Антология
экономической
мысли

Classics of Institutional Economics

John Kenneth GALBRAITH

The New Industrial State, 1967

*

Economics
and the Public Purpose, 1973

*

A Life in Our Times, 1981

Memories

*

Capitalism, Communism
and Coexistence, 1988

with Stanislav Menshikov

Boston. Houghton Mifflin Company

Антология экономической мысли

Джон Кеннет Гэлбрейт

Новое индустриальное общество

*

Избранное

МОСКВА
Эксмо
2008

УДК 336
ББК 65.011
Г 11

Серия «Антология экономической мысли»
Перевод с английского: П.А. Алябьев, С.А. Батасов, О.С. Васильев, И.Ю. Власова, Е.А. Гребешкова, В.Н. Егоров, В.В. Зотов, А.И. Каценелинбойген, В.А. Киров, Т.Л. Клячко, Ю.Б. Кочеврин, А.А. Кузнецов, М.К. Лаптева, Б.П. Лихачева, А.Ю. Наводничий, К.В. Нестерова, А.А. Обухов, И.С. Поминова, Л.А. Путятина, Л.Я. Розовский, И.В. Филатов, Л.С. Шаповалова, Д.В. Швецов
Ответственный редактор серии Л.А. Амелёхин
Художественное оформление серии П.С. Сацкий

Редакционный совет:
Автономов В.С. — *член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, декан факультета экономики ГУ-ВШЭ.*
Ананьин О.И. — *кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической методологии и истории ГУ-ВШЭ, руководитель центра ИЭ РАН.*
Афанасьев В.С. — *доктор экономических наук, профессор кафедры истории народного хозяйства и экономических учений МГУ.*
Васина Л.Л. — *кандидат экономических наук, главный специалист Российского государственного архива социально-политической истории, руководитель группы MEGA.*
Клюкин П.Н. — *кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической методологии и истории ГУ-ВШЭ, вице-президент Международного института Питирима Сорокина — Николая Кондратьева, с.н.с. ИЭ РАН.*
Макашева Н.А. — *доктор экономических наук, профессор кафедры экономической методологии и истории ГУ-ВШЭ, заведующая отделом экономики ИНИОН РАН.*
Энтов Р.М. — *академик РАН, доктор экономических наук, профессор, лауреат Государственной премии — 1977 г., лауреат премии А. Смита (A. Smith Award) — 1999 г.*

Под научной редакцией к.э.н. И.В. Филатова

Гэлбрейт Джон Кеннет
Г 11 Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли).

В избранные произведения выдающегося американского экономиста, классика институциональной экономики, государственного деятеля Джона Кеннета Гэлбрейта (1908—2006) включены наиболее важные теоретические работы «Новое индустриальное общество» (1967), «Экономические теории и цели общества» (1973), воспоминания «Жизнь в наше время» (1981), а также книга «Капитализм, социализм, сосуществование» (1988), написанная в соавторстве с российским экономистом С.М. Меньшиковым в жанре диалога двух ученых. Издание дополняют избранные статьи Гэлбрейта, по своему содержанию охватывающие различные стороны его научной деятельности. Большинство статей выходит на русском языке впервые.

В трудах Гэлбрейта получили развитие институциональная теория рынка, основанная на противопоставлении планирующей и рыночной систем, концепции «зрелой» корпорации и «техноструктуры» как институтов власти и управления в современном мире. Гэлбрейт является также автором оригинальной теории реформирования экономики и общества.

Издание подготовлено к 100-летию со дня рождения ученого. Оно представляет интерес как для профессиональных экономистов и специалистов по истории экономической мысли, так и тех, кто хотел бы лучше понять развитие институциональной экономической теории в контексте ее социальной и практической направленности как действенного инструмента формирования экономической политики государства.

Для научных работников, экономистов, социологов, политологов, а также всех интересующихся наследием классиков институциональной экономики.

УДК 336
ББК 65.011

E-mail для отзывов и предложений по серии: ***economics@eksmo.ru***

ISBN 978-5-699-23657-2

© ООО «Издательство «Эксмо», 2008

Содержание

От редакции 9
Нобл Х., Мартин Д. Джон Кеннет Гэлбрейт 10

Часть первая
КОРПОРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО

Предисловие автора 25
Глава I. Перемены и индустриальная система 28
Глава II. Требования, диктуемые техникой 36
Глава III. Природа промышленного планирования 44
Глава IV. Планирование и предложение капитала 54
Глава V. Капитал и власть 63
Глава VI. Техноструктура 74
Глава VII. Корпорация 84
Глава VIII. Предприниматель и техноструктура 95
Глава IX. Отступление от темы: о социализме 104
Глава X. Общепризнанное противоречие 112
Глава XI. Общая теория побудительных мотивов 126
Глава XII. Побудительные мотивы в перспективе 135
Глава XIII. Побудительные мотивы и техноструктура 140
Глава XIV. Принцип совместимости 148
Глава XV. Цели индустриальной системы 153
Глава XVI. Цены в индустриальной системе 162
Глава XVII. Цены в индустриальной системе 169
Глава XVIII. Управление спросом на отдельные виды продукции 176
Глава XIX. Обратная последовательность 187
Глава XX. Регулирование совокупного спроса 193
Глава XXI. Характер занятости и безработицы 203
Глава XXII. Контроль над спиралью «заработная плата — цены» 213
Глава XXIII. Индустриальная система и профсоюзы 225
Глава XXIV. Индустриальная система и профсоюзы:
служебная роль профсоюзов 235
Глава XXV. Сословие педагогов и ученых 241
Глава XXVI. Индустриальная система и государство 252
Глава XXVII. Индустриальная система и государство 260
Глава XXVIII. Дополнительная сводка 269
Глава XXIX. Индустриальная система и холодная война 274

Глава XXX. Другие сферы жизни 287
Глава XXXI. Пробелы в планировании 296
Глава XXXII. О труде 303
Глава XXXIII. Образование и эмансипация 309
Глава XXXIV. Политическое руководство 316
Глава XXXV. Будущее индустриальной системы 324
Приложение. О методе экономических исследований и особенностях дискуссий по социальным вопросам 334

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ И ЦЕЛИ ОБЩЕСТВА

I. Дебри

Глава I. Функции экономической системы и экономической теории 347
Глава II. Неоклассическая модель 354
Глава III. Неоклассическая модель II: государство 360
Глава IV. Потребление и концепция домашнего хозяйства 368
Глава V. Общая теория высокого уровня развития 375

II. Рыночная система

Глава VI. Услуги и рыночная система 387
Глава VII. Рыночная система и искусство 391
Глава VIII. Самоэксплуатация и эксплуатация 400

III. Планирующая система

Глава IX. Природа коллективного разума 406
Глава X. Как используется власть: защитные цели 415
Глава XI. Положительные цели 422
Глава XII. Как устанавливаются цены 431
Глава XIII. Издержки, контракты, координация и цели империализма 441
Глава XIV. Убеждение и власть 452
Глава XV. Новая экономическая теория технического прогресса 462
Глава XVI. Источники государственной политики: итоги 470
Глава XVII. Межнациональная система 478

IV. Две системы

Глава XVIII. Нестабильность и две системы 488
Глава XIX. Инфляция и две системы 494
Глава XX. Экономическая теория тревоги: проверка 505

V. Общая теория реформы

Глава XXI. Негативная стратегия экономической реформы 518
Глава XXII. Раскрепощение мнений 524
Глава XXIII. Справедливая организация домашнего хозяйства и ее последствия 533
Глава XXIV. Раскрепощение государства 539

Глава XXV. Политика для рыночной системы 548
Глава XXVI. Равенство в планирующей системе 559
Глава XXVII. Социалистический императив 567
Глава XXVIII. Окружающая среда 577
Глава XXIX. Государство и общество 584
Глава XXX. Финансовая, кредитно-денежная политика
и меры контроля 592
Глава XXXI. Координация, планирование и перспектива 604

Часть вторая

СТАТЬИ РАЗНЫХ ЛЕТ

Количественные оценки маркетинговой деятельности
в Соединенных Штатах 613
Монопольная власть и негибкость цен 631
Наследственное землевладение в Третьем Рейхе 646
Выбор и координация во времени антиинфляционных мер 657
Размышления о ценовом контроле 663
Уравновешивающая сила 678
Сельское хозяйство и структура конкуренции 684
Как Кейнс пришел в Америку 689
Власть и полезный экономист. 700
Корпорации в восьмидесятые годы 714
Наступление консерваторов 722
Экономическая теория гонки вооружений и ее последствий 739
Кейнс, Рузвельт и две революции, дополнившие друг друга 743
Время и «Новое индустриальное общество» 750
Джон Мейнард Кейнс: от взгляда в прошлое к перспективам 756

Часть третья

ВОСПОМИНАНИЯ

ЖИЗНЬ В НАШЕ ВРЕМЯ

Над озерами. 761
Беркли и высшее образование в Америке 766
Первый взгляд на величие 772
Гарвард до демократии. 776
Откровение. 780
Простаки за границей. 783
Антракт 789
Вашингтон, 1940-й 796
Об ученичестве царя цен 805
Изнанка войны 813
Динамика ошибки. 817
Жестокая игра 820
Германия, 1945-й 828

Альберт Шпеер 837
Япония, 1945-й. 847
Холодное дыхание 852
«Тайм» — «Форчун» — «Лайф» — Люс 860
Снова в Гарварде 868
Эдлай Стивенсон 878
Депрессия, крах, коммунизм и «Канэдиен Пасифик Рейлуэй» 890
Первая встреча с Индией и «Общество изобилия» 901
Снова Стивенсон 913
Кеннеди, демократы и «Новое индустриальное общество» 922
Дж.Ф.К., избирательная кампания 931
Дипломатия: тайные операции 944
Государственный департамент, Джавахарлал Неру и Индия 951
Линдон Джонсон 964
Вьетнам: начало 977
Тактика осторожного несогласия 990
Насилие на съезде 1000
«Новое индустриальное общество» 1012
Последняя глава 1024

Часть четвертая

ДИСКУССИИ

КАПИТАЛИЗМ, СОЦИАЛИЗМ, СОСУЩЕСТВОВАНИЕ

(в соавторстве с С.М. Меньшиковым)

Из воспоминаний С.М. Меньшикова 1037
I. Время переоценки. Социализм в свете своей истории 1040
II. Социализм сегодня: причины замедления 1052
III. Социализм сегодня: причины замедления (продолжение) 1059
IV. М.С. Горбачев: реформы или революция? 1072
V. М.С. Горбачев: реформы или революция? (продолжение) 1082
VI. Капитализм в прошлом 1088
VII. Что «испортилось» в современном капитализме 1098
VIII. «Реформы Гэлбрейта» и капитализм в будущем 1110
IX. Капитализм в будущем 1122
X. Будущее социализма 1130
XI. Экономические и политические отношения между СССР и США . . 1141
XII. Синдром сверхдержав 1149
XIII. Условия сосуществования 1157
XIV. Области сотрудничества 1173
XV. Области сотрудничества (заключение) 1186

Именной указатель 1190

От редакции

Публикацией избранных трудов Джона Кеннета Гэлбрейта в серии «Антология экономической мысли» издательство ЭКСМО открывает выпуск классических работ по институциональной экономической теории. Это научное направление, к главным представителям которого относится Гэлбрейт, получило название «старого» или «традиционного» американского институционализма. Несмотря на то, что расцвет его пришелся на первую треть XX века, что было связано, прежде всего, с работами Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла, К. Эйрса и др., в последние десятилетия происходит заметное оживление исследований эволюции институтов, проблем экономической власти и технологии именно с методологических и концептуальных позиций классического институционализма.

Намереваясь сделать сборник как можно более полным и представительным, издатели в то же время старались осуществить ответственный подход к отбору научных и мемориальных трудов Гэлбрейта. Избранные произведения открываются двумя основными и заметно перекликающимися теоретическими работами о природе современного экономического строя и корпорации. Это книги «Новое индустриальное общество» и «Экономические теории и цели общества». Вышедшие на русском языке несколько десятилетий назад, они были адресованы читателям научных библиотек и в настоящее время мало доступны. При переиздании трудов уточнен перевод научной терминологии.

В разделе «Статьи разных лет» собраны достаточно разноплановые по своей проблематике статьи, очерки, научные доклады, показывающие эволюцию ученого с 1930-х годов — от исследования несовершенной конкуренции, прав собственности и государственного регулирования до разработки теорий корпорации, экономической власти и контроля. Основные статьи впервые выходят на русском языке. Несомненный интерес представляют и воспоминания «Жизнь в наше время», которые могут служить также подробным биографическим введением к изучению трудов ученого.

Издание завершает «Капитализм, социализм, сосуществование» — совместное произведение Дж.К. Гэлбрейта и российского экономиста С.М. Меньшикова, написанное в редком жанре диалога двух ученых. Издательство выражает признательность профессору Станиславу Михайловичу Меньшикову за поддержку настоящего издания и любезное согласие на публикацию книги. Ее переиздание приурочено к 80-летию российского ученого.

Избранные труды снабжены именным указателем. Редакционные примечания обозначены звездочками, при необходимости они приведены в квадратных скобках. Комментарии и сноски автора отмечены цифрами.

Джон Кеннет Гэлбрейт*

В возрасте 97 лет скончался экономист, который держал зеркало перед обществом

Холколм Нобл и Дуглас Мартин

В субботу в больнице в Кембридже, штат Массачусетс, умер Джон Кеннет Гэлбрейт, ниспровергающий авторитеты экономист, педагог, дипломат, непримиримый либерал политического и научного истэблишмента и плодовитый автор, более полувека активно писавший свои работы. Ему было 97 лет.

Г-н Гэлбрейт жил в Кембридже и на «ферме без фермы» возле Ньюфейна, штат Вермонт. Информацию о его смерти подтвердил его сын Алан Гэлбрейт.

Г-н Гэлбрейт был одним из самых читаемых авторов в истории экономической мысли. В числе 33 книг, вышедших из-под его пера, была и книга «Общество изобилия» (The Affluent Society, 1958), одна из тех редких работ, которые заставляют нацию пересмотреть свои ценности. Он писал на самые разные темы, в том числе и на сложные, и многие из его образных выражений, например, «общество изобилия», «традиционная мудрость» и «уравновешивающая сила», прочно вошли в наш язык.

Человек представительной внешности, высокий (под два метра) и немного чопорный, г-н Гэлбрейт часто консультировал национальных лидеров. Свои рекомендации он давал бескорыстно. Часто к ним прислушивались, но столь же часто и игнорировали. Г-н Гэлбрейт, несомненно, предпочитал рассматривать интересующие его вопросы с точки зрения традиционной мудрости, которой он не доверял.

Он пытался изменить сам характер национального диалога о власти и ее природе в современном мире и, в частности, объяснял, как планирование, осуществляемое гигантскими корпорациями, вытесняет рыночные механизмы. В нынешнем жестком и взаимозависимом мире, где для одной корпорации нет ничего более приятного, чтобы поглотить другую, его масштабные идеи, получившие бы гораздо более высокие шансы на успех, если бы он подготовил учеников, которые были бы готовы подкрепить его концепции математическими моделями и были бы способны это сделать, почти всегда воспринимались как необычные и привлекательные, старомодные и изящные.

---

* Опубликовано 30 апреля 2006 г. в «The New York Times» (4 pp.). Перевод выполнен В.Н. Егоровым, под научной редакцией П.Н. Клюкина. Этот некролог может рассматриваться как вступительное слово к тому в своей биографической части. Взгляды авторов относительно других рассматриваемых в тексте вопросов могут не совпадать с мнением научного редактора издания.

«Отличительная особенность его идей и предложений, как создается впечатление, не всегда получала достаточное внимание», — написал Стивен Данн (Stephen P. Dunn) в 2002 г. в журнале «The Journal of Post-Keynesian Economics».

Однако этого нельзя сказать о многих поколениях студентов Гарварда: их внимание г-н Гэлбрейт, уважаемый лектор, привлекал всегда.

Роберт Лекэчман (Robert Lekachman), либеральный экономист, разделявший многие идеи г-на Гэлбрейта об обществе изобилия, и, как и он, считавший, что оно не слишком щедро относится к бедным своим членам и не слишком много задумывается об общественных потребностях, в то же время критически относился и к себе и однажды описал качество своих рассуждений так: «[они] остроумные, гибкие, красноречивые и наделенные тем блеском злого умысла, который всегда так привлекателен для порочных сынов Адама, когда он направлен не на них самих, а на других».

С 1930-ых по 1990-ые годы г-н Гэлбрейт помогал формулировать темы и содержание общенациональных политических дебатов, влияя и на общее направление деятельности Демократической партии, и на взгляды ее лидеров.

В частности, он был наставником Эдлая Стивенсона (Adlai E. Stevenson), кандидата от Демократической партии на выборах на пост президента страны в 1952 и 1956 годах, по вопросам кейнсианской экономической теории. Он также давал советы президенту Джону Кеннеди (часто за тушеным лобстером в ресторане Locke-Ober в их любимом Бостоне) и был его послом в Индии.

Хотя в конце концов он разошелся с президентом Линдоном Джонсоном из-за войны во Вьетнаме, он помог создать программу Великого общества (Great Society) г-на Джонсона и подготовил для президента текст, в котором были изложены основные цели этой программы. В 1968 г., из-за своего неприятия войны он помог сенатору Юджину Маккарти (Eugene J. McCarthy) стать кандидатом от Демократической партии на выборах президента страны.

За свою долгую карьеру он занимал ряд важных постов во властных структурах, в том числе занимался контролем над ценами во время Второй мировой войны, писал тесты речей для президентов Франклина Рузвельта, Кеннеди и Джонсона.

Этот свой опыт работы в верхних эшелонах власти он использовал и при написании трех сатирических романов. В одном из них, «Триумфе» («The Triumph»), рассказывалось об активных усилиях Государственного департамента США, который старался помочь одной мифической банановой республике — Пуэрто Сантос. В 1990 г. г-на Гэлбрейта взяли на должность «постоянного профессора» на экономический факультет Гарварда, что было достаточно забавно, особенно учитывая откровенность его высказываний, уникальность и непохожесть ни на кого другого.

На момент свой кончины г-н Гэлбрейт был почетным профессором*

* В США очень часто почетные профессора, а порой и обычные занимают места своих предшественников или людей, выделивших деньги на образование, по фамилии которых или в честь которых эти должности и называются. В данном случае это Пол Варбург (Paul M. Warburg). Обычно при переводах на русский язык эти фамилии не указываются. — *Прим. перев.*

экономики в Гарварде, где он преподавал на протяжении большей части своей жизни. Популярный у студентов лектор, он относился к экономике как к важной составляющей общества и культуры, а не как к запутанной научной дисциплине, где на первом месте должны быть цифры.

Противоречивая личность

Из-за своего красноречия, умения придумать и вовремя использовать меткое слово и способности изложить самые сложные и сухие вопросы так, чтобы они были понятны любому образованному читателю, к г-ну Гэлбрейт относились по-разному: одни им восхищались, другие ему завидовали, третьи — не принимали. Свою международную репутацию он завоевал как человек, который никогда не щадит общепризнанных священных коров и как диссидент, отличающийся от многих других экономистов своими взглядами, известными как «классические ереси Гэлбрейта».

Его коллеги, в том числе и многие экономисты либерального толка, в целом не разделяли его взглядов на вопросы производства и потребления и не считали его выдающимся теоретиком и ученым. Подобная критика не совсем оправданна в отношении г-на Гэлбрейта, человека, которого вряд ли кто-то мог назвать скромным. На подобные замечания он обычно отвечал, что его критики правильно понимают, что его идеи «явно идут во вред сложившимся ортодоксальным концепциям».

«Они вынуждены защищать свои позиции, — говорил он, — отстаивая не столько истину, сколько свои кровные интересы.»

Почти через 40 лет после написания «Общества изобилия» г-н Гэлбрейт предложил новую версию этой работы. В 1996 г. на свет появилась книга «Хорошее общество» («The Good Society»). В ней он утверждает, что его прежняя обеспокоенность положением дел только усилилась, поскольку Америка стала еще больше «демократией для счастливых».

Г-н Гэлбрейт много думал о том, каким образом Америка изменилась и из страны с небольшими фермами и мастерскими стала государством крупных заводов и гипермаркетов. Его обоснования этих перемен такие же широкие, как и его амбиции. Начиная со своей работы «Американский капитализм» («American Capitalism»), написанной в 1952 г., затем он продолжал постоянно подвергать всесторонней критике окружающую его действительность, которая по своему содержанию становилась все больше олигополистической. «Американский капитализм», наряду с работами Дэвида Райзмана (David Reisman), Вэнса Паккарда (Vance Packard) и Уильяма Уйта (William H. Whyte), изменила взгляды многих людей на послевоенное устройство мира.

Г-н Гэлбрейт утверждал, что технологии способствуют заключению долгосрочных контрактов, что в свою очередь снижает степень неопределенности. Он заявлял, что компании используют рекламу для того, чтобы побуждать потребителей покупать те вещи, о которых до этого те и не думали, так как не считали их для себя нужными.

Другие экономисты, в частности Гэри Беккер (Gary S. Becker) и Джордж Стиглер (George J. Stigler), оба — Нобелевские лауреаты, были не согласны

с таким подходом и на фактах доказывали, что реклама прежде всего является механизмом информирования людий, а не манипулирования ими.

Некоторые специалисты полагали, что влияние г-на Гэлбрейта было не таким, каким могло быть, из-за либерализма. В рецензии на работу Ричарда Паркера (Richard Parker) «Джон Кеннет Гэлбрейт: его жизнь, его политические взгляды и его экономическая теория» («John Kenneth Galbraith: His Life, His Politics, His Economics», издательство Farrar, 2005), опубликованной в «Foreign Affairs», Брэдфорд Делонг (Bradford DeLong) писал, что в стране «здорового индивидуализма» проповеди г-на Гэлбрейта о социальной демократии, с которыми он выступал на протяжении всей свой жизни, были обречены на неудачу. Он сравнил г-на Гэлбрейта с Сизифом, без устали пытающимся закатить одну и ту же каменную глыбу на вершину холма, который всегда оказывается слишком крутым для решения этой задачи.

С другой стороны, Амартия Сен (Amartya Sen), лауреат Нобелевской премии по экономике, утверждает, что г-н Гэлбрейт не только добрался этой вершины, но и определил, какой должна быть ее форма. В 2000 г. в своем выступлении в Гарварде на презентации книги г-на Паркера, г-н Сен заявил, что влияние книги «Общество изобилия» было настолько сильным, что ее многие проницательные идеи стали считаться само собой разумеющимися.

«Она чем-то напоминает «Гамлета». Когда читаешь эти произведения, кажется, что они переполнены цитатами».

Рожденный на ферме

Джон Кеннет Гэлбрейт родился 15 октября 1908 г. на ферме площадью около 60 гектаров, расположенной неподалеку от поселка Данвич в южной части Онтарио, Канада. Он был единственным сыном Арчибальда и Кэтрин Гэлбрейт[1]. Его предки покинули Шотландию за много лет до его рождения.

Его отец был фермером и школьным учителем, главой страховой компании, клиентами которой на кооперативной основе были фермеры, организатором телефонной компании в соседнем городке и городским и окружным аудитором. Его мать, которую г-н Гэлбрейт вспоминает как красивую и одновременно очень твердую в своих принципах женщину, умерла, когда ему было 14 лет.

[1] *Исправление от 4 мая 2006 г.* В некрологе, появившемся в понедельник и в последующих выпусках, вышедших в воскресенье, об экономисте и дипломате Джоне Кеннете Гэлбрейте, было допущено ряд неточностей, касавшихся его семьи. У него был младший брат Уильям, который умер несколько лет назад, т.е. он не был единственным сыном. Также несколько лет назад умерла и его сестра — Кэтрин Денхолм. Ей не удалось пережить своего брата. У г-на Гэлбрейта было 10 внуков, а не 6. Из-за ошибки редакции информация о профессии его жены в некоторых изданиях не появилась. Она лингвист. В подписи под фотографией неправильно указана дата, когда чета Гэлбрейтов сфотографировалась перед своим домом в Нью-Дели в то время, когда он был послом в Индии. Это было в 1956, а не в 1966 г. [Тут снова две неточности: в 1956 г. Гэлбрейт был не послом США в Индии, а консультантом правительств Индии, а послом он был с 1961 по 1963 г. — *Прим. перев.*]

Г-н Гэлбрейт считает, что свой либерализм, свой интерес к политике и любовь к острому слову он унаследовал от своего отца. Когда ему было 8 лет, однажды вспоминал он, он участвовал в политической кампании, которую проводил его отец. На одном из мероприятий, как он писал в своих мемуарах «Шотландец» («The Scotch») в 1964 году, чтобы выступить перед толпой его отец залез на высокую кучу навоза.

«С плохо скрытой иронией он извинился за то, что ему приходится выступать с платформы тори (консерваторов), — вспоминал г-н Гэлбрейт, — аудитория сельских жителей с восторгом встретила этого выступающего. Позже я поздравил его с этим блестящим приемом, на что он ответил, что это действительно было здорово, но расклада голосов не изменило».

В 18 лет г-н Гэлбрейт поступил учиться в сельскохозяйственный колледж Онтарио (Ontario Agricultural College), где он изучал такие практические курсы, нужные для фермера, как птицеводство и основы слесарных работ. Однако когда канадские фермеры почувствовали на себе всю тяжесть Великой депрессии, молодого человека стали больше интересовать вопросы продаж сельскохозяйственных продуктов и установления на них цен, чем их производство. Свою дипломную работу он выполнил в University of Toronto, после чего поступил в University of California в Беркли, где в 1933 г. он получил степень мастера, а в 1934 — доктора по экономике сельского хозяйства.

Большое влияние на него оказал язвительный социальный комментарий, который он нашел в «Теории праздного класса» («Theory of the Leisure Class») Веблена. Г-н Гэлбрейт называл Веблена одним из самых умных американских ученых в области общественных наук, хотя признавал, что у него была склонность к избыточному критицизму.

«Я решил не поддаваться этой тенденции, — рассказывал г-н Гэлбрейт, — но во всех остальных отношениях влияние Веблена на меня продолжалось очень долго. Когда я занимался своими произведениями, может быть, мне больше всего нравилось, что одна из моих работ, вполне вероятно, вызовет раздражение у тех людей, которые очень удобно устроились на своих высоких тепленьких должностях. Только потом я стал понимать, что эти люди вообще редко что-либо читают.»

В Беркли он начал сотрудничать с журналом «The Journal of Farm Economics» и другими редакциями. Его работы привлекли внимание в Гарварде, где он преподавал с 1934 по 1939 год.

В те годы всех экономистов особенно интересовали работы Джона Мейнарда Кейнса, так как он обещал решения по самым злободневным проблемам того времени — проблемам депрессии и безработицы. В критические для страны периоды правительство должно вмешаться, утверждал Кейнс, и использовать несбалансированный бюджет, если это необходимо для того, чтобы снова запустить в действие в стране остановившуюся экономическую машину.

Кейнсианство давало экономическое обоснование того, что на практике делал президент Рузвельт, считал Гэлбрейт, и поэтому в 1937 г. он решил «присоединиться к этому храму» и поступил в британский Cambridge University, где получил стипендию на год и мог учиться вместе с учениками Кейнса.

В 1937 г. г-н Гэлбрейт женился на Кэтрин Мерриам Этуотер (Catherine Merriam Atwater), дочери известного нью-йоркского юриста, с которой он познакомился еще студентом-выпускником в Редклиффе.

Помимо его жены и сына Алана, юриста в Вашингтоне, его пережили сыновья Питер, в прошлом посол Соединенных штатов в Хорватии и один из ключевых лиц Центра по контролю за вооружением и его нераспространению (Center for Arms Control and Nonproliferation), расположенному в Вашингтоне, и Джеймс, экономист из University of Texas, сестра Кэтрин Денхолм из Торонто и шесть внуков.

Годы войны

Г-н Гэлбрейт стал гражданином США и в 1939 г. преподавал экономику в университете Princenton. После поражения Франции в 1940 г. он стал членом администрации Рузвельта, чтобы помочь ей в управлении экономикой страны, которая готовилась к войне. В карьерном плане его дела шли успешно, и он стал отвечать за вопросы контроля заработной платы и цен в Бюро по контролю над ценами (Office of Price Administration). Цены в стране действительно оставались стабильными, в отличии от предыдущих войн, однако он часто оказывался в сложных, противоречивых ситуациях и постоянно подвергался критике промышленников, жаловавшихся на его действия. «Я вышел на тот уровень, которого добиваются все, кто занимаются фиксированием цен, — рассказывал он. — Число моих врагов перевесило численность моих друзей.»

В 1943 г. он был вынужден уволиться и попытался вступить в Вооруженные силы, но из-за слишком высокого роста его туда не взяли. После этого он занимал самые разные должности в органах власти и в частном бизнесе, в том числе в 1945 г. был директором Американского бюро анализа результатов бомбардировок (United States Strategic Bombing Survey)[1], директором Службы обеспечения экономической безопасности в Государственном департаменте (Office of Economic Security Policy in the State Department) в 1946 г. и членом совета редакторов журнала Fortune (с 1943 по 1948 г.). Именно в Fortune, говорил он, он стал активно писать.

В 1949 г. г-н Гэлбрейт вернулся в Гарвард на должность профессора экономики. Его лекции проходили в таких аудиториях, где студенты слушали его стоя. В этот период он стал очень активно писать.

В 1952 г. он закончил две книги: «Американский капитализм: концепция уравновешивающей силы» (American capitalism: The Concept of countervailing power) и «Теория контроля за ценами» (A Theory of Price Control). В «Американском капитализме» он постарался развенчать мифы

[1] *Исправление от 7 июня 2006 г.* В некрологе, появившемся 1 мая и в более ранних изданиях, вышедших 30 апреля, об экономисте и дипломате Джоне Кеннете Гэлбрейте, было допущена неточность о его должности в 1945 г. в Американском бюро анализа результатов бомбардировок. Как один из директоров этого Бюро он отвечал за изучение экономических последствий американских бомбардировок, но никогда не возглавлял всего этого учреждения. На эту ошибку указал один из наших читателей в письме от 22 мая. Из-за недосмотра редактора об этой коррекции сообщается с задержкой.

о свободной рыночной экономике и рассмотрел вопрос о концентрации экономической мощи. Он описал различные виды давлений, к которым прибегают корпорации и профсоюзы, старающиеся воздействовать друг на друга, первые это делают для того, чтобы повысить прибыль, вторые — заработную плату, и утверждал, что эти встречные силы* сохраняют равновесие между этими гигантскими группами, благодаря чему экономика страны процветает и остается стабильной.

В своих мемуарах от 1981 г. он рассказал, что хотя эта основная идея остается по-прежнему обоснованной, он «немного отошел» от своей концепции уравновешивающей силы. «Я считал ее более неизбежной и способной обеспечить более сильное равенство, чем это происходит на самом деле на практике», — написал он.

Уроки, усвоенные им в то время, когда он работал в правительстве в Департаменте цен, в обобщенном виде он изложил в книге «Теория контроля за ценами», которая впоследствии была признана лучшей из всего, что он написал. По поводу нее он, правда, говорил: «Единственная трудность с этой книгой вызвана тем, что ее прочитали всего пять человек. Может быть, десять. После нее я решил, что больше никогда не буду зависеть от мнения технических экономистов (technical economists), которые обладают огромной властью в стране и игнорируют то, что я написал. Я решил ориентироваться на более широкий круг читателей.»

В 1950-е годы он написал еще две крупные книги на экономические темы, на этот раз предназначенные для более широкой аудитории. Они обе стали бестселлерами.

В книге «Великая депрессия 1929» (The Great Crash 1929) он вспомнил ошибки, совершенные в первые дни, и высказал предположение, что некоторые из них повторяются и в 1955 г., т. е. в тот год, когда эта книга появилась на свет. Г-н Гэлбрейт выступил на слушаниях в Сенате и заявил там, что следующий крах неизбежен. В тот же день фондовый рынок обвалился, в чем многие обвинили его.

«Общество изобилия», вышедшее в 1958 г., сделало имя г-на Гэлбрейта известным во всем мире. В ней он показал динамичную активизацию культуры потребления, в которой много товаров, но мало социальных услуг, предоставляемых обществу. В ней он утверждал, что Америка настолько захвачена стремлением производить потребительские товары, что из-за этого растут опасности инфляции и экономического спада, чему в значительной степени способствует искусственно наращиваемый спрос на второстепенные и вообще ненужные продукты, поощрение людей слишком активно прибегать к потребительским кредитам** и чрезмерно высокая ставка на частный сектор за счет общественного.

Указывая на важность экологического движения примерно за десять лет до того, как это направление стало считаться важным, г-н Гэлбрейт спрашивал: «Сто́ят ли такие явления, как увеличение объема продукции

* Затем эти взгляды в расширенном варианте стали называть теорией компенсации политического давления. — *Прим. перев.*

**Этот момент можно подчеркнуть с учетом кризиса в наше время. — *Прим. перев.*

или повышение эффективности того отрицательного влияния, которые они оказывают на окружающие нас воздух, воду и территории, располагающиеся в сельских местностях?» Он призывал изменить ценности, остерегаться рекламных приманок, стать сторонниками чистого воздуха, хорошего жилья и оказывать помощь искусству.

Позже в своей работе «Новое индустриальное общество» (The New Industrial State, 1967) он попытался проследить процесс перехода власти от аристократов-землевладельцев через крупных промышленников к нынешним экспертам корпораций по техническим и управленческим вопросам. Сам он выступал за то, чтобы политику в стране определял новый класс интеллектуалов и профессионалов. Хотя критики хвалили его, как обычно, за умение привлекательно и убедительно излагать свои взгляды, они по-прежнему высказывали недовольство содержательной частью его работ, считая, что он упрощает экономические вопросы и либо игнорирует, либо просто неспособен учесть изменения, происходящие в корпорациях.

Одним из его давних читателей был Эдлай Стивенсон, губернатор Иллинойса, который дважды неудачно баллотировался на пост президента страны, так как проиграл Дуайту Эйзенхауэру. Г-н Гэлбрейт часто писал г-ну Стивенсону и познакомил его с концепциями Кейнса по вопросам налогообложения и безработицы. В 1953 г. Гэлбрейт и Томас Финлеттер (Thomas K. Finletter), в прошлом министр Военно-воздушных сил, а потом посол США в НАТО, создали для г-на Стивенсона своего рода мозговой центр, куда также входили посол Аверелл Харриман (W. Averell Harriman), историк Артур Шлезингер-младший (Arthur M. Schlesinger Jr.) и специалист по международным делам Джордж Болл (George W. Ball).

Хотя г-н Гэлбрейт вначале не поддерживал Кеннеди, в прошлом его студента в Гарварде, так как не считал его серьезным конгрессменом, затем он начал менять свое мнение о нем. Это произошло в 1952 г., когда Кеннеди избрали в Сенат, после чего Кеннеди стал обращаться к нему за советами. Диалоги с сенатором становились все более широкими по тематике и более глубокими в содержательном плане, отмечал впоследствии г-н Гэлбрейт, что положительно повлияло на его мнение об этом политике, которого он стал все больше уважать и даже испытывать к нему чувство восторженности.

После того как г-н Кеннеди в 1960 г. стал президентом страны, он назначил г-на Гэлбрейта послом США в Индии. Некоторые, как и сам Гэлбрейт, считали, что это было сделано специально, — чтобы удалить его на безопасное расстояние от Вашингтона, поскольку там он теперь мог быть просто не нужен.

В своих мемуарах г-н Гэлбрейт вспоминал: «Кеннеди, как я был всегда уверен, с удовольствием видел меня членом своей администрации, но такого, которого желательно держать на определенном расстоянии, например, в Индии.» Индия произвела на Гэлбрейта сильнейшее впечатление. Он провел там год еще в 1956 г., когда консультировал правительство этой страны, и с удовольствием вернулся в нее в новом качестве.

Как посол, он пробыл там 27 месяцев, в течение которых у него постоянно происходили стычки с Государственным департаментом, но лица, не входившие в состав правительства, гораздо более положительно относи-

лись к нему как к дипломату. Он выступал за увеличение военной и экономической помощи Индии и фактически был неформальным советником правительства этой страны по экономической политике. Подчиненные называли его Великим Моголом. У него установились отличные отношения с премьер-министром Индии Джавахарлалом Неру и другими важными лицами в правительстве этой страны.

Когда в 1962 г. Индия оказалась втянута в пограничные военные стычки с Китаем, возникшие из-за территорий возле Гималаев, посол Гэлбрейт умело возглавил военные и дипломатические действия США, осуществленные во время этого короткого по времени, но потенциально очень взрывоопасного кризиса. Когда он увидел, что Индия получает лишь ограниченную помощь из США, он объявил, что США признают индийскими спорные территории на севере этой страны.

Причина, из-за которой он так активно занимался действиями США, как пояснил сам г-н Гэлбрейт позднее, заключалась в том, что эти пограничные стычки совпали по времени с более серьезным кубинским кризисом, из-за чего никто из верхних эшелонов власти в Белом доме, Государственном департаменте или Пентагоне оперативно не реагировал на его телеграммы. В 1968 г. г-н Гэлбрейт опубликовал книгу «Индийские зарисовки: сцены, темы и легенды» (Indian Painting: The Scenes, Themes and Legends), которую он написал в соавторстве с Мохиндером Сингхом Рандхавой (Mohinder Singh Randhawa). Большой поклонник индийского искусства, он подарил значительную часть своей коллекции художественному музею при Гарвардском университете.

Разногласия с Джонсоном

После убийства Кеннеди г-н Гэлбрейт был советником президента Джонсона, часто встречался с ним в Белом доме или приезжал на ранчо президента в Техасе, чтобы обсудить, что можно сделать в рамках программ Великого общества (Great Society). Г-н Гэлбрейт рассказывал, что Джонсон поручил ему написать окончательный вариант речи, в котором излагались цели Великого общества и что когда текст этой речи был закончен, президент сказал: «Я не поменяю здесь ни одного слова. Это великолепная работа».

Однако вскоре отношения между этими двумя людьми сильно испортились — из-за разных мнений относительно войны во Вьетнаме. Тем не менее, когда Эдлай Стивенсон в 1965 г. умер, место посла США в ООН освободилось, и до г-на Гэлбрейта дошла информация, что в качестве преемника Стивенсона Джонсон серьезно рассматривает его кандидатуру.

Не желая занять должность, требующую защиты действий администрации, против которых он резко выступал, г-н Гэлбрейт предложил на это место судью Артура Голдберга (Arthur J. Goldberg), члена Верховного суда США. Президент так и поступил, а Гэлбрейт после этого винил себя за ошибку, из-за которой «суд лишился хорошего и либерального юриста». Правда, были и те, кто считали, что г-н Гэлбрейт явно переоценивает свою роль в этом назначении.

В 1973 г. он опубликовал «Экономические теории и цели общества» (Economics and the Public Purpose), в которой постарался распространить систему планирования, которая уже применялась промышленным ядром экономики, на рыночную экономику, на владельцев малого бизнеса и на предпринимателей. Г-н Гэлбрейт призывал к «новому социализму» с более резко повышающимися ставками налогов, общественной поддержкой искусства, общественной собственностью на жилищные, медицинские и транспортные учреждения (элементы общей инфраструктуры), а также к конверсии некоторых корпораций и военных подрядных организаций в общественные структуры.

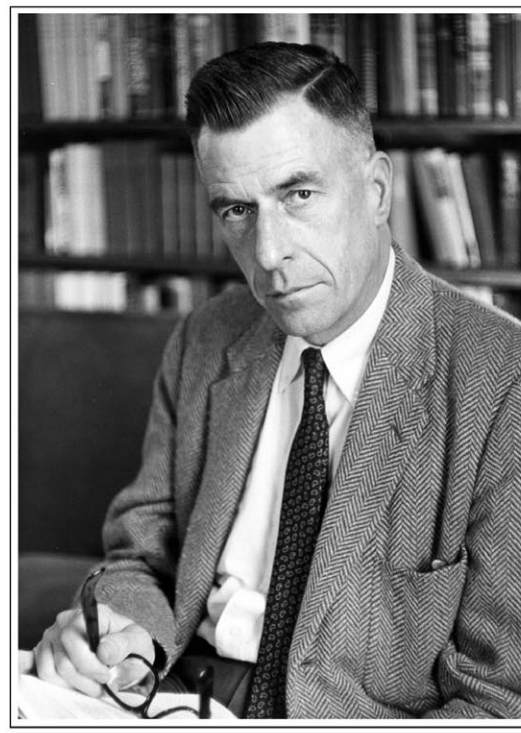
Он продолжал активно писать статьи для журналов, рецензии на книги, публицистические эссе и письма редакторам; везде, где мог, читал лекции, иногда устраивал дебаты с Уильямом Бакли-младшим (William F. Buckley Jr.), своим другом и партнером по лыжным прогулкам в Гштаде.

В 1977 г. он написал сценарий и сам выступил в качестве рассказчика «Эпохи неопределенности» («The Age of Uncertainty»), 13-серийной телевизионной серии о 200-летней истории экономической теории и практики. В 1990 г. он написал книгу «Штатный профессор» (A Tenured Professor), о профессоре из Гарварда, который создал систему компьютерной поддержки для игры на фондовой бирже, а полученные там миллиарды долларов использовал в программах образования и сохранения мира, в результате чего Конгресс начал расследование его деятельности как антиамериканской, и он был вынужден прекратить свои операции.

В 1996 г., когда г-н Гэлбрейт приближался к своему 90-летию, он написал книгу «Хорошее общество», в которой утверждал, что республиканцы, отказавшиеся от концепции «государства всеобщего благосостояния», совершили фундаментальную ошибку на уровне мышления, полагая, что историю определяют политики и их действия. Вовсе не либералы делают органы власти великими, а история, считал он. Г-н Гэлбрейт, которому в 2000 г. президент Клинтон вручил Медаль Свободы, никогда не скрывал своих взглядов. Некоторые из них были действительно любопытными, как, например, его речь в 1999 г., в которой он похвалил президентство Джонсона, а ведь он помог его свалить, поддержав в ходе президентской кампании г-на Маккарти.

В 2004 г. Гэлбрейт, которому в то время было 95 лет, опубликовал «Экономическую теорию невинного обмана» (The Economics of Innocent Fraud), короткую книгу, в которой он подверг критическому рассмотрению многие традиционные экономические взгляды, считающиеся обоснованными.

Он оставался оптимистом и всегда считал, что правительство способно улучшить судьбу многих обездоленных. «Давайте будем коалицией тех, кого это беспокоит», — призывал он. «Ведь сейчас богатые по-прежнему богаты, тем, кому было комфортно, комфортно и в наши дни, но в нашей политической системе по-прежнему остаются бедные».



Джон Кеннет Гэлбрейт

15.10.1908 – 29.04.2006
Онтарио, Канада – Кембридж, США

ЧАСТЬ I

Корпорация в современном мире

НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО

Предисловие автора

Я начал писать эту книгу почти десять лет назад, и в определенном смысле она как бы начала писаться сама. Работа над книгой «Общество изобилия» близилась к завершению; чего не хватало изложению, так это, главным образом, непринужденности, которая приходит, когда я работаю над четвертым или пятым вариантом рукописи. В то время меня стали занимать другие, более крупные проблемы. Речь идет о мире крупных корпораций, в котором люди во все возрастающей степени обслуживают нужды этих организаций, хотя предполагается, что последние обслуживают людей. Это мир, в котором мотивы, лежащие в основе действий членов данных организаций, не укладываются в схемы стандартных учебников. Не укладываются в эти схемы и взаимоотношения между миром бизнеса и государством, а также роль рынка. Рынок не только не является контролирующей силой в экономике, но все более и более приспосабливается к нуждам и потребностям хозяйственных организаций. Отдельными сторонами этого процесса занимались многие авторы, но они не исходили из наличия более крупных перемен. Я же постепенно пришел к выводу, что на деле речь идет о значительно более широком процессе, все стороны которого тесно связаны между собой.

Я сопротивлялся этим выводам. Книга, над которой я работал, также явно отражала одну сторону процесса. И как это ни противоречит научным канонам, необходимо приспосабливать задачу к способностям. Заняться более крупной проблемой, возможно, означало бы, что я никогда не закончил бы книгу, над которой в то время работал. Некоторые из моих друзей добились высоких академических почестей благодаря глубине изложения и широте охвата неопубликованных ими книг и той живости, с которой они говорят об этих книгах. Но это уже особый дар. Я же продолжал работу и опубликовал «Общество изобилия», а затем принялся более тщательно рассматривать то, что ранее лишь промелькнуло передо мной.

В этом мне помогли многие лица и организации. Один из них — тогдашний декан факультета Гарвардского университета Макджордж Банди, который предоставил мне отпуск почти на два года, в течение которых я изучал хозяйственные организации в США и за их пределами, а затем пытался в Швейцарии обобщить возникшие у меня мысли. «Карнеги корпорейшн» (Нью-Йорк) оказала финансовую помощь и моральную поддержку (кроме того, мне помог гонорар, полученный за книгу «Общество изобилия», работу над которой также финансировала эта организация). Благодаря таким руководителям, как Джон Гарднер и Джеймс Перкинс, эта организация проявила максимум воображения и гибкости. Я молю Бога, чтобы на том свете наказание за их прошлую деятельность было как

можно менее суровым. Мои коллеги по Гарвардскому университету, я надеюсь, уже привыкли к тому, что я рекомендую другим руководствоваться сознанием ответственности перед обществом, тогда как сам уклоняюсь от исполнения своих обязанностей в университете. Если же они не смирились с этим, то я тем более благодарен им за то, что они слишком вежливы, чтобы говорить об этом.

От всех серьезных американских авторов, по крайней мере пока они не достигли старости, ждут, что они поблагодарят членов семьи за терпение и тем самым покажут, что живут полнокровной семейной жизнью. Я рад присоединиться к этому обычаю. Могу сказать, что моя жена Катерина и трое моих сыновей замечательно справились с трудностями и снова чувствуют себя здоровыми и счастливыми.

Когда президент Кеннеди попросил меня стать послом в Индии, я почти закончил предварительный набросок настоящей книги. Я отложил рукопись в сейф, испытывая некоторые опасения. Все авторы книг крайне тщеславны; я боялся, что незаменимого автора превратят в дипломата, найти которого намного легче. Но опасность не была столь велика, как я воображал. Я вернулся из Индии с некоторыми новыми мыслями и в конечном счете стал лучше понимать проблему. Значительную часть первоначального варианта книги я отверг. Если бы не перерыв, связанный с дипломатической работой, я, пожалуй, опубликовал бы худший вариант. Я бы посоветовал каждому автору, если он не может стать послом, хотя бы взять продолжительный отпуск и использовать его для размышлений.

Я хотел бы еще раз напомнить читателю, что замысел настоящей книги возник при работе над «Обществом изобилия». Данная книга — здание, более ранняя книга — окно: оно позволило впервые заглянуть внутрь. Все то, что я рассматриваю в «Обществе изобилия» и что не требуется в данной книге, я опускаю или упоминаю лишь вкратце. Это относится к эволюции экономических идей и целей, к проблеме равновесия между государственным и частным сектором экономики, к идее разрыва между доходом и выпуском продукции и к специальной проблеме бедности в индустриальном обществе. Однако некоторые из идей, содержащихся в «Обществе изобилия», в особенности идея о приспособлении потребителя и его поведения к нуждам производителей, обязательны для понимания данной книги, а по ряду других вопросов я уточнил свои взгляды. В этих случаях я счел возможным кое-где повториться. Я мог бы отослать читателя к более ранней книге, но таким советам, как мне кажется, следуют неохотно.

Заслуживают упоминания две особенности подачи материала, одна из которых неизбежна, а к другой я прибегаю сознательно. Первые десять глав (или примерно столько) образуют основу того, о чем говорится в других главах. Они неизбежно несколько более сложны, чем последующие главы. Я надеюсь, что усилия читателя будут вознаграждены. Как убедится читатель, в первых тридцати главах одна мысль последовательно вытекает из другой. Поэтому многое приходится удерживать в памяти. Я счел полезным периодически напоминать читателю о том, что излагалось ранее. Делал я это сознательно. Пусть читатель, которому эти напоминания по-

кажутся излишними, найдет утешение в мысли, что такова цена за исключительную память и остроту ума.

Упоминавшаяся книга и данная работа прошли через искусные руки моей незаменимой союзницы в литературных делах Андреа Уильямс. Мой долг по отношению к этому эрудированному, исполненному энтузиазма и верному другу поистине огромен. Она на несколько месяцев ускорила подготовку рукописи и на несколько лет, к счастью или несчастью, продлила мне жизнь. Я ей за это благодарен. Я весьма признателен Грейс Джонсон, которая не только неоднократно перепечатывала рукопись, но проявила живой интерес к теме книги.

Как и почти все, что я когда-либо написал, рукопись данной книги прочел Артур Шлезингер-младший. Не жалея своих сил, он высказывал советы и вносил поправки по многим вопросам. За это я ему очень благодарен. Многие идеи я обсуждал с проф. Карлом Кейзеном, а наиболее удачными из них я обязан именно ему. Карл Кейзен принадлежит к тем прекрасным людям, идеи которых обнародуют другие. Нам же, которые пишут больше, пришлось бы без них нелегко. В различных разделах книги я указываю на помощь, которую получил непосредственно или через их книги у моих коллег профессоров Джона Данлопа, Роберта Дорфмана и Джона Мейера. И подобно всем тем, кто работает над данным кругом вопросов в Гарвардском университете, я многим обязан проф. Э. Мэзону, который также прочел рукопись.

Когда Джон Мейнард Кейнс писал классический труд «Общая теория занятости, процента и денег», он использовал в качестве отправного пункта работу своего великого коллеги по Кембриджу проф. А.С. Пигу, с которым он был не согласен. Он поступил так потому, что работа Пигу представляла собой наилучшее обоснование соответствующей точки зрения. Не имея в виду делать претенциозные сравнения, скажу, что я также при случае и по той же причине использую труды моих коллег проф. Роберта Дорфмана и моего старого друга проф. Пола Самуэльсона.

Литература по вопросам организации и структуры экономики США и методам, с помощью которых она регулируется, исключительно обширна и богата. Возможно, некоторые читатели пожелают узнать наименования двух книг, которые я считаю весьма ценными и которые дают наиболее удачную картину. Одна из них — превосходная небольшая книга моего коллеги проф. Ричарда Кейвза «Промышленность США: структура, функционирование, результаты». Другая — исчерпывающий и в высшей степени квалифицированный учебник проф. Клэра Уилкокса «Политика государства по отношению к бизнесу».

Глава I

ПЕРЕМЕНЫ И ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА

1

Одна из наиболее примечательных черт современной экономической жизни связана с оценкой совершающихся в ней перемен. Принято считать, что значение их очень велико; пытаться перечислять разнообразные формы, в которых выражаются эти перемены, или говорить о масштабах, которые они принимают, значило бы повторять общеизвестные истины. Но значительных перемен уже больше не ждут. По каждому поводу и на любой официальной церемонии экономическая система Соединенных Штатов превозносится как нечто достигшее в основном совершенства. И это относится не только к экономике. Трудно усовершенствовать то, что уже совершенно. Перемены происходят, и они довольно внушительны, но, если не считать того, что возрастает выпуск товаров, все остается по-прежнему.

Сам факт перемен не вызывает никаких сомнений. В течение последних семидесяти лет и особенно после того, как началась Вторая Мировая война, нововведения и изменения в экономической жизни были огромны, с какой бы меркой к ним ни подходить. Самое очевидное из них — применение все более сложной и совершенной техники в сфере материального производства. Машины заменили примитивный ручной труд, и, по мере того как они все шире используются для управления другими машинами, они начинают выполнять более простые функции человеческого мозга.

Семьдесят лет назад деятельность корпораций ограничивалась такими отраслями, в которых производство должно вестись в крупном масштабе (железнодорожный и водный транспорт, производство стали, добыча и переработка нефти, некоторые отрасли горнодобывающей промышленности). Теперь корпорации охватывают также бакалейную торговлю, мукомольное дело, издание газет и увеселительные предприятия, — словом, все виды деятельности, которые некогда были уделом индивидуального собственника или небольшой фирмы. На множестве принадлежащих им предприятий, производящих сотни видов продукции, крупнейшие фирмы используют оборудование стоимостью в миллиарды долларов и сотни тысяч работников. На долю пятисот крупнейших корпораций приходится почти половина всех товаров и услуг, производимых в Соединенных Штатах.

Семьдесят лет назад корпорация была инструментом ее владельцев и отражением их индивидуальности. Имена этих магнатов — Карнеги, Рокфеллер, Гарриман, Меллон, Гугенгейм, Форд — были известны всей стране. Они и сейчас известны, но главным образом благодаря художествен-

ным галереям и благотворительным фондам, основанным ими или их потомками, которые подвизаются ныне в сфере политики. Те, кто возглавляет теперь крупные корпорации, безвестны. В течение жизни нынешнего поколения люди, живущие за пределами Детройта и не связанные с автомобильной промышленностью, не знали, кто в данный момент возглавляет корпорацию «Дженерал моторс». Как и все смертные, рассчитываясь, допустим, чеками, он должен удостоверять свою личность. И точно так же обстоит дело с руководителями компаний «Форд», «Стандард ойл», «Дженерал дайнэмикс». Люди, которые управляют крупными корпорациями, не являются собственниками сколько-нибудь существенной доли данного предприятия. Их выбирают не акционеры, а, как правило, совет директоров, который в порядке взаимности избирают они же сами.

Столь же общеизвестно, что изменились взаимоотношения между государством и экономикой. На долю федеральных и местных, включая штаты, органов власти приходится теперь от 20 до 25% всей экономической деятельности. В 1929 г. эта доля составляла примерно 8%. Ныне она намного превышает долю правительственного сектора в такой — именующей себя социалистической — стране, как Индия, и значительно выше, чем в исконных социал-демократических вотчинах — Швеции и Норвегии. Весьма существенная часть (от одной трети до половины) всей государственной деятельности в области экономики связана с национальной обороной и исследованием космического пространства. Даже консерваторы не усматривают в этом проявления социализма, в других же случаях природа этой деятельности не столь очевидна.

Но дело не ограничивается этим. Действуя в соответствии с тем, что теперь называют кейнсианской революцией, государство берет на себя задачу регулирования совокупного дохода, расходуемого на приобретение товаров и услуг, в масштабе всей экономики. Оно стремится обеспечить достаточно высокий уровень покупательной способности, позволяющий реализовать всю продукцию, которую может произвести существующая в данный момент рабочая сила. И если эта деятельность приводит к достижению высокого уровня занятости, правительство стремится не допустить повышения цен в результате роста заработной платы, равно как повышения заработной платы под давлением роста цен, упорно движущихся вверх по спирали, — хотя в данном вопросе деятельность правительства носит более осторожный характер и встречает меньшую поддержку со стороны общественности, Возможно, вследствие этих мероприятий, а быть может, лишь для того, чтобы испытать человеческую способность к неоправданному оптимизму, производство товаров в современную эпоху достигло столь высокого уровня и действует с надежностью хорошо отлаженного механизма.

В прежние времена, то есть с момента возникновения капитализма и до начала развязанной Гитлером войны, периоды расширения и спада производства неуклонно следовали друг за другом, хотя их продолжительность была не одинакова. Экономический цикл — это особый предмет экономических исследований; прогнозирование его динамики и объяснение его не-

регулярности превратились в благопристойную профессию, в арсенале которой доводы разума, откровения свыше, заклинания и элементы черной магии переплелись столь причудливо, как нигде, разве что в первобытных религиях. В течение двух десятилетий, прошедших после Второй Мировой войны, не было ни одной глубокой депрессии; с 1947 по 1966 г. был лишь один год, когда реальный доход в США не возрос.

Переменам, которые произошли в трех других областях, в панегириках достижениям обычно уделяется меньше внимания. Во-первых, чрезвычайно разросся аппарат внушения и убеждения, связанный с продажей товаров. По средствам, которые расходуются на эту деятельность, и способностям, которые находят в ней применение, она все больше соперничает с процессом производства товаров. Даже усилия, направленные на то, чтобы определить, в какой мере человеческая натура поддается такого рода внушениям, сами по себе становятся быстрорастущей отраслью научных исследований.

Во-вторых, начался упадок профсоюзов. Число членов профсоюзов в США достигло максимума в 1956 г. С тех пор занятость продолжала расти, а число членов профсоюзов в целом уменьшалось. Те, кто симпатизирует профсоюзному движению, и те, кто зависит от него как источника существования, изображают это сокращение как временное или циклическое. Что же касается других, то лишь очень немногие не заметили его. Существует широко распространенное мнение, что упадок профсоюзного движения имеет прочные корни в других, связанных с ним и еще более глубоких переменах.

Наконец, существенно возросло число лиц, желающих получить высшее образование, и наряду с этим, в несколько более умеренной степени, увеличились реальные возможности для его получения. Это изменение объясняют тем, что возник и усилился интерес к народному просвещению. Но как и вопрос о числе членов профсоюзов, эта проблема имеет более глубокие корни. Если бы экономическая система испытывала потребность только в миллионах неграмотных пролетариев, то, скорее всего, в них не было бы недостатка.

2

Обо всех этих изменениях или большинстве из них говорилось немало. Но рассматривать их изолированно, как это обычно делается, — значит существенно недооценивать их воздействие. Они связаны между собою причинной связью. Каждое из них представляет собой часть куда более широкой картины перемен, совокупное влияние которых на экономическую жизнь общества значительно сильнее, чем сумма воздействий отдельных ее частей.

Так, выше уже упоминалось о машинах и сложной современной технологии. Они в свою очередь требуют крупных вложений капитала. Их конструируют и ими управляют технически высокоподготовленные специалисты. Использование такой техники влечет за собой то, что с момента

принятия решения о производстве того или иного вида продукции до появления се на рынке проходит значительно больше времени.

Из этих перемен вытекает необходимость и возможность создания крупных хозяйственных организаций. Только такие организации в состоянии привлечь необходимый для современного производства капитал; только они могут мобилизовать рабочую силу требуемой квалификации. Они в состоянии сделать и большее. Привлечение крупного капитала и соответствующая организация производства требуют — задолго до того, как можно будет воспользоваться его результатами, — предвидения и, более того, принятия всех возможных мер, которые гарантировали бы, чтобы это предвидение действительно сбылось. Вряд ли можно сомневаться в том, что корпорация «Дженерал моторс» может более эффективно влиять на условия, в которых она действует — на заработную плату своих работников и цены, по которым она покупает, равно как на цены, по которым она продает, — чем мелкий торговец.

Но дело не ограничивается и этим. Высокий уровень производства и дохода, являющийся результатом применения передовой технологии и крупных масштабов производства, приводит к тому, что на весьма значительную часть населения перестает давить бремя забот, связанных с удовлетворением элементарных физических потребностей. А вследствие этого и экономическое поведение становится более гибким. Ни одного голодного человека, если он только трезв, невозможно убедить в том, чтобы он истратил свой последний доллар на что-либо, кроме еды. Но человека, который хорошо питается, хорошо одет, имеет хорошие жилищные условия и хорошо обеспечен во всех остальных отношениях, можно убедить в том, чтобы он купил электробритву или электрическую зубную щетку. Не только цены и издержки производства, но и потребительский спрос становится объектом управления. Таков еще один важный дополнительный элемент в системе регулирования экономической среды.

В условиях, когда затраты на развитие техники и совершенствование технологии очень велики, ошибочное техническое решение или безуспешные попытки убедить потребителей в том, чтобы они покупали данный продукт, могут оказаться исключительно дорогостоящими. Издержки производства и связанный с ним риск могут быть намного сокращены, если государство берет на себя финансирование особо смелых технических проектов либо гарантирует рынок для продукции передовых в техническом отношении отраслей. Найти подходящее для этого оправдание не составляет труда: это и соображения национальной обороны и национального престижа и необходимость поддержать усилия по созданию, например, сверхзвуковых самолетов. Таким образом, современная техника предопределяет усиление роли современного государства.

Кроме того, характер техники, связанные с ней потребности в капитале, а также время, которое занимает разработка и производство продукции, еще более настоятельно диктуют необходимость государственного регулирования спроса. Корпорация, рассматривающая вопрос о производстве автомобиля новой модели, должна иметь возможность убедить

людей купить его. Столь же важно, чтобы население располагало необходимыми для этого средствами. Это приобретает решающее значение, когда производство требует весьма крупных и долгосрочных капиталовложений, а продукция может с равной степенью вероятности попасть на рынок и во время депрессии и во время подъема. Таким образом, возникает необходимость стабилизации совокупного спроса.

Эта необходимость в еще большей мере усиливается в условиях изобилия. Человек, который имеет доход, близкий к прожиточному минимуму, расходует средства на то, чтобы существовать, и то, что он имеет, он тратит полностью. Человек с достаточно высоким доходом может сберегать часть своих средств, и нет никакой уверенности в том, что сумма, которую он отложит в виде сбережений, будет компенсирована расходами или капиталовложениями других. Более того, богатое общество обязано уровнем своей производительности и дохода, по крайней мере частично, крупной производственной организации — корпорации. Корпорации, в свою очередь, также располагают возможностью выбора — они могут удержать или не распределить часть своих прибылей, и притом сделать это, встав в позу человека, заставляющего других экономить. Нет никакой гарантии, что сбережения корпораций будут компенсированы расходами. Следовательно, в обществе с высоким уровнем жизни расходы, а стало быть, и спрос базируются на менее прочной основе, чем в бедном обществе. И эта основа становится менее прочной как раз тогда, когда высокий уровень издержек и длительный период «созревания» изделий, обусловленные современной техникой, требуют значительно большей надежности рынков. Кейнсианская революция произошла в такой исторический момент, когда другие перемены сделали ее неизбежной. Как и другие перемены, о которых говорилось в начале этой главы, она является непосредственной причиной и столь же прямым следствием иных перемен.

3

В отличие от романа и пьесы преждевременное раскрытие замысла не является недостатком экономического исследования: цель данной работы состоит в том, чтобы рассматривать и только что названные и другие перемены как взаимосвязанное целое. Я смею думать, что современная экономическая жизнь станет более понятной, если попытаться, как сделано в этой книге, рассматривать ее в целом.

Я стремился также показать, как в рамках этих более широких перемен изменились те силы, которые движут человеческой деятельностью. Такая постановка вопроса противоречит самому нерушимому из всех экономических постулатов, а именно утверждению, будто человек в своих экономических действиях лишь подчиняется законам рынка. Но в действительности наша экономическая система, под какой бы формальной идеологической вывеской она ни скрывалась, в существенной своей части представляет собой плановую экономику. Инициатива в вопросе о том, что должно быть произведено, исходит не от суверенного потребителя, кото-

рый посредством рынка направлял бы работу производственного механизма в соответствии со своим, в конечном счете решающим, желанием. Скорее она исходит от крупной производственной организации, стремящейся установить контроль над рынками (которые она, как это предполагается, должна обслуживать) и, более того, воздействовать на потребителя в соответствии со своими нуждами. А поступая таким образом, такая организация оказывает глубокое влияние на систему ценностей потребителя и его убеждения, многие из которых будут использованы для опровержения высказываемой нами точки зрения. Один из выводов, вытекающих из этого анализа, заключается в том, что происходит широкая конвергенция различных индустриальных систем. Требования, диктуемые техникой и организацией производства, а не идеологические символы — вот что определяет облик экономического общества. Это благоприятный в целом вывод, хотя, конечно, он не обязательно встретит сочувствие у тех, кто вложил свой теоретический капитал и моральный пыл в господствующие ныне символы рыночной экономики, понимаемой ими как антитеза общественного планирования. Данный вывод не встретит сочувствия и у их лишенных теоретических претензий последователей, которые бросаются в политические, военные и дипломатические сражения под знаменами свободного рыночного хозяйства и свободного предпринимательства, а значит (это для них синонимы), и свободного мира. Его не встретят сочувственно и те, кто отождествляет планирование исключительно с социализмом. Всеобщее согласие устанавливается, увы, не на основе подобных идей.

Нельзя также сказать, что эти идеи сами по себе открывают путь в светлое будущее. Подчинять свои убеждения соображениям необходимости и удобства, диктуемым индустриальным развитием, отнюдь не соответствует высшим идеалам человечества. Да это вовсе и не дает твердых гарантий на будущее. О характере этого подчинения и его последствиях подробнее будет идти речь ниже.

4

Границы предмета любого исследования условны и искусственны; это, однако, не может служить оправданием для того, чтобы исключать из поля внимания что-либо действительно важное. К тому же к практическим следствиям такого анализа, попытка которого содержится в этой книге, нельзя относиться с безразличием, как бы ни было велико искушение продемонстрировать его в качестве доказательства научной беспристрастности.

Исходя из этих соображений, я рассматриваю в последующих главах книги то, как экономические изменения воздействовали на социальные и политические процессы, а также возможные улучшения и преобразования. Как уже отмечалось, я прихожу к выводу, который, я надеюсь, будет признан обоснованным, что в наших мыслях и действиях мы становимся слугами той машины, которую мы создали для того, чтобы она служила нам. Во многих отношениях такое порабощение вполне устраивает нас: на того, кто предложил бы избавиться от него, некоторые смотрели бы с удивлением и,

может быть, даже с возмущением. Некоторые же с этим порабощением так и не примирились. Задача, которую я ставлю перед собой, состоит в том, чтобы наметить некоторые пути избавления. В противном случае сложится такое положение, при котором экономические цели будут неправомерно господствовать над всеми сферами нашей жизни и над иными, более важными задачами. А ведь дело не в количестве товаров, а в том, как мы живем.

Крайне опасно осваивать передовую технику так, как мы это делаем сейчас. Это может поставить под угрозу само наше существование. В этой работе я предлагаю альтернативы такому образу действий. Существует также опасность, что наша система образования в чрезмерной степени будет поставлена на службу экономическим целям. Я полагаю, что это можно предотвратить. Осуществленный мною анализ приводит к определенным выводам об отношении отдельной личности к его труду и отношении общества к планированию. Эти выводы также рассматриваются в данной работе. Наконец, в ней идет речь о еще не осознанных политических возможностях, которые заложены в том факте, что современная экономика зависит от профессионально подготовленной и образованной рабочей силы. Об этом говорится в последующих главах книги.

5

Год или два тому назад министерство торговли Соединенных Штатов, вторгшись в сферу деятельности, считавшуюся до того времени (по крайней мере при правительствах демократов) сферой частного предпринимательства, опубликовало небольшую брошюру, в которой наглядно изображалась счастливая жизнь при капитализме[1]. В качестве иллюстрации был использован маленький ларек по продаже лимонада, где в идиллической обстановке хозяйничали двое детей. Подобная иллюстрация вполне соответствует прочно установившейся практике в области экономического образования, согласно которой считается, что капитализм можно лучше всего понять, анализируя деятельность предприятий с небольшим капиталом или вообще без капитала, управляемых одним человеком, не осложненных корпоративной структурой и не имеющих профсоюза. Экономическая жизнь начиналась с небольших фирм, с небольшого капитала, которыми распоряжалась властная рука единоличного хозяина. С целью объяснить функционирование такого рода экономики и создана последовательная и внутренне цельная теория — теория конкурентной фирмы, действующей в условиях рыночной экономики. Все это вполне годится для педагогических целей.

Но такой взгляд на экономику не подтверждается сегодняшней действительностью. Его не разделяют и экономисты, за исключением немногих романтиков, тоскующих о былых временах. Перемены, о которых говорилось выше, отнюдь не происходили равномерно во всей экономике. Сельское хозяйство, мелкие рудники, художественное творчество, значитель-

[1] «Do You Know Your Economic ABC's? Profits in the American Economy». United States Department of Commerce. 1965.

ная часть литературной работы, свободные профессии, некоторые злачные места, ремесла, некоторые виды розничной торговли и большое число работ по ремонту и чистке одежды и обуви, ремонту жилья и предметов домашнего обихода и прочие виды бытовых и личных услуг все еще остаются сферой деятельности индивидуального собственника. Капитал, передовая техника, сложная организационная структура и все остальное, что мы не без основания считаем признаками современного предприятия, здесь представлено в ограниченной мере либо отсутствует вообще.

Но не эта сфера деятельности представляет собой сердцевину современной экономики и главную арену тех перемен, о которых шла речь. Не в этой, следовательно, части экономики передовая техника соединяется с массированным применением капитала и не ее концентрированным выражением служит современная крупная корпорация. Почти все средства связи, почти все производство и распределение электроэнергии, значительная часть предприятий транспорта, обрабатывающей и добывающей промышленности, существенная часть розничных предприятий и немалое число увеселительных предприятий находятся в руках крупных фирм. Число их невелико; можно безошибочно утверждать, что подавляющая часть предприятий в указанных отраслях принадлежит пятистам или шестистам фирмам.

Именно эту часть экономики мы не задумываясь отождествляем с современным индустриальным обществом. Понять ее функционирование — значит понять такую область народного хозяйства, которая наиболее подвержена переменам и которая, соответственно, в наибольшей мере изменяет характер нашей жизни. Поэтому никакие усилия, связанные с ее анализом, не могут считаться чрезмерными. Остальная же часть экономики, удельный вес которой сокращается, в значительной мере статична. Понимание ее дает очень немногое.

Две эти части экономики — мир корпораций, быстро развивающихся в техническом отношении, обладающих огромными капиталами и сложной организационной структурой, с одной стороны, и сфера деятельности тысяч мелких традиционных собственников — с другой, значительно отличаются друг от друга. Это не количественное различие; оно пронизывает каждый аспект экономической организации и деятельности, включая сами мотивы этой деятельности. Было бы целесообразно еще до того, как мы получим более точные формулировки, дать какое-то обозначение той части экономики, которая характеризуется наличием крупных корпораций. Такое обозначение напрашивается: я буду называть ее «индустриальная система». В свою очередь, индустриальная система — это определяющая черта «нового индустриального общества». Последнее, представляющее собой более широкое понятие как по своим рамкам, так и по содержанию, определило и заглавие этой книги.

Глава II

ТРЕБОВАНИЯ, ДИКТУЕМЫЕ ТЕХНИКОЙ

1

После нескольких месяцев подготовительной работы, включавшей переговоры о заключении контрактов на поставку различных деталей, 16 июня 1903 г. была создана компания «Форд мотор», которая поставила своей целью производство автомобилей. Объем этого производства должен был определяться количеством автомобилей, которые могли быть проданы. Первый автомобиль поступил на рынок в октябре того же года. Фирма располагала уставным капиталом в 150 тыс. долл. Однако акций было выпущено лишь на 100 тыс. долл., причем оплачено было всего лишь 28,5 тыс. долл. Хотя это и не имеет прямого отношения к рассматриваемому нами вопросу, компания получила в тот год внушительную прибыль, что удавалось ей и в течение многих последующих лет. Число занятых в 1903 г. составило в среднем 125 человек[1].

Весной 1964 г. компания «Форд мотор» освоила то, что теперь называют новой моделью автомобиля. В соответствии с нынешней модой она получила не очень, видимо, удачное наименование «Мустанг». Покупатели были хорошо подготовлены к приему нового автомобиля. В планах компании были тщательно учтены возможные объемы производства и продаж, и, как обычно случается с планами, они оказались неточными (на этот раз слишком заниженными). Вся эта подготовка заняла три с половиной года. С осени 1962 г., когда была разработана конструкция автомобиля, до весны 1964 г. деятельность компании была в решающей мере подчинена выпуску определенной модели автомобиля, который в конечном счете и был выпущен. Расходы на конструирование и оформление составили 9 млн долл., а расходы на технологическую оснастку производства модели «Мустанг» — 50 млн долл.[2] В 1964 г. число занятых в компании «Форд мотор» равнялось в среднем 317 тыс., а сумма ее активов достигала примерно 6 млрд долл.[3]

Из этого примера видны почти все последствия расширенного применения новой техники. Мы их сейчас коротко рассмотрим.

---

[1] Nevins A. Ford, The Times, The Man, The Company: New York, 1954. P. 220 и след. и приложение.

[2] Я признателен Уолтеру Мэрфи из компании «Форд мотор» за то, что он сообщил мне эти детали. В этой и последующих главах я воспользовался также данными, предоставленными мне ранее Робертом Макнамарой, когда он работал еще в компании «Форд мотор». Я хотел бы с самого начала не только сказать, но подчеркнуть, что планирование не гарантирует точности результатов и что возможны отдельные неудачи. Следовательно, привести в качестве примера такого рода неудачу (другая модель «Форд мотор» — «Эдзел» — сразу же приходит на память особо рьяным критикам) — вовсе не значит опровергнуть этот довод.

[3] The 500 Largest U. S. Industrial Corporations. // *The Fortune Directory.* August 1964.

2

Под техникой понимают последовательное применение научных и иных видов систематизированных знаний для решения практических задач. Наиболее важное следствие применения современной техники, по крайней мере с точки зрения экономической науки, заключается в том, что она заставляет разделить любую такую задачу на ее составные части. Таким и только таким образом можно добиться воздействия систематизированных знаний на производство.

Если говорить конкретнее, не существует никакого способа, с помощью которого систематизированные знания могли бы оказать воздействие на производство автомобиля в целом или даже изготовление его корпуса или шасси. Они могут быть применены только тогда, когда задача разделена таким образом, что каждая ее часть укладывается в рамки определенной области научных или инженерных знаний. Хотя знания в области металлургии нельзя использовать для изготовления всего автомобиля, они могут быть использованы при конструировании системы охлаждения или двигателя. И если знания механики недостаточно для того, чтобы изготовить автомобиль, оно может пригодиться при обработке коленчатого вала. Наконец, с помощью химии нельзя смонтировать весь автомобиль, но она может быть использована для выбора отделки или оформления автомобиля.

Но дело этим не ограничивается. Знания в области металлургии используются не для определения количества стали вообще, а для выяснения потребности в специальных марках стали, химия же нужна не для выбора красок или пластиков, как таковых, а для получения и изменения конкретных молекулярных структур, требуемых в данном случае[1].

Почти все следствия применения современной техники и в значительной мере характер функционирования современной промышленности определяются прежде всего этой потребностью расчленения возникающих производственных задач. Они определяются, далее, необходимостью использования знаний для решения этих частных задач и, наконец, необходимостью свести воедино элементы задачи в виде законченного цельного продукта. Шесть следствий имеют непосредственное отношение к интересующему нас вопросу.

---

[1] Концепция разделения труда, отнюдь не новая в экономической науке, лишь приблизительно и неполно отражает высказанные выше мысли. Если расчленить какую-либо механическую операцию, как, например, изготовление знаменитых булавок Адама Смита, она сведется ко все более простым движениям, как, скажем, насаживание головки или иглы булавки. Это равносильно утверждению, что проблема поддается решению путем использования однообразных, по существу, знаний в области механики.

Однако членение задачи в соответствии с существующими отраслями систематизированных знаний не ограничивается механическими процессами и не имеет какого-либо особого отношения к ним. Оно имеет место в медицине, управлении предприятием, проектировании здания и уходе за детьми и собаками — словом, везде, где решение проблемы связано с совокупностью разнородных научных знаний.

Первое. Возрастает отрезок времени между началом и завершением той или иной работы. Сначала решается микрозадача, составляющая частичку общей задачи; затем она рассматривается в сочетании с какой-либо другой частичной задачей, далее — в других сочетаниях, и в конце концов решается вся задача. Весь этот процесс растягивается во времени подобно тому, как корни растения уходят в глубь почвы. Самый длинный из «корней» определяет общую продолжительность времени, необходимого для производства. Чем более широкое применение находит новая техника (или, используя общепринятое и по крайней мере широко распространенное выражение, чем сложнее производственный процесс), тем шире используются научные и прочие знания. Тем больше, соответственно, времени проходит между постановкой и завершением задачи.

Изготовление первого «форда» не было слишком сложным процессом. Оно не потребовало никаких изысканий в области металлургии. Были использованы обычные марки стали, которые можно было утром получить со склада, а во второй половине дня подвергнуть обработке. В результате отрезок времени между началом и завершением процесса изготовления автомобиля оказывался очень незначительным.

Напротив, сталь для современного автомобиля выбирается в соответствии с теми условиями, которые были заданы конструкторами или лабораторией, поставляется сталелитейным заводом по специальным заказам (причем одновременно заказывается соответствующее металлообрабатывающее оборудование), подвергается испытаниям, а затем уже используется в производстве.

Второе. Возрастает участвующий в производстве капитал — помимо того роста, который обусловлен увеличением объема продукции. Более длительный процесс производства и связанные с этим большие капиталовложения в незавершенное производство приводят к увеличению затрат. С расходами сопряжено использование знаний для решения различных элементов общей задачи. Для решения какой-либо частичной производственной задачи, как правило, требуется также разработка машины, выполняющей соответствующую функцию. (Термин «техника» ассоциируется с понятием «машина»; это и неудивительно, поскольку машинное оборудование представляет собой одно из наиболее наглядных проявлений техники.) Создание такой машины, равно как и оборудования, для воссоединения элементов задачи в виде законченного продукта также требует капиталовложений.

Капитал, связанный с изготовлением первого «форда», был больше, чем оплаченный капитал компании, равный 28,5 тыс. долл., поскольку часть его была вложена в машины, оборудование и запасы тех фирм, которые, как, например, «Додж бразерз», поставляли детали. Однако капиталовложения в сам завод были ничтожно малы. Материалы и отдельные части поставлялись, как правило, со стороны; высокооплачиваемых специалистов не приглашали; для сборки автомобиля использовалось лишь самое примитивное оборудование. Раму автомобиля могли поднять два человека.

Третье. С развитием техники усиливается действие еще одной тенденции: время и деньги, расходуемые в процессе производства, все более привязываются к выполнению какой-либо одной задачи. Эта задача должна быть точно определена до того, как она будет расчленена на составные части. Соответствующие знания и оборудование используются затем для решения частных задач с учетом того, как задача в целом была определена с самого начала. Если задача изменяется, для ее решения требуются иные знания и иное оборудование.

Проще обстояло дело на заводе фирмы «Додж бразерз», где изготовлялись моторы и шасси для первого «форда». Это предприятие не было специализированным. Оно с равным успехом могло производить велосипеды, паровые турбины или коробки передач и действительно использовалось таким образом. Если бы Форд и его сотрудники решили однажды переключиться с двигателя, работающего на бензине, на энергию пара, завод «Додж бразерз» мог бы перестроиться в соответствии с этим изменением в течение нескольких часов.

В противоположность этому все детали автомобиля «Мустанг», инструменты и оборудование, использованные для обработки этих деталей, равно как сталь и прочие материалы, пошедшие на их изготовление, были предназначены эффективно выполнять одну конечную задачу. Если бы автомобиль был существенно изменен и это была бы, скажем, модель «барракуда» или, быть может, «змея», «скорпион» или «таракан» (а до этого обязательно додумаются), значительную часть работы пришлось бы переделывать. Вот почему в течение восемнадцати месяцев, предшествовавших появлению автомобиля, работа фирмы была подчинена выпуску данной конкретной модели.

Четвертое. Современная техника требует специализированной рабочей силы, и это вполне очевидно. Систематизированные знания могут быть использованы только теми, кто владеет ими. Однако не только состояние техники предъявляет определенные требования к рабочей силе; планирование, если пока ограничиться упоминанием о нем, также предполагает сравнительно высокий уровень специализированных знаний. Способность всесторонне предвидеть будущее и спланировать соответствующие действия не обязательно требует высокой научной квалификации. Но она предполагает умение организовать и использовать соответствующую информацию или по крайней мере способность интуитивно реагировать благодаря накопленному опыту в соответствующей области.

Это вовсе не означает, что теперь требуются способности более высокого порядка, чем на ранних ступенях технического прогресса. Те, кто сделал первый «форд», были талантливыми людьми. Братья Додж изобрели вначале велосипед и паровой катер. Их завод изготовлял широкий ассортимент продукции, и в Детройте ходили легенды о том, как разыгрывалась фантазия братьев, особенно если они напивались. Александр Малькольмсон, ближайший партнер Форда, был преуспевающим угольным торговцем. Джеймс Казенс, который в большей степени причастен к успе-

ху предприятия, чем Генри Форд[1], работал на железных дорогах, в угольной промышленности, а затем, уйдя от Форда, стал полицейским комиссаром и мэром Детройта, сенатором от Республиканской партии (штат Мичиган) и поддерживал Франклина Д. Рузвельта. Далеко не все из тех, кто работает сейчас в компании Форда, могут сравниться с людьми такого масштаба. Но сотрудники компании обладают значительно более глубокими знаниями в специальных вопросах, за решение которых они несут самостоятельную ответственность.

Пятое. Неизбежным спутником специализации является организация. Благодаря ей работа специалистов сводится к какому-то общему результату. Если специалистов много, такого рода координация становится важной задачей. Работа по координации деятельности специалистов становится настолько сложной, что появляются специалисты по организации. Крупные и сложные хозяйственные организации становятся, даже в большей мере, чем машины, наглядным проявлением высокого уровня развития техники.

Шестое. Характер использования времени и капитала в современном производстве, специализация предприятий, потребности крупных организаций и проблемы функционирования рынка в условиях передовой техники — все это предопределяет необходимость планирования. Решение задач должно осуществляться таким образом, чтобы оно оказалось правильным не только для настоящего времени, но и для того периода в будущем, когда по выполнении смежных и дополняющих их работ будет завершен весь процесс. Необходимость выбора правильного решения становится тем более настоятельной, поскольку возрастает объем капитала, расходуемого для выполнения этих задач. Следовательно, условия, которые сложатся ко времени завершения всей работы, равно как тенденции, действующие в течение этого времени, должны быть предусмотрены заранее. Должны быть, помимо того, предприняты и определенные шаги, направленные на то, чтобы предотвратить, приостановить или как-либо иначе нейтрализовать отрицательные тенденции и обеспечить реализацию того, что было задумано в качестве конечного результата.

На первых порах деятельности Форда соображения на будущее простирались на небольшой отрезок времени. С момента, когда машины и материалы закреплялись для производства данного автомобиля, до его появления проходили считанные дни. А если это так, то можно было считать, что будущее во многом будет таким же, как настоящее. Если автомобиль не получал одобрения покупателей, его можно было быстро сменить. То, что производственный период был непродолжительным, облегчало смену моделей, этому способствовал и универсальный характер рабочей силы, материалов и оборудования.

Возникла необходимость в изменениях. Когда появились на рынке самые первые автомобили, они не получили полного одобрения покупателей: были жалобы на то, что система охлаждения не охлаждает, тормоза не тормозят, карбюратор не подает горючее в мотор, а дилер из Лос-Андже-

[1] Я неоднократно высказывался по этому вопросу. См. главу «Was Ford a Fraud» в кн.: The Liberal Hour. Boston, 1960. P. 141 и след.

леса сделал одно малоприятное открытие, сообщив, что при использовании рулевого управления «передние колеса поворачиваются не туда». Эти дефекты быстро устранялись. Репутации автомобиля они не причинили сколько-нибудь серьезного ущерба.

Подобные недостатки в модели «Мустанг» были бы весьма неприятны, и их нельзя было бы исправить так быстро, легко и без больших затрат. Универсальное оборудование, материалы, рабочую силу и детали для первого «форда» можно было быстро и легко приобрести на рынке. Соответственно, не было и необходимости учитывать возможную нехватку чего-либо и предпринимать меры, чтобы застраховаться от нее. При изготовлении модели «Мустанг» все эти элементы стали значительно более специализированными, поэтому оказались необходимыми предусмотрительность и связанные с ней действия. Когда проектировался первый «форд», можно было быть уверенным в том, что все движущееся на колесах и связанное с мотором будет принято в Детройте. Как будет принята модель «Мустанг», уже нельзя было сказать с такой уверенностью. Следовало тщательно взвесить возможности сбыта и тщательно подготовить покупателей к тому, чтобы они с готовностью приняли это новое благодеяние. Отсюда необходимость планирования.

3

Чем более сложной становится техника, тем большее значение, как правило, приобретают перечисленные требования. Это относится и к простым изделиям, поскольку их начинают производить с помощью более тонких процессов или же производство их влечет за собой разработку изящной либо герметической упаковки. Условия, диктуемые современной техникой, претерпевают серьезные изменения в особо сложных производствах, например в отраслях, связанных с современным оружием и его оснащением. Это тем более верно в тех случаях, как, например, в нынешних мирных условиях, когда издержки и время производства не являются решающими соображениями.

Так, когда Филипп II в марте 1587 г. решил бросить вызов владычеству Англии, его не особенно тревожило отсутствие у Испании флота — обстоятельство, казавшееся весьма серьезным. Какое-то количество войск можно было взять из только что завоеванной Португалии, но главное, можно было использовать торговые суда. Другими словами, суда можно было купить тогда на рынке. И тот факт, что тремя неделями позже Фрэнсис Дрейк уничтожил у Кадиса немалое число имевшихся судов, не означал рокового удара. Несмотря на явную безнадежность этого предприятия, спустя год с небольшим, 15 мая 1588 г., Армада вновь отплыла, насчитывая в своем составе 130 судов. Ресурсы империи вполне позволяли ей осуществить такие расходы, какими бы значительными они ни были. Положение, в сущности, оставалось почти таким же в течение последующих трехсот лет. Корабль «Победа», с которого Нельсон у Трафальгара призвал каждого англичанина исполнить свой долг, будучи сам по себе прекрасным боевым судном, к тому времени был в строю сорок с лишним лет.

Примитивные самолеты времен первой мировой войны, способные нести одного или двух человек и оружие, были сконструированы и брошены в бой в течение нескольких месяцев. Чтобы создать современный флот, равный по численности Армаде, с авианосцами и соответствующим комплектом самолетов, атомными подводными лодками и ракетами, вспомогательными и поддерживающими судами, базами и линиями коммуникаций, потребовались бы усилия первоклассной индустриальной державы в течение минимум двадцати лет. Хотя современная Испания богата так, как это и не снилось ее монархам во время наибольшего расцвета страны, она не могла бы сейчас и думать о такого рода предприятии. Во Второй Мировой войне преимущественно участвовали боевые самолеты, сконструированные до начала военных действий. С тех пор соответствующий разрыв во времени стал еще больше. Скажем так: людям пожилого возраста почти не угрожает оружие, которое конструируется сейчас; оно представляет опасность только для тех, кто еще не родился и которых еще не ждут.

4

В том, что проблемы найдут свое решение, можно быть в значительной мере уверенным еще до того, как станет известно, каким образом они будут решены. Эта мысль стала в наши дни банальной. В 1966 г., когда пишутся эти строки, есть все основания быть уверенным в том, что человек сможет высадиться на Луне в течение ближайших пяти лет, хотя многие детали этой операции еще не разработаны. Не вызывает сомнения, что борьба с загрязнением воздуха и воды может вестись более эффективно ради тех, кто — к счастью или к несчастью — должен будет остаться на Земле. Неопределенность сохраняется в отношении того, как лучше всего сделать это. Вполне вероятно, что будут найдены средства для обеспечения безопасности и удобства в американских городах. Но еще остается решить, как добиться этого.

Если бы методы выполнения конкретных задач были полностью известны, то потребность в использовании систематизированных знаний была бы меньше, чем в том случае, когда эти методы еще не определены. А эта неопределенность ведет к тому, что возрастают необходимые издержки и время, причем иногда очень значительно. Неопределенность в отношении свойств металла, используемого для обшивки сверхзвукового самолета; вытекающая отсюда неопределенность в отношении правильного способа обработки и получения этого металла; обусловленная этим неопределенность в отношении вида и конструкции оборудования, нужного для его обработки, — все это может привести к резкому увеличению продолжительности времени и издержек, необходимых для того, чтобы получить самолет. Такой подход к решению проблем, предполагающий большие затраты времени и денег, является признанной отличительной чертой современного производства. Во всех современных экономических дискуссиях она фигурирует как «научные исследования и опытно-конструкторские разработки».

Как уже было сказано, необходимость планирования обусловливается длительным периодом времени, которое занимает процесс производства,

крупными капиталовложениями, которые требуются для него, и строго целевым характером этих капиталовложений, предназначенных для выполнения конкретной задачи. Когда речь идет о новейшем оружии, все эти факторы — время, издержки и целевой характер оборудования — приобретают очень большое значение, и особенно в тех случаях (типичных для производства вооружений), когда сами конструкции недостаточно определенны и, соответственно, требуются дополнительные расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки. При таких обстоятельствах планирование становится существенно важным и трудным делом. Важным — из-за времени, которого требует весь процесс, из-за средств, которые расходуются на эти цели, из-за множества возможных ошибок и тяжелых последствий, которые могут в результате возникнуть. Трудным — из-за того, что оно должно охватить большое количество сложных вариантов.

Одно из возможных в этой ситуации направлений действий состоит в том, чтобы возложить весь риск на государство. Оно может обеспечить или гарантировать рынок сбыта соответствующей продукции, либо возмещать фирмам расходы на научные разработки, если они увеличиваются сверх определенного уровня, либо, наконец, оплатить и предоставить в распоряжение фирм необходимые технические знания. Совершенно ясно, к чему ведет логика такого рассуждения. Процесс производства всегда влечет за собой планирование; на более высоких ступенях своего развития оно может выдвинуть такие проблемы, которые выходят за рамки возможностей отдельной промышленной фирмы. Потребности развития техники, а не идеология или политические интриги заставляют фирму искать помощи и защиты у государства. Такое следствие развития техники представляет немалый интерес, и мы к нему еще вернемся.

В исследовании сложного комплекса экономических изменений развитие техники, движимое ее внутренним импульсом, служит отправным пунктом всего анализа. Но техника не только вызывает изменения, она в свою очередь испытывает их воздействие. Обусловливая углубление специализации, она является также результатом специализации. Предопределяя необходимость более сложной организационной структуры, она является также ее результатом. Изменения, вызванные развитием техники, будут рассмотрены (в несколько измененной ради удобства изложения последовательности) в других главах. Сначала мы остановимся более подробно на том воздействии, которое оказывают на промышленное планирование такие факторы современного производства, как время и капитал. Затем мы рассмотрим источники и роль капитала, значительные массы которого являются объектом промышленного планирования, а вслед за тем — роль специализированной рабочей силы и ее организации. Ко всем этим темам — планирование, специализация и организация — мы будем постоянно возвращаться на протяжении всей книги.

Глава III

ПРИРОДА ПРОМЫШЛЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

1

Вплоть до конца Второй Мировой войны и вскоре после нее термин «планирование» имел известное хождение в Соединенных Штатах. Под этим термином имелась в виду разумная озабоченность тем, что́ может произойти в будущем, и подготовка мер с целью предупредить те нежелательные события, которых можно избежать. Точно так же как пользовались уважением те люди, которые разумно планировали свою жизнь, считались похвальными попытки эффективно планировать условия существования в масштабах города или района. Все были согласны с тем, что жить в разумно спланированном городе — это хорошо. В правительстве Соединенных Штатов имелось Управление планирования национальных ресурсов. Во время войны в Соединенных Штатах и в Англии планирование послевоенной политики стало достаточно развитой самостоятельной сферой деятельности, в нем видели своего рода залог того, что участники войны смогут быть полезными и в мирном труде.

Однако с наступлением холодной войны слово «планирование» приобрело идеологический привкус. В коммунистических странах не только была обобществлена собственность (что считалось маловероятным в Соединенных Штатах), но и осуществлялось планирование, что по тем или иным причинам казалось более опасным. Современные либералы, которые стремятся выражать свои мысли не столько ясно, сколько главным образом деликатно, избегают этого термина, а консерваторы попросту превратили его в ругательство. Для государственного служащего заслужить репутацию сторонника экономического планирования было не так страшно, как прослыть приверженцем коммунизма или человеком с извращенным воображением, во и это обвинение имело отрицательные последствия. Все, к чему приводило беспрепятственное функционирование рыночного механизма, находило поддержку и поощрение, и такая линия поведения диктовалась не только приверженностью идеалам свободы, но и репутацией человека смелых экономических идей.

С точки зрения потребностей экономики и политики Соединенных Штатов и других развитых промышленных стран подобное отношение к слову «планирование» вряд ли могло сложиться в более неподходящее время. Это произошло тогда, когда широкое применение современной техники и связанный с этим характер использования времени и капитала настоятельно диктовали развертывание планирования во всех промышленно развитых обществах. Теперь это осознали, и в самых различных кругах слово «планирование» снова становится в известной мере приличным.

Но все то, что принято считать несуществующим, нередко воспринимается как действительно несуществующее. В результате этого роль планирования в современном индустриальном обществе по-прежнему недооценивается. Помимо того, глубокий инстинкт консерваторов подсказывает

им, что экономическое планирование неизбежно означает установление контроля над поведением индивидуума. Отрицание того, что у нас есть какое-либо планирование, помогло скрыть факт этого контроля даже от тех, кто поставлен под контроль.

2

В рыночной экономике покупатель исходит из того, что уплачиваемая им цена обеспечивает получение желаемого результата. Ничего больше при этом не требуется. Покупателю, который выражает намерение что-либо купить, адресуется ответное предложение фирмы, которая удовлетворяет его потребности. Предлагая дополнительную плату, он получает дополнительные товары или услуги. В свою очередь и фирма посредством аналогичных предложений покупает рабочую силу, материалы и оборудование, нужные ей для производственных целей.

Планирование существует потому, что описанный механизм перестал быть надежным. Развитие техники и сопутствующий ему характер использования времени и капитала привели к тому, что запросы потребителя должны быть определены заранее — на месяцы и даже годы вперед. Но через несколько месяцев или лет вполне может оказаться, что потребитель не проявит готовности покупать соответствующую продукцию. Далее, если предложение рабочей силы и, скажем, производство углеродистой стали и будут увеличиваться в соответствии со спросом, то нельзя быть в полной мере уверенным в том, что окажутся в наличии специалисты определенной квалификации и соответствующие материалы, которых требует новейшая технология. Действия, которые нужно предпринять в обоих этих случаях, очевидны: определяя, чего пожелает потребитель и что он готов будет купить, фирма должна сделать также все для того, чтобы продукция, которую она решит производить, нашла спрос у потребителя по цене, обеспечивающей ей достаточное вознаграждение. Она должна также предусмотреть возможность получения рабочей силы, материалов и оборудования, которые нужны ей, по ценам, согласующимся с ценой, которую она получит за свою продукцию. Фирма должна осуществлять контроль над продукцией, которую она продает, и над продукцией, которую она покупает. Она должна поставить на место рынка планирование.

Нет нужды доказывать, что по мере увеличения продолжительности процесса производства и потребности в капитале для фирмы становится все более рискованным полагаться на неконтролируемые колебания покупательского спроса, и чем сложней становится технология производства того или иного продукта, тем риск больше. Можно почти наверняка предвидеть, что даже через два-три года сохранится относительно устойчивый потребительский спрос на такие продукты, как клубника, молоко или свежие яйца. Но нельзя быть настолько же уверенным в том, что люди, также без побуждения извне, захотят приобрести автомобиль определенного цвета или формы или транзистор определенного размера или конструкции.

Воздействие развития техники и связанных с ним изменений, которое сказывается в том, что рынок рабочей силы или оборудования становится

менее надежным, а планирование потребности в них и источников получения — необходимым, точно так же не вызывает сомнений и может быть показано на простейшем примере[1]. Если на строительстве дороги используются кирки и лопаты, то рабочих можно нанять в тот же день, когда будет принято решение о начале работ. Кирки и лопаты применяют на самых разнообразных работах, соответственно, на рынке их имеется достаточное количество. При наличии промышленной резервной армии безработных (которое Маркс считал неизбежным) нанять рабочих не представляет труда. Но с той же быстротой можно приступить к делу, переманив рабочую силу у другого предпринимателя, использующего неквалифицированных рабочих, с помощью обычного для рыночных отношений приема, а именно обещания платить больше.

Но когда речь идет о строительстве современных автострад с использованием сложного оборудования, рыночный механизм уже не действует с прежней надежностью. Найти инженеров, проектировщиков, специалистов по дренажным системам и тех, кто занимается расчисткой участков от деревьев, зелеными насаждениями, строительством мостов и т. д., может оказаться не так просто даже с помощью значительного увеличения оплаты. Бульдозеры и тяжелые землеройные машины нельзя купить с той же легкостью, как кирки и лопаты. Во всех этих случаях необходимы какие-то предварительные шаги с целью обеспечить получение всего необходимого по подходящей цене. Рыночные отношения должны быть модифицированы путем некоторого планирования[2].

Когда речь идет об инженерах — специалистах по инерционным системам, конструкторах автоматических систем, специалистах по исследованию сверхпроводимости и аэродинамике, инженерах по радиоконтролю и радиоизмерению, равно как и о титановых сплавах (в сравнении со сталью) и космических аппаратах (в сравнении с мотоциклами), полагаться на рынок можно в значительно меньшей степени. Потребности в них должны быть тщательно рассчитаны и спланированы. Этот характерный для нашего времени факт находит свое выражение и в терминологии, которой пользуются ныне и предприниматели и правительство. Во времена гражданской войны квартирмейстеры искали все, что им было нужно, на рынке. Точно так же поступали и подрядчики, которые выполняли их заказы. В наше время соответствующие заказы программируются.

С точки зрения промышленной фирмы планирование заключается в том, чтобы предусмотреть действия, которые нужно предпринять в период от

---

[1] Цена предложения сугубо специализированных материалов, деталей и рабочей силы является, пользуясь специальным термином, неэластичной, точно так же, как и спрос на сугубо специализированную продукцию. В первом случае значительное (и обременительное) повышение цен не обеспечит дополнительного предложения. Во втором случае значительное (и в равной мере обременительное) снижение цен не гарантирует дополнительных заказов.

[2] Тот факт, что планирование необходимо, еще не означает, что оно осуществляется надлежащим образом, как каждый имел возможность убедиться, наблюдая в любой момент за любой строительной площадкой. Планирование, то есть расчет потребности и распределение материалов, машин, рабочей силы и услуг субподрядчиков, необходимо. Но в конкретных условиях оно осуществляется весьма неточно и неквалифицированно, поэтому всегда чего-то не хватает.

начала процесса производства до его завершения, и подготовиться к выполнению этих действий. Оно заключается также в том, чтобы предвидеть любые неожиданности, которые могут возникнуть по ходу дела, и иметь возможность справиться с ними[1]. С точки зрения экономиста, специалиста в области политических наук и прочих ученых мужей, планирование заключается в том, чтобы заменить цены и рынок как механизм, определяющий то, какая продукция будет производиться, авторитетным решением, устанавливающим, что будет произведено и потреблено и по каким ценам. Таким образом, термин «планирование» употребляется в двояком смысле.

На практике, однако, эти два вида планирования, если их можно так назвать, теснейшим образом связаны друг с другом. Фирма не может с пользой для дела предусмотреть и спланировать будущие действия или подготовиться к непредвиденным обстоятельствам, если она не знает, каковы будут цены на ее продукцию, объем ее продаж, издержки, включая расходы на рабочую силу и капитал, и что она сможет получить при таком уровне расходов. Если рынок ненадежен, фирма всего этого не знает, а следовательно, она не может планировать. А поскольку с развитием техники и связанной с ним специализации рынок становится все более ненадежным, промышленное планирование еще в большей мере станет невозможным, если только рынок не уступит место планированию. То, что фирма считает планированием, в немалой мере заключается в стремлении свести к минимуму влияние рынка или избавиться от него.

3

Решить проблему все возрастающей ненадежности рынка можно несколькими способами, и не все из них предполагают замену рынка каким-либо иным механизмом. Если речь идет о чем-либо незначительном, фактор неопределенности рынка можно просто не принимать в расчет. Для корпорации «Дженерал электрик» существенно важно знать цены, по которым она сможет купить сложный сплав стали или продать мощные генераторы, и объем продукции, которая поступит на рынок. Разумеется, цена, по которой можно приобрести столовую посуду для заводского кафетерия, не имеет такого значения. Неопределенность, которую никак нельзя устранить, играет различную роль в зависимости от размеров предприятия. В конце 50-х и начале 60-х годов отделение «Конвер» корпорации «Дженерал дайнэмикс» потеряло 425 млн долл. на производстве реактивных транспортных самолетов. Частично это было вызвано неопределенностью, связанной с научными исследованиями и опытно-конструкторскими разработками; построить пассажирские самолеты «880» и «990» оказалось дороже, чем предполагалось. Но главное заключалось в том, что подвел рынок — точнее, нехватки или безуспешность попыток заключения контрактов, которые должны были снизить степень неопределенности рынка. Компания

[1] «На практике [управление предприятием]... преследует цель свести к минимуму неопределенность, свести к минимуму последствия неопределенности или же то и другое». Marris R. The Economic Theory of «Managerial» Capitalism. New York, 1964. P. 232.

не обанкротилась (хотя была близка к этому), поскольку ее годовой доход от реализации таких разнообразных видов продукции — помимо самолетов, — как ракеты, строительные материалы, подводные лодки и телефоны, составлял около 2 млрд долл.[1] Ни одно из этих производств не было затронуто неудачами отделения «Конвер». Для компании меньшего масштаба, производящей какой-либо один вид продукции, потеря 425 млн долл. была бы серьезным ударом. Этим во многом объясняется один из наиболее характерных для последнего времени процессов в развитии корпораций, а именно рост так называемых многоотраслевых корпораций. Для них показательно сочетание крупных размеров производства и разнообразный ассортимент продукции. Таким образом, такая корпорация в состоянии самостоятельно справиться с отрицательными последствиями той неопределенности рынка, которую она не может устранить. Не поддающаяся контролю антипатия заказчиков по отношению к одному виду продукции, например самолетам, вряд ли затронет сбыт телефонов и строительных материалов. Следовательно, неопределенность рынка, как правило, воздействует на относительно небольшую часть планирующей организации.

Однако обычная линия поведения предполагает замену рыночного механизма принудительным установлением цен и объемов продаваемой или покупаемой по этим ценам продукции. Существуют три способа осуществления этой задачи:

1) Рынок может быть замещен каким-либо иным механизмом.

2) Он может контролироваться продавцами или покупателями.

3) Действие рыночных сил может быть приостановлено на определенный или неопределенный период посредством заключения договора между покупателем и продавцом.

Все эти методы являются ныне характерными признаками индустриальной системы.

4

Рыночный механизм заменяется тем, что принято называть вертикальной интеграцией. Планирующая организация завладевает источником поставок, в которых она нуждается, или рынком сбыта; таким образом, сделки, в которых предметом торга служат цены и объемы продукции, уступают место передаче продукции внутри планирующей организации. Если фирма особенно зависит от какого-либо существенно важного материала или продукта (как, например, нефтяная компания — от сырой нефти, сталелитейная фирма — от руды[2], алюминиевая компания — от бокситов или

[1] Smith R.A. Corporations in Crisis. New York, 1963. P. 91 и след. Неудачи компании в сбыте самолетов были тесно связаны с трудностями, которые испытывал Говард Хьюз из «Трансуорлд эйрлайна».

[2] С этой проблемой во многом связаны трудности, которые испытывала в последние годы неинтегрированная компания «Уилинг стил». «В соответствии с контрактами, заключенными ею в конце 1950-х — начале 1960-х гг., компания оказалась бессильной упорядочить поставки руды в связи с колебаниями сбыта... Более того, к началу 60-х гг. стали совершенно очевидны производственные преимущества использования обогащенных руд, но компания «Уилинг», связанная контрактами с устарелыми источниками поставок, отстала от многих фирм своей отрасли в использовании таких руд» (*Fortune*. June 1965).

корпорация «Сирс, Робек» — от электроприборов), всегда существует опасность, что необходимые поставки можно будет обеспечить лишь по невыгодным для компании ценам. Захват источников этих поставок, то есть расчет не на рынок, а на собственные источники поставок, представляется в этом случае элементарной гарантией. Это еще не устраняет неопределенности рынка; скорее, значительная и не поддающаяся регулированию неопределенность в отношении цены на руду или сырую нефть уступает место меньшим, не таким концентрированным и лучше поддающимся регулированию элементам неопределенности в отношении расходов на рабочую силу, буровые работы, транспортировку руды и еще более отдаленных видов сырья. Это, однако, чрезвычайно выгодное изменение. Для таких компаний, как «Сокони вакуум» или «Стандард ойл оф Огайо», изменение в стоимости сырой нефти — дело исключительной важности, а изменение в стоимости бурового оборудования — всего лишь частность.

С точки зрения фирмы отказ от рынка означает превращение сделок с внешними организациями, а следовательно, частично или даже целиком неконтролируемого ею процесса в чисто внутреннее дело. Как мы увидим далее, ничто не может лучше объяснить современную политику фирм в отношении капитала и рабочей силы, чем намерение поставить эти исключительно важные в стратегическом плане элементы издержек под исключительный контроль фирмы.

Рынки могут быть также поставлены под контроль. Это означает ослабление или устранение зависимости от действий тех, кому планирующая организация продает свою продукцию или у кого она покупает. А так как их поведение ставится под контроль, уменьшается и неопределенность в отношении их поведения. В то же время рынок, включая процесс купли и продажи, остается, поскольку речь идет о внешнем выражении, формально не затронутым.

Такого рода контроль над рынками неизменно связан с крупными размерами предприятия и, точнее, крупными размерами для данного конкретного рынка. Молочная ферма в штате Висконсин не может воздействовать на уровень цен, по которым она покупает удобрения и машины. Купит она их или не купит — это при ее небольших размерах не оказывает заметного воздействия на фирмы, производящие удобрения и машины. То же самое относится и к ее продажам. Не обладая контролем над поставщиками или покупателями, она покупает и продает продукцию по сложившимся ценам.

Иначе обстоит дело с корпорацией «Дженерал моторс». Ее решение покупать или не покупать играет, как правило, очень важную роль для фирм-поставщиков; от этого иногда может вообще зависеть их существование. В результате этого складывается очень тесная взаимозависимость. Аналогичным образом обстоит дело с каждой крупной фирмой[1]. При воз-

[1] В прошлом экономисты испытывали немалые трудности, пытаясь провести разграничение между крупными размерами предприятия как таковыми и крупными размерами в отношении данного конкретного рынка. «Концентрация [то есть небольшое число предприятий и, следовательно, крупные размеры их в отношении данного рынка] не имеет ничего общего с размером фирм, какими бы звучными именами она ни именовалась: большой ▶

никновении критической ситуации «Дженерал моторс» в отличие от фермера всегда имеет возможность самостоятельно обеспечить себя тем или иным сырьем или деталями. Альтернатива отказа от рынка представляет собой важный источник силы, позволяющей контролировать рынок[1].

Точно так же размеры «Дженерал моторс» позволяют ей как продавцу продукции устанавливать цены на автомобили, дизели, холодильники и прочие виды производимой ею продукции и быть уверенной в том, что ни один из покупателей, отказавшись покупать ее продукцию, не сможет заставить ее что-либо изменить. Тот факт, что «Дженерал моторс» является одним из очень небольшого числа продавцов данной продукции, обеспечивает ей дополнительные возможности контроля. Каждый продавец разделяет общую заинтересованность в том, чтобы цены были устойчивыми и находились на определенном уровне; никто не выигрывает в том случае, когда подрывается эта система взаимного обеспечения безопасности. При этом наименее вероятно, чтобы конкуренты «Дженерал моторс» выступили с инициативой снижения цен, способного повлечь дальнейшее их падение вследствие карательных мер. Для того чтобы предотвратить подобные действия, не нужно поддерживать никаких формальных связей; это считается просто наивным и вызывает профессиональное негодование юриста компании. Каждому понятно, что победителем в этом состязании выйдет не агрессор, а «Дженерал моторс». Так крупные размеры предприятия и наличие небольшого числа конкурентов ведут к регулированию рынка.

Контроль над ценами составляет лишь часть контроля над рынком. Для того чтобы устранить неопределенность, необходимо установить также контроль над объемом реализуемой продукции. Но опять-таки размеры предприятия позволяют добиться этого. Они обеспечивают возможность соответствующим образом поставить рекламу, создать широко разветв-

---

Продолжение сноски со стр. 49.

бизнес, гигантская корпорация, финансовый магнат и т. д. Большинство моих коллег-экономистов согласились бы с тем, что «абсолютный размер здесь абсолютно ни при чем». M. Adelman A. Hearings Before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary. U. S. Senate, 88th Congress, 2d Session, Purs. to S. Res. 262. Part I // *Economic Concentration. Overall and Conglomerate Aspects.* 1964. P. 228. Это неправильное мнение глубоко укоренилось в современных экономических концепциях.

Экономисты связывают понятие рыночной силы не с планированием, а с монополией. Рыночная концентрация, или монополия, считается, с общепринятой точки зрения, фактором, отрицательно влияющим на эффективность использования ресурсов посредством рыночного механизма, и нередко воспринимается как незаконное явление. Если понятия большого бизнеса и силы монополии идентичны, тогда весь большой бизнес неэффективен и тоже должен рассматриваться как незаконный. Но подобный вывод, если учесть ту несомненную роль, которую играют крупные фирмы в современной экономике, просто абсурден. Вот почему так важно провести различие между абсолютными и относительными размерами предприятия, если считать традиционную антипатию к монополии обоснованной, а большой бизнес — законным явлением. На деле же крупные абсолютные размеры предприятия и крупные размеры его относительно определенного рынка сопутствуют друг другу. Ведущие фирмы: «Дженерал моторс», «Стандарт ойл», «Форд», «Юнайтед Стейтс стил» — неизменно оказываются крупными и относительно своих основных рынков. По этому вопросу интересные замечания высказаны в работе: Kaysen C. The Corporation: How Much Power? What Scope? // «The Corporation in Modern Society». Ed. by E.S. Mason. Cambridge, 1959. P. 89.

[1] Существуют аналогичные, хотя и более трудноосуществимые возможности контролировать рынок рабочей силы. К этому вопросу я вернусь ниже.

ленную сбытовую организацию и тщательно подойти к конструированию продукции, что может в целом гарантировать необходимую реакцию со стороны покупателей. А так как «Дженерал моторс» производит примерно половину всех автомобилей, ее автомобили — это не отражение господствующей моды; они сами являются господствующей модой. С точки зрения большинства людей, автомобиль должен выглядеть так, как повелевают в данный момент законодатели автомобильных мод. Контроль над спросом, как мы увидим в дальнейшем, не является совершенным. Но то, что не совершенно, может играть тем не менее серьезную роль как фактор уменьшения неопределенности, связанной с рынком.

И наконец, в экономике, где существуют крупные предприятия, фирмы могут устранять неопределенность, связанную с рынком, в отношении друг друга, заключая контракты, в которых устанавливаются цены и объемы поставляемой или закупаемой продукции на достаточно длительный период времени. Долгосрочный контракт, заключенный висконсинским фермером на покупку удобрений или продажу молока, не создает какой-либо особой определенности для торговца удобрениями или молочного завода, закупающего это молоко. Проблема выполнения контракта упирается здесь в возможности фермера; смерть, несчастный случай, засуха, большие расходы на корм или эпидемия — все это может повлиять на выполнение контракта. Но договор с «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» о поставках ею листовой стали или поставках ей электроэнергии в высшей степени надежен. Следовательно, в мире крупных фирм может быть построена своеобразная матрица контрактов, с помощью которых устраняется присущая рынку неопределенность во взаимоотношениях между фирмами.

За пределами индустриальной системы (особенно это проявляется в сельском хозяйстве) широкое вмешательство осуществляет правительство, которое устанавливает цены и гарантирует спрос, вмешиваясь, таким образом, в функционирование рыночного механизма и устраняя неопределенность рынка. Оно делает это потому, что основные производственные единицы в этом секторе хозяйства — индивидуальные фермы — недостаточно велики, чтобы контролировать цены. Техника и связанный с ней целевой характер использования капитала и времени требуют, однако, стабильных цен и гарантированного спроса[1]. Но аналогичные условия требуются и внутри индустриальной системы, где сложная техника, а также широкие программы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ обусловливают большую продолжительность производственного периода и потребность в весьма значительных суммах капитала. Именно так обстоит дело при разработке и поставках современных видов оружия, в исследовании космического пространства и при разработке все большего числа видов современной продукции и услуг для гражданских целей, включая транспортные самолеты, высокоскоростные виды наземного транспорта и различные формы использования ядерной энергии. Во всех этих случаях государство гарантирует такую цену, которая обеспечивает покрытие

[1] См. ниже, гл. XVI и XVII.

издержек и приемлемую для предпринимателей норму прибыли. Оно обязуется также закупать произведенную продукцию или же полностью возместить расходы в случае расторжения контракта. Таким образом, оно, по существу, устраняет рыночный механизм и всю связанную с ним неопределенность. Как мы увидим в дальнейшем, одно из следствий, которое вытекает отсюда, заключается в том, что в тех областях, где применяется наиболее сложная и передовая техника, рыночный механизм полностью замещается, а планирование становится поэтому наиболее надежным. А это в свою очередь означает, что именно данные сферы деятельности становятся для заинтересованных лиц особенно привлекательной частью индустриальной системы. Полностью планируемая экономика, будучи уже достаточно популярной, встречает особое сочувствие со стороны тех, кто лучше всего знаком с ней.

5

Два интересных момента обращают на себя внимание в этом анализе. Очевидно, прежде всего, что промышленное планирование неразрывно связано с размерами предприятия. Крупная организация в состоянии выдержать неопределенность рынка, непосильную для небольшой фирмы. Она может избавиться от нее с большим успехом, чем это доступно небольшой фирме. Вертикальная интеграция, контроль над ценами и потребительским спросом и взаимное устранение неопределенности, присущей рынку, с помощью контрактов между фирмами — все это составляет преимущества крупного предприятия. И если более мелкие фирмы могут обращаться к государству, пытаясь добиться твердых цен и гарантированного спроса, то эти же гарантии представляются государством и крупной промышленной фирме в тех случаях, когда это особенно необходимо. Такие обстоятельства, как сложная техника, значительная продолжительность производственного периода и потребность в крупных суммах капитала, позволяют быть уверенным в том, что большая часть правительственных заказов будет выполнена крупными организациями[1].

[1] В 1960 г. на 384 фирмы с числом занятых 5 тыс. и более приходилось, по некоторым оценкам, 85% всех расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в промышленности. На 260 тыс. фирм с числом занятых менее 1 тыс. человек приходилось лишь 7% этих расходов. 65% сумм, израсходованных на исследование и разработки, было предоставлено федеральным правительством. (Из выступления М. Эделмена на заседании сенатского подкомитета по вопросам монополии и антитрестовского законодательства: Economic Concentration. Concentration, Invention and Innovation. Washington, 1965. P. 1137, 1140.) В последние годы высокая степень надежности рынка при использовании федеральных фондов — гарантированное возмещение всех издержек и гарантированный рынок для продукции — позволили значительному числу небольших фирм включиться в производство высокоспециализированных видов продукции. Эти фирмы расположились вдоль магистралей, прилегающих к крупным научным центрам, особенно в штатах Массачусетс и Калифорния, и в результате укрепилось мнение о том, будто небольшие фирмы занимают прочные позиции в производстве высокоспециализированной продукции и отдельных деталей, особенно для нужд обороны и исследования космического пространства. Фактически их доля в общем объеме продукции ничтожна.

Все — разве что за исключением патологических романтиков — признают ныне, что наше время не является эпохой маленького человека. Правда, среди экономистов все еще распространено мнение, будто маленький человек отступил не перед эффективностью крупной корпорации или даже ее техническим превосходством, а перед силой монополии. Она обладает более высокой способностью извлекать прибыль, и в этом ее преимущество. «Большой бизнес идет только на такие нововведения, которые сулят ему увеличение прибылей и силы или же укрепление позиций на рынке... Истинными новаторами были и остаются свободные предприниматели. В условиях жесткой дисциплины конкурентной борьбы они вынуждены вводить новшества для того, чтобы процветать и выжить»[1].

Подобные рассуждения, грубо говоря, отражают полнейшую путаницу в умах. Размеры предприятия — это обычный спутник технического прогресса, и никакой особой связи с объемом прибыли они не имеют. Мелкие фирмы нельзя восстановить, сломив могущество более крупных. Для этого понадобилось бы, скорее, отказаться от идеи технического прогресса, которую нас учат приветствовать с самого начала нашей сознательной жизни. Для этого нам надлежало бы довольствоваться примитивной продукцией, производимой с помощью примитивного оборудования и неспециализированного труда из имеющихся в наличии материалов. В этом случае производственный период был бы непродолжительным; рынок надежно поставлял бы рабочую силу, оборудование и материалы, необходимые для производства; не было бы ни возможности, ни необходимости управлять рынком для готовой продукции. Если бы таким образом было установлено господство рынка, не было бы и не могло бы быть никакого планирования. Не существовало бы необходимости и в сложной организации. В этом случае мелкая фирма наконец-то почувствовала бы себя превосходно. Для этого следует лишь отказаться почти от всего, что в течение последнего полустолетия — справедливо или нет — именовалось прогрессом. Нужно отказаться от всякой мысли о сверхзвуковой авиации, об исследовании Луны и даже от большей части автомобилей.

Мы подходим, таким образом, ко второму выводу, который заключается в том, что врагом рынка является не идеология, а инженер. В Советском Союзе и странах с экономикой советского типа цены в значительной мере регулируются государством, а объем продукции определяется не рыночным спросом, а общим планом. В экономике западных стран на рынках господствуют крупные фирмы. Они устанавливают цены и стремятся обеспечить спрос на продукцию, которую они намерены продать. Таким образом, врагов рынка нетрудно увидеть, хотя в социальных вопросах трудно найти другой пример столь же ошибочного представления. Не социалисты враги рынка, а передовая техника, а также диктуемые ею специализация рабочей силы и производственного процесса и, соответственно, продолжительность производственного периода и потребности в капитале. В силу

[1] Из выступления Г. Грея: Economic Concentration. Concentration, Invention and Innovation. Washington, 1965. P. 1164.

этих обстоятельств рыночный механизм начинает отказывать как раз тогда, когда возникает необходимость исключительно высокой надежности, когда существенно необходимым становится планирование. Современная крупная корпорация и современный аппарат социалистического планирования являются вариантами приспособления к одной и той же необходимости. Любой свободомыслящий человек вправе выражать свое несогласие с этим приспособлением. Но он должен направить свои нападки на причину. Он не должен требовать, чтобы реактивные самолеты, атомные электростанции или даже современные автомобили производились в их нынешнем объеме фирмами, которые действуют в условиях нефиксированных цен и неуправляемого спроса. Он должен был бы потребовать в этом случае, чтобы они вовсе не производились.

Глава IV

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАПИТАЛА

1

Индустриальная система в широких масштабах использует капитальные объекты и оборудование — заводы, машины, фабрики, склады, магазины, станции обслуживания, административные здания, то есть все то, что характерно для современной экономики. Отдача всех видов средств труда (capital goods) продолжается в течение длительного времени (в отличие, скажем, от хлеба, мяса и виски, потребляемых в день покупки). Все виды средств труда имеют своим источником сбережения, то есть экономические ресурсы, которые отдельные лица и корпорации расходуют не на текущее потребление, а на приобретение или создание объектов, обеспечивающих возможность в будущем увеличить потребление или изменить его характер. Все эти рассуждения не претендуют на какую бы то ни было оригинальность.

Современная техника и связанная с ней продолжительность производственного процесса предполагают, как мы видели, большие затраты капитала. Современная экономика в состоянии предоставить необходимый капитал, а иногда даже больше, чем необходимо. Предложение капитала также является спланированным предложением; те, кто использует капитал в крупных масштабах, сумели свести к минимуму свою зависимость от рынка капитала.

Характерная особенность всякого планирования в отличие от рынка состоит в том, что оно не содержит в себе никакого механизма, с помощью

которого спрос приспосабливается к предложению и наоборот. Это относится и к предложению сбережений, используемых для капиталовложений. Однако периодически возникает тенденция к образованию избыточных сбережений. Отсюда потребность в добавочном планировании, необходимом для того, чтобы превратить сбережения в инвестиции, и такое планирование осуществляет государство. Тенденция к образованию чрезвычайно больших избытков сбережений оказывает серьезное влияние на соотношение между использованием капитала, земли и рабочей силы, а также на конкурентные позиции капитала в отношении тех, кто предоставляет технические знания промышленному предприятию или осуществляет руководство им. Этот вопрос мы рассмотрим ниже. В данной главе рассматриваются планирование, которое лежит в основе предложения капитала, вызываемая им тенденция к избытку предложения и — в предварительном виде — вытекающая отсюда необходимость создания условий, обеспечивающих использование этих сбережений.

2

Первая особенность индустриальной системы, благодаря которой оказывается возможным предложение сбережений для капиталовложений в крупных размерах, — это масштаб производства. В 1965 г. в США сбережения частных лиц и корпораций из текущего продукта, использованные на капиталовложения внутри страны и за рубежом, составили 108 млрд долл. Этого было бы трудно добиться при довоенном уровне валового национального продукта, составлявшем в современных ценах около 250 млрд долл. Это было легче сделать в 1965 г., когда валовой национальный продукт составил 676 млрд долл.[1]

Наиболее очевидное следствие крупных размеров производства заключается в том, что при больших личных доходах, приносимых этим производством, частным лицам легче делать сбережения. Если альтернативой является голод, болезнь или другая форма физического страдания, то даже самые бережливые отдают предпочтение потреблению. Но когда достигнут определенный уровень благосостояния, люди могут предпочесть ограничить потребление ради того, чтобы обеспечить себя в старости, или отложить деньги на черный день, или, наконец, попытать счастья в биржевой игре. В прошлом бедные общества обладали значительной способностью делать сбережения, о чем свидетельствуют сохранившиеся памятники. Но турист, который осматривает египетские пирамиды, собор св. Петра, Шартрский собор, Версаль, видит перед собой отнюдь не плоды добровольных сбережений масс. Перед ним свидетельства в высшей степени недобровольных лишений, которым подвергались рабы, результаты в значительной мере утраченного ныне искусства выжимать с помощью налогов кровь чуть ли не из камней. Либо же он видит перед собой результаты сбе-

[1] *Economic Report of the President*. 1966. Данные за 1965 г. нуждаются в незначительном уточнении.

режений, сделанных исключительно богатым меньшинством. Лишь в самое недавнее время средний человек получил возможность делать сбережения.

Но и поныне сбережения среднего человека — весьма скудный источник. В соответствии с широко распространенными экономическими представлениями отдельное лицо или семья сопоставляют неотложные нужды и удовлетворение от текущего потребления с предполагаемыми и непредвидимыми потребностями будущего. С этими представлениями связан также следующий расчет: если ограничить потребление и остающиеся средства благоразумно и, если нужно, смело инвестировать, вознаграждение за это поступит в форме процента, дивидендов или дохода от прироста стоимости капитала (capital gains). Такой в высшей степени рациональный и строго индивидуальный выбор лежит в основе решения о сбережении, а следовательно, определяет предложение капитала и рост экономики. Но если бы все обстояло так, предложение капитала было бы весьма незначительным, а экономический рост — крайне медленным.

В 1965 г. личные сбережения частных лиц составили 25 млрд долл. Сбережения частных фирм, главным образом корпораций, достигли 83 млрд долл., или более чем втрое превысили первую цифру. В сравнении с началом 50-х годов личные сбережения возросли примерно на 50%, а сбережения частных компаний почти утроились. При этом большая часть личных сбережений приходилась на долю обеспеченных и богатых семей. В 1950 г. семьи, входящие в нижние две трети в шкале доходов, если считать по доходам после вычета налогов, не делали никаких сбережений вообще. Напротив, их потребление значительно превышало их доход. Более половины всех личных сбережений приходилось на долю тех, кто входил в высшую группу, составлявшую всего 5% получателей дохода[1]. Нет никаких оснований считать, что с тех пор сбережения приобрели более четко выраженный демократический характер.

3

Небольшой размер сбережений, приходящихся на долю среднего человека, и отсутствие сбережений у лиц с низкими доходами довольно точно отражают ту роль, которую играет отдельная личность в индустриальной системе, и общепринятую точку зрения относительно ее функций. Отдельная личность служит индустриальной системе не тем, что она снабжает ее сбережениями, а следовательно, капиталом; она служит этой системе, потребляя создаваемые ею продукты. Ни в одном другом вопросе, относящемся к области религии, политики или морали, человеческая личность не подвергается такому всестороннему, искусному и дорогостоящему воздействию.

Говоря конкретней, вместе с производством товаров предпринимаются энергичные и имеющие не меньшее значение, чем само производство, уси-

[1] Friend Irwin and Schor Stanley. Who saves? // *The Review of Economics and Statistics*. Vol. XLI. № 2. Part 2, May 1959.

лия, направленные на то, чтобы гарантировать использование этих товаров. В этой связи настойчиво напоминают о том, что здоровья, красоты, признания в обществе и успеха в интимной жизни, словом счастья, можно достичь обладая или пользуясь данным продуктом. Это внушение наряду с ежедневными усилиями, предпринимаемыми в пользу бесчисленного множества других товаров, превращается в конечном счете в неопровержимый аргумент, доказывающий преимущества потребления. Это в свою очередь неизбежно оказывает воздействие и на сами общественные ценности. Уровень жизни семьи становится показателем ее достижений[1]. Это способствует тому, что производство и, pari passu, потребление товаров становится главным критерием достижений общества. Выражение «ни одна экономическая система еще не обеспечивала такого высокого уровня жизни», к которому так охотно прибегают те, кто стоит на страже официальной точки зрения, предполагает как нечто само собой разумеющееся, что уровень потребления — это истинное мерило успехов общества. Было бы крайне нелогично, если бы общество, которое так высоко ценит потребление и так настойчиво действует в соответствии с этим, полагалось на потребителей, а точнее, на их сбережения как на источник капитала. Это было бы тем более неразумно, если учесть, насколько велика потребность в капитале. В обществе, где делается такой упор на потребление и существует большая потребность в капитале, решение о сбережениях, безусловно, должен принимать не потребитель, а другая инстанция. Так обстоит дело во всех индустриально развитых странах. В Советском Союзе и странах Восточной Европы, где существует директивное (formal) планирование экономики, часть дохода удерживается для капиталовложений самим промышленным предприятием и особенно государством. В США и других странах с экономикой западного типа такого рода удержание дохода осуществляется корпорацией. Как и во всех других случаях, корпорация служит здесь инструментом планирования.

4

С точки зрения промышленного планирования контроль над предложением сбережений имеет стратегическое значение. Капитал используется ныне в широких масштабах, и ни одна форма рыночной неопределенности не является столь серьезной, как неопределенность, связанная с условиями получения капитала. Не говоря уже об обычных недостатках неопределенной цены, существует опасность того, что при некоторых условиях предложение капитала на приемлемых условиях вообще может прекратиться — и как раз в тот момент, когда в результате неудачи или просчета потребность в нем будет особенно велика. К тому же принято считать, что тот, кто поставляет капитал, в отличие от поставщиков сырья или даже рабочей силы обладает определенным могуществом. С деньгами связано осо-

[1] По этому вопросу см. также: Duesenberry James S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, 1949. P. 28 и след.

бое право на то, чтобы знать и даже подсказывать, как их использовать[1]. А это ограничивает права планирующей организации.

Всех этих опасностей и трудностей можно избежать, если фирма имеет надежный источник капитала в виде собственных доходов. В этом случае она уже не подвержена риску, связанному с рынком, не уступает своих прав посторонним организациям и сохраняет полный контроль над темпами расширения своей деятельности, характером этого расширения и решениями в таких вопросах, как выбор производства той или иной продукции, заводов и технологических процессов. В предыдущей главе было показано, что одна из стратегий, направленных на устранение рыночной неопределенности, состоит в устранении рынка. Эта стратегия широко используется в тех случаях, например, когда речь идет о сырой нефти, железной руде или бокситах и фирма-потребитель сильно зависит от определенного вида сырья и когда в результате этого неблагоприятные рыночные колебания могут оказаться чрезвычайно дорогостоящими. Но для производства в целом капитал является неотъемлемым и дорогостоящим компонентом. Поэтому единая стратегия планирования состоит в том, чтобы уменьшить зависимость от этого рынка.

Когда промышленное планирование охватывает источники предложения капитала, это дает еще одно преимущество. В известной мере капитал и труд взаимозаменяемы, и, если решения относительно применения капитала принимаются внутри компании, он может быть использован для частичной замены труда, который, как правило, в большей мере испытывает влияние со стороны внешней силы в лице профсоюза. Об этом специально будет идти речь ниже.

5

В странах с директивным планированием экономики решение об объеме сбережений в основном принимается государством, хотя в незначительной степени здесь полагаются и на добровольные личные сбережения. Это решение претворяется в жизнь с помощью налогообложения. С другой стороны, деятельность промышленных предприятий стимулируется таким образом, чтобы они сами создавали прибыль для своих последующих капиталовложений, и, должным образом регулируя уровень цен и издержек производства, предприятия получают возможность добиваться этого. В обоих случаях решение, определяющее объем сбережений, принимается планирующими организациями, а не отдельными лицами.

В экономике западных стран сбережения в промышленности осуществлялись, по сути дела, безболезненно. На собраниях акционеров неизмен-

[1] «Кредиторы склонны проявлять живой и, более того, весьма настойчивый интерес в отношении политики, проводимой компанией, и могут даже вмешиваться в некоторые области ее управленческой деятельности... Удерживая нераспределенные прибыли компании, администрация (management) получает в свое полное распоряжение капитал, не связывая себя какими-либо обещаниями или гарантиями». Moore W.E. The Conduct of the Corporation. New York, 1962. P. 227.

но выдвигаются требования об увеличении выплаты дивидендов. Но обычно эти требования почтительно выслушиваются и игнорируются. Что касается отдельного акционера, то он всегда имеет возможность продать свои акции и израсходовать доходы от прироста стоимости капитала. Профсоюзы, обосновывая свои требования о повышении заработной платы, указывают на размер прибыли, включая ее нераспределенную часть. Этот вопрос поднимается при обсуждении коллективного договора и не служит выражением недовольства.

Не следует, однако, искаженно представлять себе характер такого рода сбережений. Решения, в соответствии с которыми обеспечиваются три четверти общей суммы сбережений, осуществляемых в обществе, принимаются не отдельными лицами, а организациями, главным образом управленческим аппаратом (management) нескольких сот корпораций. И из этих сбережений черпаются основные средства, необходимые для роста экономики[1].

Параллель с планируемой экономикой становится очевидной. В индустриальной системе объем сбережений и темпы роста зависят от решения отдельной личности не в большей мере, чем в планируемой экономике. В том и другом случае решения принимают организации. В полемике по социальным вопросам никогда не следует заходить слишком далеко. Это может быть лишь на руку тому, кто обязательно должен критиковать, и тому, кто предпочитает ошибочные взгляды неприятной правде. Между двумя системами существуют значительные различия в степени централизации планирования сбережений, а также в методах, с помощью которых они аккумулируются. Но как и в других областях, в сфере предложения капитала индустриализация независимо от различий в путях, которыми она осуществляется, выдвигает настоятельные требования, которые приводят к конвергенции систем.

---

[1] Когда действительность не соответствует нашему желанию, мы изобретаем, как это нередко отмечалось, какой-либо миф, который служит затем своего рода мостом между теми фактами, которые невозможно игнорировать, и теми выводами, к которым мы стремимся. Не существует, однако, сколько-нибудь приемлемого мифа, который позволил бы утверждать, что решения администрации современной корпорации об удержании или выплате доходов согласуются с интересами частных лиц в отношении сбережений и расходов. Высказывалось мнение о том, что совет директоров, состоящий из представителей акционеров, устанавливает размеры дивидендов и отражает таким образом волю акционеров. Это вряд ли соответствует действительности, поскольку, как правило, совет директоров избирается самой администрацией или как-либо иначе оказывается ее инструментом. Не лучше обстоит дело и в тех случаях, когда совет директоров или некоторые его члены, как владельцы акций, обладают известной независимостью. Ибо даже в этих случаях директора, как правило, принимают линию администрации в вопросах распределения прибыли и использования ее на капиталовложения. Тот, кто знаком с порядками, существующими в современной крупной корпорации, не будет утверждать, что отдельный акционер оказывает серьезное влияние на решение этих вопросов.

Как уже отмечалось, акционер может выключиться из процесса сбережения, объектом которого он является, продав свои акции и израсходовав доходы от своего капитала. Но это не поколеблет могущества, которым обладает фирма в деле регулирования указанного процесса. Это, разумеется, ведет к сокращению общего размера сбережений в обществе. Теоретически можно представить себе (хотя едва ли возможно на практике) ситуацию, при которой такого рода действия могли бы определить верхнюю границу сбережений корпораций.

6

Наиболее часто упоминаемая особенность рынка состоит в том, что он уравнивает предложение и спрос с помощью определенной цены. Как только возникает излишек предложения над спросом, в результате падения цены создается стимул для покупателей, ограничивается предложение и таким образом устраняется излишек; если обнаруживается кратковременная нехватка товара, вследствие повышения цены стимул получают поставщики, сокращается активность покупателей и таким образом устраняется нехватка. Планирование, как уже отмечалось, не содержит в себе аналогичного уравновешивающего механизма. Тот, кто планирует, должен сознательно обеспечить такое положение, при котором планируемое предложение равнялось бы планируемому спросу. Если он не сумеет добиться этого, возникнут излишки и нехватки. Если при этом все еще не будет использован рыночный механизм, если не будут снижены или повышены цены, возникнет неприятная проблема хранения или уничтожения излишка или же, напротив, начнется непристойная ссора между теми, чей спрос не удовлетворяется. Таковы обычные результаты планирования, и, как правило, они приводят к резкому падению престижа того, кто планировал в данном случае.

Решения о том, что подлежит сбережению, принимаются главным образом несколькими стами крупных корпораций. Решения о том, куда будут направлены капиталовложения, принимаются примерно таким же числом крупных фирм, а также теми из (значительно большего числа) частных лиц, кто покупает жилища, автомобили и электробытовые приборы. Не существует рыночного механизма, который согласовывал бы решения о сбережениях с решениями о капиталовложениях. Один из мотивов расширения внутренних источников сбережений состоит в том, чтобы избавить фирму от неопределенности в движении нормы процента, но очевидно, что на решение о сбережении норма процента не влияет. Будучи независимым от денежного рынка, оно не испытывает его влияния. Если, как мы сейчас увидим, капиталовложения также определяются факторами, не зависящими от рынка (если капиталовложения также планируются), то норма процента не имеет никакого отношения к уравниванию предложения и спроса, которые не зависят от ее влияния — по крайней мере в этом секторе экономики. А норма процента есть не что иное, как цена, на которую, как предполагается, опирался рынок, приспосабливая предложение сбережений к потребностям в них[1].

Если сбережения остаются неиспользованными, то есть не расходуются, спрос на товары тем самым значительно сокращается. Объем продаж товаров падает в этом случае ниже ожидаемого или запланированного

[1] Так обстоит дело, если ограничиться кратким изложением. Как внутри фирмы, так и в экономике в целом существуют факторы, которые обусловливают рост капиталовложений, когда растут сбережения, и наоборот. Однако важная роль, которую играют промышленные сбережения и капиталовложения в целом, опровергает теоретическое предположение о том, будто такая сбалансированность может иметь место вне индустриальной системы. Действительно, лишь немногие экономисты утверждают, что сбережения и капиталовложения чутко (и должным образом) реагируют на колебания нормы процента.

уровня, сокращается также и занятость. За пределами индустриальной системы цены и занятость также падают. Это ведет к сокращению капиталовложений за пределами индустриальной системы, а через некоторое время — к свертыванию запланированных капиталовложений внутри нее. Иными словами, неспособность использовать все, что корпорации и частные лица стремятся отложить в сбережения, развязывает процессы спада и депрессии, которые продолжаются до тех пор, пока *они сами* не приводят к сокращению сбережений до такого уровня, при котором все они поглощаются уменьшенным объемом капиталовложений[1]. Если же, напротив, экономика функционирует в условиях полного или почти полного использования производственных мощностей или рабочей силы либо того и другого, а корпорации стремятся инвестировать в целом больше, чем это соответствует текущему предложению сбережений, то на капиталовложения и на потребление будет расходоваться больше, чем это соответствует возможностям экономики. Результатом этого будет взвинчивание цен, особенно рыночных цен, за пределами индустриальной системы. Это — инфляция. Наличие постоянной угрозы такого рода осложнений требует, следовательно, чтобы индустриальная система располагала, с одной стороны, механизмом, обеспечивающим использование сбережений, а с другой — чтобы это использование ограничивалось наличными сбережениями.

Такой механизм начали использовать в новейшую эпоху во всех промышленно развитых странах. Государство использует свою власть в области налогообложения и расходов для того, чтобы обеспечить равновесие между сбережениями и их использованием, равновесие, которое индустриальная система не в состоянии сама обеспечить. Таким образом, государство обеспечивает недостающий элемент в планировании сбережений. Это необходимая составная часть современного промышленного планирования.

7

Согласно традиционной точке зрения, проблема регулирования сбережений и их использования, то есть то, что кейнсианцы именуют фискальной политикой, заключается в следующем: существует угроза, что сбережения окажутся больше, чем можно использовать, и имеется опасность, что капиталовложения (и иные виды использования сбережений) превысят предложение сбережений. Существует, соответственно, необходимость в мероприятиях, как расширяющих, так и ограничивающих использование сбережений. На практике эта проблема коренным образом изменяется с увеличением богатства. В бедных странах — Индии, Пакистане, в большинстве стран Латинской Америки — предложение сбережений как внутри

[1] Говоря точнее, речь идет о преднамеренно сделанных сбережениях. В кейнсианских терминах — сбережения всегда уравновешиваются. Сокращение дохода ведет к сокращению сбережений в большей мере, чем к сокращению капиталовложений, включая инвестиции в запасы, и равновесие устанавливается на более низком уровне производства, дохода и занятости.

страны, так и из внешних источников крайне недостаточно. Здесь проблема состоит не в том, чтобы обеспечить использование сбережений, а в том, чтобы ограничить капиталовложения и другие потребности в сбережениях тем размером, который доступен, обеспечить разумное использование сбережений и увеличить их реальное предложение. Если исключить периоды войны и международной напряженности, в США, Западной Европе и таких странах Британского содружества наций, как Канада или Австралия, озабоченность такими проблемами выглядела бы по меньшей мере странно. Те, кто несет ответственность за экономическую политику в этих странах, глубоко озабочены другим: будут ли поглощены чистые сбережения запланированными промышленными капиталовложениями и возможным дефицитом государственного бюджета, ибо неспособность поглотить сбережения приведет к спаду или депрессии. В течение большей части тридцатилетия, прошедшего со времен опубликования работы Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», главная задача состояла в том, чтобы поглотить сбережения и предотвратить тем самым наступление спада и безработицы.

В течение двух десятилетий, прошедших после Второй Мировой войны (к тому времени, когда пишутся эти строки), серьезный спад удавалось предотвращать. Одно из последствий этого состояло в том, что еще больше расширилось предложение сбережений.

Дело в том, что постоянное увеличение объема производства и доходов оказывает благоприятное воздействие и на сбережения корпораций и на личные сбережения; депрессия же и спад, напротив, ведут, по закону Мальтуса, к их сокращению. Сбережения частных фирм сократились с 11,5 млрд долл. в 1929 г. до 2,6 млрд долл. в 1933 г. и не достигли докризисного уровня вплоть до 1941 г. В 1932 и 1933 гг. сбережения частных лиц составили отрицательную величину, иначе говоря, у частных лиц в целом возросла задолженность. В остальные годы депрессии личные сбережения были невелики или просто ничтожны. Если бы в течение двух последних десятилетий серьезный спад имел место, то, в какой бы момент он ни произошел, он оказал бы такое же воздействие. Даже снижение темпов роста в 1959—1960 гг. привело к сокращению личных сбережений и сбережений частных фирм[1]. Таков парадокс сбережений: меры, которые обеспечивают их использование, одновременно способствуют расширению предложения сбережений. Чем эффективней они поглощаются капиталовложениями, тем выше доход и тем больше объем самих сбережений.

В прошлые времена большинство стран было ограничено в своем поступательном движении размером сбережений, которые позволял сделать их скудный продукт для того, чтобы инвестировать их в более совершенные методы производства. Таково положение в бедных странах и в настоящее время. Богатым странам тоже нужны сбережения для обеспечения экономического роста. Но то, что именуется экономическим прогрессом, в этих странах зависит не столько от предложения сбережений, сколько от эффективности использования более чем достаточного предложения. Не

[1] *Economic Report of the President*. 1965.

нехватка сбережений, а спад, возникающий из-за неспособности использовать все наличные сбережения, — вот призрак, который преследует всех, кто несет ответственность за экономическую политику. Превышение капиталовложений над сбережениями (по крайней мере в мирное время) считается явлением исключительным. Тенденция к образованию обильных сбережений, а следовательно, и капитала, несмотря на столь широкое их использование, составляет проблему, имеющую далеко идущие исторические и социальные последствия.

Глава V

КАПИТАЛ И ВЛАСТЬ

1

Ни одна проблема не подвергалась экономистами более тщательному исследованию, чем проблема соотношения между тем, что издавна принято называть факторами производства, — землей, трудом, капиталом и предпринимательским талантом, который соединяет эти факторы воедино и направляет их использование. Вплоть до недавнего времени проблема эффективности производства, то есть получения максимального результата при наличных производственных ресурсах, рассматривалась почти исключительно как проблема достижения наилучшей комбинации этих элементов. Разъяснение с помощью разного рода диаграмм таинственных проблем, заключенных в комбинации этих факторов, остается одним из элементарных педагогических приемов в экономической науке[1].

[1] Общепризнано, что с развитием техники во все большей степени, и притом коренным образом, изменяется результат, который может быть получен при любой данной величине факторов производства. Не существует, однако, никаких средств, с помощью которых можно было бы подробно развить это положение в учебной литературе. Таким образом, авторы учебников исходят из признания существенных моментов и рассматривают затем несущественные моменты. Так, профессор Самуэльсон, бесспорно, наиболее видный из современных экономистов, сделавший больше, чем кто-либо, для просвещения взрослых американцев в этом вопросе, замечает, что объем продукции, который может быть получен при данной величине факторов производства, «зависит от состояния технологии». А затем добавляет: *«Однако в любой момент существует максимальный объем продукции, который может быть получен при любой данной величине участвующих в ее изготовлении факторов производства»*. Проблема распределения факторов производства представляет собой такой вопрос, по которому существует общепризнанная точка зрения. Поэтому, придав ей такое значение, о котором свидетельствует авторский курсив, он рассматривает именно этот вопрос. Если бы дело тем и ограничивалось, то автора особенно не за что было бы критиковать. Содержание многих учебных пособий, и особенно по более сложным разделам теории, внешней торговле и денежной политике, определяется не тем, насколько важен предмет, а тем, имеется ли владеющая умами теория. В данном случае, однако, существует конфликт ▶

В такой же мере экономистов интересовал вопрос о том, каким образом определяются цены на факторы производства, то есть рента, заработная плата, процент и прибыль. Действительно, в соответствии с классической традицией считалось, что этот вопрос имеет два аспекта: проблему стоимости, связанную с определением цен товаров, и проблему распределения полученного дохода между земельными собственниками, рабочими, капиталистами и предпринимателями.

Один аспект взаимоотношений между факторами производства остался, однако, менее изученным: почему власть оказывается связанной с одними факторами, а не с другими? Почему собственность на землю обеспечивала в свое время полную власть над господствующей формой производственного предприятия и вместе с этим в обществе в целом? Почему при других обстоятельствах было признано, что власть и над предприятием и в обществе в целом должна принадлежать собственнику капитала? При каких обстоятельствах власть могла бы перейти к труду?

Это весьма загадочный пробел. Какой бы формой организованной деятельности мы ни интересовались, будь то церковь, полицейский участок, правительственное учреждение, комиссия конгресса или увеселительное заведение, мы прежде всего стремимся узнать, кто возглавляет соответствующую организацию. Затем мы интересуемся соответствующими качествами или полномочиями, подтверждающими это командное положение. Исследование организации почти всегда заставляет искать ответ на вопросы о том, кто ее возглавляет и как он добился этого положения.

2

Одна из причин того, почему этот вопрос не привлек к себе должного внимания, заключается в следующем: в течение длительного времени авторы формальных экономических исследований считали, что те, кто связан с экономической деятельностью, не располагают сколько-нибудь значительной властью. В соответствии с классической традицией в экономической науке, представленной в работах Адама Смита, Давида Рикардо, Дж.С. Милля и Альфреда Маршалла, — традицией, укреплявшейся по мере того, как теоретические концепции получали более четкое определение, считалось, что частное предприятие (подобно молочной ферме в штате Висконсин в наши дни) невелико в сравнении с рынком, на котором оно действовало. Цена, по которой оно продавало, носила безличный харак-

---

Продолжение сноски со стр. 63.

между развитием техники, которому профессор Самуэльсон правильно придает первостепенное значение в качестве фактора повышения производительности, и распределением факторов производства, которое вытекает из его педагогического приема. Развитие техники связано, как мы видели, с резким увеличением потребности в капитале и продолжительности производственного периода, и решение этих проблем обеспечивается с помощью планирования и контроля одновременно над издержками производства, ценами и спросом. Однако авторы распространенных учебников подводят к выводу, что оптимальное распределение факторов производства достигается при минимальном вмешательстве в действие рыночного механизма.

тер и устанавливалась в ходе конкуренции самим рынком. Такими же были и цены на продукцию поставщиков. Заработная плата также устанавливалась рынком, равно как и уровень процента по заемным средствам. Прибыли сами снижались до конкурентного уровня. Предполагалось, что техника остается без изменений. В этих условиях идеальный объем продукции фирмы устанавливался под воздействием внешних факторов, в соответствии с тем соотношением издержек производства и рыночных цен, которое складывалось при различных величинах выпускаемой продукции. Если руководитель фирмы не в силах повлиять на уровень цен, издержек производства, заработной платы или процента и если даже самый лучший объем продукции его фирмы определяется внешними факторами, а прибыли подвержены эффекту выравнивания в результате конкуренции, то можно с полным основанием пренебречь вопросом о власти этого человека. У него ее нет. Даже в XX в. экономисты еще долгое время жили в подобном мире небольших конкурирующих фирм. Связанное с этим пренебрежение к проблеме власти было и объяснимым и неизбежным. Между тем другие традиции экономической мысли в большей мере учитывали этот момент.

Прежде всего это относится к Марксу. В середине прошлого столетия он сделал вопрос о власти предметом экономической науки, и сделал это с такою страстностью, с которой многие не могут смириться по сию пору. Он отверг представление о капитализме как системе конкурирующих между собой и потому пассивных частных фирм, считая такое представление вульгарной апологетикой. В производстве господствуют те, кто контролирует и поставляет капитал. Власть владельцев капитала на предприятии безгранична. Цены и заработная плата устанавливаются в соответствии с их коллективными интересами. Владельцы капитала господствуют в обществе и определяют его моральный облик. Они контролируют также государство, которое превращается в исполнительный комитет, подчиненный воле и интересам капиталистического класса. Не может быть речи о том, что власть связана с каким-либо другим фактором производства. На данной стадии исторического развития она совершенно явно и полностью принадлежит капиталу.

Представители классической традиции экономической мысли в конце концов пришли к согласию с Марксом. Концепция конкурентного рынка отступила на задний план; сегодня ее можно найти в экономических учебниках только в порядке иллюстрации исключительного случая. Считается общепринятым, что частное предприятие обладает контролем над ценами и объемом продукции, то есть властью, которая вытекает из ее положения как единственного продавца (или монополии), из наличия нескольких продавцов (или олигополии), или же связано с какой-либо специфической особенностью продукции данного предприятия или оказываемых им услуг, особенностью, обеспечивающей ему надежную защиту от конкуренции. Только профессиональные защитники системы свободного предпринимательства, занимающиеся этим скудно оплачиваемым ремеслом, продолжают доказывать, что законы конкуренции действуют, хотя именно с этой

точки зрения их клиенты наиболее уязвимы[1]. Ныне считается общепризнанным, что «рыночная власть, которой благодаря своим крупным (как в абсолютном, так и в относительном смысле) масштабам располагает гигантская корпорация, служит основой не только экономической власти, но также значительной политической и социальной власти...»[2].

Принимается, далее, и сопутствующий вывод, сделанный Марксом. Такая власть, в той мере, в какой она может быть достигнута, по праву и неизбежно принадлежит капиталу. Осуществление власти является прерогативой собственников капитала. Столь же закономерно оказываются отодвинутыми на задний план требования других факторов производства. Все экономисты, признавая, что власть принадлежит капиталу в порядке вещей, являются в этом смысле марксистами.

Однако вне этих рамок проблема власти все еще не обсуждается достаточно широко. Собственники капитала устанавливают цены и заработную плату, определяют капиталовложения, объявляют дивиденды и принимают решение об объеме производства в тех пределах, которые оставляет для подобных решений рынок. Считается, что влияние частных предпринимателей на государство не носит регулярного характера и является незаконным и что в той мере, в какой это влияние все же оказывается, оно диктуется интересами собственников предприятий или же отвечает этим интересам. Альтернативы использования власти капиталом серьезно не рассматриваются.

В течение трех последних десятилетий накапливалось все больше доказательств того, что власть в современной крупной корпорации постепенно переходит от собственников капитала к управляющим. Власть рядовых держателей акций, как уже отмечалось, все более ослабевала. На собраниях акционеров, представляющих собой бессодержательную церемонию обмена банальностями и не относящимися к делу замечаниями, присутствуют лишь владельцы незначительной части акционерного капитала, а голосами остальных акционеров распоряжаются по доверенности директора компании, избираемые теми же управляющими. Именно управляющие компании, хотя их доля в капитале предприятия, как правило, очень невелика, прочно держат в своих руках контроль над предприятием. Все явно свидетельствует о том, что власть принадлежит именно им. Однако тот факт, что собственники капитала неуклонно и во все большей степени лишались власти, получил признание не сразу и с большим трудом. Некоторые авторы еще долго пытались поддерживать миф о власти рядовых акционеров, подобно

---

[1] «В той мере, в какой цена устанавливается средствами, которые *не* носят безличного характера, — в той мере, в какой покупатель или продавец может диктовать цену или оказывать влияние на ее установление, — в этой мере наша система контроля над использованием ресурсов не функционирует надлежащим образом». (Do You Know Your Economic ABC's? Profits in American Economy. // United States Department of Commerce, 1965. P. 13. Издание этой брошюры было санкционировано Джоном Т. Коннором в бытность его министром торговли, для того чтобы разъяснить, как действует система американского предпринимательства (и подчеркнуть ее достоинства). Все крупные предприятия не удовлетворяют критериям, которые содержатся в брошюре.

[2] Kaysen C. The Corporation in Modern Society. // Ed. by E.S. Mason. Cambridge, 1959. P. 99.

тому как во внешнеполитических делах надеются на то, что заклинаниями можно спасти то, что отвергает сама действительность[1]. Другие, включая всех марксистов, доказывают, что изменение носило поверхностный характер, что капитал сохраняет более глубокий и более действенный контроль. Только наивные люди реагируют, мол, на очевидные вещи. Некоторые признали сам факт изменения, но уклонились от оценки его значимости[2]. Были, наконец, и такие, кто усмотрел в этом потенциальную угрозу узурпации власти, законно принадлежащей капиталу, чему следовало бы воспрепятствовать, насколько это возможно[3]. И лишь относительно очень немногие поставили под сомнение правомерность претензий капитала на управление предприятием или же высказывались в том духе, что процесс перехода власти необратим.

3

И все же, если рассматривать вопрос в долгосрочном плане, имело место радикальное перераспределение власти над производственным предприятием — а отсюда и в обществе в целом — между факторами производства. Господствующие позиции капитала — дело относительно недавнего прошлого; еще пару столетий назад ни один здравомыслящий человек не усомнился бы в том, что власть решающим образом связана с землей. Все, что давала собственность на землю — соответствующая степень богатства, уважение, военный статус и право своевольно распоряжаться жизнью рядового человека, — все это обеспечивало их обладателю руководящую роль в обществе и власть в государстве. Эти привилегии, связанные с владением землей, во многом и даже в решающей мере определили также направление исторического развития. Именно эти обстоятельства в течение XII—XIII вв., то есть примерно за двести лет до открытия Америки, сыграли немалую роль в развертывании нескольких военных кампаний на востоке, известных под названием крестовых походов. Призывы к оказанию помощи Византии, осажденной язычниками, и к освобождению Иерусалима, захваченного ими, подогрели, конечно, пыл крестоносцев. Но дело было не только в этом. Отношения между восточным и западным христианством отличались глубоким взаимным недоверием. Иерусалим находился

---

[1] «Когда, например, Джон приобрел в прошлом году новую партию акций «Кейм корпорейшн»... он тем самым приобрел право решать вопросы управления «своей фирмой», участвуя наряду с другими акционерами в работе ежегодных собраний». Profits in the American Economy. // United States Department of Commerce, 1965. P. 17—18.

[2] См.: Mason E.S. The Apologetics of Managerialism. // *Journal of Business of the University of Chicago*. Vol. XXXI. № 1, January 1958; «Comment» в кн.: A Survey of Contemporary Economics. // Ed. by Bernard F. Hailey. Homewood, 1952. Vol. II. P. 221—222. Точка зрения профессора Мэзона состоит в том, что, хотя капиталист-предприниматель утратил власть в современной крупной корпорации, не существует убедительной точки зрения относительно того, кто занял его место. Соответственно, будет лучше всего признать эту роль за предпринимателем и не отрицать традиционные стимулы предпринимательской деятельности. «Я вынужден признать, что нет достаточных оснований говорить о явном преимуществе новой концепции фирмы по сравнению с прежней концепцией предпринимателя с точки зрения *целей экономического анализа*». (Там же.)

[3] См.: Berle A.A., Jr. Power Without Property. 1959. P. 98 и след.

под властью мусульман в течение 450 лет, и его освобождение никто не считал прежде вопросом безотлагательной срочности. Младшие сыны франкского дворянства, подобно голодным крестьянам, шедшим за Петром-отшельником, жаждали получить землю. Под одеждой крестоносцев бились сердца, остро чувствовавшие ценность недвижимой собственности. На пути к святому городу Болдуин, младший брат Годфри Буйонского, был поставлен перед нелегким выбором: продолжать ли поход вместе с освободительной армией или же прибрать к рукам соблазнительный уголок у Эдессы. Он без колебаний выбрал последнее и только после смерти своего брата оставил свой лен, чтобы стать первым королем Иерусалима[1].

В течение трех с половиной столетий после открытия Америки росло понимание стратегической роли земельной собственности, а с ним возрастало значение земли как фактора исторического развития. Американский континент был заселен, равно как были заселены степи и пригодные для жилья районы восточного полушария. И опять-таки религия шла рука об руку с земельными приобретениями, несколько маскируя подлинную роль последних. Испанцы считали, что они выполняют миссию, ниспосланную им Богом, по спасению душ индейцев; пуритане думали, что они должны прежде всего найти надлежащий приют для своих собственных душ. Католики и роялисты считали, что господь благосклонно относится к их крупным земельным приобретениям, поскольку это давало возможность установить духовную опеку над индейцами, а когда индейцев больше не осталось — над африканцами. Для пуритан и протестантов духовное достоинство было неотделимо от собственного земельного участка и семейной фермы. Но все это были частности. В Новом Свете, равно как и в Старом, считалось, что власть по праву принадлежит тем, кто владеет землей. Демократия в ее современном смысле начала свое существование как система, которая дала избирательные права тем, кто доказал, что он чего-то стоит, приобретением земельной собственности, — и никому другому.

Исключительные привилегии, связанные с обладанием землей, и стимулы к ее приобретению имели глубокие экономические корни. Вплоть до сравнительно недавнего времени сельскохозяйственное производство, то есть производство продовольствия и сырья для текстильной промышленности, составляло значительную долю всего производства, и в наши дни в таких экономически бедных странах, как современная Индия, на сельское хозяйство приходится от 70 до 80% всего объема продукции. Собственность на землю или контроль над землей обеспечивали, таким образом, прочные позиции в решающей отрасли экономической деятельности; быть безземельным означало быть отброшенным на задний план.

Между тем другие факторы производства выполняли значительно менее важную роль. Технология сельскохозяйственного производства оставалась неизменной и несложной; соответственно, если оставить в стороне вопрос

[1] «Возможность соединить выполнение своих обязательств как христианина с приобретением земли в зонах южного климата была весьма привлекательной». Runciman S. A History of the Crusades. Vol. I. The First Crusade. Cambridge, 1954. P. 92.

об использовании рабов, она открывала очень ограниченные возможности для применения капитала, а рабы в подавляющем большинстве случаев могли быть использованы лишь в сочетании с землей. Несельскохозяйственные предприятия имели второстепенное значение и также предъявляли незначительный спрос на капитал, тем более ограниченный, что и здесь технология была примитивной и неизменной. Таким образом, еще два столетия тому назад скудному предложению капитала соответствовали столь же ограниченные возможности его использования. (Этому обстоятельству в литературе не придается должного значения.) Если кто-либо имел землю в Англии или Западной Европе, он мог найти небольшую сумму капитала, необходимую для ее обработки. Но обладание этим капиталом не давало никакой гарантии, что его собственник мог приобрести землю.

Не составляло также труда найти рабочую силу. Прочно сложившееся в этой области положение заключалось в том, что рабочая сила всегда была в огромном избытке. Давид Рикардо, оценивая ситуацию того времени, в 1817 г. мог еще утверждать: «Можно быть уверенным как ни в чем другом, что предложение работников всегда будет в конечном счете находиться в соответствии с тем объемом средств, которые имеются для их поддержания»[1]. Иначе говоря, это означало, что всегда можно было рассчитывать на неограниченное предложение рабочей силы при уровне заработной платы, в лучшем случае обеспечивающей средства существования. Значительная часть рабочей силы могла быть использована таким образом, что вклад дополнительно принятого рабочего мог быть примерно равным объему средств, необходимых для его существования. Если он не выдерживал этой напряженной борьбы с нищетой, его легко можно было заменить. Если человек мало чем отличается от своего конкурента и его легко можно заменить, то его власть ничтожна, а позиции в торге слабы.

Никто, однако, не сомневался в то время в преимуществах, связанных с приобретением одного акра, сотни акров или тысячи акров плодородной земли. Для всех были очевидны тяжелые последствия потери подобных богатств. Это означает, что обладание землей имело решающее значение, и даже мыслители, чьи идеи возвестили наступление эры промышленного переворота, не могли достаточно ясно представить себе общество, в котором положение было бы иным: хотя Адам Смит и полемизировал по большинству вопросов со своими предшественниками — французскими физиократами, считавшими землю основным источником всякого богатства, он приписывал земле особую щедрость, причем эти щедроты в качестве особого благоволения возвращали владельцам земли[2]. Сорок лет спустя, по окончании наполеоновских войн, Рикардо и Мальтус придали земельной собственности еще более важное значение. Поскольку население, как они считали, будет возрастать в соответствии с биологическими законами, потребность в продовольствии будет возрастать значительно более быст-

[1] David Ricardo. Works and Correspondence of David Ricardo. Vol. I, 1951. P. 292.
[2] См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., Эксмо, 2007. Кн. 1. Гл. XI.

рыми темпами, чем его производство. Вследствие этого относительная цена продовольствия и доля дохода, поступающего земельным собственникам, будет неудержимо и неуклонно возрастать. Решающим фактором считалась ограниченность земельных ресурсов. «Труд природы оплачивается не потому, что она производит много, а потому, что она производит мало. По мере ее оскудения она требует все более высокую плату за свою работу. Там, где она становится благосклонно щедрой, она всегда работает бесплатно»[1]. Не удивительно, что люди, владевшие этим ресурсом, занимали господствующие позиции в сельском хозяйстве как решающей отрасли экономики и пользовались уважением и властью в обществе.

4

Рикардо писал свои труды в тот период истории, когда земля стала утрачивать значение. Частично это объяснялось тем, что ограниченность земельных ресурсов, которой он придавал такое значение, обусловила энергичные поиски новых земель. В обеих частях Американского континента, в Южной Африке и Австралии были обнаружены огромные неиспользуемые и чрезвычайно удобные для использования земельные массивы. Для того чтобы приобрести новую землю или возместить потерю земли, достаточно было продвинуться на эти рубежи. Главной потребностью стала теперь потребность в капитале, необходимом для того, чтобы оплатить семена, домашний скот и инвентарь и иметь возможность дожить до первого урожая. И поскольку любой проходимец мог при удачном стечении обстоятельств приобрести больше земли в Новом Свете, чем принадлежало самому знатному аристократу в Старом Свете, земля перестала быть гарантией положения в обществе.

Между тем в результате совершенствования техники и расширения знаний в области металлургии и обработки металлов необычайно возросли возможности применения капитала. Более активное использование капитала, связанное с более совершенной техникой, привело к увеличению объема производства, а это в свою очередь обусловило более высокий уровень дохода и сбережений. Следует подчеркнуть, что в прошлом столетии спрос на капитал возрастал быстрее, чем его предложение. В новых странах, включая США, капитала обычно не хватало и его стоимость была высока. В Англии же на протяжении большей части столетия норма прибыли оставалась низкой, и англичане испытывали острую необходимость изыскивать возможности более прибыльного использования сбережений в дальних странах. Но там все большая доля национального продукта приходилась на уголь, чугун и сталь, железные дороги, локомотивы, суда, текстильное оборудование, здания и мосты. Для их производства нужен был

[1] David Ricardo. Works and Correspondence of David Ricardo. Vol. I, 1951, p. 76. Рикардо полемизирует здесь с Адамом Смитом, утверждавшим, что доход, получаемый за землю, представляет собой плату за щедрость природы. Этот вопрос не имеет значения с точки зрения нашего анализа, ибо и у Рикардо, и у Смита природа, в частности земля, играла важную роль как фактор, определяющий доходы.

в первую очередь капитал. На сельское хозяйство, которое особенно сильно зависело от земли, приходилась все меньшая доля совокупного продукта. Тот, кто обладал капиталом или контролировал капитал, мог в этих условиях распоряжаться необходимой рабочей силой и землей. Контроль над рабочей силой или над землей отнюдь не обеспечивал соответствующей возможности распоряжаться капиталом.

Таким образом, власть над предприятием перешла к капиталу, а вместе с ней капитал приобрел престиж в обществе и власть в государстве. В начале XIX в. в английском парламенте по-прежнему задавали тон крупные землевладельцы. На протяжении столетия они постепенно уступали давлению со стороны промышленников, снижая цены на продовольствие; вместе с этим снижались уровень заработной платы фабричных рабочих и земельная рента. К концу столетия центральной фигурой в английской политике стал бирмингемский промышленник Джозеф Чемберлен. В начале XIX в. в правительстве США задавали тон землевладельцы и рабовладельцы из Вирджинии; к концу столетия власть со всеобщего согласия перешла к предпринимателям или, в зависимости от взгляда на вещи, преступникам, награбившим крупные состояния. Сенат стал клубом богатых бизнесменов.

Эта перемена, имеющая для нашего последующего анализа большое значение, не воспринималась как нечто естественное. Джордж Вашингтон, Томас Джефферсон и Джеймс Мэдисон, казалось, значительно больше подходят для осуществления государственной власти, чем Коллис П. Хантингтон, Дж.П. Морган или Эндрю Меллон. Они пользовались репутацией людей, обладающих способностью действовать независимо от своих собственных интересов, чего нельзя было сказать о капиталистах. А действия, отвечавшие их собственным интересам, например защита рабства, считались более приличествующими джентльменам, более разумными и законными, чем действия капиталистов, продиктованные интересами последних. Такой противоречивый подход и поныне характерен для общественного мнения и популярной исторической литературы. Можно сформулировать следующее правило: чем дольше осуществляет власть та или иная группа, тем легче и естественней она воспринимается, и напротив, чем меньше срок, прошедший со времени установления власти, тем более противоестественной и даже опасной она кажется.

5

Теперь должно быть ясно, что обеспечивает власть тому или иному фактору производства или тем, кто обладает им или контролирует его. Власть переходит к тому фактору производства, который наименее доступен и который труднее всего заменить. Говоря более специальным языком, она принадлежит тому фактору, предложение которого отличается наибольшей неэластичностью в пределе (at the margin). Эта неэластичность может быть результатом либо нехватки в силу естественных причин, либо

эффективного контроля над предложением, осуществляемого в той или иной форме людьми, либо того и другого[1].

В свое время человек, владевший землей, мог легко приобрести рабочую силу и капитал (в тех ограниченных количествах, которые тогда требовались). Но обладание рабочей силой и капиталом отнюдь не гарантировало приобретения земли. Следствие и причина здесь постоянно менялись местами. Поскольку земля обеспечивала доступ к экономической, равно как и к более широкой, власти, предпринимались специальные меры (например, законы майората) для того, чтобы землей владела только привилегированная или дворянская каста. А это, в свою очередь, ограничивало возможности приобретения земли и еще более укрепляло экономическую власть и общественное положение, которые вытекали из владения землей.

В эпоху капитала землю в тех небольших количествах, которые требовались для промышленного предприятия, можно было легко приобрести; все легче становилось ее приобретение для нужд сельского хозяйства. Рабочая сила по-прежнему имелась в избытке. Отныне обладание землей и рабочей силой не обеспечивало возможности распоряжаться капиталом; однако при наличии капитала землю и рабочую силу можно было легко приобрести. Капитал давал теперь власть на предприятии и — как следствие этого — в обществе.

Если случится так, что капитала будет достаточно или образуется избыток и его можно будет легко увеличить или заменить другим фактором, то власть, которую он дает на предприятии и в обществе, будет, по-видимому, поколеблена. Это произойдет с тем большей вероятностью, если одновременно какой-либо иной фактор производства окажется все менее доступным или все более труднозаменимым.

6

В предыдущей главе было показано, что в индустриальной системе широкое использование капитала сопровождается, по крайней мере в мирное время, еще более обильным его предложением. Тенденция к превышению сбережений над капиталовложениями и необходимость компенсирующих мероприятий со стороны государства представляют собой неотъемлемые и общепризнанные черты кейнсианской экономики. Как было сказано, промышленное предприятие само снабжает себя капиталом, что является составной частью планирования. Это гарантирует высокую надежность в получении капитала, что и представляет собой подлинную цель планирования.

В то же время в связи с требованиями, диктуемыми техникой и планированием, резко возросла потребность промышленного предприятия в специализированных знаниях и соответствующей форме организации этих зна-

[1] Так, профсоюз, обеспечивающий рабочим значительную силу при принятии таких решений, которые непосредственно затрагивают заработную плату и условия труда, берет в свои руки полный контроль над предложением рабочей силы. (В случае успешной забастовки цена рабочей силы на заводской стороне линии пакетов безгранично высока.) Власть профсоюза возрастает, если предложение рабочей силы не является чрезмерно большим.

ний. Индустриальная система вынуждена полагаться в основном на внешние источники этих знаний. В отличие от капитала фирма не может сама себя обеспечить этими знаниями. Кроме того, эффективность этих знаний может быть достигнута только при эффективной форме их организации. Если иметь в виду нормально функционирующую предпринимательскую организацию, она, как правило, располагает теперь достаточным капиталом. Но обладание капиталом само по себе не дает ныне никакой гарантии того, что необходимые специальные знания могут быть получены и должным образом организованы. Опыт прошлого дает основания предполагать, что источник власти в промышленном предприятии переместится еще раз — на этот раз от капитала к организованным знаниям. И можно предполагать, что это найдет отражение в перераспределении власти в обществе.

По сути дела, это уже произошло. Источник власти перемещается ныне от одного фактора производства к другому, точно так же как два столетия назад он начал перемещаться в развитых странах от земли к капиталу. Этот процесс происходил в течение последних пятидесяти лет и продолжается в настоящее время. В подтверждение этого можно привести десяток самых очевидных доказательств: утрата власти в современной корпорации акционерами; неуязвимые позиции успешно действующей администрации корпорации; ослабление притягательной силы банкира в обществе; то, как странно звучит мысль, будто Соединенными Штатами Америки правит Уолл-стрит; все более настойчивые поиски специалистов, способных работать в промышленности; наконец, тот престиж, которым пользуются образование и педагоги.

Этот переход власти оказался замаскированным, поскольку позиции капитала, как это в свое время было и с землей, кажутся непоколебимыми. Мысль о том, что власть может принадлежать не капиталу, а кому-либо еще, кажется неправдоподобной, а те, кто высказывает ее, считаются людьми, занятыми несерьезным оригинальничанием. Он оказался замаскированным еще и потому, что власть не перешла к какому-либо из признанных факторов производства, как они изображаются в обычной педагогической литературе по экономике. Она не перешла к труду. Рабочий класс завоевал ограниченный контроль над заработной платой и условиями труда, но не приобрел никакой власти над предприятием. К тому же на рынке труда продолжает действовать тенденция к избытку рабочей силы. Если чрезмерно избыточные сбережения не находят применения, первым следствием этого оказывается безработица, а если сбережения находят применение, это ведет к замене машиной неквалифицированного труда и труда средней квалификации. Таким образом, от избытка капитала страдают наряду с капиталистом неквалифицированные рабочие и рабочие средней квалификации.

Не перешла власть и к классическому предпринимателю — лицу, которое использовало некогда свою возможность распоряжаться капиталом для того, чтобы соединить его с другими факторами производства. В индустриальной системе это исчезающая фигура. Помимо возможности распоряжаться капиталом, его отличительными качествами были воображение, способность принимать ответственные решения и готовность рисковать деньгами, и нередко собственными. Ни одно из этих качеств не имеет

существенного значения для организации знаний или эффективной конкуренции с ними.

В действительности власть перешла к новому фактору производства, как его с полным основанием могли бы назвать те, кто ищет во всем нечто новое.

Это совокупность людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждается современная промышленная технология и планирование. Она охватывает многочисленный круг лиц — от руководителей современного промышленного предприятия почти до основной массы рабочей силы — и включает в себя тех, кто обладает необходимыми способностями и знаниями. От эффективности именно этой организации, как в неявной форме признается в большинстве теорий предпринимательства, зависит теперь успех современного частного предприятия. Если бы эта организация распалась или исчезла каким-либо иным образом, нет никакой уверенности в том, что ее вновь можно было бы создать, а попытки расширить ее для выполнения новых задач представляют собой дорогостоящее и порою малоперспективное занятие. Мы вновь сталкиваемся здесь с проблемой неопределенно высокой цены предложения в пределе и связанной с этим проблемой власти. Теперь мы попытаемся несколько более тщательно проанализировать, что представляет собой этот новый источник власти на предприятии и в обществе.

Глава VI

ТЕХНОСТРУКТУРА

> ...Преобладание групповых, а не индивидуальных действий составляет отличительную черту организации управления в крупной корпорации.
>
> *Р. Гордон*

1

«Личность занимает значительно более прочные позиции в нашей цивилизации, чем группа. Личность рассматривается как нечто заслуживающее наивысшего уважения; всякого рода комитеты принято считать неэффективными[1]. Мы с симпатиями относимся к личности, пытающейся обезопасить себя от того, чтобы быть поглощенной толпой. Мы

[1] «Среди разнообразных механизмов управления нет более противоречивого, чем комитеты... Несмотря на те недостатки, которые им обычно приписывают, комитеты представляют собой важный инструмент руководства». Holden P.E., Fish L.S., Smith H.L. Top Management Organization and Control. New York, 1951. P. 59.

требуем, по крайней мере в принципе, убедительных доказательств, прежде чем пресекаем антиобщественные действия личности. У личности есть душа; у корпорации ее явно нет. Индивидуалистичный, решительный, проницательный, лишенный каких-либо сентиментов и смелый предприниматель всегда был единственным героем экономистов. Крупная хозяйственная организация отнюдь не вызывает подобного восхищения. Только личность и семья несут ответ перед Богом; высшее руководство предприятия, даже если речь идет о корпорации, пользующейся наилучшей репутацией, не может попасть в рай целой группой. Попытаться доказать во имя установления истины превосходство организации над личностью с точки зрения решения важных общественных задач — очень нелегкое дело.

Но сделать это необходимо. И на предприятии и в обществе власть перешла ныне не к отдельным личностям, а к организациям. А современное экономическое общество может быть понято лишь как синтез групповой индивидуальности, вполне успешно осуществленный организацией. Эта новая индивидуальность *с точки зрения достижения целей* общества намного превосходит личность, как таковую, и обладает по сравнению с ней преимуществом бессмертия.

Необходимость такой групповой индивидуальности обусловливается уже тем обстоятельством, что в современной промышленности значительное число решений — и *все* существенно важные решения — принимается на основе информации, которой располагает не один человек, а большое количество людей. Как правило, эти решения основываются на специальных научных и технических знаниях, на накопленной информации и опыте, на профессиональном чутье или интуиции множества лиц. А это в свою очередь определяется последующей информацией, которую собирают, анализируют и истолковывают специалисты, использующие в ходе этой работы высокопроизводительное оборудование. Окончательное решение будет квалифицированным только в том случае, если в нем последовательно учтена информация, поступающая от всех лиц, связанных с данной проблемой. Если к тому же учесть особенности человека, на информацию в том виде, как она поступает, полагаться нельзя. Поэтому должен существовать дополнительный механизм для проверки степени необходимости и достоверности той информации, которая поступает от каждого лица и учитывается при принятии решения.

2

Необходимость получения и оценки информации, поступающей от многих лиц, в процессе принятия решений в современной промышленности обусловливается тремя основными моментами. Она вытекает, во-первых, из технологических потребностей современной промышленности. Дело не в том, что эти потребности всегда являются необычайно сложными; человек средних способностей вполне может приобрести соответствующие знания в различных отраслях металлургии и химии, технологии производства, материально-технического снабжения, управления производством, контроля качества, трудовых отношений, оформления и сбыта про-

дукции, — знания, необходимые, скажем, для производства современного автомобиля. Но даже предложение специалистов, обладающих средними способностями, не поддается точному прогнозу, а для того, чтобы быть на уровне современных достижений во всех этих областях науки, техники и профессионального мастерства, требуется немалое время даже для человека исключительных способностей. Самое простое решение, позволяющее использовать людей со значительно более заурядными способностями и значительно точнее предугадывать результаты деятельности, состоит в том, чтобы привлечь лиц, имеющих достаточную квалификацию или опыт в различных узких областях специальных знаний или профессионального мастерства. Поставляемая ими информация объединяется затем для разработки модели и производства данного автомобиля. Широко распространено мнение, и его не оспаривают ни ученые, ни инженеры, ни промышленники, что современные достижения в области науки, техники и производства представляют собой плод трудов нового и весьма необычного поколения людей. Это мнение продиктовано исключительно тщеславием; если бы дело обстояло так, подобных достижений было бы очень немного. Подлинное достижение современной науки и техники состоит в том, что знания самых обыкновенных людей, имеющих узкую и глубокую подготовку, в рамках и с помощью соответствующей организации объединяются со знаниями других специально подготовленных, но таких же рядовых людей. Тем самым снимается и необходимость в особо одаренных людях, а результаты такой деятельности, хотя и менее вдохновляющей, значительно лучше поддаются прогнозу.

Вторая причина, обусловливающая необходимость объединения специальных знаний, определяется прогрессом техники, связанным с ним использованием капитала и вытекающей отсюда потребностью в планировании, которое предполагает установление контроля над внешними условиями производства. Рынок является в значительной степени сферой, не требующей особых умственных усилий. Висконсинскому фермеру, о котором мы уже упоминали, незачем предвидеть потребность в удобрениях, пестицидах и даже запасных частях к машинам; они имеются на рынке, и рынок всегда готов поставить их. Стоимость всей этой продукции, по существу, одинакова для весьма толкового фермера и для его соседа, не отличающего, где правая и где левая сторона. Фермеру нет также нужды разрабатывать свою стратегию цен или сбыта; рынок поглощает все молоко по преобладающей цене. Привлекательность рынка (по крайней мере для экономистов) в значительной степени объясняется тем, что он, как считали, упрощает жизнь. Лучше простая ошибка, чем сложная истина.

Ибо планирование неизбежно порождает сложные проблемы. Производитель ракет, космической техники или современных самолетов должен предвидеть, какие ему понадобятся специализированные заводы, специализированная рабочая сила, необычные материалы и сложные комплектующие изделия, а также принимать меры, чтобы обеспечить их наличие в тот момент, когда они потребуются. Как мы видели, рынок не может обеспечить всего этого или же ненадежен в этом отношении. Не существует также открытого рынка и для готовой продукции такого рода. Здесь все

зависит от настойчивости и умения изыскивать контракты в Вашингтоне, Лондоне или Париже.

Такой же дар предвидения и соответствующие действия требуются, хотя и в меньшей степени, от предпринимателей в автомобильной, пищевой и химической промышленности. Они также должны предвидеть свои потребности и управлять рынками. Короче говоря, планирование требует чрезвычайно разнообразной информации. Оно предполагает наличие людей, располагающих различной информацией или специально подготовленных для получения нужной информации. Нужны люди, обладающие знаниями, которые позволяют предусматривать потребности и обеспечивать предложение рабочей силы, материалов и прочих условий производства; люди, которые обладают знаниями, необходимыми для того, чтобы разработать плановую стратегию цен и соответствующим образом убеждать покупателей приобретать продукцию по этим ценам; люди, которые обладают нужной информацией, позволяющей им эффективно сотрудничать с властями и следить за тем, чтобы власти действовали в нужном направлении; требуются, наконец, люди, которые способны организовать поток информации, необходимой для выполнения всех этих и многих других задач. Таким образом, к потребности в специализированных технических и научных знаниях и способностях, обусловленных современной техникой, добавляются новые, чрезвычайно обширные потребности, вытекающие из планирования, необходимость которого обусловлена уровнем техники.

И наконец, из потребности в разнообразных специализированных знаниях вытекает необходимость их координации. Знания должны быть использованы в соответствии с общей целью. Говоря конкретней, информация по большим и малым вопросам должна поступать от различных специалистов, проходить проверку с точки зрения ее надежности и целесообразности и использоваться для принятия решения. Об этом процессе, который нередко получает неправильное истолкование, стоит поговорить особо.

3

Современная хозяйственная организация, или та ее часть, которая руководит ею и направляет ее деятельность, состоит из большого числа лиц, занятых в каждый данный отрезок времени получением, систематизацией и проверкой информации или же обменом информацией. Весьма значительная часть этого обмена и проверки информации осуществляется устно во время работы, обеденного перерыва или по телефону. Но наиболее типичной процедурой является работа комитетов и их заседания. Предпринимательскую организацию можно представить в виде некой иерархии комитетов. Координация заключается в том, чтобы распределить лиц, обладающих соответствующими знаниями и способностями, по комитетам, вмешаться в необходимых случаях для ускоренного принятия решения и, если нужно, объявить решение или передать его в качестве информации более высокопоставленному комитету.

Не следует думать, что работа комитетов представляет собой неэффективную процедуру. Напротив, как правило, это единственный эффективный образ действий. Общение в комитете позволяет каждому члену проверить интеллектуальные возможности коллег и степень надежности их информации. Обсуждения, проводимые в комитете, позволяют участникам собирать воедино информацию при таких обстоятельствах, которые дают возможность сразу же проверить ее с точки зрения достоверности и полезности. Неуверенность в чьей-либо информации или ошибка вскрываются в этом случае наилучшим образом. Подобное общение дает, несомненно, значительный стимул для умственной деятельности. Роскошь говорить глупости можно позволить себе в частном порядке, но это уже не так удобно на людях и к тому же в рабочее время. Люди, которые считают, что они погружены в сугубо личные размышления, как правило, ничего не делают. Стандартный довод, используемый для упреков по адресу комитетов, заключается в том, будто индивидуальные усилия превосходят групповые усилия. Подобные упреки высказываются обычно теми, кто подозревает, что, поскольку в группе действует эффект подражания, усилия группы менее продуктивны, и теми, кто просто не понимает, что процессу получения и особенно проверки информации присуща одна характерная особенность: на кратких совещаниях обычно решаются вопросы, предварительно уже решенные. К подобным упрекам присоединяются, наконец, те, кто не способен понять, что высокооплачиваемые работники, сидя за одним столом в качестве членов комитета, не обязательно тратят больше времени, чем они потратили бы в целом, работая каждый сам по себе[1]. Не в меру решительные и прямолинейные администраторы, отдавая дань представлению о более высоких способностях индивидуумов в деле принятия решений, нередко упраздняют любые комитеты. После этого они начинают создавать разного рода рабочие группы, особые бригады, тематические или исполнительные группы, чтобы избежать поистине губительных последствий собственных действий, заставляющих их самих принимать решения.

Таким образом, решение, принимаемое в современном предприятии, — это продукт деятельности не отдельных личностей, а групп. Эти группы достаточно многочисленны, они могут быть неофициальными и официальными, их состав постоянно изменяется. В каждую из них входят люди, располагающие информацией или имеющие доступ к информации, которая определяет то или иное конкретное решение, а также лица, обладающие умением отбирать и проверять эту информацию и делать на ее основе

[1] Кроме того, вопреки распространенному мнению комитеты не похожи друг на друга. Некоторые из них создаются не для сбора и проверки информации и выработки решений, а для того, чтобы представлять разнообразные бюрократические, финансовые, политические, идеологические и другие интересы. А некоторые комитеты могут преследовать те и другие цели. Комитет, облеченный представительскими функциями, будет действовать значительно менее энергично, поскольку его способность прийти к тому или иному выводу зависит от того, насколько его члены склонны к компромиссам, алчны и подвержены давлению извне. Нынешние комитеты, члены которых представляют различные интересы, занимаются игрой с нулевой суммой: то, что выигрывает один, проигрывают другие. Сбор и проверка информации — это игра с ненулевой суммой: все участники заканчивают ее с выигрышем для себя.

выводы. Именно так достигается успешное взаимодействие в вопросах, для решения которых один человек, каким бы высокопоставленным или толковым он ни был, располагает лишь частичкой необходимых знаний. Именно это делает возможным современную хозяйственную деятельность и функционирование современного правительства. Это очень хорошо, что люди, обладающие ограниченными знаниями, так устроены, что они могут сотрудничать между собой подобным образом. Если бы дело обстояло иначе, деятельность хозяйственных организаций и правительственных органов в любой момент могла бы оказаться парализованной и все ждали бы человека, обладающего достаточно обширными познаниями, чтобы разрешить проблему, возникшую в данный момент.

Остановимся теперь на некоторых других чертах процесса принятия групповых решений.

4

Процесс принятия групповых решений проникает глубоко в структуру хозяйственного предприятия. Не существует тесной связи между эффективным участием в этом процессе и положением того или иного лица в формальной иерархии данной организации. Для того чтобы понять этот механизм, требуется некоторое разъяснение. Все находятся под впечатлением от общепризнанной схемы организации хозяйственного предприятия. Во главе его стоит совет директоров и председатель совета; затем идет президент; за ним следует исполнительный вице-президент; потом идут руководители отделов и отделений — те, кто возглавляет отделение «Шевроле» в корпорации «Дженерал моторс», отделение крупногабаритных генераторов, отделение вычислительной техники. Принято считать, что власть исходит с вершины этой пирамиды. Те, кто наверху, дают распоряжения; те, кто внизу, исполняют эти распоряжения или основываются на них.

Такой порядок имеет место только в очень примитивных организациях: когда в мирное время муштруется национальная гвардия или отряд бойскаутов выходит на субботние маневры. За подобными исключениями, принятие решения требует информации, а в этом случае некоторая власть переходит к лицу или ряду лиц, обладающих необходимой информацией. Если к тому же они сами осознают это обстоятельство, их власть становится очень значительной. В Лос-Аламосе, во время работ над атомной бомбой, Энрико Ферми ездил на работу на велосипеде, взбираясь на гору, на которой находилась лаборатория; генерал-майор Лесли Гроувз торжественно возглавлял весь «манхэттенский проект». Но последнее слово по множеству вопросов осуществимости тех или иных задач и самой конструкции принадлежало Ферми[1]. Вместе с узким кругом других работников он мог положить конец всему предприятию на той или иной его ранней

[1] Он был руководителем отделения усовершенствования (Advanced Development Division) в лос-аламосской лаборатории. Выполненная им незадолго до того работа в решающей мере предопределила вывод о возможности цепной реакции. Smyth H. De Wolf. Atomic Energy for Military Purposes. Princeton, 1943. Ch. VI.

стадии. Подобной властью Гроувз не располагал. В любой момент его могли заменить без всякого ущерба и, может быть, даже с пользой для дела.

Когда власть находится в руках группы, она не только переходит к организации, но переходит к ней безвозвратно. Если какое-либо решение было принято отдельным лицом, его может вызвать другое лицо, занимающее более высокое положение в иерархии должностей, его информация может быть перепроверена, а решение изменено на основании большего опыта или более глубокого понимания вопроса вышестоящим лицом. Но если решение требовало коллективной информации, которой располагает группа, отдельное лицо не может с уверенностью изменить его. Ему понадобится для этого узнать мнение других специалистов. Но в этом случае власть опять-таки возвращается к организации.

Нельзя, конечно, оперировать только чистыми случаями. Можно найти немало примеров, когда отдельное лицо обладает знаниями, позволяющими ему исправить или изменить выводы, сделанные группой. Но общее правило заключается в следующем: если решение требует специализированных знаний группы людей, оно может быть с уверенностью пересмотрено только на основе аналогичных знаний аналогичной группы. Групповое решение, если только его не пересматривает другая группа, принимает абсолютный характер[1].

5

Не следует, далее, думать, будто групповое решение имеет существенное значение только в таких очевидных случаях, как ядерная техника или разработка космических систем. Изготовление и упаковка даже простых продуктов осуществляются с помощью сложных процессов. Наиболее крупные программы рыночного контроля, а также большая часть специальных знаний и навыков в области сбыта используются в отношении таких продуктов, как мыло, моющие средства, сигареты, аспирин, расфасованные бакалейные товары и бензин. На них наряду с некоторыми другими товарами приходятся значительные расходы на рекламу. Простота и однородность этих продуктов как бы в порядке компенсации предполагают

[1] Я пришел к некоторым из этих выводов во время Второй Мировой войны, когда в самом ее начале мне пришлось заниматься вопросами контроля над ценами. Решения о ценах — об их установлении, повышении, изменении или, в очень редких случаях, понижении — поступали на мой рабочий стол после длительной процедуры групповых решений, в которых участвовали юристы, экономисты, статистики, специалисты по данному виду продукции и данной отрасли и, наконец, специалисты, определявшие правомерность подобных решений с государственной точки зрения. Любой человек был почти бессилен изменить эти решения в одиночку; для этого нужны были часы и дни тщательных исследований, а тем временем принимался десяток других решений. Настоящий контроль можно было бы осуществить при наличии «надлежащего», как его обычно называют, штата. Но этот «надлежащий» штат неизбежно и во многом дублировал бы принимавшую решение группу, оказывая тем самым отрицательное воздействие на ее деятельность и чувство ответственности ее членов и, разумеется, резко увеличивая время, необходимое для принятия решений. Сознавать, что ты несешь ответственность за все цены, существующие в США, было ужасно; но сознание того, насколько ограниченна власть одного человека перед лицом групповых решений, действовало ободряюще. Президент Кеннеди, отвечая на те или иные предложения о государственных мерах, любил говорить: «Я согласен, но я не знаю, будет ли согласно правительство».

применение разнообразной научной информации и методов, необходимых для того, чтобы устранить влияние рыночных колебаний и в максимально возможной степени поставить под контроль цены и объемы реализуемой продукции. Решение относительно этих продуктов также переходит к группе, в которой сводятся воедино специальные и узко профессиональные знания. И в этом случае власть во многом переходит к организации, решения которой более или менее окончательны.

В педагогических целях я иногда иллюстрировал эти тенденции на примере технически несложного продукта, который почему-то ни «Дженерал электрик», ни «Вестингауз электрик» еще не производят. Я имею в виду обычный прибор для изготовления тостов, на поверхности которых отпечатывается какое-нибудь популярное изречение или рисунок. Для любителя изящных вещей это могла бы быть привлекательная монограмма или герб; человек верующий мог бы взглянуть за завтраком на подходящее к случаю высказывание преподобного Билли Грэхема; для человека, настроенного патриотически или глубоко озабоченного тем, куда идет страна, это мог бы быть какой-нибудь афоризм Эдгара Гувера, призывающего к бдительности; для современных художников и экономистов вполне годился бы чисто абстрактный рисунок; а ресторанный вариант изделия мог бы содержать рекламное объявление или призывать к мирной интеграции предприятий общественного питания.

Очевидно, что подобная мысль могла бы исходить от руководителя «Дженерал электрик». Но систематически предлагать такого рода идеи призваны значительно менее ответственные работники, занятые разработкой продукта. На ранних стадиях разработки прибора могли бы понадобиться технологи, инженеры, художники и конструкторы, а возможно, даже философы, искусствоведы и лингвисты. Ни один человек, утверждающий изделие к производству, не вынес бы окончательного решения, не узнав, как должны быть решены проблемы гравировки и во сколько обойдется работа. Точно так же он должен был бы принять во внимание отрицательные заключения о технической осуществимости и экономической целесообразности. На последующей стадии разработка изделия оказалась бы в зависимости от заключений специалистов, работающих в области изучения рынка и сбыта, которые определяют возможности реализации прибора и цену, по которой он может быть продан. Отрицательное заключение этой группы также нельзя будет изменить. И наконец, было бы проведено обстоятельное изучение осуществимости этой новинки. Если бы результаты оказались неблагоприятными, их нельзя было бы отменить, а положительными заключениями руководство фирмы было бы связано не в меньшей мере, если учесть тот страх, который вызывает мысль об утраченной возможности.

Из сказанного должно быть ясно, что почти все вопросы — идет ли речь о зарождении идей и характере разработки, о том, чтобы осуществлять предложение или отвергнуть его, — решаются в глубинных звеньях компании, а не менеджерами. Подлинное право принимать решения принадлежит инженерам, плановикам и прочим специалистам.

6

Следует отметить, что вмешательство извне может оказать отрицательное влияние на надежность и эффективность функционирования этого механизма групповой власти. Когда власть переходит в руки организации, качество принимаемых решений может легко пострадать, если отдельное лицо попытается сохранить за собой контроль над процессом принятия решения.

Говоря более конкретно, группа приходит к тому или иному решению, получая и оценивая специальную информацию, которой располагают ее члены. Если от нее требуют ответственных действий, нужно признать за ней эту ответственность. Нельзя отменять ее решения по своеволию или капризу, ибо действия группы примут тогда безответственный характер, как это было бы и с отдельным лицом, с которым обращались бы подобным образом.

Но в отношении группы такая тенденция имела бы куда более вредные последствия. Эффективность работы группы и качество ее решений зависят от качества получаемой ею информации и точности ее проверки. Значение последнего обстоятельства резко возрастает в ходе коллективной работы. Выясняется, что на некоторых работников можно положиться, а к другим, хотя их и считают полезными, относятся со скрытым недоверием. Вся предлагаемая информация должна быть оценена с этой точки зрения. В результате неожиданного вмешательства более высокопоставленного лица нередко поступает информация сомнительного качества, которая не проходит подобной проверки. Степень надежности этого человека как нового лица не известна, а его информация, поскольку он выступает в качестве босса, может автоматически оказаться вне обычного контроля. Его вмешательство может принять форму распоряжения и оказаться, таким образом, вне процесса принятия группового решения по такому вопросу, где можно опираться только на групповое решение, воплощающее в себе необходимые мнения специалистов. Во всех случаях подобное вторжение наносит вред.

Таким образом, тенденция перехода права принимать решения к организации и необходимость» защиты самостоятельности группы приводят к одному важному следствию: люди, занимающие высокий официальный пост в организации — скажем, президент корпорации «Дженерал моторс» или «Дженерал электрик», — осуществляют лишь ограниченную власть, поскольку речь идет о существе принимаемых решений. Это не означает, что они не располагают никакой властью. Но их власть, безусловно, не соответствует тому почтению, с которым обычно относятся к этим людям, и меньше, чем это кажется наиболее тщеславным из них. Люди нередко путают процессы принятия решений и их утверждения. Первое является главным; второе не имеет существенного значения. Самые простые решения, если они связаны с затратой больших денежных средств, также воспринимаются обычно как существенно важные. Номинальный руководитель крупной корпорации, хотя и обладающий очень небольшой властью и, быть может, уже ожидающий отставки, представляет собой видимую, ося-

заемую и значительную фигуру. Для такой персоны соблазнительно и, возможно, полезно приписывать себе право принимать решения, принадлежащие в действительности безликому и не столь осязаемому коллективу[1]. Нельзя признать убедительным и такой довод, будто босс, пусть и бессильный в конкретных, частных вопросах, принимает решение по более широким проблемам общей политики корпорации. Проблемы общей политики корпорации, если речь идет о действительно серьезных проблемах, в подавляющем своем большинстве также требуют специальной информации, которой располагает группа.

Руководство корпорации определяет состав группы, которая принимает решения, оно формирует и переформировывает их в соответствии с меняющимися потребностями. В этом заключается его наиболее важная функция. В экономике, в которой организованные знания представляют собой решающий фактор производства, это не может не иметь существенного значения. Все это так, но из этого вовсе не следует, что руководство может заменить знания группы лиц или даже дополнить их, когда речь идет о существенно важных решениях.

7

В прошлом руководство в хозяйственной организации олицетворял предприниматель — лицо, объединявшее в себе собственность на капитал или контроль над капиталом со способностью организовать другие факторы производства и обладавшее к тому же в большинстве случаев способностями вводить новшества[2]. С развитием современной корпорации и появлением организации, которая подчиняется требованиям современной техники и планирования, а также в связи с отделением функции собственности на капитал от функции контроля над предприятием предприниматель в развитом промышленном предприятии уже не выступает как индивидуальное лицо[3]. Это изменение признается повсеместно, если не считать учебников по экономике. Вместо предпринимателя направляющей силой предприятия считается администрация. Она представляет собой некую коллективную единицу, с трудом поддающуюся точному определению. В крупной корпорации в состав администрации входят председатель совета директоров, президент, те вице-президенты, которые выполняют существенно важные обязанности по общеадминистративному руководству или руководству отделами, а также лица, занимающие другие ответственные административные посты, и, возможно, другие руководители отделений и

---

[1] Я вернусь к этим вопросам в следующей главе.

[2] «Для того чтобы действовать с уверенностью, ломая рамки привычных условностей и преодолевая их сопротивление, нужны способности, которыми обладает лишь очень небольшая часть населения и которые как раз и определяют тип предпринимателя и его функции». Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. С. 512.

[3] Его, конечно, еще можно встретить в небольших фирмах и в тех более крупных предприятиях, которые еще не достигли полной зрелости как организации. Об эволюции в этом направлении идет речь в следующей главе.

отделов. Сюда включается, однако, лишь небольшая часть тех, кто участвует в работе над информацией, используемой для принятия группового решения. Эта последняя группа лиц весьма многочисленна — от самых высокопоставленных служащих корпорации до работников в белых и синих воротничках, обязанность которых состоит в том, чтобы более или менее механически подчиняться распоряжениям и заведенному порядку. Она охватывает всех, кто обладает специальными знаниями, способностями или опытом группового принятия решений. Именно эта группа людей, а не администрация направляет деятельность предприятия, является его мозгом. Не существует специального термина для обозначения всех, кто участвует в процессе принятия решений группой или в организации, которую они составляют. Я предлагаю называть эту организацию техноструктурой.

Глава VII

КОРПОРАЦИЯ

1

Немного найдется исследований, более бесплодных, чем труды, посвященные современной крупной корпорации. Причины ясны: то, что есть, подменяется яркой картиной того, что *должно* быть. В результате погоня за призраком исключает возможность анализа реальной действительности.

В основе научных изысканий лежит четкое юридическое представление о корпорации. Последняя призвана осуществлять хозяйственные операции таким же образом, как это делал бы единоличный предприниматель, но она наделена вдобавок способностью собирать и применять капиталы нескольких или многих лиц. Поэтому она в состоянии ставить перед собой такие задачи, которые не под силу любому отдельному лицу. Корпорация ограждает интересы тех, кто снабжает ее капиталом; ограничивая их ответственность суммой первоначального вложения, она обеспечивает им право голоса в важных делах предприятия и в определении прав и обязанностей директоров и должностных лиц, предоставляет им возможность искать защиты у судебных инстанций. Если отвлечься от ее способности мобилизовать капиталы и ее меньшей зависимости от продолжительности активной жизни отдельного лица, то по характеру выполняемых функций корпорация как будто ничем не отличается от предприятий, принадлежащих одному лицу или группе лиц (товариществам). Ее цель, как и цель этих предприятий, состоит в том, чтобы вести дело на тех же условиях, что и другие предприятия, и извлекать прибыль для собственников.

Такие корпорации действительно существуют, и их очень много. Но было бы удивительно, если бы подлинные интересы экономистов ограничивались небольшой фирмой по замощению улиц или мастерской по ремонту автомобильных кузовов. Не интересуют ли их прежде всего такие фирмы, как «Дженерал моторс», «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Дженерал электрик»?

Но эти фирмы резко отличаются от образа, навеянного формально-юридической характеристикой корпорации. Ни в одной из этих фирм капитал, вложенный первоначальными инвесторами, не составляет сколько-нибудь заметной величины; в каждой из них его можно было бы выплатить за счет прибылей, полученных в течение нескольких часов или дней. Ни в одной из них единоличный держатель акций не претендует на руководство. Все три названные корпорации пользуются на рынках, где они закупают материалы, сырье, оборудование и рабочую силу и продают свои готовые продукты, гораздо большим влиянием, чем это обычно представлялось возможным, когда дело касалось единоличного собственника.

Вот почему почти во всех исследованиях, посвященных корпорации, обращалось внимание на то, что фактическое положение дел отличается от юридической или формальной характеристики корпорации. Эта характеристика корпорации как «объединения отдельных лиц в самостоятельную правовую единицу, обладающую оформленными правами юридического лица, позволяющими ей заниматься хозяйственной деятельностью, владеть имуществом и делать долги»[1], носит резко выраженный нормативный характер. Это определение того, чем корпорация должна быть. Когда же современная корпорация лишает своих акционеров возможности управлять ею, вырастает до огромных размеров, распространяет свою деятельность на области, совершенно не связанные с основной отраслью, выступает как монопсония в тех случаях, когда она покупает, и как монополия в тех случаях, когда она продает, то считают, что здесь что-то неладно.

Но если крупнейшие и самые знаменитые корпорации, названия которых постоянно звучат в американских домах и руководители которых пользуются величайшим почетом у их коллег из мира бизнеса, приходится рассматривать как нечто анормальное, то это должно казаться немножко подозрительным.

И далее, должно быть очевидно, что «Дженерал моторс» имеет мало общего с профессорами Массачусетского технологического института, которые складывают свои личные сбережения и то, что они могут занять у друзей и в банках, чтобы сделать коллективный вклад в министерство обороны и тем самым содействовать по мере своих скромных возможностей обороне страны и участвовать в прибылях на вложенный ими капитал. Их предприятие, созданное ими, принадлежащее им и управляемое ими и использующее преимущества корпоративной формы, соответствует сло-

[1] Guthmann H.G., Dougall H.E. Corporation Financial Policy. 2nd (ed.) New York, 1948. P. 9.

жившемуся представлению о корпорации. А вот «Дженерал моторс», очевидно, ему не соответствует.

Все дело в том, что *просто* корпорации не существует. Существует, скорее, несколько видов корпорации; все они представляют собой разновидности одного, но очень гибкого института. Одни из них полностью подвержены влиянию рынка, другие отражают различную степень приспособления к требованиям планирования и нуждам техноструктуры. Человек, отправившийся изучать здания в Манхэттене, заранее предположив, что все они одинаковы, окажется в затруднении, когда станет переходить от сохранившихся кирпичных зданий к небоскребам. И он поставит себя в еще более затруднительное положение, если вообразит, будто все здания должны быть похожи на эти кирпичные и иметь опорные стены, а если они не похожи, то ненормальны. Именно так обстоит дело с корпорациями.

2

Наиболее очевидной предпосылкой успешного планирования является крупный размер предприятия. Это, как мы видели, позволяет фирме мириться с неопределенностью, присущей рынку, там, где она не может быть устранена, дает ей возможность отказаться от таких рынков, от которых она при малых размерах находилась бы в слишком большой зависимости, и контролировать другие рынки, на которых она покупает и продает. И наконец, крупные размеры практически совершенно обязательны для того сектора экономики (отличающегося дорогостоящей техникой и всесторонним планированием), где единственным покупателем выступает федеральное правительство.

Нет надобности, пожалуй, специально подчеркивать, что корпорации хорошо приспособились к этому требованию. Они могут стать — и действительно стали — очень крупными. Но это не афишируется, потому что слывет аномалией. Руководителю крупнейшей корпорации автоматически отводится самая почетная роль на всех съездах бизнесменов, собраниях и других встречах и торжествах, устраиваемых в мире бизнеса. Его хвалят за ум, проницательность, смелость, прогрессивность и за то, что под его руководством фирма достигла замечательных темпов роста. Но крупные размеры его фирмы (величина ее активов и число занятых в ней людей) не прославляются, хотя это и есть ее наиболее разительная особенность.

Ничто так не характерно для индустриальной системы, как масштабы современного корпоративного предприятия. В 1962 г. на долю 5 крупнейших промышленных корпораций США, активы которых составляли в общей сложности 36 млрд долл., приходилось 12% всех активов обрабатывающей промышленности. 50 крупнейшим корпорациям принадлежало свыше одной трети всех активов обрабатывающей промышленности, 500 крупнейшим корпорациям — значительно больше двух третей. На корпорации с активами свыше 10 млн долл., число которых составляло около 2 тыс., приходилось 80% всех ресурсов, используемых в обрабатывающей

промышленности США[1]. В середине 50-х годов в 28 корпорациях работало приблизительно 10% всего числа лиц, занятых в обрабатывающей и добывающей промышленности, розничной и оптовой торговле. В 23 корпорациях работало 15% всего числа занятых в обрабатывающей промышленности. В течение первой половины этого десятилетия (июнь 1950 г. — июнь 1956 г.) 100 фирм получили две трети (по стоимости) всех заказов на нужды обороны; 10 фирм — одну треть[2]. В 1960 г. на долю 4 корпораций приходилось примерно 22% суммарных расходов промышленности на научные исследования и опытно-конструкторские работы. 85% этих расходов приходилось на долю 384 корпораций, каждая из которых насчитывала 5 тыс. и более рабочих; на долю 260 тыс. фирм с числом рабочих менее 1 тыс. в каждой приходилось всего 7%[3].

Планирование — это функция, которая в сознании большинства людей ассоциируется с государством. Если корпорация представляет собой основную планирующую единицу, то естественно полагать, что масштаб деятельности крупнейшей корпорации должен приближаться к масштабу деятельности государства. Так оно и есть. В 1965 г. валовой доход трех промышленных корпораций — «Дженерал моторс», «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Форд мотор компани» — превысил валовой доход всех американских фирм. В 1963 г. доход «Дженерал моторс» составил 20,7 млрд. долл. и был почти равен доходу трех миллионов самых мелких фирм страны, то есть доходу примерно 90% всех фирм. Валовой доход каждой из упомянутых трех корпораций намного превышал валовой доход любого отдельного штата. Выручка «Дженерал моторс» была в 1963 г. в 50 раз больше доходов штата Невада, в 8 раз больше доходов штата Нью-Йорк и чуть меньше одной пятой доходов федерального правительства[4].

Экономисты давно спорят о причинах крупных размеров современной корпорации. Объясняются ли они тем, что это имеет важное значение для экономии издержек, связанной с современным крупным производством?[5]

---

[1] Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee of the Judiciary. United States Senate. Eighty-Eight Congress. Second Session. Pursuant to S. Res. 262. Part I. // Economic Concentration. Overall and Conglomerate Aspects. 1964. P. 113. Данные о концентрации промышленной деятельности в руках крупных фирм и особенно те из них, которые служат доказательством роста концентрации, являются в США предметом спора, принимающего порой чуть ли не патологические формы. Причина заключается в том, что дискуссия между теми, кто считает рынок жизнеспособным институтом, и теми, кто полагает, что он не способен противостоять монополистическим влияниям, издавна вращалась вокруг этих цифр. Поэтому они защищались или оспаривались в зависимости от занимаемой позиции. Однако главные из приводимых здесь данных не подвергаются серьезному сомнению.

[2] Kaysen C. The Corporation: How Much Power? What Scope? в кн.: The Corporation in Modern Society. Cambridge, Harvard University Press, 1959. P. 86—87.

[3] Adelman M.A. Hearings before the Subcomniittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary. United States Senate, Eighty-Ninth Congress, First Session, Pursuant to S. Res. 70. Part II. // *Economic Concentration. Concentration, Invention and Innovation.* 1965. P. 1139—1140.

[4] Данные сообщены журналом *«Fortune»* и министерством сельского хозяйства США, а также «Statistical Abstract of the United States».

[5] См.: Bain J.S. Economics of Scale, Concentration and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries // *The American Economic Review.* Vol. XLIV. № 1. March 1954.

Или же речь идет о более неприглядной причине, которая заключается в том, что крупная фирма стремится быть монополистом на своих рынках? Моя точка зрения состоит в том, что обе версии частично справедливы. Фирма должна быть достаточно крупной для того, чтобы иметь возможность осуществлять большие капиталовложения, требуемые современной техникой. Она должна быть достаточно крупной и для того, чтобы контролировать свои рынки. Но наш анализ объясняет также то, что не может быть объяснено на основе прежних теорий. Почему фирма «Дженерал моторс» не только достаточно велика, чтобы иметь автомобильный завод оптимальных размеров, но и достаточно велика, чтобы иметь десяток и более заводов оптимальных размеров? И почему она достаточно велика, чтобы производить вещи столь различные, как, например, авиамоторы и холодильники, что не может быть объяснено выгодами крупного масштаба производства? И почему не слышно серьезных жалоб потребителей в ее адрес, несмотря на то, что она достаточно велика, чтобы оказывать на рынок монополистическое влияние? Размеры фирмы «Дженерал моторс» обусловлены не требованиями монополии или экономии, связанной с масштабом производства, а требованиями планирования. А под углом зрения потребностей планирования (контроля над предложением, контроля над спросом, обеспечения капиталом, минимизации риска) желательный размер фирмы не имеет четкого верхнего предела. Возможно, что чем крупнее фирма, тем лучше. Корпоративная форма отвечает этой потребности. Совершенно очевидно, что она позволяет фирме иметь чрезвычайно крупные размеры.

3

Корпорация превосходно приспособлена также к нуждам техноструктуры. Последняя, как мы видели, является аппаратом для групповых решений — аппаратом для объединения и анализа информации, доставляемой множеством людей, с тем чтобы прийти к решениям, выходящим за пределы компетентности каждого в отдельности. Техноструктура, как мы видели, также требует высокой степени самостоятельности. Она не терпит никакого вмешательства со стороны, ибо, имея в виду природу группового принятия решений и характер проблем, подлежащих решению, любое вмешательство извне всегда будет недостаточно компетентным, а следовательно, произвольным. Если бы эти проблемы могли решаться единолично, то никакая группа не стала бы ими заниматься.

Одним из возможных источников такого вмешательства является государство. Но корпоративный устав предоставляет корпорации широкую арену независимых действий в области ведения ее дел. И эта свобода защищается как священное право. В мире американского бизнеса ничто не считается столь беззаконным, как вмешательство государства во *внутренние* дела корпорации. Гарантии этой свободы, закрепленные законом и освященные обычаем, значительны. Столь же сильное сопротивление оказы-

вается любому посягательству профсоюзов на прерогативы корпоративной администрации.

Но существует также опасность вмешательства собственников, то есть акционеров. Их отстранение от дел не предусмотрено законом и не освящено обычаем. Наоборот, их право вмешиваться в дела корпорации либо прямо, либо через совет директоров гарантировано законом. Однако то, что это вмешательство законно, не означает, что оно плодотворно. Использование этого права применительно к важным вопросам, требующим группового решения, причинило бы такой же вред, как любое другое вмешательство. Так что акционер тоже должен быть отстранен от дел.

Это отчасти достигается попросту игнорированием прав акционеров как практически не существующих. Вместе с тем раздробление имуществ, стремление филантропических организаций, а также отдельных лиц и организаций, управляющих чужим имуществом на правах опеки, вкладывать капитал не в одно, а во многие предприятия, раздробление состояний в результате раздела по наследству и выплаты алиментов, пожертвования праздных наследников на меценатские филантропические и социальные цели — все это приводит к тому, что акции любой корпорации оказываются в руках все большего и большего числа лиц. Этот процесс рассеяния развертывается быстро, и для того, чтобы отнять у акционеров все возможности оказывать действенное влияние на дела корпорации, вовсе не требуется, чтобы он дошел до предела. В середине 20-х годов произошел первый случай, которому суждено было привлечь широкое внимание общественности к этой тенденции. Тогда стало известно, что полковник Роберт Стюарт, председатель совета директоров фирмы «Стандард ойл компани оф Индиана», по договоренности с некоторыми лицами из тех, что позднее навеки прославились как инициаторы аферы, получившей название «Типот доум» и «Элк хилл», организовал сугубо специализированное предприятие в Канаде под названием «Континента трейдинг компани». Единственная функция этой компании заключалась в том, что она закупала сырую нефть у полковника Е.А. Хэмфриса, владельца богатого месторождения «Мексика», находящегося в восточной части Центрального Техаса, и перепродавала ее компаниям, контролируемым теми же лицами, включая «Стандард ойл оф Индиана», с накидкой 25 центов на один баррель. Это был превосходный бизнес. Он не требовал никаких расходов, кроме небольшого процента, выплачивавшегося одному канадскому адвокату, который номинально числился главой предприятия (и всякий раз отправлялся в Африку охотиться, когда его вызывали для объяснений), да еще почтовых расходов по переводу выручки после ее обмена на облигации займа свободы. (Если бы часть этой выручки не была неосторожно использована для подкупа министра внутренних дел Альберта Фолла и других лиц, искавших возможности покрыть дефицит в фондах национального комитета Республиканской партии, то о существовании «Континентл компани» никто бы не узнал, как это и было, бесспорно, задумано.) Полковник Стюарт впоследствии утверждал, что он всегда намеревался передавать прибыли фирме «Стандард ойл оф Индиана». Однако по рассеян-

ности он в течение многих лет держал облигации у себя и успел получить деньги по многим купонам. В 1929 г. минуло всего 18 лет после судебного постановления, разрушившего империю Джона Рокфеллера, важной частью которой была «Стандард ойл оф Индиана». Рокфеллеры все еще владели 14,9% всех голосующих акций этой компании, и считалось, что она находится под их контролем. Они сурово отнеслись к этому грубому нарушению приличий. Рокфеллер-старший сам в особых случаях облагал своих конкурентов чем-то похожим на такую же дань, но собственную компанию — никогда. Воспользовавшись оглаской, которую получила афера с «Типот доум», собственным высоким положением в финансовых кругах, Джон Рокфеллер-младший с помощью своего шурина Уинтропа Олдрича, который вербовал акционеров, согласных передать свои голоса по доверенности, а также используя весьма солидную сумму денег, сумел вытеснить полковника и занять его место, хотя и не без труда[1]. (Совет директоров полностью поддерживал Стюарта.) Не без удивления наблюдатели убедились в том, что не будь скандала с «Типот доум» и не имей Рокфеллер обильных средств, его шансы на победу были бы невелики.

В большинстве других крупных корпораций подобное использование власти было бы менее возможно, и с течением времени оно становилось все менее возможным. Исследование проф. Гордона, относящееся к довоенному времени и охватившее 176 крупных корпораций, показало, что по меньшей мере половина их акций находилась в руках тех, чей пакет составлял менее 1% акций, выпущенных в обращение. Число компаний, где имелись акционеры, владеющие пакетом, достаточным для потенциального контроля, то есть для того, чтобы повлиять на выборы совета директоров, составляло менее трети изученных компаний, а «число компаний, в которых те, кто *активно* руководит делами, являются владельцами крупных пакетов, безусловно, еще меньше»[2]. Это было четверть века назад; процесс дробления пакетов акций, который в то время в гораздо большей степени затронул старые железнодорожные, чем новые промышленные, корпорации, почти наверняка продолжался[3]. Это означает, что для смены руководства требуется убедить больше акционеров голосовать вопреки советам существующего руководства за людей, которых они, естественно, не знают и которым они не расположены доверять. Такой попытке противодействует также склонность пассивных акционеров передавать по доверенности свои

---

[1] Ср.: Berle A.A., Jr., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property, New York, 1934. P. 82—83. Из представленных 8 645 299 акций Рокфеллер получил голоса 5 510 313. Стюарт ушел в отставку с пенсией 75 тыс. долл. в год. См.: Werner M.R., Starr J. Teapot Dome. New York, 1959. P. 274—275.

[2] Gordon R.A. Business Leadership in the Large Corporation. Washington, 1945. Ch. II. Пакеты акций, принадлежавшие администрации компаний, составляли в среднем 2,1% акционерного капитала. В 56% всех изученных проф. Гордоном компаний администрация владела менее 1%; только в 16 компаниях администрация владела 20% акций, выпущенных в обращение. Более позднее обследование (см.: Newcomer M. The Big Business Executive. New York, 1955) показало, что в 1952 г. доля администрации была еще меньше.

[3] Это явно подтверждается исследованием Р. Лэрнера (Larner R.J. The 200 Largest Nonfinancial Corporations // *The American Economic Review*. Vol. LVI. № 4. Part I, September 1966. P. 777—787), которое было опубликовано как раз в то время, когда эта книга была сдана в печать.

голоса администрации. Приходится учитывать и существующий порядок, согласно которому проигравший битву за голоса акционеров, если он не входит в состав руководства, обязан оплатить расходы, связанные с подобной компанией. И наконец, предпринимая такую попытку, необходимо считаться с тем, что недовольный акционер всегда имеет возможность попросту продать свои акции. С увеличением размеров корпорации, с течением времени и с усилением дробления собственности на акции их владелец не лишается своих формальных прав. Дело скорее обстоит так: голосовать он может, но голос его не имеет практического значения.

4

Чтобы прочно обеспечить свою самостоятельность, техноструктура должна иметь источник нового капитала, которым она могла бы пользоваться, не будучи вынуждена в качестве компенсации мириться с чьей-либо властью над своими решениями. Отсюда важность фактора предложения капитала. Коммерческий банк, страховая компания или инвестиционный банк не могут на основе предоставленного займа или гарантии размещения ценных бумаг получить контроль (реальный или потенциальный) над решениями, если легко доступны другие и менее требовательные кредиторы и если эта операция является объектом ожесточенной конкуренции.

Сложность современных решений в области техники и планирования также ограждает техноструктуру от внешнего вмешательства. Сельский банкир, исходя из своего опыта и знания, может легко противопоставить суждению фермера свое мнение о перспективах откормочного животноводства — и он это делает. Но даже наиболее самоуверенный финансист не осмелится оспаривать мнение инженеров, конструкторов, художников-оформителей, конъюнктуроведов и руководителей отдела сбыта из «Дженерал электрик» относительно совершенного по своей отделке тостера, упоминавшегося в предыдущей главе. Техника и планирование исключили возможность принятия единоличных решений, они превратили этот процесс в прочную прерогативу техноструктуры и освободили ее от влияния внешних сил.

Но в условиях корпорации техноструктура располагает еще более надежной защитой от вмешательства. Речь идет о таком источнике капитала, как прибыль корпорации, которая целиком находится под ее контролем. Ни один банкир не может предписывать условия, касающиеся использования нераспределенной прибыли. И никакая другая внешняя сила не в состоянии это делать. Если исключить обычно безобидного держателя акций, никто не вправе призвать к ответу за то, что то или иное капитальное вложение, осуществленное за счет нераспределенной прибыли, оказалось неудачным. Трудно переоценить значение факта перемещения власти, связанного с наличием подобного источника капитала. Мало найдется других явлений, оказавших более глубокое влияние на процесс изменения природы капитализма. И вряд ли приходится удивляться тому, что нераспределенные прибыли корпораций превратились в столь важный источник капитала.

5

Существует, наконец, еще одна опасность, угрожающая самостоятельности техноструктуры. Она возникает тогда, когда фирма не получает прибыли. Тогда нет и нераспределенной прибыли. Если при этом требуется построить новый завод или пополнить оборотный капитал, то приходится обращаться к банкирам или другим посторонним лицам и организациям. Только особые обстоятельства, то есть тот факт, что фирма терпит убытки, могут заставить ее согласиться предоставить посторонним лицам и организациям право проверки и вмешательства. Тут уже не скажешь им, чтобы они не лезли в чужие дела. Таким образом, при недостатке капитала, хотя бы и ограниченном во времени и в пространстве, сразу возрождается власть капиталиста. И именно в случаях подобной осечки с прибылью — и только в таких случаях — имеется возможность расшевелить акционера крупной корпорации. В крупных корпорациях борьба за руководство редко наблюдалась в последнее время. И во всех значительных случаях, касавшихся крупных корпораций («Нью-Йорк сентрал», «Лоев», «ТУЭ», «Уилинг стил», «Кэртис паблишинг»), дела фирмы, которая стала ареной борьбы за руководство, шли плохо в тот период. Если доходы корпорации превышают известный минимум (они не обязательно должны достигать максимума, ибо никто не может знать, каков этот максимум), то кредиторы лишены возможности вмешиваться, а акционеры не проявляют активности.

В этой области корпорация (и индустриальная система в целом) тоже хорошо приспособилась к нуждам техноструктуры, хотя, как это ни странно, характер этого приспособления привлекал к себе мало внимания. Эта приспособленность заключается попросту в том, что крупнейшие корпорации не теряют денег. В 1957 г., отмеченном в США слабой рецессией, ни одна из 100 крупнейших промышленных корпораций не осталась без прибыли. Из 200 крупнейших только одна закончила год с убытком. 7 лет спустя, в 1964 г., который по общему признанию был годом высокой конъюнктуры, все 100 крупнейших корпораций снова получили прибыли; из 200 только 2 имели убытки, из 500 — только 7. Из 50 крупнейших торговых фирм, включая «Сирз, Робек», «Атлантик энд Пасифик», «Сэйфуэй» и др., ни одна не осталась без прибыли. По предварительным расчетам, так же обстоит дело и с 50 крупнейшими фирмами в сфере коммунальных услуг. Из 50 крупнейших транспортных компаний только 3 железные дороги и переживающая временные затруднения авиакомпания «Истерн эйрлайнз» не получили прибыли[1].

В славословиях американскому бизнесу неизменно присутствует утверждение, что эта экономика связана как с прибылью, так и с убытком. «Американская система частного предпринимательства, основанная на конкуренции, является признанной системой прибылей и убытков, в которой надежда на прибыль служит стимулом, а боязнь убытка — шпорами»[2]. Возможно, что это так. Но в отношении организованной части экономики,

[1] *The Fortune Directory*. August 1958, August 1965.
[2] United States Steel Corporation. Annual Report. 1958.

в которой развитая техноструктура способна ограждать свои прибыли посредством планирования, это определение неверно. И оно неверно также в отношении «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», из отчета которой мы заимствовали только что приведенное суждение, — в течение четверти века эта корпорация не имела убытков.

6

В рассматриваемой области также следует избегать преувеличений, они никогда не делают более убедительными строгие доказательства. Среди 200 крупнейших американских корпораций, образующих сердцевину индустриальной системы, имеется незначительное число таких, где собственники оказывают существенное влияние на решения. Это влияние с каждым годом уменьшается. Но есть исключения. Одни собственники, как, например, Дюпоны и (в меньшей степени) Фаерстоуны и Форды, активно участвуют или участвовали в управлении. Они пользуются, таким образом, влиянием, будучи частью техноструктуры, и это влияние, бесспорно, возрастает благодаря владению акциями. Другие собственники, входя в состав совета директоров, оказывают влияние на подбор руководства, то есть решают вопросы подбора лиц, принимающих решения. И еще имеются, возможно, такие собственники, которые знакомятся с делами и авторитетно вмешиваются в решение отдельных вопросов — отдельных случаев слияния, выпуска нового вида продукции.

Говоря об этой категории собственников, всегда приходится, однако, ставить вопрос о том, в какой степени решение исходит от того, кто его формально принял, и в какой степени дело уже было решено за него той группой, которая доставила соответствующую информацию. Здесь следует снова подчеркнуть опасность смешения акта утверждения с процедурой выбора решения. И при всех условиях важно отдавать себе отчет в том, что декорум, соблюдаемый в корпорациях, более или менее умышленно рассчитан на то, чтобы скрывать реальную обстановку. Это обстоятельство заслуживает того, чтобы сказать о нем в заключение несколько слов.

В освященных временем суждениях о корпорациях настойчиво подчеркивается власть совета директоров и тем самым в конечном счете власть держателей акций, которых, как принято считать, представляет этот совет. Ритуал, призванный засвидетельствовать эту власть, соблюдается с большой торжественностью; никто не позволяет себе цинично отзываться о его подлинном содержании. Совету директоров представляются обширные докладные записки, насыщенные сведениями и статистическими данными, и ему дается время для их изучения. К докладным запискам прилагаются рекомендации. Имея в виду масштабы и групповой характер подготовки этих рекомендаций, их отклонение представляется немыслимым. Тем не менее у совета остается впечатление, что решение принято им.

Принятый в корпорациях порядок ведения дел позволяет совету директоров действовать и в сфере финансовых операций, то есть решать вопросы, связанные, например, с изменением структуры капитала, выплатой дивидендов, выдачей разрешения на выпуск ценных бумаг. При том условии,

что техноструктура контролирует источники сбережения и предложения капитала, подобные решения зачастую являются самыми шаблонными и производными из всех решений, принимаемых в корпорации. Но как отмечалось в другом месте, все, что связано с крупными суммами денег, создает впечатление могущества и власти. Это та же ассоциация, какую обычно вызывает крупное войсковое соединение.

С еще большим рвением, хотя и с меньшей правдоподобностью, корпорация посредством заведенного ритуала стремится внушить акционерам впечатление, будто они облечены властью. В тех случаях, когда акционеры действительно контролируют (или контролировали) свою компанию, общие собрания акционеров не сопровождаются особыми церемониями.

Мнение большинства побеждает, мнение меньшинства отвергается, и последнему делаются такие уступки, которые представляются целесообразными из стратегических соображений. И смысл всего происходящего всем понятен. Когда же акционеры перестают оказывать влияние, то предпринимаются специальные усилия, направленные на то, чтобы скрыть это. Место общего собрания выбирается таким образом, чтобы акционерам было удобно. Им преподносят прекрасно напечатанные отчеты, составление которых является ныне специализированным ремеслом. Устраивается осмотр продукции и даже заводов. На собрании, как и в отчете, многократно говорится о *вашей* компании. Должностные лица с сугубо подчеркнутым вниманием выслушивают заведомо не относящиеся к делу предложения совершенно несведущих участников собрания и заверяют, что они будут рассмотрены с величайшей тщательностью. Слова благодарности за «выдающееся искусство, с каким вы управляете *нашей* компанией», расточаемые старомодно одетыми женщинами-акционерами, владеющими десятью акциями, принимаются руководством с хорошо разыгранной признательностью. Критиков ожидает суровое осуждение всех присутствующих. Из значительных акционеров на собрании никто не бывает, никакие решения на них не принимаются. Годовое общее собрание акционеров крупной американской корпорации — это, пожалуй, наша наиболее тщательно разработанная форма внушения иллюзий народу.

В 1956 г. свыше 100 тыс. акционеров «Бетлехем стил корпорейшн» передали по доверенности свои голоса комиссии из числа администраторов. По установившейся практике эти голоса были поданы за список кандидатов в совет директоров, отобранных руководством из своего состава. В следующем году в Вашингтоне произошел разговор.

Сенатор Кефовер: Вещественные доказательства свидетельствуют о том, что члены совета директоров выплатили сами себе в 1956 г. 6499 тыс. долл.

Хоумер (президент «Бетлехем стил корпорейшн»): Позвольте прервать Вас, сенатор, я хочу сказать, что мы не выплачивали сами себе. Я желал бы, чтобы это выражение не употреблялось.

Сенатор Кефовер: Отлично, выплатили себе с одобрения акционеров.

Мистер Хоумер: Так лучше.

Глава VIII

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И ТЕХНОСТРУКТУРА

1

Корпорация позволяет приспосабливать организационные формы к существующим потребностям. А так как различие преследуемых целей порождает различие потребностей, то и приспособление происходит по-разному. Современная крупная корпорация приспособлена к передовой технике, к крупным капиталовложениям и связанному с ними всестороннему планированию. Она отражает потребность техноструктуры в свободе от внешнего вмешательства. Техноструктура добивается этой свободы различными способами, включая обеспечение предприятия капиталом за счет внутреннего источника.

Но если техника проста, то предложение капитала может и не быть значительным. В условиях несложной техники рынок функционирует более надежно, и потому имеется меньше поводов для планирования и нужда в нем меньше. По тем же причинам меньше потребность в специализированной информации и в связанном с ней аппарате. Вследствие этого фирма может иметь малые размеры. Производство реактивных двигателей или сооружение атомного реактора доступно лишь крупным фирмам. Но розничная продажа бензина или выращивание яблок по-прежнему доступны сравнительно мелкому предприятию.

Такое предприятие, как уже отмечалось, находится во власти рынка. Оно не в состоянии влиять на цены, по которым оно покупает, или на количество товаров, которое оно может приобретать по этим ценам. Оно не в состоянии оказывать значительное влияние на цены, по которым оно продает, или на количество товара, которое оно может продать по этим ценам. Ничто не позволяет так успешно экономить силы и умственную энергию (не избавляя, однако, от тревог и беспокойства), как понимание того, что сделать все равно ничего нельзя. И поскольку в мелкой фирме решения, касающиеся производства, также не отличаются сложностью, для всего процесса управления ею вполне достаточно умственного багажа главного держателя акций. Другие лица, вложившие капитал в данное предприятие, по тем же причинам имеют возможность следить за судьбой своих вложений. Это остается верным и в том случае, когда делами предприятия ведает наемный управляющий. При малых размерах фирмы и небольшом числе акционеров право голоса, предоставляемое акцией, имеет важное значение. Таким образом, в условиях мелкой корпорации возможность получения информации о том, что в ней творится, сочетается с возможностью действенного использования этой информации. Учитывая опасности, которым рынок подвергает небольшую корпорацию, собственникам необходимо стоять на страже своей собственности. И они в состоянии это делать. Следовательно, корпоративная форма хорошо приспосабливается к нуждам мелкого предприятия. Следует отметить, что это приспособление соответствует (чего нельзя сказать о крупной корпора-

ции) тому образу корпорации, который в общих чертах фигурирует в законе о корпорациях и превозносится в популярных учебниках.

С увеличением размеров и усложнением операций мелкие или пассивные собственники постепенно перестают оказывать влияние на решения корпорации. Число акционеров обычно возрастает; значение голосов, которыми обладает каждый собственник в отдельности, тем самым уменьшается. Более важным обстоятельством является, пожалуй, потеря возможности находиться в курсе дел корпорации. Люди, не принимающие активного участия в управлении, все меньше и меньше знают о том, что происходит, и у них остается все меньше возможностей узнать это, между тем как увеличение размеров предприятия и усложнение его операций означают, что для принятия разумных решений требуется все больше и больше информации. В то же время один или несколько человек, стоящих непосредственно у руля, получают информацию, приток которой автоматически связан с их положением. При отсутствии контроля со стороны акционеров эта информация часто дает одному человеку полную власть над предприятием. Другим остается только признать его руководство. Хуже этой утери власти мелким или пассивным акционером было бы только одно: некомпетентное использование этой власти. Корпорация, таким образом, снова приспосабливается к потребности — к возникающей на определенной стадии роста предприятия потребности в концентрации власти в руках известной части собственников. Эта власть концентрируется у того, кто сочетает владение капиталом со способностью управлять предприятием. Так появляется на сцене в своем классическом виде фигура предпринимателя.

Предприниматель способен оставаться на экономической арене на протяжении значительного периода индустриального развития. Управление крупным рудником может также оказаться в пределах его возможностей, как и управление мелким рудником. На ранних стадиях развития сталелитейного производства он мог с таким же успехом командовать несколькими бессемеровскими печами, как и одной. Существенное требование состоит здесь в том, чтобы техника, а также и планирование оставались относительно простыми или же чтобы сфера их применения оставалась относительно ограниченной.

Упадок влияния меньшинства акционеров (а то и большинства, если оно оказывается достаточно рассеянным) предоставляет также предпринимателю возможность увеличения его экономической мощи путем объединения предприятий. Владение контрольным пакетом акций обеспечивает ему доступ к капиталу, имеющемуся как внутри фирмы, так и за ее пределами. С этим капиталом могут быть приобретены контрольные пакеты акций других фирм. Оплачивать наличными приходится только некоторую часть совокупной стоимости предприятия. Этот процесс объединения, осуществляемый предпринимателем, владеющим более крупным капиталом или более энергичным, чем его коллеги, происходил почти в каждой отрасли американской экономики. Он неизменно вызывал беспокойство у всех, за исключением непосредственных инициаторов, и только его конечные результаты получали одобрение. Нефтяная, сталелитейная, табачная, медеплавильная промышленность, судоходство, мясоконсервная, пищевая, мо-

лочная промышленность, производство электроэнергии и газа, транспорт и связь, бакалейная торговля, аптечное дело и даже отели, мотели, летние театры, кино и другие заведения для отдыха, развлечений и любовных свиданий — все они пережили (или сейчас переживают) эру объединений. Люди, имена которых связаны с этим процессом объединения — Рокфеллер, Морган, Дюк, Гарриман, Гугенгейм, Дюран, Дюпон, Крайслер, Хартфорд, Хилтон, — все они отличались тем, что объединяли в своих руках контроль над капиталом с абсолютной властью в делах управления предприятием[1]. В связи с предшествующим и последующим изложением стоит отметить, что после этих пионеров объединения никто из их преемников не пользовался такой громкой славой. Имена тех, кто впоследствии занимал их посты, утеряны для истории или вообще никогда не были известны.

2

Жизнь великого предпринимателя поистине можно сравнивать с жизнью самца-трутня. Он совершает акт оплодотворения ценой собственной гибели. Былые предприниматели объединяли такие фирмы, техника которых еще не отличалась сложностью. Если говорить о сталелитейной промышленности, то в начале нашего века, когда была организована «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», небольшой штат администраторов и надсмотрщиков управлял здесь крупной, сравнительно неквалифицированной и однородной массой рабочих. По мере развертывания процесса объединения стал осуществляться контроль над рынками — предвестник современного планирования. Но установление цен на нефть, сталь, табак и другие продукты не требует особой тонкости. С настроениями потребителей не очень-то считались. С конкурентами разговор был короткий: либо приноровись, либо пеняй на себя. Все это не требовало особого таланта.

Но в результате объединения и комбинирования появлялись новые заводы и новые изделия, а тем самым возникала потребность в специализации функций и знаний. Раньше или позже всплывали более сложные задачи, связанные с контролем и планированием. Вдобавок к этому техника с присущей ей закономерностью развития стала позднее предъявлять требования на капитал и на специальные познания и породила потребность в еще более последовательном планировании[2]. Таким образом, дело, создан-

---

[1] Эта власть не обязательно осуществлялась непосредственно. Она могла осуществляться через доверенных лиц, как это делал, например, Джон Пирпонт Морган с помощью Элберта Гэри.

[2] К концу XIX в. фирма «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» уже была обязана многими из своих выдающихся технических достижений не своему основателю, а группе лиц (которую в наше время назвали бы административной упряжкой), состоявшей из Х.М. Флаглера, Джона Арчболда, Х.Х. Роджерса, Чарлза Пратта, Оливера Пейна и других. См.: Nevins Allan. Study in Power. Rockefeller J.D. Vol. II. New York, 1953. Ch. XXII. Еще в 1882 г. Джон Рокфеллер получил следующий доклад от одного из своих подчиненных, побывавшего незадолго до этого в главной конторе фирмы. «Будучи в Нью-Йорке, я имел много встреч с членами производственного комитета [это был комитет, подчиненный исполнительному комитету] и в частном порядке обсудил с ними изрядное количество вопросов из числа тех, которые сейчас стоят перед ними или возникнут в скором будущем. В комитете наблюдается некоторое расхождение в мнениях и явная несработанность.., что может отрицательно сказаться на точности заключений...». Ibid. Vol. II. P. 21.

ное предпринимателем, неумолимо выходило потом из-под его контроля. Он был способен его создать. И в течение известного времени он был способен на него влиять. Но чтобы служить тем целям, ради которых оно было создано, творение предпринимателя требовало, чтобы на его место пришли другие. Управлять делом, созданным предпринимателем, в конечном счете могла только группа людей, каждый из которых обладает специальными познаниями[1].

В редких случаях предприниматели усложняли этот процесс, не желая мириться с потерей власти и бросая таким образом вызов неизбежному. На протяжении 20-х, 30-х и вплоть до 40-х годов Генри Форд, стареющий и властный человек, все больше проникался антипатией к аппарату, без которого его компанией нельзя было управлять. Это выражалось в том, что он избегал приглашать работников со специальным техническим образованием, в течение многих лет его компания не только не подыскивала подходящих молодых людей, окончивших высшую школу, но и вовсе отказывалась принимать таких на работу. И Форд систематически увольнял всех, кто, продвигаясь вверх по служебной лестнице, вызывал у него подозрения в том, что они претендуют на ответственные роли. Многих из наиболее известных в автомобильной промышленности людей — Казенс, Уилс, Хокинс, Рокелмен, Кнудсен (содействовавший созданию «Дженерал моторс»), Лиланды (создатели «кадиллака» и «линкольна»), Клингеншмидт и Канцлер — заставили уйти или уволили по сокращению штатов. В течение долгого времени эту политику проводил Чарлз Соренсон, затем Форд разделался и с Соренсоном. В начале 40-х годов у Форда остался только один значительный администратор высшего ранга, Гарри Беннет, который большую часть времени проводил с «подходящей» компанией боксеров, отпетыми мичиганскими уголовниками, дисквалифицированным футбольным тренером и с другими приятелями такого же пошиба, демонстрируя тем самым, что никто не угрожает власти, которую Форд твердо намеревался ни с кем не делить»[2].

Все это имело почти катастрофические последствия для фордовской компании. Выпускавшиеся автомобили оказывались либо устарелыми, либо неудачными в техническом отношении. Планирование и в особенности контроль над рынком были весьма несовершенными. Форд однажды запретил рекламировать свою продукцию в течение нескольких лет и при этом в классической форме продемонстрировал свое отношение к современному искусству сбывать товар, заявив, что для покупателя приемлема любая окраска автомобиля, если только она темная. В 30-х годах компания тер-

---

[1] Профессор Бен Селигмен, проницательный исследователь рассматриваемого процесса, выразил это обстоятельство в более общей форме: «Финансовый капитализм оказался удивительно недолговечным, ибо новый управленческий класс открыл, что при наличии достаточного капитала, образуемого из накопленной прибыли, он вполне может обойтись без опеки Уолл-стрит... Сегодня корпорацией управляют оплачиваемые специалисты». The American Corporation; Ideology and Reality. // *Dissent*. Summer, 1964. P. 323.

[2] Фордовская история освещена мною в работе: The Liberal Hour. Boston, 1960. С. 141 и след. Питер Друкер пришел к аналогичным выводам. См.: Drucker P. The Practice of Management. New York, 1954. P. 111—112.

пела большие убытки. В годы войны ее деятельность была настолько неудовлетворительной, что возник вопрос о ее национализации; обсуждалось также чрезвычайно оскорбительное предложение о передаче управления ею «Студебеккер компани»[1]. Сомнительно, чтобы Форд обходился без группового принятия решений. Он скорее навязывал эту функцию все более незаметным служащим и тем самым только ставил под угрозу ее выполнение[2]. Он потерпел поражение несмотря на то, что был полным собственником своей компании. После его смерти техноструктура была заново создана Эрнстом Бричем. Компания быстро вернула себе утерянные позиции.

В 30-х годах такую же борьбу вел Сьюэл Эйвери в компании «Монтгомери уорд». Хотя он владел меньшинством акций, его власть над компанией не оспаривалась в течение многих лет. «Администраторы, достигшие в «Монтгомери уорд» высших ступеней, знали, что их шансы на то, чтобы долго оставаться в компании, уменьшились»[3]. После того как они, казалось, обрели власть, которая, по убеждению Эйвери, принадлежала только ему, их выгоняли и вслед за ними приходили другие. В период правления Эйвери было уволено около 50 высших должностных лиц. Компания, позиции которой когда-то не уступали позициям фирмы «Сирз, Робек», осталась далеко позади. И в конце концов Эйвери, подобно Форду, потерпел поражение. Издержки, связанные с его попыткой удержать власть, стали непосильными; акционеры наконец объединились и вытеснили его, тогда уже старого и дряхлого человека. После этого власть прочно перешла к техноструктуре.

Могут сказать, что Генри Форд и Сьюэл Эйвери были людьми явно эксцентричными, их властолюбие с возрастом увеличивалось. Они, следовательно, были особенно непригодны для единоличного управления крупной корпорацией. Это верно. Но люди менее эксцентричные и более рассудительные не делали бы подобных попыток. В большинстве случаев руководство беспрепятственно переходило от предпринимателя к техноструктуре. Исключения только доказывают, что этот переход был неизбежен[4].

В ходе последующего изложения нам надо будет проводить различие между такой корпорацией, которая по времени своего возникновения, размеру и простоте операций еще позволяет отдельному лицу, контролирую-

---

[1] Drucker P. The Practice of Management. New York, 1954. P. 113—114.

[2] Во время войны фордовские администраторы второго ранга иногда приезжали, почти тайно, в Вашингтон для обсуждения цен. Форд не признавал права государства устанавливать цены, так что приходилось участвовать в этих переговорах без его ведома или по меньшей мере при условии, что он не будет полностью осведомлен о том, что там происходило.

[3] The Executive Life. By the editors of *«Fortune»*. New York, 1956. P. 192.

[4] Два примера подобного перемещения власти (в обоих случаях — не совсем мирного) дали нам в последнее время предприятия гражданской авиации, размеры и техническая сложность которых быстро увеличиваются. Говард Хьюз долго сопротивлялся переходу власти в руки техноструктуры в «Трансуорлд эйрлайнз», опираясь при этом на личное владение крупным пакетом акций данной компании. Против аналогичного перехода власти боролся Эдди Рикенбэкер в «Истерн эйрлайнз». В период этой борьбы дела обеих компаний находились в неудовлетворительном состоянии. И обе они быстро оправились, когда руководство перешло к техноструктуре.

щему ее капиталы, пользоваться единоличной властью, и корпорацией, в которой власть перешла к техноструктуре. Первую я буду называть предпринимательской корпорацией, вторую — зрелой (mature) корпорацией.

3

Вплоть до недавнего времени высшие должностные лица зрелой корпорации обнаруживали склонность рядиться в тогу предпринимателя. Они изображали из себя людей самоуверенных, своенравных, с некоторым оттенком простительного высокомерия, безгранично честолюбивых, стремящихся жить азартно и рискованно. Индивидуализм — вот та нотка, которая «пронизывает символ веры бизнеса, подобно основному тону в византийском хоре»[1]. «Есть лошади, рожденные для скачек. Так же обстоит дело и с людьми. Это нечто такое, что заложено в вас от рождения»[2]. «Бизнес — дело жесткое. Это не разновидность игры в кошки-мышки, при которой поймавший целует пойманную»[3]. Подобные характеристики нелегко согласовать с действительными требованиями техноструктуры. Не равнодушие, а сочувственное внимание к другим, не индивидуализм, а приспособление к нуждам организации, не соперничество, а тесное и постоянное сотрудничество — таковы главные требования, предъявляемые групповой деятельностью.

Согласовать приведенные определения с действительностью не только нелегко, но и невозможно. Притязания корпоративного администратора на воинствующий индивидуализм в той мере, в какой они еще имеют место, носят формальный, традиционный характер, а в некоторых случаях являются формой выражения тщеславия отдельных лиц. Во время Второй Мировой войны некоторые командиры бронетанковых подразделений, неся службу в глубоком тылу и заботясь о бензине, запчастях и пополнениях да еще о том, чтобы заслужить благосклонность Эйзенхауэра, тем не менее уподобляли себя лорду Кардигану и его кавалерийской бригаде*.

В романтических мечтаниях прошлое окрашено в розовые тона. В истории почти каждой отрасли промышленности имеется какой-нибудь известный, а порой и блистательный предприниматель. Подобно командиру бронетанковой части, глава современного предприятия (где все важные операции досконально обсуждаются комитетами, где все мыслимые обстоятельства тщательно учитываются заранее и все неблагоприятные из них либо предотвращаются, либо нейтрализуются) стремится имитировать старинный и более героический образ. Это, конечно, занятие безвредное. К тому же его прямая обязанность заключается в том, чтобы придавать

---

[1] Button F.X., Harris S.E., Kaysen C., Tobin J. The American Business Creed. Cambridge, 1956. P. 251.

[2] Из характеристики деловых качеств, требуемых от ведущего администратора, данной Чарлзом Торнтоном, президентом «Литтон индастриз». См.: Osborn E. Men at the Top. New York, 1959. P. 21.

[3] Grace J.P. President of W. R. Grace and Co. P. 69.

* Кардиган Джемс (1797—1855) — английский генерал. Участвовал в Крымской войне в качестве командира кавалерийской бригады. — *Прим. перев.*

достоинство и видимость власти собраниям акционеров, заседаниям совета директоров и другим деловым церемониям, приветствовать с таким же или еще большим достоинством покупателей и клиентов, накладывать на манер королевской санкции свою визу на договоры, соглашения и документы, представлять фирму в сфере ее наиболее почетных отношений с правительством, содействовать в качестве полномочного представителя мира бизнеса развитию гуманитарного образования и утверждать своими выступлениями, приуроченными к подходящим общественным событиям, веру в свободное предпринимательство, социальную ответственность бизнеса и непреходящую ценность старинных добродетелей. Для отправления всех этих обрядов тога Карнеги, Рокфеллера и Генри Форда может сослужить хорошую службу[1].

Можно почти с уверенностью сказать, что стремление рядиться в тогу классического предпринимателя — это явление, уходящее в прошлое. Молодое поколение администраторов приемлет тот факт, что они работают в рамках организации, и вытекающие отсюда требования, относящиеся к их поведению. «Американские бизнесмены и авторы, пишущие о бизнесе, с поразительным единодушием перестали трактовать наш корпоративный мир как индивидуалистический и вуалировать наше стремление страховать себя от риска такими словами, как соперничество и конкуренция...»[2] Сознание взаимной зависимости в этой среде уже налицо. Как и в других организациях, мы наблюдаем здесь покровительственное сочувствие к тому, кто в результате неудачи, темперамента, личной неполноценности или злоупотребления алкоголем оказался за бортом[3]. Поведение корпоративного администратора нисколько не азартно и не рискованно, его положение весьма устойчиво. Из примерно 800 высших администраторов (получателей самых больших окладов) в каждой из почти 300 корпораций в промышленности, на железных дорогах и в сфере коммунального обслуживания, занимавших эти посты в 1952 г., три четверти непрерывно проработали к тому времени в своих компаниях свыше 20 лет[4]. За несколько лет до этого были изучены послужные списки 308 высших администраторов — председателей советов директоров и президентов крупнейших корпораций, занимавших эти посты в 1925 г. Из них 265 человек продолжали работать в тех же фирмах до самой смерти или до ухода на пенсию. Только 13 человек ушли в отставку до ухода на пенсию, включая и тех, кто перешел на лучшую работу. 16 человек потеряли свои должности в результате того, что контроль над компанией перешел в другие руки, но в это число включены лица, которые ушли из компании потому, что они продали свои пакеты акций. Только 5 человек потеряли свои должности вследствие лик-

[1] Здесь мы находим причину того, почему генералы, адмиралы и дипломаты, проработав всю жизнь на государственной службе, часто проводят свои последние годы в качестве глав корпораций и успешно справляются с ролью, для выполнения которой они как будто заведомо непригодны. Это объясняется тем, что они вполне пригодны для выполнения ритуальных функций, а это (включая торжественные появления в Вашингтоне) как раз то, чего почти исключительно требует их должность.

[2] Cheit E.F. Ср.: «The Business Establishment». New York, 1964. P. 155.

[3] Ср.: The Alcoholic Executive. // *Fortune*. January, 1960. P. 99 и след.

[4] Newcomer M. The Big Business Executive. New York, 1955. P. 93 и след.

видации компании или в результате увольнения. Надежность служебного положения администраторов этого поколения заметно увеличилась по сравнению с группой администраторов, находившихся на своих постах в 1900 г. Из этой группы в 313 человек только 157 проработали на своих постах до самой смерти или до почетной отставки по старости[1]. Обследование последующих поколений администраторов почти наверняка показало бы наряду с некоторым ростом числа случаев перехода из одной корпорации в другую дальнейшее увеличение надежности служебного положения корпоративных администраторов в целом.

4

На финансовых рынках уже давно признано, что техноструктура есть нечто отличное от предпринимателя. Если бы последний управлял крупной корпорацией, если бы он пользовался значительной властью, то все, что касается его официального положения в корпорации, оказывало бы существенное влияние на ее будущие прибыли, на ее рост и на увеличение ее капитала, фондовая биржа живо интересовалась бы его судьбой. В случае болезни финансовые репортеры устремлялись бы в больницу в поисках зловещих новостей. Фототелеграф передавал бы электрокардиограммы. Крупные держатели акций получали бы врачебные бюллетени, которые высылались бы им в Нассау. Конъюнктура на фондовой бирже повышалась бы и понижалась с повышением и понижением его температуры, кровяного давления и холестеринового баланса.

Нервозная обстановка складывалась бы равным образом в месяцы, предшествующие его намеченному уходу в отставку. Все стремились бы узнать, кто будет его преемником — человек, вышколенный в самом аппарате корпорации или же пришедший со стороны. Нового человека стали бы прощупывать, как лошадь, все подверглось бы оценке: его специальные дарования, практический опыт, темперамент, семейное положение, распорядок дня, привычки по части выпивки. Акции той фирмы, которая возглавляется способным человеком, но страстным курильщиком, продавались бы с маленькой скидкой.

Ничего подобного не происходит. Ибо всем известно, что уход в отставку, смерть и приход нового человека, то есть события, которые имеют существенное значение для тех лиц, с кем это случилось, не оказывают ни малейшего влияния на «Дженерал моторс» или на «Континентл кэн»[2]. Люди, безусловно, чувствуют, что власть перешла к техноструктуре. Следовательно, использование этой власти не зависит от возраста или болезни того или иного лица. К человеку, возглавляющему крупную корпорацию, относятся с почтением, подобающим его положению, но никто не думает строить на этом свои финансовые расчеты.

---

[1] The Executive Life. P. 30. Так как ответы на анкету оказались не совсем полными, число администраторов по каждой компании составило в среднем менее трех.

[2] В отличие от этого курс акций мелкой или новой компании, находящейся под контролем одного человека, реагирует на новости, связанные с изменениями в руководстве.

5

Так как в развитии культуры отдельные личности играют более важную роль, чем организации, отдельным людям постоянно приписывают и такие достижения, которые фактически принадлежат организации. Новые горизонты в области производства моющих средств открыли не «Проктер энд Гембл», а «Проктер энд Гембл» под вдохновляющим руководством Нила Маккерлоя. Тенденции приписывать заслуги целых организаций отдельным личностям содействует в подходящих случаях высокое начальство. «При каждом изменении направления руководящий администратор должен суметь убедить людей, что его точка зрения должна возобладать»[1].

Спору нет, некоторые личности являются предметом гордости организации. Заслуги крупного врача — это его собственные заслуги, и они не могут приписываться больнице, в которой он служит. Достижения поэта принадлежат ему, а не учебному заведению, в котором он в данное время работает штатным организатором художественной самодеятельности. То же относится к оперному певцу или актеру и (не всегда, правда) к крупному ученому.

Люди, по сути дела, либо используют свою организацию в качестве подпорки, либо сами служат ей опорой. Они пользуются уважением благодаря принадлежности к уважаемой организации или же, наоборот, организация пользуется уважением благодаря их принадлежности к ней. Заинтересованный человек редко бывает беспристрастным судьей в этом деле. Те, кого уважают благодаря их организации, почти неизменно приписывают эту славу достоинствам своей собственной персоны.

Но в этой области возможна безошибочная проверка. Для этого надо проследить, что происходит с данным человеком, когда он покидает организацию или уходит в отставку. Крупный врач не особенно много теряет оттого, что оказался вне данной больницы. То же можно сказать о поэте, покинувшем данный университет (за исключением утери постоянного жалованья). Так же обстоит дело и с квалифицированным журналистом, продолжающим заниматься своей профессией, с крупным ученым или артистом. Эти люди служат опорой для организации, к которой они принадлежат, а не используют ее в качестве опоры.

В отличие от этого политический деятель, потерпевший поражение на выборах, посол, ушедший в отставку, президент университета, ставший почетным профессором в отставке, и генерал мирного времени, не сумевший устроиться президентом корпорации, сталкиваются с фактом полного забвения. Им служила опорой организация; лишившись ее, они навсегда сходят со сцены. У некоторых людей, предполагавших, естественно, что своей известностью они обязаны личным достоинствам, это вызывает серьезное душевное потрясение. Другие понимают причины своего нового положения. В этом состоит основная причина того дикого ожесточения, с которым политические деятели борются за государственные посты и стремятся

[1] Слова Джона Коннора, президента фирмы «Мерк энд компани», см. в кн.: «Men at Top». P. 10.

удерживать их до глубокой старости и еще дольше. Находиться на политическом посту или не находиться — это для них вопрос далеко не маловажный. Это для них вопрос вопросов.

Глава IX

ОТСТУПЛЕНИЕ ОТ ТЕМЫ: О СОЦИАЛИЗМЕ

1

На промышленном предприятии власть принадлежит тем, кто принимает решения. В развитом предприятии власть эта перешла окончательно и бесповоротно от индивидуума к группе. Произошло это потому, что только группа обладает необходимой для принятия решений информацией. И хотя, согласно уставу корпорации, власть в ней принадлежит владельцам, требования, диктуемые развитием техники и планированием, обусловили переход власти в руки техноструктуры.

Техноструктуре принадлежит власть везде, где развитие техники и планирование становятся характерными чертами производственного процесса. Власть техноструктуры — это явление, присущее не только тому строю, который на языке идеологии называется системой свободного предпринимательства, или капитализмом. Если вмешательство частной власти в лице собственников должно быть устранено в частной фирме, то подобным же образом следует устранить вмешательство государственной власти в государственной фирме. В противном случае ущерб будет такой же, какой приносило вмешательство Форда и Эйвери.

В результате, подобно тому как вызывает недоумение капитализм без контроля со стороны капиталистов, будут удивляться социализму без контроля со стороны общества. Окончательным следствием явится коренной пересмотр перспектив социализма, по крайней мере той его формы, которая большинству социалистов представляется идеальной.

Три примера развития техноструктуры при социализме помогут уяснить эти вопросы.

2

После Второй Мировой войны в Англии был введен ограниченный социализм под парламентским надзором. Англичане, будучи прирожденными администраторами, поняли необходимость предоставления самостоятельности национализированным отраслям. Камнем преткновения, с виду незначительным, а фактически решающим, оказалась процедура парламентских запросов. В случае применения этой процедуры по поводу реше-

ний, принятых техноструктурой, министрам следовало заранее быть в курсе каждого решения. В противном случае их могли обвинить в пренебрежении служебными обязанностями. Но решения, особенно самые важные, по которым вероятность парламентского запроса была наибольшей, принимаются на основе сложной и специальной информации. Если бы министр захотел иметь квалифицированное суждение, то он нуждался бы в помощи специального штата. Ответственность, таким образом, переместилась бы от фирмы к министерству. Потери времени также были бы велики. Только в том случае, если исключалось подобное парламентское вмешательство, фирма и ее техноструктура могли действовать ответственно и быстро в вопросах, требующих специализированной информации.

Вследствие этого угольная и газовая промышленность, электроэнергетика, транспорт, авиакомпании и другие отрасли, находящиеся в государственной собственности, получили самостоятельность.

Такая самостоятельность необходима как для принятия текущих решений, так и для того, что считается важными проблемами экономической политики. Следует ли полагаться на атомную энергию в производстве электроэнергии — это отчасти вопрос экономической политики. Но сравнительные преимущества атомных и молекулярных реакций при производстве электроэнергии оцениваются лишь на основе различных научных, технических, экономических и плановых соображений. Лишь комитет или, точнее, система комитетов могут объединить знания, квалификацию и опыт, необходимые для такой оценки. Подобным же образом решается вопрос, должна ли обслуживать Северную Атлантику американская или английская авиалиния. Это относится, хотя и в несколько меньшей мере, к вопросу о пересмотре шкалы заработной платы или об улучшении работы железных дорог. Повсюду группа владеет монополией на компетентное знание. Вследствие этого в Англии «государственная корпорация вплоть до настоящего времени на деле не подотчетна парламенту, чьи функции ограничены нерегулярной и, как правило, неэффективной критикой ex post facto»[1].

Для большинства социалистов цель социализма состоит в общественном контроле над производством. Демократические социалисты подразумевают под этим определенное законодательство. И никто (разве лишь немногие) не стремится к такому социализму, где власть осуществлялась бы автономными единицами. Но ведь именно здесь должна сосредоточиться власть. И повторяем, это верно в отношении не только второстепенных решений, где делегирование власти подразумевается, но и важнейших решений, где парламент, казалось бы, должен иметь право голоса. Не имеет значения и то, что капиталисты, эти извечные враги социалистов, также оказываются отстраненными от власти. Большинство социалистов продолжает рассуждать по старинке, не считаясь с реальностью. Они не видят либо не хотят признать, что капиталисты точно так же отстранены от власти.

[1] Corporation in Modern Society. // Ed. by E.S. Mason. Cambridge, 1959. P. 268. Эти слова принадлежат Кросленду — экономисту, видному деятелю английской лейбористской партии и, в период написания этой книги, министру образования.

Капитализм, мол, остается капитализмом. Но нарастает озабоченность по поводу того, как мало изменений приносит национализация отрасли. «Если бы вдумчивый наблюдатель с Марса или Венеры мог посетить Землю и обследовать все крупные современные промышленные концерны — государственные и частные — в качестве *действующих предприятий,* то, как мне кажется, он отметил бы лишь их поразительное сходство»[1]. Независимо от того, идет ли речь о государственной или о частной собственности, техноструктура обладает сходными полномочиями и использует одинаковые групповые методы для принятия решений. Не удивительно поэтому, что она во многом схожа.

Покойный Эньюрин Бивен реагировал на тенденцию перемещения власти к техноструктуре требованием усилить парламентский контроль. Это, разумеется, привело бы к столкновению с техноструктурой, чувствительной к внешнему вмешательству. Контроль осуществлялся бы в ущерб компетентности. Так и получилось. Ниже я остановлюсь на ряде примеров. Большинство же социалистов пришло к выводу, что государственные корпорации являются в силу их природы «замкнутыми, безответственными организациями, не поддающимися проверке со стороны общества и демократическому контролю»[2]. Эти социалисты прекратили борьбу за государственную собственность либо ратуют за нее только на словах. Социализм для них означает социалистическое правительство, сознающее, что социализм в старом понимании невозможен.

3

В ряде молодых государств были предприняты усилия по осуществлению общественного контроля, отвергнутого в ходе британского эксперимента. Это был, пожалуй, наиболее неудачный из экспериментов в странах, стремящихся к экономическому развитию.

В Оксфорде, Лондонской школе экономики и Сорбонне англичане и французы обучали элиту из своих бывших империй в духе глубокой веры в социализм. К этому позднее добавилось одно практическое обстоятельство. Значительную часть средств, предназначенных на их развитие, молодые государства получали из других стран в виде государственной помощи. Если же средства добывали на месте, то не из добровольных сбережений частных лиц и корпораций, а путем внутреннего налогообложения или из других государственных источников[3]. Представлялось естественным, что государству следует вкладывать собранные им средства в компании, находящиеся в государственной собственности. Да и не всегда были в наличии частные предприниматели, обладающие необходимыми знаниями и чувством ответственности.

В Индии и на Цейлоне, а также в некоторых африканских странах в отличие от Англии государственным предприятиям не была предоставлена

---

[1] Palmer A.M.F. On Public Accountability // *Socialist Commentary.* January, 1960. P. 13.
[2] Corporation in Modern Society. P. 268.
[3] Особенно в результате закупки ресурсов у частных лиц и фирм, что вело к принудительным сбережениям в частном секторе посредством инфляции.

самостоятельность. Здесь социалистические убеждения выразились в требовании парламентского контроля, то есть права обследовать сметы и расходы, обсуждать общую политику и в особенности запрашивать руководство корпорации через ответственного министра по поводу любого его решения. Но здесь, как и везде, обращение к министру с запросом предполагает его осведомленность. Он не может выдать свою неосведомленность, не признав тем самым, что он не нужен; в этом никто добровольно не признается, хотя такая ситуация достаточно часто встречается в политике. Технический персонал в молодых государствах обладает меньшим опытом, чем в развитых странах. Организация производства менее совершенна. Это ведет к ошибкам и внушает членам парламента и государственным чиновникам мысль о необходимости тщательного анализа решений, принятых предприятиями, со стороны более ответственных и предположительно более компетентных властей[1]. В условиях бедности непотизм и фаворитизм становятся одновременно и более заманчивыми и более опасными, чем в богатой стране, где нетрудно найти работу и завязать деловые отношения[2]. Это приводит к усилению государственного вмешательства. А жесткие правила в области кадров и государственной службы, установленные англичанами как способ решения административных проблем в условиях низкого уровня развития, распространяются и на государственную фирму и препятствуют быстрому формированию и перестройке функциональных групп в соответствии с меняющимися условиями. А в этом, как мы видели, состоит суть эффективности техноструктуры[3].

В результате того, что техноструктуре было отказано в самостоятельности и возможности приспосабливаться к изменяющимся задачам, ее деятельность явно ухудшилась. Задержка, связанная с проверкой решений, оказывалась весьма дорогостоящей. В хозяйственной деятельности неверное решение часто может быть изменено с небольшим ущербом, если ошибка вовремя выявлена. Однако ущерб, связанный с отсрочкой решения — когда люди и машины бездействуют в ожидании его принятия, — невозможно возместить.

Еще одним следствием этого вмешательства является то, что общественный контроль с наибольшей силой действует в двух особенно важных для общества сферах — при установлении цен и ставок заработной платы. В результате цены устанавливаются ниже, а заработная плата выше, чем могла бы себе позволить наиболее автократичная техноструктура. Прибыль исчезает, а вместе с ней и источник накопления. Бедная страна, ис-

---

[1] В Индии, в частности, в наследство от колониального прошлого осталась иллюзия неограниченных возможностей администрации, вплоть до решения чисто специальных вопросов.

[2] «Политика найма на работу особенно подвержена внешнему давлению; решения о том, сколько человек принять или, что еще важнее, сколько человек уволить и кого именно, связаны с политическим вмешательством везде, где занятость высока и где сохраняется партикуляризм». Berg E.J. Socialism and Economic Development in Tropical Africa. //*The Quaterly Journal of Economics*. Vol. LXXVIII. № 4, November 1964. P. 570.

[3] Я рассматривал эти вопросы на примере Индии в кн.: Economic Development. Boston, Houghton. 1964. Ch. VIII. См. также: Economic Planning in India: Five Comments. Calcutta: Indian Statistical Institute. 1956, а применительно к Цейлону в кн.: Papers by Visiting Economists. Colombo: Planning Secretariat. 1959.

пытывающая особенно острую нужду в капитале, лишается именно того источника, который в богатых странах играет главную роль. В Индии и на Цейлоне почти все корпорации, находящиеся в государственной собственности, убыточны[1].

Таким образом, опыт деятельности государственных предприятий, лишенных самостоятельности, находится в полном и трагическом соответствии с нашей гипотезой.

4

Когда в последние десятилетия прошлого столетия начали формироваться идеи демократического социализма, капиталист-предприниматель еще пользовался властью. Фирмы были еще очень малы, а техника сравнительно простой, что позволяло капиталисту оказывать решающее воздействие в процессе принятия решений. Вера в то, что власть капиталиста может быть передана парламенту или ответственному перед ним чиновнику, не была полностью беспочвенной. Не вызывала сомнения и способность государственных органов лишить капиталиста его власти устанавливать цены и ставки заработной платы и права эксплуатировать потребителей и рабочих.

Но беда демократического социализма — это одновременно и беда капиталистов. Как только последние лишаются возможности осуществлять контроль, демократический социализм перестает быть альтернативой. Сложная техника и планирование, а также связанный с этим рост масштабов деятельности, лишившие власти капиталиста-предпринимателя и передавшие ее в руки техноструктуры, тем самым сделали контроль невозможным и для общества.

Почти во всем некоммунистическом мире социализм в смысле государственной собственности на промышленные предприятия стал устаревшим лозунгом. Подобно обещаниям проводить в жизнь антитрестовские законы в США, это уже не политическая программа, а лишь проявление своеобразной тоски по прошлому. Когда приходится выбирать между эффективностью без общественного контроля и неэффективным общественным контролем, борьба за демократический социализм лишается смысла. Таково, пожалуй, одно из наиболее важных последствий перехода власти к техноструктуре.

Возможно, что есть дополнительные аргументы в пользу самостоятельности государственной корпорации, которых не видят современные социалисты. Как мы увидим ниже, проблема заключается в следующем: можно ли приспособить техноструктуру к общественным целям или, наоборот,

[1] В Индии в последние годы исключение составляли «Эйр Индиа» и «Хиндустан машин тул компани», которые располагали значительной степенью самостоятельности и тем самым лишь подтверждали общий вывод, а также железные дороги, которые в соответствии с давней традицией во многом независимы. Интересно отметить, что правительства, весьма неохотно предоставляющие самостоятельность предприятиям, в отношении авиакомпаний, как правило, идут на это, что часто дает хорошие результаты. Весьма возможно, что государственные чиновники, ответственные за руководство в этой области, сознают крайние опасности, связанные с лишением самостоятельности этих отраслей.

общество должно приспособиться к ее нуждам. Юридический характер собственности, безусловно, влияет на возможность приспособления техноструктуры к общественным целям. Я вернусь к этой теме в последующих главах.

5

Если самостоятельность необходима для эффективной деятельности техноструктуры, то потребность в ней должна испытывать и фирма в условиях экономики советского типа. Такая потребность возникает в связи с необходимостью объединения людей, располагающих специальной информацией. Здесь ничего нет такого, что составляло бы отличительную особенность одной экономической системы или без чего можно было бы обойтись с помощью какой-либо идеологии.

Потребность в самостоятельности для советской фирмы, возможно, несколько меньше, поскольку ее функции проще, чем у американского предприятия сравнимых размеров и в той же отрасли. Так обстоит дело потому, что большую часть плановой работы, которую проделывает американская или западноевропейская фирма, в экономике советского типа осуществляет государство. Крупная американская корпорация устанавливает минимальные цены, организует спрос на свою продукцию, устанавливает либо согласовывает цены на сырье и полуфабрикаты и предпринимает шаги для обеспечения снабжения. Она также устанавливает либо согласовывает ставки оплаты для специалистов различного стажа и квалификации, для рабочих, равно как предпринимает шаги для обеспечения рабочей силой. В СССР все эти функции выполняются более или менее успешно государственным плановым аппаратом[1]. Планы производства и капитальных вложений, которые американская фирма устанавливает сама для себя, советская фирма получает от государства, хотя в ходе выполнения плана возможны некоторые отклонения. В западной экономике основным планирующим органом является фирма. В советской системе таким органом по-прежнему является государство.

В результате структура советской фирмы намного проще, чем американской. В первой отсутствуют сравнимые по объему деятельности отделы продаж, рекламы, связей с торговцами, планирования продукции, снабжения и т. п. Почти все главные посты в советской фирме занимают инженеры. Это отражает значительно большую озабоченность техническими и управленческими функциями в отличие от функций плановых[2].

Тем не менее самостоятельности этих, по американским стандартам весьма простых, организаций уделяется, по-видимому, значительное и все

---

[1] Хотя государственное снабжение сырьем и полуфабрикатами далеко от совершенства, закон запрещает фирмам использовать «толкачей» или другим образом вмешиваться в процесс материального снабжения.

[2] «В Соединенных Штатах и других западных странах проблемы, стоящие перед управляющими на предприятии, включают в себя планирование и нововведения... В Советском Союзе эти решения принимаются на более высоком уровне, чем руководство предприятием». Report of the II Seminar on Industrial Technology. New York: Institute of International Education in the Soviet Union, 1960. March 24—25.

растущее внимание. Существуют два[1] главных источника внешнего вмешательства: государственный плановый аппарат и партийные органы[2]. В советской экономической литературе периодически появляются выступления против бюрократического вмешательства в дела фирмы со стороны любого из этих органов. «Опыт научил русских тому, что невозможно ждать эффективных и продиктованных чувством ответственности действий от руководства фирмы при постоянном вмешательстве и получении инструкций извне со стороны многочисленных властей. Взаимно противоречивые инструкции извне дают директору много поводов свалить на других ответственность за неудачу, а попытка по-настоящему руководить фирмой издалека может привести лишь к расточительству и неэффективности. Любой аргумент в пользу делегирования, децентрализации и передачи власти, использованный в дискуссиях об организации управления производством на Западе, получает отклик в России, хотя и в иных выражениях. Давление в пользу такой передачи власти становится все более сильным по мере роста и усложнения советской экономики»[3].

Директора заводов без колебаний говорят посетителям о необходимости большей самостоятельности и о своих затруднениях в прошлом. Иногда они защищают необходимость игнорировать или нарушать приказы извне[4]. С другой стороны, руководители крупных фирм часто подвергаются нападкам за разрыв дипломатических отношений с вышестоящим начальством и за поведение в духе «феодальных лордов». Одной из полудюжины наиболее нашумевших книг после Второй Мировой войны был роман Дудинцева о самостоятельном изобретателе, в котором осуждаются бездушные бюрократы, работавшие на крупном металлургическом комбинате[5].

Столь же очевидны затруднения, испытываемые партийным секретарем. Он входит в структуру управления предприятием как инженерно-технический либо как производственный работник и в то же время подчиняется внешнему партийному руководству. Если он входит в состав руководящей группы, он, естественно, несет ответственность за принимаемые

---

[1] Третий источник — профсоюзы — имеет явно меньшее значение. Я вернусь к этому в главах XXIII и XXIV.

[2] Здесь я опираюсь не только на литературу о советском планировании, но и на достаточно широкие собственные наблюдения, почерпнутые весной 1959 г. и во время весьма короткого визита летом 1964 г. Я чрезвычайно благодарен советским экономистам и руководителям предприятий за их помощь и гостеприимство.

[3] Devons E. The Enigma of the Russian Economic System. // *The Listener*. London, August 29, 1957.

[4] По этому поводу см.: Granick D. The Red Executive. New York: Doubleday, 1960. P. 162 и след., а также его более раннюю книгу Management of the Industrial Firm in the USSR. New York, 1954, особенно стр. 127 и след. Последующая ссылка на феодальных лордов содержится на стр. 128 вышеупомянутой книги.

[5] Дудинцев В. Не хлебом единым. М.: Эксмо, 2005 [1956]. Симпатии автора близки к точке зрения тех американцев, которые в духе Брандейса защищают инициативу мелкого предпринимателя, противопоставляя ее рутине, господствующей в крупной корпорации. Эти взгляды, скорее, продиктованы эмоциями, а не опираются на реальные факты. Те, кто их придерживается, не видят того, что современная техника существенной своей стороной связана с системой мобилизации специальных знаний. Изобретатель Дудинцева, как бы привлекательно он ни выглядел, в одиночку не мог бы существенно содействовать отправке космонавтов на орбиту.

решения. В этом качестве он перестает быть независимым представителем партии. Если же он не участвует в принятии решений, то он перестает понимать, что происходит на предприятии. Если он обладает хорошими знаниями, «он может получить повышение по партийной линии... но тогда он уже не в состоянии понять, что происходит на предприятии. Он лишится всякого доверия»[1]. Профессор Граник делает вывод, что эти отношения представляют собой «нелегкий компромисс»[2]. Учитывая требования, связанные с групповым принятием решений, и потребность группы ограждать себя от вмешательства извне, такой вывод вполне можно считать закономерным.

В общем, представляется, что проблема руководства промышленным предприятием в советских условиях решается так же, как и на Западе, — впрочем, абсолютно быть уверенным в этом нельзя. В СССР провозглашается полный общественный контроль над промышленным предприятием. Он прославляется и обставляется со всей торжественностью, подобно тому как в Соединенных Штатах чествуют акционеров и советы директоров. Народ и партия — высшие судьи. Но на практике предприятию предоставляется значительная и все возрастающая самостоятельность.

Доказательством этого служит тенденция к так называемой децентрализации в Советском Союзе и в других странах Восточной Европы. Она состоит в предоставлении фирме больших прав в области цен, ставок заработной платы, производственных заданий, капиталовложений и других форм использования прибылей. На Западе, особенно среди профессиональных идеологов и добровольных пропагандистов, все это широко провозглашается в качестве шага в сторону рыночного контроля. Но это не так. Крупной советской фирме не грозит опасность попасть под неконтролируемое воздействие рыночных сил в области сбыта продукции, снабжения, обеспечения рабочей силой и в целом в вопросах формирования производственной политики. При данном уровне техники, растущих затратах времени и капитала и степени воздействия техники на функционирование рынков в СССР это не более возможно, чем в Соединенных Штатах.

Децентрализация в экономических системах советского типа означает не возврат к рынку, но перемещение некоторых плановых функций от государства к фирме. В этом отражается в свою очередь тот факт, что техноструктура советской фирмы испытывает потребность в экономических рычагах, необходимых для успешной деятельности в условиях самостоятельности. Тем самым децентрализация способствует самостоятельности предприятий. Нельзя понимать конвергенцию советской и западной систем как возвращение первой системы к рынку. Обе системы переросли ры-

[1] Berliner J.S. Factory and Management in the USSR. Cambridge, 1957. P. 265. Это исследование основано на информации, полученной у людей, знакомых с советской промышленностью и приехавших на Запад. Приведенные слова исходят от инженера, в прошлом одного из руководителей крупного машиностроительного завода. Следует иметь в виду, что эти наблюдения могли устареть, а также то, что опасно приписывать излишне большое значение любому единичному мнению.

[2] Там же.

нок. Наблюдается явная конвергенция в направлении одинаковых форм планирования.

Другой вопрос, важный как для социалистических, так и для несоциалистических систем, состоит в том, что собирается техноструктура делать с самостоятельностью, которой она требует. Каковы ее цели? Соответствуют ли они общественным целям? Каково взаимодействие между теми и другими? К этим вопросам — после предварительного обзора существующих взглядов — я и перехожу.

Глава X

ОБЩЕПРИЗНАННОЕ ПРОТИВОРЕЧИЕ

Прелесть экономического человека состояла в том, что мы точно знали, к чему он стремился.

Альфред Норс Уайтхед

1

Рынок стимулирует деятельность фирмы единственным путем. Стимул этот — обещание большего денежного вознаграждения. Если фирма не может повлиять на цены, подобно тому как молочная ферма из штата Висконсин не оказывает влияния на цену молока, то она лишена возможности выбора целей своей деятельности. Ей остается стремиться к денежной выгоде, а фактически к тому, чтобы эта выгода была наибольшей. Другие делают то же. Отказ от общепринятого образа действий означает убыток, банкротство и уничтожение. Нет сомнений, что решение подчинить денежные интересы интересам создания сносных условий существования для рабочих, коров или потребителей привело бы при отсутствии особого дополнительного дохода к финансовому краху. В условиях необходимости максимизации дохода фирма оказывается целиком во власти законов рынка.

Если фирма оказывает влияние на рыночные цены, то есть если она обладает властью, которая обычно ассоциируется с монополией, то всегда считалось, что она также будет стремиться к возможно большей прибыли. Может быть, она и удовлетворится меньшей прибылью, чем максимальная, но считали, что она будет стремиться к монопольной власти, с тем чтобы освободиться от ограничений, налагаемых конкуренцией на ее доходы. Что же заставляет фирму стремиться к монопольной власти, а затем не в полной мере использовать выгоды своего положения? Когда уровень спроса высок, фирма, обладающая монополией, может извлечь больше дохода

от своих рыночных операций, когда спрос ослабевает, она получает меньше. Но в той мере, в какой фирма стремится к наибольшей выгоде, она по-прежнему подвержена контролю со стороны рынка, и в конечном счете, движимая жаждой наживы, она зависит от предпочтений потребителей, выраженных в их покупках. Но если монополист систематически удовлетворяется меньшей прибылью, чем максимальная, то причины этой сдержанности следует искать в действии сил, находящихся вне рынка. Наряду с состоянием спроса эти силы будут фактором, определяющим цены, производство и прибыли. Вера в рынок в качестве трансцендентального регулятора экономического поведения требует, следовательно, одновременно веры в то, что фирмы, выходящие на рынок, всегда будут стремиться к максимизации своих доходов. Если такова логическая посылка, то по закону исключений нет нужды искать другие мотивы.

Когда планирование приходит на смену рынку, то утрачивает силу это замечательно простое объяснение экономического поведения. Технический прогресс и сопутствующее ему увеличение затрат капитала и времени заставляют фирму освободиться от неопределенности, присущей рынку. А по мере развития специализированной техники можно все меньше полагаться на рынок. Поэтому фирма устанавливает контроль над ценами, по которым она покупает материалы, полуфабрикаты и знания, и предпринимает меры для того, чтобы обеспечить себя всем необходимым по этим ценам. Она также устанавливает контроль над продажными ценами и предпринимает меры для того, чтобы потребители, производители или государство купили запланированное фирмой количество продукции по этим ценам. Вместо того чтобы подчиняться рынку, фирма в силу своих возможностей подчиняет рынок целям планирования. Цены, издержки, размеры производства, а соответственно и выручка, устанавливаются не рынком, но — в широких границах, которые будут рассмотрены ниже, — плановой политикой фирмы.

Целью этой плановой политики может оставаться наибольшая прибыль. Мы уже говорили, что высокий и надежный уровень доходов имеет важное значение для успеха техноструктуры. Но рынок уже более не определяет и не навязывает этой цели. Соответственно и максимизация прибыли — эта единственная цель, совместимая с законами рынка, — уже не является необходимостью. Фирма в условиях конкуренции лишена возможности выбирать цели. Монополия может ограничить себя меньшим, чем максимальная прибыль; но это не будет соответствовать ее монопольной природе. Планирование же есть результат не стремления эксплуатировать рыночные возможности, а результат, помимо всего прочего, ненадежности рынка. Подчинение рынку со всеми его индикаторами перестало существовать. Поэтому более нет оснований считать априори, что максимизация прибыли должна быть целью техноструктуры. Она может быть целью, но это еще следует доказать. Но доказать это трудно, если существуют другие цели, более важные по сравнению с прибылью, как свидетельство успешной деятельности техноструктуры. Это также трудно доказать, имея в виду, что прибыль достается не техноструктуре.

Если у техноструктуры имеются иные цели, помимо максимизации прибыли, то этот вопрос приобретает значительную важность и интерес. В каждый данный момент времени общественные цели, провозглашаемые либо, наоборот, скрытые — цели президента Соединенных Штатов и членов правительства, законодателей, юристов и генералов, — являются предметом научных изысканий, дают пищу для прогнозов, комментариев прессы и догадок репортеров. Подобный же интерес, хотя и в меньшей мере, вызывает деятельность органов управления штатов, городов и школьных округов. Но значительная область нашего бытия и почти все, что связано с добыванием и расходованием средств существования, зависит от решений техноструктуры. Она устанавливает цены, воздействует на наши покупки и распределяет доход среди участников производственного процесса. Планирование, осуществляемое техноструктурой, также распространяется, как мы видели, на управление спросом на те продукты, которые покупает государство. Поэтому, чтобы понять, каким образом и во имя чего нами управляют, нужно знать цели техноструктуры. Последние более не ограничиваются максимизацией прибыли; существует возможность выбора. В зависимости от этого выбора цены, объем производства и доход будут меняться. Ни в одном из этих вопросов корпорация не обладает полнотой власти; но ведь и политические деятели не имеют абсолютной власти, однако интерес к выяснению их намерений по этой причине не уменьшается. Простаки интересуются лишь тем, как ими правят из Вашингтона, Олбани, Сакраменто или из городской ратуши. Искушенные стараются понять цели промышленного планирования.

Однако эти проблемы, как мы покажем, встают перед нами лишь в том случае, если признается, что рынок более не всесилен. Но именно против этого все еще довольно решительно возражают. Следует рассмотреть, почему это оспаривается.

2

То, что фирмы, составляющие индустриальную систему, обладают значительной властью устанавливать цены, является общепризнанным среди экономистов. Защитники рынка удерживают свои позиции на второй линии обороны: фирмы контролируются рынком, но не в смысле полного подчинения, как в случае с молочной фермой, а по примеру монополии у классиков.

У этой защиты есть два аспекта. Предполагается, что фирма не оказывает сколько-нибудь существенного влияния на покупки потребителей и государства. Их суверенитет не оспаривается, он воспринимается как символ веры. Далее предполагается, что, хотя фирма может поступать иначе, она обязательно стремится к максимизации прибыли. Поэтому по мере изменения потребительского выбора и потребностей государства цены и уровни производства, при которых прибыли максимизируются, также меняются. Фирма реагирует на эти изменения. Следовательно, ее поведение по-прежнему контролируется рынком и в конечном счете потребителем.

И как бы ни была велика и могущественна фирма, так будет до тех пор, пока она подчиняет всю свою значительную власть желанию получить как можно больше прибыли.

Отсюда ясно, почему следует ожидать, что консерваторы будут исходить из посылки о максимизации прибыли. Власть рынка, являющаяся центральным пунктом традиционного анализа, зависит от обоснованности этой посылки. Намного лучше допустить существование монопольных, даже грабительских прибылей, чем признать бессилие рынка. И проницательные консерваторы с готовностью идут на это. Максимизация прибыли провозглашается наиболее мощной, наиболее всеобщей и наиболее живучей из всех сил, управляющих поведением предпринимателя»[1]. «Немногие тенденции могут столь сильно подорвать самые основы нашего свободного общества, как идея иной ответственности руководителей корпорации перед обществом, чем ответственность перед акционерами добиваться возможно большей прибыли»[2].

Но принцип максимизации прибыли защищают также и либералы. Одна из групп либералов, для которой монополия издавна представляла bête noire*, отвергает как преднамеренную апологетику мысль о том, что крупная корпорация не извлекает всего, что ей причитается. Предположить это — значит выгораживать монополию. Другая группа, соглашаясь, что фирма может и не максимизировать свои доходы, утверждает, что это все же будет сделано, поскольку таково единственно законное проявление экономической власти. Если же фирма соглашается на меньшее, чем максимум прибыли, то есть если она преследует какую-либо иную цель, помимо прибыли, то тем самым она берет на себя социальную ответственность, что никоим образом не входит в ее задачи. «Функция бизнеса состоит в достижении постоянных высоких прибылей. Суть свободного предпринимательства состоит в погоне за прибылью любым способом, который не нарушает самих основ его существования... Пусть государство заботится о всеобщем благе...»[3]. «Если нам не обойтись без руководителей... давайте объединимся и выберем себе руководителей — и будем руководить ими»[4].

То, что потребители и государство не суверенны в своем спросе и что ими управляют фирмы, снабжающие их товарами и услугами, достаточно обосновывалось в других главах этой книги. Методы, используемые при этом для воздействия на потребителя, например реклама, не могут оставаться в тайне. Читатель имеет полную возможность убедиться в этом на личном опыте. Что же касается доводов за и против максимизации прибы-

---

[1] Stigler G.J. The Theory of Price. Revised Edition. New York, 1952. P. 149.

[2] Milton Friedman. Capitalism and Freedom. Chicago, 1962. P. 133. Цит. также Ерлом Чейтом в кн.: «The Business Establishment». New York, 1964. P. 163. Широко признано, что профессора Стиглер и Фридмен являются двумя наиболее способными выразителями консервативных экономических взглядов в США.

* Чудовище *(франц.) — Прим. перев.*

[3] Levitt T. The Dangers of Social Responsibility. *Harvard Business Review.* Vol. 36. № 5, September—October 1958. P. 44—49.

[4] Lewis B.W. Economics by Admonition. *The American Economic Review.* Supplement 49 (1959). P. 395. Цит. Юджином Ростоу, см.: The Corporation in Modern Society // Ed. by E.F. Mason. Cambridge, 1959. P. 68. Эти же мысли подчеркивает проф. Ростоу.

ли, то они должны быть рассмотрены детально. Это необходимо сделать, даже если внутренняя противоречивость такой постановки вопроса будет очевидна для большинства читателей. До тех пор, пока не развенчана якобы решающая роль максимизации прибыли, закрыт путь к исследованию целей техноструктуры. Защита традиционалистами принципа максимизации прибыли стратегически вполне обоснованна. Как только мы отбрасываем этот принцип, открывается дорога потоку новых, непривычных, а порой и внушающих тревогу идей. Вот тут-то и обнаруживается, насколько дальновидны традиционалисты, защищая старую формулу, чтобы сохранить свои позиции.

Выявление противоречий в принципе максимизации прибыли требует некоторого терпения, но оно вполне вознаграждается. В наше время мало что может принести большее удовлетворение, чем вид людей, попавших в ловушку, ими же самими поставленную. Таково удовлетворение при виде либерала, оправдывающего свое поведение дома ссылкой на ограничительное толкование закона в этом вопросе. Такова радость по поводу того, что мэра — сторонника расовой сегрегации обнаружили в негритянском публичном доме. Такова же и радость, когда человека, кичащегося педантизмом в уплате налогов, ловят за руку при попытке хищения. В 30-е годы бывший президент Нью-Йоркской фондовой биржи Ричард Уитни был осужден за кражу нескольких миллионов долларов, переданных ему по доверенности. С сожалением отметим, что публика была очень довольна. И не потому, что люди жестоки либо злорадствуют при виде того, как их соотечественник, пусть даже выпускник Гарварда, попадает в Синг-Синг. Произошло это потому, что Уитни был известен как проповедник некой божественной неподкупности (своей и своих коллег по денежному рынку), исключающей всякую возможность злоупотреблений. Экономисты издавна безоговорочно утверждали, что ни один мотив человеческого поведения не может сравниться по силе со стремлением к личной выгоде. Тем приятнее обнаружить, что их защита принципа максимизации прибыли должна строиться на посылке о том, что люди, которые, как утверждают, максимизируют прибыль, на деле не максимизируют ее.

3

Предпосылка о том, что люди стремятся к максимизации своего дохода, то есть к тому, чтобы достичь наибольшей денежной выгоды для себя, привлекательна отсутствием сентиментальности. Именно такое поведение капиталисты постоянно стремились защитить, а социалисты неизменно осуждали, хотя и признавали, что оно соответствует человеческой природе. Было бы хорошо, если бы человек был так устроен, что желал бы трудиться для других. Но человек таков, что от него едва ли можно этого ждать, и уж, конечно, не в условиях современной экономики.

В то же время все согласны, что современная крупная корпорация, как правило, находится под контролем ее управляющих. Революция управляющих в отличие от революции техноструктуры общепризнанна. Все со-

гласны и в том, что до тех пор, пока доходы превышают определенный минимум, управляющим нечего бояться акционеров. Однако именно ради этих далеких, лишенных власти и безвестных акционеров управляющий стремится к максимизации прибыли. Ради своего вознаграждения менеджеры так грубо действовать не будут: предполагается, что здравомыслящий управляющий будет проявлять сдержанность. Итак, ответственные руководители корпорации отказываются от личного вознаграждения, с тем чтобы увеличить его размеры для других. Если придерживаться общепринятой точки зрения на корпорацию, то уже на этой стадии анализа в предпосылке о максимизации прибыли обнаруживается существенное противоречие.

Но противоречие становится еще более очевидным, стоит только признать роль техноструктуры. Если исходить из того, что власть принадлежит немногим высшим администраторам, то можно себе представить, что их денежные интересы по крайней мере не противоречат интересам собственников. Чем больше прибыль, тем большее жалованье им может быть выплачено, тем больше доход на акции, которыми они владеют, тем лучше перспективы вознаграждения опционами на акции, которые они выпускают сами для себя. Но даже эти предположения реализуются лишь в ограниченных условиях. Лишь в отношении немногих корпораций можно утверждать, что жалованье управляющих достигает максимума. Как недавно отмечал один вдумчивый исследователь, «... средний уровень жалованья управляющих даже в ведущих корпорациях не является чрезмерно высоким»[1]. Хотя астрономические суммы и не представляют исключения, они обычно достаются лишь самой верхушке. В руках управляющих сосредоточено незначительное число акций, а часто они просто не имеют их[2]. Опционы на акции, то есть право покупать акции, если они поднимаются в цене, по заранее обусловленным ценам, хотя и общеприняты, но распространены далеко не повсеместно и чаще рассматриваются как средство избежать уплаты налогов, чем как материальный стимул[3]. Таким образом, даже доводы в пользу максимизации личного дохода со стороны высших руководителей корпораций не очень-то сильны.

Но по мере роста техноструктуры окончательно теряет силу и без того весьма шаткое утверждение, что небольшое число управляющих может максимизировать свой доход посредством максимизации дохода акционеров. Власть переходит к организации. Даже наличие небольших пакетов

---

[1] Moore W.E. The Conduct of the Corporation. New York, 1962. P. 13.

[2] Как отмечалось в гл. VII, в 176 корпорациях, обследованных Р.А. Гордоном в 1939 г., средневзвешенная доля акций, находящихся во владении служащих и директоров, составляла 2,11%. Доля акций служащих была значительно ниже, и она была ниже у железнодорожных корпораций в сравнении с новыми промышленными. Список Гордона включал некоторые фирмы, например Форда, которые все еще целиком контролировались владельцами. Как показывает исследование мисс Ньюкамер, за четверть века, прошедшую после опубликования работы Гордона, произошло дальнейшее значительное понижение доли акций управляющих.

[3] «Это, безусловно, средство избежать уплаты налогов... поскольку прибыль от продажи акций облагается налогом с дохода на капитал по ставке 25%...». Moore W.E. The Conduct of the Corporation. New York. P. 13—14.

акций у высших руководителей более не является правилом. Оклады, как небольшие, так и высокие, зависят от размеров корпорации; они не меняются в зависимости от размера прибыли. Вместе с властью принимать решения приходит и возможность делать деньги, но предполагается, что хорошие служащие будут от нее воздерживаться. Члены техноструктуры заранее осведомлены об изменениях в производстве, ассортименте, ценах, о предстоящих государственных заказах и, пользуясь модным выражением, видят горизонты технического прогресса. Эта информация может быть с выгодой использована. Если бы каждый пытался действовать в отдельности — в сфере операций компании с акциями, в области снабжения и сбыта — либо передавал за деньги другой фирме свои знания и опыт, корпорацию растащили бы на части. Однако благонамеренный служащий компании так поступать не станет; предельно эффективный моральный кодекс корпорации исключает такое поведение. Более того, групповой процесс принятия решений ведет к тому, что почти все действия и даже мысли отдельных лиц становятся общим достоянием. Не удивительно, что в результате претворяется в жизнь моральный кодекс, а служащие ведут себя очень честно. Техноструктура не допускает секретности, на которой произрастают злоупотребления и должностные преступления.

Итак, техноструктура в силу необходимости исключает погоню за личной выгодой. Как следствие этого, то, что запрещено рядовому научному работнику, инженеру, оформителю заказов или сбытовому агенту, также должно быть запрещено и старшим служащим. Нельзя заставить рядового работника сопротивляться искушению заработать на стороне, если ему известно, что руководители оставляют за собой прерогативу искать побочный заработок.

Члены техноструктуры не получают те прибыли, которые они максимизируют. Они должны воздерживаться от погони за личной выгодой. Следовательно, если придерживаться традиционной точки зрения на максимизацию прибыли, то они должны стремиться делать для других, а именно для акционеров, то, что им делать для себя запрещается. Именно на этих основаниях покоится теперь доктрина о максимизации прибыли в зрелой корпорации. Утверждают, что стремление к прибыли, подобно половому влечению, имеет характер безусловного рефлекса. Одновременно утверждают, что этот рефлекс действует не в пользу первого лица, а в пользу третьего. Он отделяется от собственной персоны и проявляется в пользу безвестных, безымянных и лишенных власти людей, которые не имеют ни малейшего понятия о том, действительно ли их прибыли максимизируются. Если продолжить аналогию с сексом, то стоит вообразить себе мужчину с натурой активной, любвеобильной и не склонной к воздержанию, который отказывается от обладания прелестными, доступными и даже обнаженными женщинами, с тем чтобы максимально увеличить возможности других мужчин, о существовании которых он знает лишь понаслышке. Таковы логические основания доктрины о максимизации в условиях, когда произошло полное отделение власти от вознаграждения.

4

В начальной стадии развития корпорации, особенно в 1930-х годах, выражали опасение, что люди, контролирующие фирму, сделают ее инструментом своего личного обогащения. А это, как опасались, приведет к разрушению корпоративной формы предприятия в целом.

Предсказания выглядели обоснованными и мрачными. Когда рухнули громадные империи в сфере коммунального обслуживания — «Инсуллс» и «Ассошиэйтед гэс энд электрик», — стало очевидно, что материальные интересы индивидуальных акционеров грубо попирались во имя обогащения и удовлетворения честолюбия тех, кто стоял у власти. То же произошло и с другими крупными энергетическими, транспортными и промышленными компаниями, разорившимися в этот период. Во всех этих компаниях вложения тех, кто находился у власти, были малы либо совершенно незначительны по сравнению с общей суммой активов: О.—П. и М.—Д. Ван Свирингены, эксцентричные кливлендские железнодорожные магнаты, контролировали железнодорожную систему с активами в 2 млрд долл. при посредстве своего вклада, не превышавшего 20 млн долл. Альберт Х. Виггин из «Чейз нэйшнл бэнк» испытывал острую нехватку акций возглавляемого им банка в период биржевого краха 1929 г. В результате он сколотил небольшое состояние на падении курса акций, а впоследствии изобретательно аргументировал, что отсутствие собственных акций, свидетельствующее о скромном материальном положении, способствует повышению заинтересованности служащих в делах компании. После того как 12 марта 1932 г. в Париже Ивар Крюгер простился со своими друзьями по финансовому тресту и покончил с собой выстрелом из специально для этой цели купленного пистолета, стало известно, что он воспользовался контролем над многочисленными корпорациями в дюжине стран, для того чтобы лишить акционеров этих корпораций сотен миллионов долларов. Это была максимизация личных доходов в подлинно массовом масштабе. Ученые сделали вывод, что руководители крупнейших корпораций в меру своих сил будут стремиться соединять максимизацию прибыли с возвеличиванием своих персон. Обществу угрожает воровство беспрецедентных размеров. Профессор Гарвардского университета Уильям З. Рипли, который в 20-е годы считался ведущим специалистом по корпорациям, предупреждал президента Кулиджа, что «махинации, подтасовка данных, взяточничество и надувательство»[1] угрожают всей экономической системе. Адольф А. Берль, преемник Рипли в качестве высшего авторитета в делах корпораций, пришел к выводу, что зрелая корпорация лишает владельцев акций всяких реальных прав. Результат этого может быть двояким. Либо управляющие станут доверенными лицами, действующими в условиях тщательного надзора по поручению «бездеятельных и безответственных»[2] владельцев, что отрицательно скажется на инициативности, либо же «они будут действо-

[1] White W.A. A Puritan in Babilon. New York, 1939. P. 337.
[2] Berle A.A., Jr., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. New York, 1948. P. 354.

вать в своих собственных интересах... и используют часть капитальных активов в своих целях»[1]. Это поведет к развитию «корпоративной олигархии и вероятности наступления эры корпоративного грабежа»[2]. Поскольку ни один из этих результатов не представляется желательным, проф. Берль делает вывод, что государству следует установить контроль над управляющими[3].

Но опасные тенденции не развились. Произошло это отчасти потому, что некоторые из наиболее легких путей обогащения были запрещены законом. Федеральный закон о ценных бумагах 1933 г. и последующие поправки к нему обязали управляющих предавать гласности размеры своих заработков и пенсионных взносов. Было также принято решение о публикации стоимости имущества и услуг, проданных корпорации, поскольку завышенная оценка в таких случаях служила превосходным средством для перекачивания корпоративных денег в частные руки. То же самое касалось и отчетов о сбыте продукции, что препятствовало заниженным оценкам со стороны заинтересованных лиц. Закон о холдинг-компаниях в области коммунального хозяйства 1935 г. ограничил использование этих компаний в целях создания пирамиды участии и отстранения собственников от контроля. Была создана правительственная комиссия по ценным бумагам и биржевым операциям для проведения в жизнь этих законов. Их авторы твердо верили в то, что максимизация прибыли управляющими корпорацией в отличие от ее подлинных собственников глубоко враждебна системе, построенной на принципе прибыльности. Следует добавить, что в результате своих усилий защитить эту систему, ограничивая управляющих, они заслужили репутацию крайних радикалов.

Это законодательство в основном затронуло тех, кто, подобно убийцам и ворам, не мог жить в соответствии с общепринятыми нормами поведения. Даже в 20-е годы в большинстве корпораций не было злоупотреблений, как уже тогда называли максимизацию личных доходов теми, кто захватил контроль над корпорацией. Закон закрыл лишь некоторые из путей, ведущих к обогащению. Управляющие любой развитой и прибыльной корпорации располагают многочисленными законными и неиспользованными возможностями для увеличения своего личного дохода в ущерб акционерам. Для осуществления этих возможностей, куда входит большее жалованье, большие отсроченные платежи и пенсионное обеспечение, большие размеры опционов акций и распределения акций внутри корпорации, большие размеры участия в прибылях, требуется лишь формальное благословение со стороны правления.

---

[1] Berle A.A., Jr., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. New York, 1948. P. 354.

[2] Ibid. P. 355.

[3] Этот важнейший вывод, сформулированный в осторожных выражениях, делается в конце большой книги. Похоже, что он не был замечен. Будь многочисленные критики этой книги несколько прилежнее, они, несомненно, более усиленно подчеркивали бы значение ранних социалистических взглядов для весьма продолжительной и выдающейся общественной деятельности профессора Берля.

Но опасность злоупотреблений на путях максимизации личных доходов исчезала по мере того, как власть переходила в руки техноструктуры. Во всех тех корпорациях, которые вызывали тревогу общественности в 20—30-е годы нашего столетия, важнейшей фигурой все еще был предприниматель. Хотя его доля в капитале часто бывала невелика, его контроль основывался на финансовых возможностях, а не на компетентности в вопросах управления или производства. По мере роста техноструктуры с ее новой психологией и широкой диффузией власти, действующими в качестве предохранителя против жажды личного обогащения (или воровства), эта опасность исчезала. И хотя в 20—30-х годах часто выражали сомнение в том, сможет ли корпорация преодолеть тенденции к максимизации личных доходов со стороны тех, кто способен захватить финансовый контроль, в 60-х годах эта проблема приобрела чисто академический интерес[1].

Читатель, видимо, уже почувствовал связь между обсуждаемыми вопросами и ранее рассмотренной проблемой перемещения власти от одного фактора производства к другому. Когда капитал играл решающую роль и капиталисту принадлежал контроль над корпорацией, он максимизировал то, что он поставлял, а именно доход на капитал. Такое поведение было характерным для тех случаев, когда его доля в капитале была мала и, следовательно, он мало что мог выиграть от улучшения общих показателей деятельности фирмы, зато мог значительно обогатиться, расхищая ее капитал. Что же касается техноструктуры, то она поставляет не капитал, а специальные познания и организаторские способности. Поэтому нет основания априори полагать, что она будет стремиться к максимизации дохода на капитал. Более вероятно, что она будет стремиться к максимизации успеха в качестве организации. Но перед тем, как продолжить эту линию рассуждений, следует окончательно свести счеты с защитниками принципа максимизации.

5

Почти все экономисты уклоняются от анализа противоречия между принципом максимизации прибыли и тем, что повсеместно принято считать принципами рационального поведения управляющих, довольно простым, но едва ли убедительным образом: они игнорируют современную действительность. В учебниках и теоретических моделях современная крупная корпорация игнорируется. Предполагается существование предпринимателя. Для «большинства экономистов даже в настоящее время «предприниматель» все еще означает владельца-управляющего, как обыч-

[1] В начале 60-х годов стало известно, что руководящие работники «Крайслер корпорейшн» обеспечивают себе значительные доходы, вкладывая средства в предприятия, поставляющие товары и услуги этой компании. То огромное внимание, которое привлек этот случай, и быстрота, с какой были приняты меры, сами по себе свидетельствуют о его исключительном характере. Характерно также, что это дело совпало с общим ухудшением показателей деятельности компании. Максимизация личных доходов со стороны руководящих работников привела, как и следовало предвидеть, к ухудшению деятельности всей техноструктуры.

но подразумевается, когда речь идет о небольшом предприятии обрабатывающей промышленности»[1].

Интересно отметить, что кастовая структура факультетов экономики в университетах способствует этому упрощению. Экономическая теория пользуется наибольшим престижем в качестве предмета для преподавания и изучения. Экономика сельского хозяйства, экономика труда и экономика торговли — это предметы более низкого ранга. То же самое относится и к организации промышленности и финансам корпораций. Исследователям проблем корпорации факт отделения собственности от контроля в крупном предприятии давно известен. Но поскольку этот факт признан в тех сферах интеллектуальной деятельности, которые котируются ниже, теоретик может его игнорировать. Его принадлежность к высшей касте позволяет ему делать такие логические посылки, какие он предпочитает. В соответствии с этим он исходит из того, что управление предприятием по-прежнему связано с широким участием в прибылях. Следовательно, нет оснований ставить под вопрос положение о том, что доходы должны максимизироваться[2]. А раз так, то нет оснований рассматривать другие цели. Не всех, конечно, удовлетворит такое решение; многие с недоумением воспримут исключение «Дженерал моторс», «Дженерал электрик» и «Стандард ойл оф Нью-Джерси», а также подобных им по размерам и организационной структуре компаний из современного экономического анализа. Но поразительнее всего, что именно так и поступают, а это в свою очередь служит для того, чтобы исключить из анализа цели иные, чем максимизация прибыли, и провозгласить высший авторитет рынка.

Многие современные теоретики все же включают в свой анализ «Дженерал моторс». Они соглашаются с тем, что современной корпорацией ру-

---

[1] Gordon R.A. Business Leadership in the Large Corporation. Washington, 1945. P. 11.

Это было написано около двадцати пяти лет назад, и лишь в немногих науках встретишь такое завидное постоянство, особенно когда речь идет об ошибках. Эта мысль почти дословно была повторена в 1964 г. Робином Мэррисом в его очень интересной книге: «The Economic Theory of Managerial Capitalism». New York, 1964, p. 5. Профессор Гордон добавляет: «Развитие математической экономии и теории общего равновесия усилило механистический подход к предпринимательской деятельности». Gordon R.A. Business Leadership in the Large Corporation. Washington, 1945, p. 18. Посылка о том, что собственность объединена с управлением, более удобна для таких теоретических и математических упражнений. Но приспособление посылок не к реальности, а к требованиям техники анализа следует считать довольно сомнительным научным приемом. Среди курьезов экономической науки отметим то, что в ней часто подвизаются люди, чрезвычайно гордые тем, что они виртуозно владеют аналитическими и математическими методами, и готовые при случае выставить себя блюстителями научной морали.

[2] Многие теоретики в действительности не столь прямолинейны. Мой выдающийся коллега профессор Роберт Дорфман исходит из следующего весьма осторожно сформулированного положения: «В целом гипотеза о максимизации не опирается на реальные факты столь прочно, как это требуется от фундаментальной научной гипотезы. Но значительные и длительные отклонения от того поведения, которое она постулирует, чрезвычайно редки, особенно в отраслях, где число фирм велико. Поэтому ею *можно все же пользоваться* в качестве обоснованной рабочей гипотезы». Dorfman R. The Price System. New York, 1964. P. 42. (Курсив мой. — *Дж. Г.*) Однако, ограничивая максимизацию отраслями, где «число фирм велико», он тем самым, как я сейчас покажу, исключает индустриальную систему, как она здесь понимается, а следовательно, наиболее значительную и современную часть экономики.

ководят управляющие. Они признают власть корпорации на рынке. И они осторожно соглашаются, что она не максимизирует свою прибыль. Они полагают, однако, что это существенно не меняет дела. «Как только фирма достигает сколько-нибудь значительных размеров и получает некоторый контроль над ценами, она позволяет себе несколько ослабить погоню за максимальной прибылью»[1]. «Ослабление принципа максимизации результатов возможно лишь в ограниченных рамках, и ...там, где возникают серьезные диспропорции, причина их лежит в контроле над рынком...»[2]. «Гипотеза о максимизации прибыли больше оправдывает себя применительно к отраслям, в которые входит большое число фирм, чем к монополии или к отрасли, состоящей из немногих фирм»[3].

Но если глубже вдуматься в эти заявления, то в них содержится значительная уступка. Они исключают крупные фирмы, а также те фирмы, которые обладают властью над рынком, из сферы действия принципа максимизации. Сказать, что крупные фирмы не максимизируют прибыли, либо предположить, что возможно наличие других целей в тех случаях, когда осуществляется власть над рынком, — значит согласиться с тем, что максимизация отсутствует в той части экономики, которая составляет предмет нашего рассмотрения. Цели максимизации прибыли не преследуют компании, производящие автомобили, алюминий, резину, синтетические волокна, металлические банки, жевательную резину, шоколад, стекло, мыло, готовые завтраки, сигареты, большинство электротоваров, самолеты, тракторы, вычислительные машины, пишущие машинки, большинство изделий химической промышленности, предприятия связи, транспорта и ряда других отраслей, где доля каждой фирмы в сбыте соответствующей продукции высока и где их власть над рынком не только значительна, но и очень велика[4]. Защитники принципа максимизации прибегают здесь к довольно хитроумному приему. Вначале постулируется принцип максимизации прибыли. Затем в качестве уступки реальным фактам из действия этого принципа исключается индустриальная система, то есть самая крупная, наиболее типичная и современная часть экономики. Критически мыслящий читатель едва ли удовлетворится такой социальной географией Соединенных Штатов, в которой говорится следующее: если не считать Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес и все другие населенные пункты крупнее, чем Седар-Рапидс, то можно утверждать, что эта страна состоит из небольших городишек, застроенных домами с палисадниками. К такому сомнительно-

---

[1] Dorfman R. Economics. New York, 1964. P. 488.

[2] Peterson S. Corporate Control and Capitalism. // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. LXXIX. № 1, February, 1965. P. 14. В этой статье профессора Петерсона откровенно и искусно защищаются рассматриваемые здесь ортодоксальные взгляды.

[3] Dorfman R. The Price System. P. 42.

[4] Этот перечень, за исключением транспорта и связи, выбран наугад из 60 отраслей, в которых отгрузки крупнейших 8 фирм в 1958 г. составили не менее 75% суммы отгрузок предприятий отрасли. «Economic Concentration, Overall and Conglomerate Aspects» 1964, p. 89. Однако этим перечнем ни в коем случае не исчерпываются отрасли, где фирмы осуществляли власть над рынком. Здесь, к примеру, не упомянута сталелитейная промышленность.

му построению прибегают лишь потому, что данная посылка имеет исключительно важное значение для экономической науки в том виде, как ее обычно преподают.

Другие экономисты молчаливо отказались от принципа максимизации в тех случаях, когда корпорация сознает свою ответственность перед обществом или последствия с точки зрения экономической политики. К примеру, рост цен на продукцию индустриальной системы, как правило, следует за переговорами о заключении коллективного договора. Но если оказалось возможным увеличить доходы посредством роста цен после того, как была повышена заработная плата, то они могли бы быть увеличены и перед этим. Но какие-то соображения, иные, чем стремление к максимизации прибыли, должно быть, оказывали сдерживающее влияние.

Современная экономическая политика содействует такого рода сдержанности. Она стремится ограничить рост заработной платы пределами, определяемыми снижением издержек производства, в особенности тем снижением, которое отражает рост производительности, обусловленный техническим прогрессом. А так как в итоге издержки производства остаются неизменными, то к фирмам обращаются с призывом проводить политику стабильных цен. Никто не отрицает, что корпорации могут добиться более высокой прибыли, повысив цены. Такая политика твердо основывается на том факте, что они не преследуют целей максимизации прибыли. Соответственно экономисты, которые поддерживают такую политику, тем самым молчаливо отказываются от своей приверженности принципу максимизации. В дальнейшем я объясню, почему эта политика необходима для экономического руководства индустриальной системой.

И наконец, небольшая группа ученых — Робин Мэррис из Кембриджского университета[1], Уильям Баумоль из Принстонского университета, Джек Дауни из Лондонского университета, а также, хотя и с оговорками, мой бывший коллега одаренный профессор из Института научного усовершенствования Карл Кейзен — восприняли факт отделения собственности от контроля в зрелой корпорации и его значение для максимизации прибыли. Исходя из этого, они постарались найти объяснение для поведения управляющих, которое действительно или с виду не противоречит факту этого отделения. Этим стараниям все еще мешает рыночный мистицизм; если бы они осознали полное значение отказа от принципа максимизации прибыли, то они последовали бы моему примеру, рассматривая современную корпорацию как инструмент планирования, преодолевающий рынок. Тем не менее частично они осветили некоторые стороны вопроса, и я в полной мере использую их работы в последующих разделах[2].

---

[1] The Economics of «Managerial Capitalism».

[2] William J. Baumol, Business Behavior, Value and Growth. New York, 1959; Jack Downie, The Competitive Process, London, 1958. Среди прочих статей см.: Kaysen C. The Social Significance of the Modern Corporation // *The American Economic Review.* Vol. XLVII. № 2, May 1957; также в кн.: The Corporation in Modern Society и Another View of Corporate Capitalism. *The Quarterly Journal of Economics.* Vol. LXXIX. № 1, February 1965.

6

Как уже неоднократно подчеркивалось, максимизация прибыли исключает другие цели. Именно поэтому тезис о максимизации столь необходим для того, чтобы обсуждение вопросов политики корпораций не вышло за пределы компетенции экономиста. Именно поэтому принцип максимизации столь усиленно защищается.

В последние годы от этого принципа отказалась, помимо ряда экономистов, также довольно значительная группа видных бизнесменов и прочих представителей бизнеса. Не все из этих выступлений следует принимать всерьез: в прошлом многие откровенно корыстные люди с жаром доказывали свою приверженность более высоким моральным принципам, чем погоня за деньгами. Но это могло ввести в заблуждение лишь чрезмерно доверчивых людей. Вера в максимизацию прибыли все еще поддерживается боязнью показаться слишком наивным. Но многие в полной мере осознали, что зрелая корпорация обладает значительной властью, помимо погони за прибылью. Понимание этого факта оказывает влияние на общественность. Те, кто осознал его, постарались в соответствии со своими взглядами и системой предпочтений уточнить правила, согласно которым эта власть должна использоваться.

Результатом явилась страшная разноголосица в определении целей корпорации. Эти определения включали все, начиная от утверждения бывшего председателя правления компании «Стандард ойл оф Нью-Джерси» Фрэнка Абрамса, что основной целью является справедливое распределение дохода, то есть «поддержание справедливого и эффективного баланса между притязаниями различных непосредственно заинтересованных групп: акционеров, наемного персонала, потребителей и общественности в целом»[1], кончая декларациями о том, что основными целями являются улучшение системы высшего образования, повышение экономической грамотности, сопротивление подрывной деятельности, поддержка американской внешней политики, укрепление общественных связей, усиление двухпартийной системы, поддержка конституции, изменение конституции во имя выявления ее первоначального содержания, а также защита свободы и свободного предпринимательства. Много лет тому назад Брюс Бартон, деятель рекламы и правовед, пришел к выводу, что, будь Иисус Христос жив, он стал бы скорее бизнесменом, чем строительным рабочим. Имея в виду обилие проповедей относительно высших целей корпорации, поневоле задумываешься, не осуществилась ли мечта Бартона. «Сегодня представители корпораций столь обильно изливают со страниц прессы доказательства ответственности перед обществом, что стало просто трудно вставить серьезное слово. Каждый хочет высказаться, и почти все искренне верят в то, что говорят! Чувство самоотверженности пронизывает высшие слои корпоративной бюрократии»[2].

---

[1] Цит. Ростоу в кн.: «The Corporation in Modern Society». P. 60.

[2] Theodor Levitt, The Dangers of Social Responsibility. // *Harvard Business Review*. Vol. 36. № 5, p. 42.

Было бы неверно расценивать эти заверения относительно осознания социальных целей со стороны идеологов корпорации лишь как соревнование в искусстве говорить банальности. Они отражают и тот существенный факт, что современная корпорация обладает властью формировать общество. Эта власть не исчезает, когда бизнесмены, следуя совету экономистов из лагеря традиционалистов, объявляют своей единственной целью прибыль. Она может быть использована и в погоне за прибылью. В этом также проявляется власть. Но власть используется и для того, чтобы добиваться других целей. Власть должна проявляться вовне — это не нижнее белье, которое никто не видит.

Однако в заявлениях для прессы и в речах представителей корпораций истинные цели не раскрываются. Как многие справедливо подозревают, эти заявления служат всего лишь дымовой завесой. Власть используется, как и следовало ожидать, во имя глубинных интересов или целей техноструктуры, которой эта власть принадлежит. Эти цели не афишируются. Как и большинство человеческих устремлений, они воспринимаются скорее как нечто само собой разумеющееся. Нашей следующей задачей является определение этих целей, а также методов, при помощи которых общество ставится на службу этим целям.

Глава XI

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ПОБУДИТЕЛЬНЫХ МОТИВОВ

1

Необходимо познать истинные цели техноструктуры и методы их осуществления. Познав их, мы поймем, ради каких целей и какими способами нами управляют в той значительной области нашей повседневной жизни, которая находится под воздействием индустриальной системы. Люди издавна считали важным знание того, как правительства устанавливают налоги. Но значительно более важно познать процессы, управляющие размерами доходов, установлением цен и формированием покупательского спроса.

Проблема целей начинается со взаимоотношений между личностью и организацией, в данном случае техноструктурой. То, что организация ждет от общества, является лишь отражением того, что ее члены ждут от организации. Если солдаты служат только за плату, то армия вряд ли будет глубоко интересоваться вопросами политики — по крайней мере до тех пор, пока солдаты получают вознаграждение. Но если, подобно солдатам Кромвеля, они служат для того, чтобы спасти свои души, то вряд ли

они будут безразличны к политике, особенно в порочной стране. Тогда законодателям лучше держать свои двери на замке. Если же в армию вступают не столько из-за избытка воинской отваги, сколько для того, чтобы сделать политическую карьеру, как это происходит в Латинской Америке, то опасность еще более возрастает. Если от корпорации ждут в основном денежной выгоды, то и корпорация будет стремиться к тому, чтобы получить от общества деньги. Но если те, кто причастен к корпорации, руководствуются соображениями экономической безопасности или престижа, то это не может не отразиться на том, как ведутся дела в корпорации.

То, что общество ждет от организации, зависит в свою очередь от отношения организации к личности. Если солдаты служат за плату, то государство должно платить им для поддержания боевой готовности. Южного плантатора можно было призвать в армию по повестке вместе с его рабами, поскольку последние были лишены свободы выбора. Солдаты добровольческих армий не нуждаются в оплате, но они должны служить во имя какого-то дела. Сотрудники научной лаборатории в Калифорнийском технологическом институте могут работать долгие часы сверхурочно, чтобы следить за ходом космического эксперимента. Они связаны с организацией силой своего научного интереса. Но текстильная фабрика и автомобильный завод не могут рассчитывать на такое же отношение: их технический и производственный персонал работает за плату.

Экономисты мало занимались этими вопросами. Предполагается, что в экономической жизни люди реагируют лишь на денежное вознаграждение или на принуждение. В современном обществе принуждение в значительной мере, хотя никоим образом не окончательно, отошло в прошлое. Поэтому лишь денежное вознаграждение сохраняет свое значение. Вообще говоря, чем выше оплата, тем продолжительнее и добросовестнее трудится человек. Лишь в отношении очень бедных и тех, кто работает в сфере услуг, подобно домашней прислуге, иногда высказывается опасение, что излишняя оплата может отрицательно сказаться на их прилежании.

Денежное вознаграждение как мотив в свою очередь служит оправданием для главной цели фирмы — максимизации прибыли. Достижение этой цели означает, что фирма получает максимум от рынка; это позволяет фирме больше платить своим работникам, требуя от них соответствующей отдачи.

Хотя такая схема облегчает экономисту жизнь, но, к сожалению, она плохо согласуется с реальностью. Помимо денежного вознаграждения, еще две силы из возможных четырех крепкими узами связывают личность с организацией. Эти дополнительные мотивы несовместимы со стремлением фирмы к максимизации прибыли. Здесь нет логического противоречия. Как мы видели, максимизация прибыли не согласуется с политикой техноструктуры в зрелой корпорации. Но это компенсируется другими мотивами. Более того, они имеют существенное значение, если мы хотим дать удовлетворительное объяснение политики техноструктуры. Внутри себя реальность всегда гармонична.

2

В наиболее известном определении организацией называется «система сознательно согласованных действий или сил двух или более лиц»[1]. Наиболее важный элемент в этом определении — согласованность. Это означает, что те, кто причастен к организации, согласны отказаться от своих личных целей или задач и подчинить свою деятельность целям организации. Все они работают во имя общих целей. Их действия согласованны. Побудительные мотивы — это те средства или стимулы, с помощью которых достигается согласованность, то есть те средства или стимулы, которые побуждают отдельных личностей отказаться от своих личных целей и с большим или меньшим желанием подчиниться целям организации.

Для уяснения сути дела представим себе группу людей, копающих канаву. Копание канавы вряд ли может быть увлекательным занятием для обычного человека. Цель такой группы или организации будет, вероятно, достигнута, когда канава будет полностью аккуратно вырыта. Задача состоит в том, чтобы люди отказались от своих личных стремлений в интересах совместной работы лопатами. Это может быть достигнуто следующим образом.

1) Группа может заставить принять свои цели. За каждым человеком с лопатой стоит другой с дубинкой. Отказ согласиться с целями группы ведет к отрицательному вознаграждению в виде наказания. Не будет открытием, если такого рода побудительный мотив мы назовем принуждением.

2) Согласие с общей целью может быть куплено: в конце канавы стоит человек с деньгами. Согласие с целями организации ведет не к отрицательному, а к положительному вознаграждению. Взамен этого вознаграждения человек «предлагает организации... свое время и посильное умение»[2]. Таков денежный мотив.

3) Личность, будучи связана с группой, может прийти к выводу, что цели группы выше ее собственных интересов. В случае копания канавы вероятность этого меньше, чем при исполнении камерной музыки, в политическом заговоре или на корабле. Но и здесь она существует. Если канава позволит осушить особенно неприятное и малярийное болото, то человек, участвующий в коллективном начинании, может преисполниться сознанием полезности общего дела. Иначе говоря, он сочтет, что цели группы важнее его собственных первоначальных намерений, и поэтому примет участие в их осуществлении. «Люди в отличие от машин способны оценивать свои позиции относительно чужих позиций и воспринимать чужие цели как свои собственные»[3]. Такое восприятие не будет принудительным. Оно не куплено, хотя оно и не исключает вознаграждения. Вслед за профессором Гербертом Саймоном такой побудительный мотив можно назвать отождествлением (identification)[4].

---

[1] Barnard C.J. The Functions of the Executive. Cambridge, 1958. P. 73.
[2] Simon H.A. Administrative Behavior, Second Edition. New York, 1957. P. 115.
[3] March J.G., Simon H.A. Organizations. New York, 1958. P. 65.
[4] Этот термин, содержащий некоторые оттенки «психологии пригорода» (suburban psychology), нельзя признать полностью удовлетворительным. В начальной стадии разработки этих идей я употреблял слово «подчинение» («conformance»), и именно оно встреча ▶

4) И наконец, человек может служить организации не потому, что он ставит ее цели выше собственных интересов, а потому, что он надеется привести их в более точное соответствие со своими собственными целями. Так, вступив в организацию, занимающуюся копанием канав, он может надеяться, что вырытая канава по ширине, глубине и направлению будет более точно соответствовать его идеалу в этом вопросе.

Но повторяем, землекоп — это не самый яркий пример. Служащий кабинета министров, который охотно оказывает услуги и иногда даже участвует в деле, для него лично непривлекательном, чтобы содействовать тому, что он одобряет, — это более удачный пример. То же можно сказать и о политическом деятеле, готовом скорее занимать скромное положение в крупной партии, чем возглавлять движение, единственным участником которого он является. Так и служащий корпорации соглашается заниматься скучной и неувлекательной работой в надежде найти поддержку для некоторых собственных идей.

Участие в деятельности организации, с тем чтобы приспособить ее цели к собственным интересам, служит важным мотивом. Но в отличие от принуждения, денежного вознаграждения и даже отождествления целей этот мотив получил значительно меньшее признание в теории организации. Для него следует найти определение, и я предлагаю назвать его приспособлением (adaptation). Приспособление, как мы убедимся, тесно связано со стремлением к власти в организации.

Принуждение, денежное вознаграждение, отождествление и приспособление целей могут служить мотивами деятельности личности как в отдельности, так и в сочетании. Их совместное влияние я называю системой мотивов. Силу каждого данного мотива или системы мотивов следует измерять той степенью прочности, с какой она (личность) связана с организацией. Системы мотивов значительно отличаются друг от друга в зависимости от того, какие мотивы в них входят. Некоторые мотивы приходят в столкновение и тем самым нейтрализуют друг друга. Некоторые мотивы сочетаются слабо. Другие значительно усиливают действие друг друга, и эффективной следует считать такую организацию, когда имеет место такой эффект. Цели организации в этом случае достигаются наилучшим образом. Итак, я перехожу к взаимоотношению между различными мотивами.

Продолжение сноски со стр. 128.

ется в давно не просматривавшихся мною записях лекций, сделанных студентами. Но по своему звучанию это слово предполагает, что личность каким-то образом побуждается или принуждается к подчинению, а это не соответствует искомому смыслу. Слово «отождествление» лишено оттенка принуждения, и поэтому лучше воспользоваться им. Я хотел бы высказать признательность профессору Саймону и его сотрудникам. Литература по проблемам организации и организационной теории исключительно бедна. Наиболее выдающимся исключением является работа профессора Герберта А. Саймона и его коллег в прошлом и настоящем по Технологическому институту Карнеги. Два тома озаглавлены «Administrative Behavior and Organization». Всем, кто специально изучает проблемы организации, следует ознакомиться с этими трудными, но вознаграждающими за потраченные усилия книгами.

3

Принуждение и денежное вознаграждение сочетаются различным образом. Те, кого принуждают участвовать в осуществлении целей организации угрозой наказания, то есть путем отрицательного вознаграждения, всегда получают некоторое положительное вознаграждение. Рабу, если он не работает, достается плеть; если он работает, то получает пищу и какое-нибудь жилье. Как мы увидим, принуждение в разной степени сочетается и с денежным вознаграждением.

Принуждение несовместимо ни с отождествлением, ни с приспособлением. Если человека принуждают принять цели организации, то вряд ли он, по крайней мере до тех пор, пока он чувствует принуждение, признает их приоритет перед своими собственными целями. Но этот конфликт не является абсолютным. Считается, что домашние рабы в отличие от рабов на плантации принимают цели своих хозяев. Вследствие этого они считаются ненадежными в случаях бунта. Новобранцу, который неохотно шел на службу, может быть, со временем даже понравится казарма и плац-парад. Но общее правило таково: то, что является обязательным, не может быть делом выбора. Естественным результатом будет отчуждение, а не отождествление. Не раз утверждали, что рабы и крепостные крестьяне любят своих хозяев и глубоко проникаются их целями. Однако это редко удерживало их от того, чтобы при случае во имя собственных целей сжечь дом хозяина вместе с его обитателями или другим аналогичным способом выразить свой гнев.

Точно так же принуждение несовместимо и с приспособлением. Если человек вынужден принять цели организации, он не будет действовать во имя этих целей и будет надеяться приспособить их к собственным целям. Когда его согласие вынуждено, он понимает, что не имеет власти над чуждыми ему целями. Крепостной, раб или заключенный воспринимают цели организации, с которой они связаны, как нечто данное и, за исключением отдельных случаев, считают их совершенно чуждыми. Они делают лишь то, за что не подлежат наказанию. К этому же сводится старое солдатское правило: принимай жизнь такой, как она есть, и никогда не будь добровольцем.

Денежный мотив может в той или иной степени сочетаться с принуждением. Это зависит от уровня вознаграждения и характера выбора, который имеет данная личность. Если элемент принуждения значителен, то в этом случае денежный мотив несовместим ни с отождествлением, ни с приспособлением. Если он незначителен, то другие мотивы вполне совместимы. Это различие имеет большое значение для понимания функционирования современной экономики.

Для рабочего, лишившегося заработка на джутовой фабрике в Калькутте, так же как и для американского рабочего в период Великой депрессии, вероятность найти когда-нибудь другую работу очень мала. У него нет сбережений. Ему не выплачивают пособие по безработице. Альтернативой его существующему положению является, следовательно, медленная, но

неизбежная голодная смерть. Судьба беглого раба на Юге до гражданской войны или крепостного крестьянина до реформы Александра II была ненамного более тяжелой. Выбор между голодом и телесными наказаниями, в конце концов, оставался делом вкуса. Отвращение к организации, которая принуждает к принятию своих целей, одинаково в каждом из приведенных примеров. Это отвращение исключает отождествление целей. Повторяем, сам факт работы по принуждению ясно показывает рабочему его бессилие в отношении организации и ее целей. Тем самым исключается также и приспособление. Современный индустриальный рабочий, потерявший или оставивший работу, может, напротив, вполне рассчитывать на получение другой. В перерыве он получает пособие по безработице, и он, вероятно, имеет некоторые личные сбережения, а если ему очень не повезет, он может рассчитывать на пособие по программе борьбы с бедностью. Опасность физического истощения в значительной мере уменьшилась, а вместе с этим уменьшился и элемент принуждения. Для тех, кто имеет более высокие доходы, он еще меньше. По мере того как принуждение в качестве аспекта денежного вознаграждения уменьшается и исчезает, то же происходит с барьерами, которые стоят на пути отождествления и приспособления целей.

4

Уменьшение роли принуждения в денежном вознаграждении имело важное историческое значение. Этим наряду с другими факторами в значительной мере объясняется исчезновение рабства. Еще два века тому назад мотивы наемного рабочего сколько-нибудь значительно не отличались от мотивов крепостного: оба получали мало, но альтернатива была еще страшнее.

Вследствие этого раб не имел особой причины завидовать свободному наемному рабочему. Он не требовал изменения своего положения. Общество также не стремилось сделать это ради него. Что касается наемного рабочего, то, по мере того как улучшалось его материальное положение, степень принуждения уменьшалась. Затем контраст между свободным человеком и рабом настолько увеличился, что рабство стало нетерпимым. Если бы гражданская война не уничтожила рабство в США, оно могло бы продержаться еще лишь несколько лет. В связи с индустриализацией и повышающимся уровнем жизни на Севере, а также улучшением средств связи удерживать рабов на полях было бы все труднее. А расходы на вооруженную охрану и содержание штата для наказания беглецов плюс убытки, наносимые теми, кто успешно бежал и нашел работу на Севере, стали бы чрезмерными. Плантаторы вынуждены были бы перейти к материальному поощрению, то есть платить заработную плату, чтобы удержать работников. Как и в других странах, находящихся примерно на той же ступени экономического развития, рабство должно было быть отменено. Эта реформа была бы приписана гуманности в отношениях между людьми. К 1880 г. или самое позднее к 1890 г. наиболее уважаемые философы позд-

равляли бы страну с мирным завершением процесса, который, как многие опасались, мог быть лишь следствием войны.

И так же, как неверно отрицать роль сознания в человеческой деятельности, было бы ошибкой преуменьшать роль экономики. Имея это в виду и рассматривая то время, когда рабы составляли значительную часть собственности, Адам Смит писал: «Недавнее постановление квакеров Пенсильвании об освобождении всех их рабов-негров свидетельствует нам о том, что количество их не могло быть очень велико»[1].

5

Подобно тому как принуждение и денежное вознаграждение могут выступать в различных сочетаниях, отождествление может сочетаться с приспособлением целей. Эти последние мотивы в высшей степени удачно дополняют друг друга. Человек, тесно связавший себя с какой-либо организацией, скорее воспримет ее цели, чем свои собственные, если он надеется изменить те из них, которые считает неудовлетворительными или неприемлемыми. С другой стороны, чем больше он проникся целями организации, тем настойчивее он будет пытаться исправить их: изменить (то есть приспособить) все, что считает неудовлетворительным, исходя из своих собственных целей. Член политической партии с большей готовностью солидаризуется* с ее целями, если он считает, что способен оказывать влияние на выработку ее платформы; с другой стороны, он будет стараться активнее влиять на эту платформу, если согласен с целями партии.

Отношения между отождествлением и приспособлением целей зависят частично от темперамента; некоторые, связав себя с организацией, больше склонны воспринимать ее цели, а другие — оказывать влияние на них. Некоторые президенты колледжей и дипломаты склонны воспринимать цели соответствующих организаций; другие стремятся проявить инициативу в развитии образования или в защите дела мира. Приспособление зависит также от занимаемого поста. Оно в большей степени определяет действия президента США, чем почтальона, совершающего ежедневный обход, оно характерно больше для генерального директора, чем для рядового служащего, этим мотивом священник руководствуется в большей мере, чем пономарь.

6

Денежный мотив не может сочетаться с отождествлением и приспособлением, если велик элемент принуждения. Такое сочетание возможно, если элемент принуждения незначителен. Это означает, что система мотивов

---

[1] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., Эксмо, 2007. С. 390.

* В оригинале — identify himself; этот термин, который Гэлбрейт употребляет часто, в зависимости от контекста переводится «солидаризуется» или «отождествляет свои цели...». — *Прим. перев.*

различна в бедных и богатых странах, а также у бедных и богатых людей. А количественное различие в конечном счете превращается в качественное различие.

В бедной стране и среди низкооплачиваемых отношение к труду в целом характеризуется непримиримостью и озлоблением. Принуждение в соединении с низкой оплатой отчуждают рабочего от нанимателя. При таком положении наниматель не станет культивировать лояльность в среде рабочих, с тем чтобы добиться их приверженности целям фирмы, поскольку он понимает, что это невозможно. Где нечего терять, там отношения отличаются агрессивностью и бесцеремонностью. Рабочий, не воспринявший цели предпринимателя, более восприимчив к целям профсоюза. Он также восприимчив к угрозе увольнения в случае вступления в профсоюз, поскольку именно угроза увольнения побуждает его к труду. Такого рода ситуация характеризуется взаимной нетерпимостью. В реальной действительности, как правило, дело обстоит именно так.

В богатых странах и среди более состоятельных людей отношения характеризуются большей доброжелательностью. Принуждение отступает на второй план. Вследствие этого отчуждение либо невелико, либо отсутствует; открывается путь для того, чтобы рабочий воспринял цели организации. Стимул для вступления в профсоюз у рабочего уменьшается, но вместе с этим уменьшается и страх перед этим поступком. Предприниматель будет стремиться вызвать отождествление рабочим своих интересов и целей фирмы; поскольку у рабочего теперь меньше причин для страха, у предпринимателя меньше оснований прибегать к запугиванию. В условиях, когда рабочий в значительной мере солидаризуется с целями фирмы, профсоюзу становится труднее возбуждать враждебность. С обеих сторон система мотивов одновременно поощряет и оправдывает большую взаимную терпимость. Это смягчение трудовых отношений, будучи результатом роста благосостояния, приписывается, однако, распространению гуманных инстинктов, просвещенности предпринимателей, ответственной политике профсоюзов, распространению искусства управлять индустриальным государством.

Парадокс денежного мотива, вообще говоря, состоит в том, что чем выше уровень оплаты, тем меньше его значение относительно других мотивов. И дело здесь не в понижающейся предельной полезности денег, хотя наряду с прогрессивным подоходным налогом это может сократить покупательную способность денег в отношении труда. Дело скорее в том, что с ростом доходов в большинстве случаев уменьшается зависимость от конкретного места работы. Вместе с тем уменьшается и элемент принуждения, что открывает путь для отождествления и приспособления целей. Эти последние дополняют и могут превзойти по своему значению денежное вознаграждение в системе мотивов.

Мы постараемся показать, что здесь находится решение, или по меньшей мере ключ к решению, тех противоречий, с которыми мы столкнулись в предыдущей главе. Денежное вознаграждение не обязательно является главным мотивом деятельности членов техноструктуры. Движущими сила-

ми могут быть отождествление и приспособление целей. Выше определенного уровня они могут действовать независимо от дохода. Техноструктура не нуждается в максимизации прибыли и не стремится к этой цели. Но остается открытым следующий вопрос: с какими целями солидаризуются члены техноструктуры и к чьим личным целям они стремятся приспособить цели корпорации. Мы постараемся показать, что конфликт с акционерами не является неизбежным, как это было бы, если бы обе стороны стремились к максимизации денежного дохода.

7

Одно из доказательств истинности социальной теории состоит в том, что она позволяет объяснить как менее существенные, так и более важные проблемы. Одно из наиболее загадочных требований представителей американских деловых кругов, регулярно повторяемое на общественных ритуалах, сводится к тому, что для поощрения инициативы и трудового вклада необходимо снизить налоги. Но лишь немногие представители делового мира — и в этом загадочность данного требования — согласятся признать, что при существующем уровне дохода после уплаты налогов они не отдают все свои силы предприятию. Обвинить их в этом значило бы оскорбить их в лучших чувствах[1].

Объяснение этому дать теперь нетрудно. Традиционная ссылка на инициативу является пережитком существовавших некогда представлений о связи между доходом и трудовым усилием. Она придает видимость респектабельности и социальной полезности стремлению к снижению налогов или естественному намерению переложить часть существующего бремени на бедных. На деле же существующий уровень дохода управляющих дает простор для отождествления и приспособления целей. Именно эти мотивы имеют практическое значение. А в личном плане только они и являются достойными: управляющий не допустит и мысли, особенно если ее высказывают другие, что он неполностью привержен целям корпорации или совершенно безразличен к возможности воздействовать на эти цели. Если управляющий даст понять, что он подчиняет эти мотивы размерам своей оплаты, то он распишется в своей неполноценности в качестве руководителя.

[1] Самое последнее исследование, проведенное по заданию Брукингского центра в Вашингтоне, полностью подтверждает это мнение.

Глава XII

ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ В ПЕРСПЕКТИВЕ

1

Власть в экономике некогда была основана на владении землей, затем она перешла к капиталу, и, наконец, в наше время источником власти служит тот сплав знаний и опыта, который представляет техноструктура. Параллельно этому процессу происходила и смена мотивов, руководящих человеческой деятельностью. Принуждение издавна ассоциируется с землей. Точно так же денежный мотив связан с капиталом. Отождествление и приспособление целей связаны с техноструктурой.

Земля в качестве решающего фактора производства делала в высшей степени выгодным использование принуждения. Сельское хозяйство по своей природе ведет к рассеянию людей на большом пространстве. Вследствие этого они нуждаются в защите. Феодальный землевладелец, распоряжавшийся крестьянами, организовывал их также в простейшие воинские единицы для самозащиты. Подобным же образом строились и отношения между землевладельцем и его временным правителем, в чем проявлялась внутренняя логика данной системы. В качестве цены за мирное владение землей он поставлял правителю вооруженных людей для совместной защиты или нападения. Рассеяние предотвращало также распространение ереси и недовольства среди илотов и крепостных, что было бы неизбежным при постоянном взаимном общении в городах. Это сводило также к минимуму вероятность того, что они объединятся для торжественного заклания своих хозяев.

Урбанизация и принуждение плохо сочетаются друг с другом; город почти всегда нес с собой возможности для личности освободиться от крепостной зависимости. Город же был источником идей, служивших моральным оправданием для такого освобождения. Столь же трудно приспособить систему рабства к фабричной системе. На ранних стадиях развития фабричной системы труд наемных рабочих, побуждаемых страхом голода, почти всегда был дешевле, чем труд рабов, побуждаемых страхом перед физическим наказанием. Так, с возникновением капитала в качестве решающего фактора производства денежная оплата стала главным мотивом. Власть в промышленном предприятии основывалась на владении капиталом. Ничто не казалось более естественным, чем то, что за деньги — это материальное воплощение капитала — покупается труд. Подобно тому как феодальные землевладельцы использовали силу, чтобы заставить других осуществлять их цели, капиталисты владели капиталом и использовали его, с тем чтобы другие осуществляли их цели. Никто столь красочно не охарактеризовал эту перемену, как Маркс. Буржуазия безжалостно разорвала «пестрые феодальные путы, привязывавшие человека к его «естественным повелителям», и не оставила между людьми никакой другой связи,

кроме голого интереса, бессердечного «чистогана»[1]. Так чистоган, бессердечный или какой-либо другой, стал со временем рассматриваться как единственный мотив, заслуживающий серьезного внимания в рамках экономической системы.

Специализированные знания и их координация стали в настоящее время, как мы в этом убедились, решающими факторами в достижении экономического успеха. Это требует, чтобы люди работали группами. И власть переходит к этим группам. Их участники получают достаточное вознаграждение; нельзя сказать, что они безразличны к размерам своего заработка. Но, связав себя с группой, ее участник находит привлекательными для себя ее цели или подчиняется им. Эти цели заменяют ему собственные цели. Он видит преимущества — доступ к источникам силы и влияния, — связанные с заменой собственных целей на более скромное положение в крупной организации, дающее возможность оказывать влияние на ее цели. Именно с организацией связана новая система мотивов. Как и в случаях связи между денежным вознаграждением и капиталом, между принуждением и земельной собственностью, эта система соответствует определенной взаимосвязи. Денежное вознаграждение как фактор, стимулирующий трудовую деятельность, в настоящее время играет относительно меньшую роль.

Это не такой вывод, с которым охотно согласятся экономисты или даже представители других наук. Ведь проще основываться на предположении, что люди руководствуются в первую очередь денежными интересами, и усматривать везде грубые проявления человеческой натуры. Мнение, что поведение человека продиктовано исключительно стремлением к деньгам, — это одно из наиболее ревниво охраняемых упрощений нашей цивилизации.

Стоит, однако, напомнить, что подобным же образом в свое время относились к насилию. Экономисты-классики, писавшие в конце XVIII — начале XIX в., считали необходимым пространно объяснять преимущества свободного труда перед рабским. В то время вряд ли можно было ожидать, что здравомыслящий и практичный человек примет это утверждение на веру, не говоря уже о каком-нибудь плантаторе в колонии[2]. Долгое время существовало атавистическое убеждение, что более возвышенные социальные установки (social attitudes) связаны с земельной собственностью. Более примечательно то, что до сих пор существует атавистическое убеждение в том, что сила имеет решающее значение в мотивах людей. Вследствие этого считается, что те, кто из-за своего низкого интеллектуального уровня или из-за недостаточного уважения к моральным нормам

---

[1] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С. 426.

[2] Адам Смит прибегал к вопиющим преувеличениям, доказывая это положение. «Опыт всех веков и народов, как мне думается, свидетельствует о том, что работа, выполняемая рабами, хотя она как будто требует расхода только на их содержание, обходится дороже всякой другой». Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., Эксмо, 2007. С. 389.

Это совершенно неверно. Для решения возникавших в то время, главным образом сельскохозяйственных, задач труд рабов был более экономичным, чем любой другой источник свободного труда.

цивилизованного общества способен прибегать к силе, обладают громадными преимуществами. По тем же причинам там, где использование силы все еще допускается в цивилизованном обществе, это вызывает откровенное восхищение. На этом вопросе стоит остановиться подробнее.

2

Во время Второй Мировой войны существовало широко распространенное мнение, что главным источником силы фашистской диктатуры является безжалостное применение власти, и в качестве одного из доказательств приводилась способность распоряжаться более чем семью миллионами иностранных рабочих[1] из разных стран Европы. Здесь заключался один из источников противостоящей противнику мощи. Но при более близком рассмотрении оказывается, что в этом нет никаких преимуществ. Рабы вывозились в Германию не потому, что их предпочитали наемным рабочим, а из-за необходимости кем-то заменить последних. Наиболее ответственные и рассудительные из числа немецких руководителей понимали, что можно было бы увеличить производство, предоставив французским и другим западноевропейским рабочим возможность трудиться за заработную плату на своих заводах и фабриках, вместо того чтобы вывозить их как рабов в Германию. Они также предпочитали больше полагаться на добровольный набор рабочих, работающих за заработную плату[2].

Они призывали больше вовлекать в трудовую деятельность женщин и членов семей по примеру Англии и Соединенных Штатов. В одном из тщательно проведенных послевоенных исследований этой проблемы делается вывод, что принудительный труд в Германии был нисколько не лучше труда женщин и других членов семей, за счет которых Англия пополняла свою рабочую силу. «Занятость в экономике поддерживалась в Англии путем внутренней мобилизации, а в Германии — путем ввоза рабочей силы»[3]. Однако атавизм, который столь сильно доминировал в психологии «третьего рейха», определял и предпочтение к насильственным методам. Принуждение рассматривалось как свидетельство силы.

---

[1] Из числа которых 1,8 млн были военнопленными и некоторая часть приехала добровольно. «The Effects of Strategic Bombing on the German War Economy», 1945. P. 34.

[2] В этом состояла основная причина противоречий между Фрицем Заукелем, министром труда, и Альбертом Шпеером, довольно рассудительным министром вооружений. Во время войны был случай, когда Шпеер договорился о том, что некоторые промышленные предприятия во Франции будут получать заказы на изготовление боеприпасов и их рабочие будут освобождены от принудительного набора и вывоза в рейх. Но ведомство Заукеля быстро добралось до этих предприятий и вывезло их рабочих на принудительную работу в Германию. Поскольку после этого не оставалось никаких шансов на то, что другие согласятся подвергать себя опасности насильственного увоза, этим был навсегда положен конец эксперименту Шпеера. Ссора между Заукелем и Шпеером все еще продолжалась, когда оба они попали в руки союзников. Я был одним из надзирателей. Каждый из них доверительно сообщал, что другой вполне заслуживает повешения. Заукель был повешен. Шпеер (несомненно, к досаде Заукеля) был осужден на Нюрнбергском процессе к 20 годам тюремного заключения.

[3] Klein B.H. Germany's Economic Preparation for War. Cambridge, 1959. P. 136 и след.

3

В США принуждение продолжает широко применяться на военной службе. Но если разобраться, то и в данном случае оно носит характер пережитка. В прошлом военная служба была тяжелой и опасной. Страны по современным стандартам были бедны, а их налоговая система не развита; основную массу сельскохозяйственного населения трудно было привлечь к новому виду деятельности. Мужское население в своей массе не реагировало на обещание более высокой оплаты, да и если бы оно реагировало, это было бы недопустимо дорого. Налоги стали бы невыносимыми, и война сама по себе экономически невозможной.

В настоящее время в США все эти условия перестали действовать. Даже по сравнению с периодом Второй Мировой войны произошли радикальные перемены. В отношении продолжительности рабочего дня, разнообразия впечатлений, путешествий, требований к умственному развитию, уровня дисциплины военная служба выглядит привлекательней по сравнению со многими видами гражданских занятий. В мирное время опасность смерти или ранения невелика, а уровень медицинского обслуживания намного превосходит соответствующий средний уровень для гражданского населения. Опасность для жизни во время малых войн, по-видимому, значительно превышает опасность в гражданских условиях. Но опасность для жизни в случае большой войны для военных не выше, чем для гражданских лиц. Содержание военной машины в тех размерах, какие считаются в настоящее время необходимыми в США, не будет чересчур обременительным, даже если бы на военной службе пришлось платить больше, чем на гражданской, за аналогичную работу. Но отдача резко возросла бы. При более длительных сроках службы было бы достаточно времени для обучения людей владению сложной военной техникой, составляющей часть современного военного искусства. Во флоте в военно-воздушных силах и в морской пехоте давно поощряют добровольный набор, поскольку там поняли, что принуждение действует отрицательно на боевой дух (esprit de corps), как в армии называют отождествление с целями военной организации.

И тем не менее приверженность к использованию принуждения продолжает существовать. Считается, что в моральном отношении принуждение благотворно действует на тех, кто ему подвергается. Существует также мнение, что часть расходов на военную службу перекладывается с зажиточного налогоплательщика на военнослужащего, чья плата ниже рыночного уровня.

4

Сила сохраняющегося элемента принуждения определяет и меру трудностей при переходе от денежного мотива к мотивам, хотя бы частично основанным на отождествлении и приспособлении целей в зрелой корпорации. Давно сложившиеся представления по этому вопросу как бы освящены временем. Кроме того, отождествление и приспособление не поддаются количественному анализу и сопоставлению в отличие от денежных сумм, вы-

плаченных различным людям. По этой же причине их нелегко подвергнуть обработке при помощи математики и символической логики. Научная истина в экономике не всегда соответствует тому, что существует в действительности; нередко истинным считается то, что поддается манипулированию при помощи внешне научных методов. Еще одна проблема связана с содержанием учебников, а в них истина должна быть сообразована с тем, чего требует рынок. Последний же, естественно, требует того, что общепризнанно, или же того, что признается всеми как общепризнанное. Само собой разумеется, что в этой роли выступает денежное вознаграждение, как единственная побудительная причина, представляющая интерес с точки зрения возможностей анализа. Тем же, кто по какой-либо причине находит высказанные мною идеи неприемлемыми, не следует излишне волноваться. Так или иначе этим идеям трудно будет пробиться. Я осмелюсь рекомендовать читателю ознакомиться с приложением к этой книге, посвященным особенностям социальных воззрений и причинам их устойчивости.

Но эти идеи согласуются с общепризнанными установками. О президенте США судят, естественно, по тому, насколько его действия мотивируются отождествлением и приспособлением, то есть по глубине его преданности целям страны (как обычно говорят — ее благоденствию) и по его готовности использовать свое положение для достижения желательных с его точки зрения целей, то есть, как говорят, осуществлять руководство. Для кандидата на пост президента будет серьезной помехой, если он пользуется репутацией человека, слишком чувствительного к денежным стимулам, если известно, что, чем бы он ни занимался — нефтью, недвижимостью, лесом, телевидением или биржей, — он прежде всего делал деньги. По вступлении в должность президент обязан, разумеется, отказаться от всех денежных интересов.

Сказанное верно, хотя и не в столь категоричной форме, и в отношении других политических деятелей. Самоотождествление с целями страны, штата или общины и стремление приспособить ее цели, выраженное как желание «сделать что-нибудь на своем посту», — таковы единственно приемлемые мотивы. Сказать кандидату в члены конгресса, что он стремится быть избранным из-за хорошей оплаты, — значит навлечь на себя гневную отповедь.

Предполагается, что адвокаты, врачи, художники и ученые руководствуются теми же мотивами. Достойный человек, будь то адвокат, врач, художник или ученый, занимается своим делом потому, что оно ему нравится; его поведение обусловлено интуицией, вкусом или знанием. Лишь эти побуждения достойны уважения. Отдавать предпочтение денежной оплате — значит признать свою неполноценность. Даже экономисты, большинство из которых считает само собой разумеющимся примат денежного мотива, с подозрением смотрят на коллегу, слишком озабоченного получением гонорара за консультацию корпораций или за учебник или добивающегося поездки за границу за счет фонда Форда. Академическая вежливость, возможно, диктует сдержанность при личном контакте, но в отсутствие нарушителя нравов обязательным считается крайне резкое его осуждение.

При попытке отрицать приспособление и отождествление целей возникают серьезные трудности. Так, в последние годы ведущей организацией в исследовании космического пространства стала Лаборатория реактивных двигателей. Национальное агентство по аэронавтике и исследованию космического пространства передало ее в ведение Калифорнийского технологического института. Эта организация не работает ради прибыли. Само собой разумеется, что ученые, инженеры и техники, связанные с этой организацией, глубоко прониклись ее целями и чрезвычайно горды своим вкладом в общее дело (своей адаптивной ролью). Было бы глупо, а также оскорбительно предположить, что денежное вознаграждение является единственным или главным мотивом их деятельности. В нескольких милях от них такие же ученые, инженеры и техники заняты решением задач аналогичного характера и той же сложности в корпорациях «Локхид» и «Хьюз эйркрафт». Это частные корпорации. И для этих людей, как полагают, главным мотивом являются деньги, которые им платят. Очевидно, что подобное различие лишено смысла.

Должное уважение к реальности требует, чтобы мы признали, что люди в организациях находятся под воздействием сложной системы мотивов. В разных ситуациях совокупность мотивов различна. Для всех, кто причастен к предпринимательской корпорации, руководители которой в первую очередь интересуются размерами дохода, может иметь большое значение денежный мотив. В зрелой корпорации отождествление и приспособление могут иметь более важное значение, и это особенно вероятно в том случае, когда корпорация ориентируется на передовые научно-технические достижения. Но и в зрелой корпорации мотивы будут весьма различны на разных уровнях управления и у лиц разных специальностей. К этим различиям я и перехожу.

Глава XIII

ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ И ТЕХНОСТРУКТУРА

1

Зрелая корпорация представляет собой крупную и сложную организацию, и те, кто входит в нее, ориентируются в своей деятельности на ее цели под влиянием различных мотивов. Эта система мотивов лучше всего может быть понята, если мы отбросим привычную схему структуры корпорации. На такой схеме геометрически изображается иерархия, в которой распоряжения передаются сверху вниз. На самом верху, в прямоугольнике, находятся акционеры — носители высшей власти.

Ниже расположены их представители — члены совета директоров; еще ниже — руководители исполнительных органов, или высшие администраторы. По бокам располагаются штабные службы: отделы правовой, ревизионный, по связям с общественностью, а также другие подразделения. От высших администраторов линия власти идет вниз через отделы, отделения, заводы, цеха и другие подразделения. Самый низ схемы отводится для пролетариата.

Однако в зрелой корпорации акционеры лишены власти; совет директоров является обычно пассивным органом — инструментом в руках управляющих; решения, поскольку их сложность обычно соответствует их важности, вырабатываются группой. Принятое в результате решение проходит в организации путь снизу вверх. Из этого следует, что обычное изображение организации — ее привычная для всех схема — крайне искажает действительность. То же можно сказать и об анализе, в основе которого при рассмотрении взаимоотношений отдельных лиц и групп внутри корпорации лежит такая схема. Концепция формальной структуры подчинения должна быть отвергнута.

Более полезно представить себе зрелую корпорацию в виде серии концентрических окружностей. Полоса внутри каждой пары окружностей представляет собой группу лиц со своей собственной системой мотивов. Более широкие внешние полосы объединяют более многочисленные группы. Их система мотивов такова, что они наиболее слабо связаны с организацией. В центре расположится то, что мы сейчас определили как «высшие администраторы». Они наиболее тесно связаны с организацией. Между этими крайними группами расположатся другие. Такое изображение позволит значительно более разумно рассмотреть систему мотивов различных групп, причастных к корпорации.

2

В самой внешней окружности в зрелой корпорации располагаются рядовые акционеры. Практически их связь с корпорацией всегда носит чисто денежный характер. Типичный акционер никогда не солидаризуется с целями предприятия; не стремится он и повлиять на эти цели. Ему принадлежит доля в собственности; обычно его единственная забота состоит в том, чтобы эта доля принесла ему как можно больше денег. Если ему представляется возможность получить больший доход или прибыль на капитал от ценных бумаг равной стоимости, то он продает акции и вкладывает средства в более прибыльные ценные бумаги. И никакое чувство лояльности, никакая солидарность с целями предприятия не помешают ему сделать это.

Это общее явление. Что же касается крупного акционера, который входит в состав совета директоров или представлен в нем, то его положение иное. Так же обстоит дело и с собственником, который, подобно семейству Дюпонов в прошлом, принимает непосредственное участие в управлении. Но по мере развития корпорации таких случаев становится все меньше. Ко времени своей смерти Билли Роуз был, как известно, крупнейшим

акционером компании «Америкен телефон энд телеграф». Трудно представить себе, чтобы этот известный театральный антрепренер и автор песенок принимал близко к сердцу проблему промышленности средств связи или считал себя способным влиять на их решение. Крупнейшие акционеры «Дженерал моторс», «Юнайтед Стейтс стил», «Стандард ойл» и других подобных предприятий относятся к этим корпорациям, за немногими исключениями, с таким же безразличием. Тем более это справедливо для рядовых акционеров.

Как было отмечено ранее, неписаные правила требуют, чтобы акционеры относились к своей компании как собственники. Но лишь немногие дали себя одурачить. Отношение рядового акционера к своей корпорации представляет собой чистый, случай денежного мотива.

3

Следующий по направлению к центру круг занимают производственные рабочие. Здесь мотивы становятся смешанными. Ясно, что денежное вознаграждение имеет большое значение: доказательством этого может служить то действие, какое оказывает снижение дополнительной оплаты, скажем установление обычной оплаты за сверхурочную работу вместо двойной. В большинстве предприятий это быстро приводит к сокращению сверхурочных работ и затрачиваемых усилий. Некоторая часть этих работ утомительна и монотонна. Каким бы целям эти работы ни служили, они не являются целями рабочего. Он предпочтет посидеть лишний час с удочкой, у телевизора или за стаканом дешевого виски. Он не питает иллюзий относительно своих возможностей приспособить цели организации к своим целям.

Однако на деле мотивы носят здесь более сложный характер. Рабочий в отличие от акционера находится ежедневно в тесном контакте с организацией. Это само по себе служит стимулом к отождествлению целей; человек привыкает думать о себе как о работнике «IBM», «Корнинг глэсс» или «Сирз, Робек». Элемент принуждения при таком контакте уменьшается, а вместе с ним снижается и барьер к отождествлению целей. Предпринимательская корпорация стремится к максимизации доходов своих собственников. Максимизация денежного дохода не работающих в корпорации и, вероятно, зажиточных людей — это не такая цель, с которой рядовой рабочий, принимая во внимание человеческую натуру, будет склонен солидаризоваться. Поскольку цели техноструктуры значительно более неопределенны и не столь явно эгоистичны[1], это меньше препятствует отождествлению рабочим его целей и целей корпорации. Чувство сравнительной безопасности за свое место и то, что работа в условиях современных технологических процессов физически не утомительна, а иногда даже интересна, также снижают барьеры на пути к отождествлению целей.

[1] См. гл. XV.

Фактически мотивы производственного рабочего представляют собой сочетание мотивов денежного вознаграждения и отождествления целей. Их конкретная комбинация в значительной степени зависит от положения дел в отрасли и фирме. Если рабочим хорошо платят, работа интересна, угроза увольнения почти отсутствует и фирма добивается других целей, а не обеспечения максимального дохода для акционеров и управляющих, то элемент отождествления целей будет значительным. В условиях утомительной и скучной работы на конвейере, когда периодически имеют место увольнения, а всех явно интересуют лишь деньги, вероятность такого отождествления будет меньше.

Эти различия оказывают серьезное влияние на политику фирмы в сфере трудовых отношений. Если рабочий отождествляет свои цели и цели фирмы, это ограничивает возможности профсоюза. Эти возможности возрастают, если приверженность целям корпорации слаба, так что профсоюз может перетянуть рабочих на свою сторону. (Обычно исходят из того, что лояльность в отношении компании не должна чересчур превышать лояльность в отношении профсоюза.) Элемент отождествления можно повысить путем введения автоматизации на немеханизированных участках. Это сразу уменьшит число рабочих, поддерживающих цели профсоюза, а увеличение оплаты, заинтересованности и снижение физической нагрузки у остальных усилит тенденцию к отождествлению целей. В указанных условиях и связанным с ними уменьшением влияния профсоюза промышленное планирование становится более надежным. Более точно можно рассчитать издержки на заработную плату, нет опасности ухода рабочих во время забастовок. Из этого следует, что если даже автоматизация производственных процессов и обходится дороже, то она может окупиться в результате усиления элемента отождествления и создания лучших условий для планирования. Все это, бесспорно, в высшей степени важно для оценки перспектив трудовых отношений в индустриальной системе. Я вернусь к этому ниже[1].

4

Далее, по мере приближения к центру, следуют мастера, бригадиры, а также конторские служащие, работники сбытовых отделов и другие рядовые работники из числа «белых воротничков». По внутреннему периметру они сливаются с техниками, инженерами, руководителями отделов продаж, конструкторами и другими специалистами, которые составляют техноструктуру. Над ними лишь те, кто располагается в центре: высшие руководители, или менеджеры. По мере продвижения сквозь внутренние круги к центру отождествление и приспособление постоянно усиливаются.

Барьеры на пути к отождествлению целей исчезают. Чувство принуждения отсутствует, а следовательно, нет препятствий для одобрения целей нанимающей организации. В предпринимательской корпорации работники

[1] См. гл. XXIII и XXIV.

на всех уровнях работают, по крайней мере в принципе, для обогащения кого-нибудь другого. А это, как мы отмечали, не такая цель, которой может посвятить себя человек, обладающий здравым смыслом. В зрелой корпорации власть перешла в руки техноструктуры. Каковы бы ни были ее цели, они не могут быть противоположными целям тех, из кого она состоит. Все это содействует процессу отождествления целей. Тот факт, что техноструктура обладает властью, обеспечивает приспособление целей предприятия в определенных границах к ее собственным целям. Это в свою очередь содействует приспособлению. Таким образом, по мере приближения техноструктуры к центру приспособление и отождествление целей становятся наиболее вероятными мотивами.

В отношении отождествления целей другие авторы согласны с приведенным выводом. Профессора Саймон и Марч полагают, что солидарность будет сильнее, если члены организации знают или считают, что цели организации не противоречат их целям. Это лишь иное определение уже описанной тенденции. Они называют дополнительно четыре других обстоятельства, способствующих отождествлению целей.

1. Если престиж группы или организации, ведущий к отождествлению целей, высок и общепризнан.

2. Если между лицами, входящими в организацию, существует постоянное общение.

3. Если сама организация удовлетворяет значительное число потребностей лиц, причастных к ней.

4. Если соперничество между членами организации сведено к минимуму[1].

Все эти требования удовлетворяются в зрелой корпорации и особенно в отношении некоторой части техноструктуры. Хотя, как будет показано в последующих главах, престиж деловой организации падает, крупная корпорация продолжает оставаться символом успеха и достижения в нашей цивилизации[2]. На работников крупной корпорации падает отблеск престижа; безусловно, лучше быть работником «Дженерал моторс» или «Уэстерн электрик», чем человеком, не причастным к какой-либо организации. Когда два человека случайно знакомятся в самолете или во время отдыха во Флориде, то первый вопрос будет: «Где вы работаете?» Пока это не известно, человек — ничто. Он находится вне привычного порядка вещей; не знаешь, какого внимания, не говоря уже об уважении, заслуживает он и стоит ли вообще замечать его. Если же он работает в хорошо известной корпорации с хорошей репутацией, то с ним, очевидно, следует считаться. По поводу «человека из организации» было пролито немало слез. Но всем плакальщикам следовало бы помнить, что он посвящает себя организации потому, что организация делает для него больше, чем он способен сделать для себя сам. Но для нас достаточно будет отметить, что

[1] March J.G., Simon H.A. Organizations. New York, 1958. P. 65—66. Сказанное здесь представляет перефразировку положений этих авторов.

[2] Ibid. P. 67.

зрелая корпорация обладает престижем, побуждающим и поощряющим личность поставить ее цели на место своих собственных.

Удовлетворяется также и требование постоянного общения между членами организации. Как мы убедились, техноструктура — это механизм для группового принятия решения. Такие решения вырабатываются в ходе активного взаимного общения[1]. Так, по самой своей природе техноструктура развивает процесс отождествления целей.

Техноструктура, особенно ее центральное ядро, удовлетворяет также значительную часть потребностей своих членов. В самое последнее время среди менеджеров корпораций стало модным, хотя и не обязательным, иметь какое-нибудь побочное неделовое увлечение, помимо регулярных физических упражнений и общественных обязанностей. Коллекционирование произведений абстрактной живописи, индейской керамики, старых плакатов или вышедших из употребления гармоник; поощрение балета или проблемы контроля над рождаемостью; эксцентричная обстановка деловой конторы — во всем этом проявляется отмеченная тенденция. Но все же обычно делом чести считается отдавать корпорации почти всю свою энергию. Все остальное, включая семью, политику, а иногда даже алкоголь и секс, считается второстепенным. «Для менеджера работа и другие стороны жизни находятся в единстве, которое он не может полностью объяснить... Что значит работать чрезмерно, спрашивает менеджер, если твоя работа — это твоя жизнь?»[2]. Это значит, что организация удовлетворяет его нужды достаточно полно, то есть и этот стимул к отождествлению целей действует в полной мере.

И наконец, хотя внутри техноструктуры существует соперничество, оно не носит характера игры с нулевой суммой. Хотя только один человек достигает высшей ступеньки иерархии, каждый может добиться продвижения. Это также совместимо с отождествлением целей. Напротив, в маленьком городке автомобильный дилер в ожидании покупателя или городской строительный подрядчик, добивающийся заказа, участвуют в игре с нулевой суммой. (Отметим, что сами участники называют это игрой на уничтожение.) Если один совершает сделку или получает заказ, другой их теряет. Здесь поощряется индивидуализм в преследовании целей, а не кооперирование вокруг них.

Согласимся, что внутри техноструктуры факторы, содействующие отождествлению, получают полный простор.

---

[1] На основе интервью с 221 руководителем корпораций различного ранга, дополненных вопросниками, Уильям Х. Уайт-младший приходит к выводу, что «средний руководитель проводит примерно 6 из 8 рабочих часов в разговорах с другими руководителями в ходе деловых встреч и конференций. На него посмотрели бы как на чудака, если бы он в одиночку пошел обедать». «The Executive Life», by the Editors of *«Fortune»*. New York, 1956. P. 64.

[2] «The Executive Life». P. 69. Со слов менеджеров сталелитейной корпорации Уайт рисует такую «идиллию» его деловой и семейной жизни: «Вместо того, чтобы спокойно почитать вечером детектив, занимаешься до одиннадцати часов делами и наконец говоришь себе: «Ну хватит, пора что-нибудь выпить — и в постель». Но все же сидишь и потеешь до половины первого или до часа. В результате за завтраком я не общителен. Жена говорит, что я просто сижу и клюю носом, и, наверно, она права. Но меня ободряет то, что я хорошо информирован о ходе дел».

5

С техноструктурой, повторяем, связан групповой метод принятия решений. К выработке решений привлекается большое число работников самого различного звания и положения. Таким образом, многие имеют доступ, или иллюзию доступа, к власти. Цели предпринимательской корпорации были твердо определены денежными интересами предпринимателя. Это ограничивало возможности отождествления, а такая жесткость цели препятствовала также и ее приспособлению. В зрелой корпорации цели определяются более гибко. К тому же на них оказывает влияние техноструктура. Возможности для приспособления резко возрастают.

Приспособление целей как мотив становится сильнее по мере приближения к внутреннему кругу техноструктуры. Здесь как иллюзия власти, так и реальная власть выступают наиболее отчетливо. Человек имеет все больше оснований считать, что, работая в организации, он может привести ее деятельность в большее соответствие со своими собственными целями. Участие в выработке групповых решений позволяет расширить сферу его влияния. А более высокое положение в иерархии способствует укреплению иллюзии власти.

Приспособление в зрелой корпорации усиливается также неизменной склонностью человека считать, что вселенная ограничивается узкими рамками его собственного горизонта. Последнее крайне важно. Мир школьного учителя ограничен школой. Мир священника ограничен духовно близкими ему членами конгрегации: души тех, кто вне этого круга, принадлежат, если не в теории, то на практике, гражданам второго сорта. Мир чиновника ограничивается его управлением группой, отделом или бюро; здесь он чувствует себя в полной мере ответственным, к остальному государственному аппарату он относится с некоторым безразличием или даже презрением. Ничто не представляется столь важным для профессора университета, как факультет, где он преподает. Остальные факультеты воспринимаются им как некая внешняя туманная сфера. И лишь немногие честолюбцы стремятся оказать влияние на отдаленный мир, который воплощается в ассоциации лингвистов. Именно в этом ограниченном мире, а не в мире вообще заключены все страсти, ухищрения, двуличность, фаворитизм и политические альянсы, которые представляются значительными отдельному человеку. Именно эту малую вселенную стремится он приспособить к своим собственным целям. К желанию человека изменить мир в соответствии со своими идеалами заботливое провидение добавило иллюзию полной возможности осуществить эту задачу. Достигается эта иллюзия путем сужения вселенной каждого человека до управляемых размеров. В результате приспособление как побудительный мотив значительно укрепляется[1].

---

[1] Давнее и общепризнанное удовольствие вести разговоры на производственные темы основывается на том, что интересы человека ограничены рамками его коллектива. Те, кто принадлежит к нему, считают, что лишь этот мирок чего-то стоит. Только непосвященным такие разговоры кажутся неинтересными. ▶

Эти малые вселенные в зрелой корпорации многочисленны и занимают в жизни причастных к ним лиц решающее место. Для отдела кадров нет ничего важнее политики найма; для тех, кто занят информацией и обработкой данных, все остальные виды деятельности кажутся второстепенными; для группы, разрабатывающей новые виды продукции, ничто не может быть более важным. Для юристов общий правовой отдел является мозгом предприятия. А для бухгалтеров — бухгалтерия. Для отдела сбыта важнее всего продажи. Все это повышает роль мотива приспособления.

6

Итак, мы с полным основанием можем сделать вывод, что отождествление, то есть добровольная замена своих целей целями организации, и приспособление, то есть связь с организацией в надежде привести ее цели в более близкое соответствие со своими собственными целями, являются важными мотивами в деятельности техноструктуры, и их значение усиливается по мере приближения к центру. Но это затушевывается тем фактом, что по мере приближения к центру, а именно к высшим менеджерам, значение денежного вознаграждения как стимула все больше уменьшается и что это особенно наглядно проявляется в отношении главных администраторов крупной корпорации. Те, кто не идет дальше поверхностных наблюдений, связывают мотивы их деятельности с высоким вознаграждением.

Но как мы видели, можно считать доказанным, что во внутренних кругах зрелой корпорации между размерами вознаграждения и интенсивностью усилий отсутствует сколько-нибудь тесная связь[1].

Продолжение сноски со стр. 146.

Эта тенденция имеет большое значение в деятельности государственного аппарата, где небольшие административные единицы постоянно приобретают в глазах тех, кто в них служит, значение, намного превышающее их реальную функцию. Это содействует старательности в работе, преданности делу, но также и крайнему бюрократическому рвению. После Второй Мировой войны, когда докторские диссертации по экономике, защищаемые в Гарвардском университете, были в основном заполнены военными воспоминаниями, я получил документ на несколько сот страниц с описанием деятельности одного из отделов Управления по контролю над ценами, который отвечал за контроль над ценами на подметки и каблуки. Как я узнал из этого отчета, контроль над ценами этих изделий проводился энергично, умно и изобретательно: каблуки испытывались даже на ботинках вашингтонских почтальонов и оценивались согласно их прочности. Диссертант чуть ли не утверждал, что успех или неудача в деятельности администрации военного времени зависели от успеха или неудачи отдела Управления по контролю над ценами. Хотя я возглавлял контроль над ценами, я ранее не знал о существовании этого отдела и о его достижениях. В свою очередь, и в диссертации упоминалось о возглавляемом мною управлении как об отдаленной и в основном визирующей инстанции.

[1] Gordon R.A. Business Leadership in the Large Corporation. Washington, 1945. P. 312 и след.; Newcomer M. The Big Business Executive, New York, 1955, p. 121 и след. Оба автора приходят к выводу, что сверх определенного уровня вознаграждения, если не считать неизбежных исключений, денежный мотив отходит на второй план. Иначе говоря, повышение или понижение денежного вознаграждения не оказывает влияния на трудовой вклад. Во время своих интервью с руководителями корпораций Уайт обнаружил, что, в то время как жалобы на высокий уровень налогов были обычными, большинство руководителей признает, что налоги не оказывают влияния на интенсивность их труда. В любом случае она является максимальной.

В центре корпорации денежное вознаграждение составляет лишь часть более обширной системы мотивов, дающей полный простор для проявления мотивов отождествления и приспособления целей. После того как мы подведем итог, мы рассмотрим специфические цели, которым служит эта система мотивов.

Глава XIV

ПРИНЦИП СОВМЕСТИМОСТИ

1

Теперь необходимо подвести итог и сформулировать одно правило. Отношение между обществом в целом и отдельной организацией должно быть совместимо с отношением этой организации к личности. Должна существовать совместимость целей общества, организации и личности. Должна также существовать совместимость мотивов, которые побуждают организации и отдельных лиц добиваться реализации этих целей.

Здесь, как и в других социальных явлениях, наблюдается тесная взаимосвязь. Из этого следует, что если известны цели общества, то имеется ключ к познанию целей организаций, находящихся у него на службе, и людей, входящих в эти организации. Верно также и обратное. Если известны мотивы действий отдельных лиц, то можно узнать и мотивы деятельности организаций, и наоборот.

К сожалению, сформулировать какой-либо принцип еще не значит добиться его признания или доказать его. Этот момент нуждается в дальнейшем уточнении.

2

В простых случаях совместимость мотивов деятельности организаций и отдельных лиц, а также совместимость целей, которые они преследуют, подразумевается само собой. Когда феодал-землевладелец, если вернуться к нашему примеру, призывается на военную службу, он в свою очередь призывает вассалов, которые обязаны сопровождать его. Принуждение, замаскированное или усиленное традицией, определяет их мотивы действия. Принуждение в силу своей природы заставляет феодала и его подданного служить одним и тем же целям. Если от феодала потребуется проявить максимум военной доблести, то такое же требование будет предъявлено и к его подданным. В противном случае поражение неизбежно, как

это часто случалось в истории, ввиду явного противоречия между беззаветной храбростью ведущего и осторожностью ведомых.

Но феодала нельзя было бы призвать на службу вместе с его людьми, если бы ему в отношении его подданных не принадлежала такая же власть, какой подчиняется он. Поскольку он служит бесплатно, то для него было бы невозможно или, по крайней мере в финансовом отношении, нежелательно нанимать людей за плату. Но если бы он служил за вознаграждение, то рано или поздно он был бы вынужден заключить со своими подчиненными коммерческое соглашение, что-нибудь вроде условий дележа награбленной добычи. Те, кто платит за службу, могут не заботиться о дополнительном принуждении; те же, кто помогает другим получать вознаграждение, сами вряд ли согласятся служить бесплатно. Все это приводит к определенному соответствию в мотивах и целях организаций и входящих в них людей.

Эти правила одинаково верны и для рыночной экономики. Общепризнанной целью такого общества была максимизация богатства и дохода. Этим измерялся его успех. Такой социальной цели соответствовало и стремление фирм к максимизации прибыли. Общество выражало недовольство теми, кто соглашался на меньшее, чем максимальный заработок, а также фирмами, которые не максимизировали свои прибыли (из-за плохого руководства) или максимизировали их такими методами, например при помощи монополии или мошенничества, которые явно нарушали общие условия игры. Подобно тому как в свое время сила определяла действия феодала и его вассалов, так впоследствии определялась денежным доходом деятельность фирмы и ее членов.

Зрелая корпорация, как мы видели, не принуждается к максимизации прибыли и не добивается этого. Это позволяет ей преследовать иные цели и, соответственно, открывает альтернативы для членов техноструктуры. Проблема совместимости тем не менее остается. Цели корпорации, хотя бы и более свободно определяемые, должны быть совместимы с целями общества, с целями тех, из кого она состоит. То же относится и к мотивам ее деятельности.

3

Говоря конкретно, цели зрелой корпорации являются отражением целей членов техноструктуры. А цели общества имеют тенденцию отражать цели корпорации. Если члены техноструктуры придают большое значение самостоятельности, а это, как мы видели, действительно так, и обеспечению необходимого минимального уровня дохода, то это станет и главной целью корпорации. Необходимость самостоятельности и обеспеченного уровня дохода должна быть признана и санкционирована обществом.

Так же обстоит дело и с другими целями, и так же действует обратная реакция. Если общество придает большое значение совершенствованию техники и измеряет свои достижения способностью к быстрому техническому прогрессу, то это станет целью и корпорации и в свою очередь тех,

кто в ней работает. Конечно, эта цель может быть подчинена необходимости поддерживать минимальный уровень дохода: тот факт, что корпорация имеет множественные цели, а не одну цель, не означает, что все цели имеют одинаковую степень важности. Скорее, следует говорить об иерархии целей. Но если необходимая совместимость целей общества, корпорации и личности обеспечена, нет оснований априори полагать, что приоритеты будут совершенно одинаковы для любых двух корпораций.

Такая же совместимость характерна и для мотивов, то есть для стимулов, побуждающих людей и организации преследовать определенные цели. Денежное вознаграждение составляет чрезвычайно важный стимул деятельности отдельных членов техноструктуры, но лишь в определенных пределах. Если они не будут получать оплату, на которую они вправе рассчитывать, то они не будут работать. Но как только это требование удовлетворено, большая оплата инженера, ученого, руководителя не приносит заметного повышения их трудового вклада. Преобладают другие мотивы. Равным образом пока не удовлетворяется требование в отношении минимального уровня прибыли корпорации, денежный мотив остается в силе. Но и в этом случае дополнительный доход сверх определенного уровня не ведет к сколько-нибудь существенным дополнительным усилиям. Другие цели становятся более важными.

Совместимость целей в такой же мере необходима, когда речь идет об их отождествлении. Личность станет солидаризоваться с целями корпорации лишь в том случае, если корпорация, по мнению личности, солидаризуется с какой-либо значительной общественной целью. Корпорация, занимающаяся разработкой и производством препаратов, продлевающих жизнь, завоевывает уважение и поддержку ввиду общественной цели, которой служит, или предположительно служит, ее продукция. Те, кто занят в проектировании или в создании космического корабля, солидаризуются с целями организации, потому что последняя в свою очередь солидаризуется с научной задачей исследования космоса либо с высокой политической миссией обогнать русских. Фабрикант нового топлива для ракет или усовершенствованного взрывателя для ядерной боеголовки может рассчитывать на лояльность работников фирмы, потому что они считают свою организацию важным оплотом дела свободы.

Подобной солидарности не возникает, если фирма попросту стремится к увеличению дохода предпринимателя и не претендует на какую-либо общественную роль. Отметим, что, если имущество корпорации расхищается ответственными за него людьми, это незамедлительно ведет к резкому падению нравов у административного и другого наемного персонала. Все понимают, что корпорация более не служит какой бы то ни было общественной цели.

4

Совместимость отождествления целей личности и организации с целями общества возможна потому, что параллельно по цепочке индивидуум — организация — социальные установки протекает процесс приспособления

целей в качестве мотивирующей силы. Личность служит организации, как мы видели, из-за возможности повлиять на ее цели в сторону их сближения со своими собственными целями. Если личные цели отражают определенные социальные установки или представления, то личность будет стремиться навязать эти установки и представления корпорации. Более важно то, что человек обычно склонен считать цели, к которым он стремится, общественно полезными. (Люди обладают примечательной способностью приписывать общественную пользу чему угодно: расширению научных исследований, улучшению законодательства, только что упомянутому производству смертоносного оружия, то есть всему тому, что служит их личным интересам.) В случае успеха корпорация в свою очередь будет рекомендовать или защищать эти цели как общественно важные. Таким образом, корпорация становится инструментом, позволяющим придать общественную значимость целям тех, из кого она состоит. В ходе этого процесса приспособления общественно полезным становится то, что служит целям членов техноструктуры.

Процесс этот в наше время протекает весьма успешно. Большая часть того, что считается общественно важным, является на деле приспособлением социальных установок к системе целей техноструктуры. Значение здесь имеет лишь то, во что принято верить. Хотя на деле эти общественные цели производны от целей техноструктуры, их принято считать имеющими самостоятельное общественное значение. В соответствии с этим лица, причастные к корпорации в целом, и члены техноструктуры в особенности способны солидаризоваться с корпорацией, предполагая, что они действуют во имя общественных целей, тогда как фактически они служат лишь своим собственным целям. Даже наиболее обостренное чувство гражданского долга не причиняет беспокойства, если оно основано на собственном суждении.

5

Процесс, в ходе которого общественные цели приспособляются к целям корпорации и в конечном счете техноструктуры, не основан на всестороннем анализе или раздумье. Скорее, он свидетельствует о том, что никем не проверенному, но многократно повторяемому постулату отдается предпочтение перед точным мышлением. Техноструктура в основном занята производством товаров и сопутствующими вопросами управления и развития спроса на эти товары. Очевидно, важно, чтобы эта деятельность рассматривалась в качестве первостепенной общественной задачи, а рост производства товаров был критерием выполнения этой задачи. Такая точка зрения позволяет максимально возможному числу людей солидаризоваться с общественной функцией.

Если отрешиться от такой точки зрения, рост производства многих товаров будет нелегко согласовать с общественной пользой. Рост производства сигарет ведет к росту раковых заболеваний. Увеличение производства алкогольных напитков сопровождается ростом числа случаев цирроза печени. Чем больше автомобилей, тем больше несчастных случаев, увечий и

смертей, больше пространства отнимают автострады и автостоянки, больше загрязнение воздуха и природы. То, что мы называем высоким уровнем жизни, складывается в значительной мере из того, что снимает с нас физическую нагрузку, повышает чувственные удовольствия и ведет к приему пищи, калорийный состав которой превышает все мыслимые рационы питания. Тем не менее вера в то, что рост производства представляет значительную цель общества, носит почти абсолютный характер. Эта вера навязана постулатом, а с этим постулатом обычный человек сталкивается в своей повседневной деятельности тысячу раз в году. Дела идут лучше, потому что производство растет. Положение исключительно хорошее, потому что производство выросло больше, чем когда-либо ранее. То, что общественный прогресс идентичен растущему жизненному уровню, приобрело характер веры. Поскольку ни одно общество не обеспечивало такой высокий уровень жизни, как наше, ни одно не было столь совершенным. Высказываемые от случая к случаю сомнения на этот счет, как бы они ни были логически обоснованны, никто не хочет слушать.

Есть и другие примеры. Успешное планирование в отраслях с дорогостоящей техникой и сложной технологией требует, чтобы государство гарантировало возмещение издержек, включая издержки на исследования и разработки, и чтобы оно обеспечило сбыт для производимой продукции. Для техноструктуры поэтому важно, чтобы любому совершенствованию техники приписывалась высокая общественная ценность. Так на деле и получается. В результате гарантия возмещения расходов на дорогостоящую технику за счет государства стала общепринятой общественной функцией. Лишь немногие сомневаются в достоинствах вмешательства государства в решение таких специальных задач, как создание сверхзвуковых пассажирских самолетов или лучшее использование атомной энергии. Еще меньшее число людей протестует, когда все это делается в военных целях, и в этом случае общественная польза есть результат приспособления. Этот вопрос весьма важен, и я еще вернусь к нему.

Сказанное здесь не означает, что все социальные установки порождены техноструктурой и ее нуждами. Общество также имеет цели, вытекающие из нужд, которые не связаны с функционированием производственного механизма и которые оно навязывает зрелой корпорации. Как и в других местах, я отстаиваю лишь двусторонний характер процесса. Зрелая корпорация в такой же мере навязывает социальные установки, в какой она реагирует на них. Истина никогда не выигрывает от преувеличения. Но истина и не проигрывает, если признать, что она более сложна по сравнению с господствующим мнением, согласно которому приоритет явно принадлежит денежной цели и денежному мотиву.

К счастью, эти общие правила выглядят менее сложными, когда их применяешь на практике.

Глава XV

ЦЕЛИ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

1

Отдельный член техноструктуры солидаризуется с целями зрелой корпорации, точно так же как (и потому что) корпорация солидаризуется с целями, которые имеют (или, как ему кажется, имеют) значение для общества. И члены техноструктуры стремятся приспособить цели корпорации к своим собственным интересам, в результате чего корпорация приспосабливает к своим нуждам взгляды, существующие в обществе. То, что считается разумной целью общества, есть отражение целей корпорации и членов техноструктуры. Теперь нам остается уточнить, какую конкретную форму принимают эти отношения. Необходимо определить цели общества, с которыми солидаризуются корпорация и члены техноструктуры. Мы должны также установить цели, которым в соответствии с их нуждами они приписывают общественное значение.

Это, повторяем, новые проблемы. Они не возникают при традиционном подходе к экономической жизни. Суверенный потребитель имеет потребности и желания, внутренне присущие ему или, на худой конец, возникающие вследствие подражания потреблению собратьев. Эти потребности и желания или их отсутствие он показывает своим поведением на рынке (покупая или не покупая). Его поведение наряду с подобными действиями других людей представляет собой указ общества. На него реагируют корпорация и все другие производители, которые, приверженные политике максимизации прибыли, не имеют ни возможности, ни желания поступать иначе. Фирма всецело подчиняется общественному указу, подписанному потребителем, соответственно подчиняются ему люди, которые составляют фирму. Они не причастны к процессу формирования целей общества.

Это также успокаивающая формула. Воля общества, которой подчиняется деловая фирма, осуществляется в простой форме: от общества — хозяина к корпорации — слуге. Влияние или власть корпорации не должны внушать беспокойства. Если читатель понимает, что при такой трактовке может быть преуменьшена роль в обществе таких явно влиятельных и, возможно, всемогущих организаций, как «Дженерал моторс» или «Стандард ойл», «Дженерал электрик» или «Дженерал дайнэмикс», значит, он правильно угадал смысл этой книги и воспримет содержащуюся в ней аргументацию. Если же он подозревает, что экономическая наука, как ее обычно преподают, является отчасти системой верований относительно сложившегося общественного устройства, предназначенных не столько для обнаружения истины, сколько для успокоения тех, кто ею занимается, он также прав.

Ибо все обстоит именно так. Современные экономические верования в значительной мере выполняют роль служанки общества, которое содержит ее. И не самая второстепенная из ее услуг обществу состоит в том, чтобы

наставлять молодежь, тщательно избегая при этом рассуждений о тех методах, с помощью которых крупные экономические организации приспосабливают общественное мнение к своим целям. Эта услуга не становится менее важной оттого, что она оказывается в основном из чистых побуждений и во имя научной истины. Уловки проститутки могут быть намного более профессиональными и внешне привлекательными, чем у ее неискушенной соперницы, но последняя привлекает намного больше мужчин.

2

Целью или стремлением любой организации (как и любого организма), которым, естественно, отдается предпочтение, является самосохранение. Это справедливо и в отношении техноструктуры.

Для того чтобы техноструктура могла выжить, ей прежде всего необходимо сохранить свою самостоятельность, на которой покоится ее способность принимать решения. Как мы видели[1], это означает, что она должна иметь гарантированный минимум дохода. Власть переходит к техноструктуре тогда, когда в связи с характером технологии и планированием требуются специальные знания и групповые решения. Техноструктура надежно удерживает власть до тех пор, пока доходы достаточно велики, для того чтобы выплачивать обычные дивиденды акционерам и обеспечивать сбережения для реинвестиций. Если доходы падают ниже этого уровня, то возникает необходимость обратиться к внешним источникам финансирования. Те, кто предоставляет капитал, в свою очередь могут заинтересоваться делами фирмы и навязать свои условия, а тем самым ограничить самостоятельность техноструктуры. К тому же если не уплачиваются обычные дивиденды, то нельзя целиком рассчитывать на то, что акционеры останутся пассивными. Как мы видели, борьба за контроль происходит почти исключительно в тех крупных корпорациях, которые терпят убытки либо доходы которых малы или носят неустойчивый характер[2].

Влияние низкой и высокой прибыли на техноструктуру проявляется по-разному. При низких доходах или убытках она становится чувствительной к внешним влияниям и утрачивает свою самостоятельность. Но увеличение прибыли выше определенного уровня ничего не (или мало что) добавляет к ее безопасности. Эта автономия стала почти абсолютной. Это в свою очередь проливает свет на допущение о том, что зрелая корпорация стремится к максимизации своей прибыли. Самый элементарный расчет

---

[1] См. гл. VI.

[2] Существует еще одна и довольно серьезная причина, вызывающая необходимость добиваться сохранения некой минимальной нормы прибыли. Хотя лица, предоставляющие капитал, склонны признать, по крайней мере в неявной форме, что принятие решений в современной корпорации предполагает самостоятельность соответствующих лиц и что они не должны «вмешиваться» в решения управляющих, расследования и изучения состояния дел предусмотрены законом, и они проводятся при недостаточном доходе. Для этой цели используются консультативные фирмы по вопросам управления, созданные для осуществления таких задач. Это в свою очередь приводит к тому, что жалованье, положение и деятельность членов техноструктуры находятся под контролем, которого большинство администраторов желало бы избежать.

заставит техноструктуру предупреждение потерь предпочесть цели максимизации прибыли. Потери могут погубить техноструктуру; высокие доходы достанутся другим[1]. Если, как это часто случается, максимизация прибыли связана с увеличением риска потерь, то техноструктура, исходя из своих коренных интересов, откажется от такой возможности[2].

Необходимость сохранения минимального уровня дохода в свою очередь имеет важные последствия для промышленного планирования: хотя желательно достичь запланированных результатов, еще более важно избежать незапланированных бедствий. Первое приятно; второе может иметь гибельные последствия. Не допустить краха цены еще более важно, чем установить подходящую цену. Предупредить массовый отказ от продукции более важно, чем добиться усиленного спроса на продукцию. Я рассмотрю влияние этих обстоятельств на регулирование цен и спроса в следующих трех главах. И мы увидим, что отношение зрелой корпорации к государству — ее поддержка мероприятий по регулированию совокупного спроса и ее энергичные призывы к тому, чтобы государство выступало гарантом дорогостоящего технического прогресса, возникает из желания исключить всякую угрозу минимальному уровню доходов. Мы увидим, что подобные же соображения лежат в основе современной политики в отношении рабочих.

3

Если действует принцип совместимости, то самостоятельность техноструктуры должна быть целью социальной политики. И как сейчас будет показано, она становится таковой.

В доктрине индустриальной системы сделан особый упор на внутренне присущей ей функциональной независимости. Согласно этой доктрине, речь идет о системе *частного* предпринимательства. Считается, что государство и деловую фирму разделяет глубокая пропасть. Только в крайне редких случаях государство может предпринимать какие-либо ограничивающие действия, преодолевая эту пропасть. Ничто не нуждается в таком тщательном обосновании, как меры, связанные с регулированием промышленных предприятий, будь то обеспечение стандартов безопасности автомобилей, реклама медикаментов, вес упаковок, медицинские требования на сигареты.

---

[1] «Им (руководителям крупной корпорации) не достанется прибыль, которую можно получить, воспользовавшись благоприятной возможностью, тогда как их положению в фирме может грозить опасность в случае серьезных убытков». Gordon R.A. Business Leadership in the Large Corporation. Washington, 1945. P. 324.

[2] Значение минимального уровня прибыли подчеркивается, хотя не так сильно, как здесь, Уильямом Дж. Баумолем в книге «Business Behavior, Value and Growth», New York, 1959, особенно на стр. 48—53. То, что он называет «безопасностью» управляющей группы, является главной темой анализа Мэрриса (Marris R. The Economic Theory of «Managerial» Capitalism. New York, 1964). Профессор Кейзен пришел к такому же выводу: «Фирма, действующая на рынке с сильной конкуренцией, вынуждена стремиться к максимальной прибыли, ибо она опасается получить прибыль, недостаточную для того, чтобы выжить, тогда как фирма, действующая на рынке с меньшей конкуренцией, может выбирать, стремиться ли ей к максимальной прибыли либо же удовлетвориться некоторым «приемлемым» доходом и добиваться других «целей». См.: The Corporation in Modern Society. // Ed. by E.F. Mason. Cambridge, 1959. P. 90.

Положения, которые выдвигают сторонники противопоставления государства и фирмы, носят явно надуманный характер. Они утверждают, что ничто не должно мешать независимому функционированию рыночного механизма, которому подчиняется фирма. Поскольку речь идет о зрелой корпорации, как мы убедились, истина состоит в том, что фирма в значительной мере контролирует цены и влияет на количество товаров, покупаемых и продаваемых по этим ценам. Настоятельные требования, диктуемые технологией и применением капитала, не позволяют фирме быть на поводу у рынка, и зрелая корпорация не только не отделена от государства, но, как мы сейчас увидим, тесно связана с ним.

Однако самостоятельность техноструктуры необходима. Но так как истинные причины этого не столь очевидны, вместо них указывают на власть рынка и голословно утверждают, будто между частным предприятием и правительством существует глубокая и неизбежная пропасть. Оба эти положения суть догматы веры. Лишь благодаря способности к адаптации удалось добиться того, что общество благоприятно относится к самостоятельности техноструктуры, хотя доводы в ее пользу имеют самое незначительное отношение к действительности.

И такого отношения общества удалось добиться. Права техноструктуры на самостоятельность и, что далеко не случайно, на прибыли, необходимые для ее обеспечения, были полностью признаны. В течение многих лет никто из числа серьезных претендентов на выборную должность не выступал с позиций более жесткого регулирования предпринимательской деятельности. Никто не поставил также под сомнение святость достаточного уровня прибыли.

В действительности бизнесменов преследует беспокойство, что правительство может вмешаться, хотя должностные лица постоянно заверяют, что никто не намерен этого делать. Все это является источником значительных недоразумений. Предпринимательская корпорация видела в государстве угрозу своей прибыли. Она сопротивлялась общественному регулированию, чтобы защитить эту прибыль. Современный наблюдатель видит, что зрелая корпорация получает хорошую прибыль, и с удивлением обнаруживает, что ее руководители тревожатся относительно вмешательства правительства и ждут заверений, что оно не намерено вмешиваться. «Почему они так беспокоятся? — спрашивает он. — Они, несомненно, делают много денег». Ему невдомек, что техноструктура защищает нечто более важное, чем свои прибыли, нечто такое, что можно защитить с помощью прибыли, а именно, свою самостоятельность[1].

4

Как только техноструктуре удается обезопасить себя с помощью минимального уровня прибыли, у нее появляется известная свобода выбора целей. Ничто так не давит, как необходимость выжить. Однако имеется мало

[1] Вопросы, в известной мере связанные с этими, я рассматриваю в кн.: American Capitalism: The Concept of Countervailing Power. Boston, 1956. Ch. VI.

сомнений относительно того, какова эта цель: в подавляющем большинстве случаев она состоит в том, чтобы достичь максимально возможного темпа роста корпорации, измеряемого продажами.

Эта цель очень привлекательна и с точки зрения корыстных интересов техноструктуры. Увеличение выпуска продукции означает расширение самой техноструктуры. Такой рост в свою очередь означает увеличение персонала, повышение ответственности, а следовательно, дополнительные возможности для продвижения и получения более высокого жалованья. «Когда человек принимает решения, ведущие к успешному расширению предприятия, он не только создает новые вакансии, но также рекомендует себя и своих коллег как наиболее подходящих кандидатов для того, чтобы их заполнить»[1]. Парадокс, заключенный в современной системе экономической мотивации, состоит в том, что цель максимизации прибыли требует, чтобы отдельный представитель техноструктуры подчинил свой личный денежный интерес целям далекого и неизвестного ему акционера. В противоположность этому рост как цель полностью соответствует личным и денежным интересам тех, кто участвует в принятии решений и управляет предприятием. Читатель еще будет иметь возможность убедиться в том, насколько концепция максимизации прибыли важна для обоснования традиционной экономической теории и особенно положения о власти рынка. Эта концепция пользуется преимуществом по сравнению с целями, которые отражают эгоистические интересы тех, кого это непосредственно касается[2].

Рост фирмы способствует достижению и другой важной цели, стоящей перед техноструктурой. Он является лучшей защитой от сокращения штатов. Для фирмы с немногочисленным штатом управляющих и надсмотрщиков и большим числом рабочих, занятых на однородных работах, сокращение производства не связано с большими трудностями. Рабочих извещают об увольнении, и они уходят; когда появляется необходимость, их вызывают на работу. Тех, кто посылает извещения, эта процедура не затрагивает.

С ростом техноструктуры любое сокращение выпуска продукции становится более убыточным и болезненным. Теперь для того, чтобы снизить издержки, уже недостаточно уволить рабочих. Значительная доля совокупных издержек теперь приходится на техноструктуру. Если ее не тро-

---

[1] Marris R. The Economic Theory of «Managerial» Capitalism. New York, 1964. P. 102. Вывод Мэрриса относительно целей зрелой корпорации (хотя он и получен сугубо теоретическим путем) согласуется с моим. Таков же вывод профессора Баумоля, который основан частично на теоретических доводах и частично на эмпирических наблюдениях (см. цит. соч.).

[2] Профессор Петерсон утверждал следующее: поскольку для финансирования роста необходима прибыль, это означает, что на практике существует небольшое различие между ростом и максимизацией прибыли как альтернативными целями. Рост может оказаться наилучшей долгосрочной стратегией, направленной на максимизацию прибыли. Но это не так. Хотя, если ожидать довольно долго, можно рано или поздно обнаружить, что одна стратегия потерпела неудачу, а другая обеспечивает достижение поставленных целей, надлежащая проверка заключается в поведении ex ante, а не ex post. Политика в отношении цен, продаж, издержек и других показателей при максимизации роста будет отличаться в пределах любого данного отрезка времени от политики в условиях максимизации прибыли. Прибыль не будет максимизироваться и тогда, когда, как это имеет место в условиях техноструктуры, существует особая причина минимизировать риск (см.: Corporate Control and Capitalism. // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. LXXIX. № 1. February 1965. P. 11).

гать, то фирма будет нести обременительные накладные расходы, так как люди будут работать не в полную силу. В техноструктуре люди работают группами. Всю группу нельзя уволить. Увольнение отдельных лиц — или их добровольный уход в связи с осознанием ими того, что они не нужны, — уменьшает эффективность работы оставшихся. Более того, решения о сокращении принимаются внутри самой техноструктуры. Они касаются ее собственных членов, а не каких-то безвестных лиц, которые находятся далеко или принадлежат к другому общественному классу.

Все эти неприятности можно избежать путем расширения масштабов деятельности. Чтобы избежать их, можно даже пойти на сравнительно невыгодное расширение. Именно так надо понимать раздающиеся заявления о том, что бизнес делается не ради прибыли, а «чтобы сохранить организацию». Это может оказаться весьма разумным курсом[1].

5

Рост фирмы как цель техноструктуры в значительной степени согласуется с принципом совместимости. Никакая другая цель общества не нашла более решительной поддержки, чем экономический рост. Никакой другой показатель успеха страны не встретил такого почти единодушного признания, как годовой прирост валового национального продукта. И это верно для всех стран, развитых или неразвитых, коммунистических, социалистических или капиталистических. После Второй Мировой войны Японию считали преуспевающей страной из-за очень высокого темпа роста ее валового национального продукта. Так же говорили о Западной Германии, Израиле и позднее — о Франции. Англия с ее намного меньшим темпом роста была опасно близка к тому, чтобы ее сочли неудачницей. Коммунистические страны были большими или меньшими соперниками некоммунистических государств в зависимости от их больших или меньших темпов роста продукции. Между учеными коммунистических и некоммунистических стран существуют разногласия относительно обоснованности статистических данных и концепций, применяемых в двух мирах для измерения экономического роста. Но нет разногласий относительно обоснованности самой цели. Соответственно, теперь все единодушны в том, что страны с древней культурой — Индия, Китай и Иран — должны измерять свое движение вперед к цивилизации приростом валового национального продукта. А ученые этих стран проявляют в данном отношении наибольшую настойчивость.

Поскольку все согласны с тем, что экономический рост является задачей общества, цель техноструктуры получает твердое общественное признание. Члены техноструктуры вправе солидаризоваться с ней, будучи в полной уверенности, что они служат более широкой цели, чем их собс-

[1] Согласно другой точке зрения, по мере роста техноструктуры увеличивается доля затрат на рабочую силу, которые должны рассматриваться как накладные расходы. Но это особый тип накладных расходов. В отличие от машин или зданий рабочий коллектив быстро распадается в случае неполного использования рабочих.

твенная. Они стараются содействовать росту своей фирмы. Это способствует росту экономики. Отождествление как побудительный мотив усиливает личную заинтересованность, связанную с таким ростом.

Неизбежно возникает вопрос: в какой мере экономический рост как цель общества отражает процесс приспособления? Отражает ли эта цель подлинные общественные потребности? Навязана ли она обществу техноструктурой? На этот вопрос нельзя дать категорический ответ. Несомненно, что упор на экономический рост отчасти объясняется тем, что человек издавна и, по-видимому, постоянно испытывал нехватку товаров. А в нынешние времена рост был основным лекарством от безработицы[1]. Экономический рост разрешает также многие проблемы распределения ресурсов в экономике — намного легче найти средства для образования или помощи бедным при росте выпуска продукции, чем при неизменном его уровне. Но, как всегда, следует быть готовым к тому, что влияние будет обоюдным. Признание экономического роста в качестве цели общества почти равносильно признанию роста власти зрелой корпорации и техноструктуры. И последняя имела все основания расценивать экономический рост как цель обществ. Техноструктура не обсуждает достоинств этой цели. Как всегда, она исходит из того, что эта предпосылка бесспорна. Ибо какая другая задача могла бы быть такой же настоятельной для общества?[2]

6

С ростом как целью техноструктуры связано усложнение техники производства. Оно также соответствует нуждам техноструктуры. Применение прогрессивной технологии означает расширение возможностей для приложения труда и продвижения по службе специалистов. Способность фирмы к расширению также в очень значительной мере зависит от ее способности вводить новшества. Именно благодаря техническим новшествам, действительным или мнимым, фирма сохраняет и привлекает покупателей для своей наличной продукции и расширяет производство с целью выпуска новых товаров. Такая способность вводить новшества, очевидно, важна для сохранения или увеличения доли фирмы в производстве оружия, космических исследованиях и других видах деятельности с быстро изменяющейся технологией. Но эта способность ценна еще и в другом отношении. Как и в научной работе в университете, престижем пользуются преуспевающие практики; с этой целью — введение новшеств — люди охотно солидаризуются. И в этом случае принцип совместимости заставляет обратиться к

[1] В западных странах нередко ссылаются на количество безработных как на мерило успеха или неудачи системы. Но почти все ученые считают безработицу лишь показателем недостаточного выпуска продукции. При более высоких темпах роста валового национального продукта, что, согласно этому критерию, свидетельствует о большем преуспевании экономики, безработица исчезла бы полностью или в значительной степени.

[2] Найти подтверждение этой точки зрения будет очень легко. Для этого достаточно будет почувствовать настроения, господствующие в рецензиях на эту книгу, написанных с более ортодоксальных позиций.

взглядам, распространенным в обществе. И снова мы обнаруживаем, что совершенствование техники, как показывает сам термин, безоговорочно признается в качестве цели общества. Оно — свидетельство прогресса. Оно — синоним достижений общества. Если бы была подвергнута сомнению святость семьи и религии, то это, в общем, вызвало бы меньше споров, чем если бы усомнились в абсолютных достоинствах технического прогресса.

Совершенствование техники может быть целью техноструктуры, если оно не противоречит задаче получения некоторого минимума прибыли, а то, что такое противоречие далеко не исключено, становится понятным, если учесть затраты и неопределенность, связанные с исследованиями и разработками. Тогда от этой цели следует отказаться или же затраты и сопутствующий риск необходимо возложить на государство, — другими словами, необходимо добиваться правительственной поддержки той или иной опытно-конструкторской разработки или лежащего в ее основе исследования. А коль скоро развитие техники считается важной задачей общества, то эта социализация исследований и разработок получает решительное одобрение. В этом сказывается приспособление целей. При таком подходе можно не сопоставлять вложения ресурсов в развитие техники и лежащие в его основе научные исследования с другими альтернативами их использования. Нет также нужды сравнивать достижения в космических исследованиях с программой помощи бедным. Приспособление целей общества оказалось настолько успешным, что техническому прогрессу приписывается абсолютное достоинство.

7

Однако традиционная точка зрения не лишена смысла. Обычно целью техноструктуры является также получение такой прибыли, которая позволяла бы не только удовлетворять инвестиционные потребности, но и постоянно увеличивать дивиденды. Эта прибыль не должна быть получена за счет повышения цен, которое могло бы поставить под угрозу рост фирмы. Ничто лучше не доказывает, что рост имеет преимущество перед остальными целями, чем та страстность, с которой такое повышение цен отвергается как нездоровая деловая практика. Считается аксиомой следующее: риск, связанный с получением более высокой прибыли, не должен быть чрезмерным настолько, чтобы под угрозой находился ее основной уровень. В то же время традиция, унаследованная от предпринимательской фирмы, состоит в том, что успех фирмы ассоциируется с возрастающим уровнем полученной прибыли. И в обществе в целом преобладает мнение, согласно которому такой рост прибыли во времени свидетельствует о том, что фирма хорошо служит обществу.

Гарантированный уровень прибыли и максимальный темп роста, согласующийся с задачей обеспечения средств, необходимых для капиталовложений, — таковы первичные цели техноструктуры. Совершенствование техники, рост дивидендов вторичны в том смысле, что они не должны противоречить двум упомянутым выше целям. После достижения этих целей появляется возможность для решения ряда других, менее значительных

задач. И это опять-таки при условии, что они не противоречат двум первичным целям. В известном смысле эти цели не менее разумны или законны. Но поскольку дополнительные цели иногда ставят под угрозу получение минимальной прибыли и не всегда способствуют росту фирмы, их роль очень ограниченна.

Создание лучшего общества, улучшение образования; лучшее понимание системы свободного предпринимательства; эффективная борьба с болезнями сердца, эмфиземой, алкоголизмом, твердым шанкром или другими вредными болезнями; участие в той или иной политической партии; возрождение систематического соблюдения религиозных обрядов — все это примеры таких дополнительных целей. Некоторые из них могут также способствовать достижению первичных и вторичных целей, они позволяют внушать общественности должное представление о корпорации, а это облегчает наем и содействует повышению морального состояния рабочих, позволяет избегать нежелательных налогов и создавать хорошую репутацию продукции среди населения. Но это вовсе не обязательно для того, чтобы деятельность техноструктуры считалась оправданной. Достаточно того, что техноструктура служит целям, которые она (и общество) считает благими, и что ее деятельность не противоречит более высоким целям.

Почти все экономисты, да и многие другие, отвергают такие цели, считая их ненужным украшением витрин. Это ошибочная позиция. Поскольку явно признана их подчиненная роль, а также учитывая ограничения, налагаемые затратами, вполне можно считать, что они выражают цели отдельных членов техноструктуры, а все вместе — цели зрелой корпорации. То, что было названо «общественной корпорацией», служит логическим проявлением зрелой корпорации и мотивов ее членов.

8

В любой данный момент оценка успеха в делах в точности отражает то, насколько успешно индивидуум добивается общепринятых в этот момент целей. Во второй половине прошлого столетия величайшим героем экономической системы в глазах народа был Рокфеллер-старший. Эта была эра предпринимательской корпорации; согласно критериям того времени, он добился величайшего успеха, так как он сделал больше денег, чем кто-либо другой.

В наше время ни один богатый человек не пользуется подобной репутацией. Ныне почести не воздаются отдельному лицу; природа техноструктуры такова, что личность поглощается группой. Уважением пользуются ныне корпорации. И непременным условием для этого является получение гарантированного дохода. Фирма, которая не выполняет это требование, считается банкротом. На ее руководителей смотрят свысока и даже с жалостью. Рано или поздно даже второстепенные служащие почувствуют это на себе, и им нелегко будет сохранить чувство собственного достоинства. И подобно тому, как в последнее время все чаще поступают железнодорожные служащие, они будут вести себя небрежно и вызывающе, показы-

вая своим поведением, что считают мир вообще и клиентов в частности своими врагами. Или они уйдут на другую работу.

При условии получения гарантированного уровня прибыли уважением пользуются крупные фирмы — те, которые добились систематического роста или растут особенно быстро. Все в большей степени уважением пользуются именно последние. Если к тому же известно, что фирма вводит технологические новшества, то говорят, что дела в ней идут весьма успешно. И уже после этого вспоминают об уровне дивидендов. Человек мало что знает о жизни, если он лишен теоретической системы для ее интерпретации. Но в теории существует мало положений, которые не поддавались бы проверке фактами.

Глава XVI

ЦЕНЫ В ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

1

Как будет показано ниже, концепция, согласно которой современная корпорация подчинена рынку, создает серьезные проблемы для вполне уважаемого (в других отношениях) раздела экономической науки. Ни в одном другом разделе столь не очевидны противоречия, нигде логические неувязки не вызывают такого уныния, как в теории цен, основанной на этой концепции, и ни в одном из других разделов проверка фактами не оказывается столь плодотворной для выяснения истины.

Метод установления цен — то, что экономисты всегда называли теорией стоимости, — до самого последнего времени составлял сердцевину предмета. Для тысяч склонных игнорировать факты ученых смутные воспоминания о кривых, описывающих взаимодействие предложения и спроса при установлении цен, в течение длительного времени были единственной постоянной отдачей от капиталовложений в экономическое образование. Теперь разрешите мне изложить более подробно приведенное ранее доказательство.

Уже давно существует единое мнение относительно того, как устанавливались бы цены в идеальном обществе. Это объективный процесс. Ни отдельное лицо, ни фирма не обладают силой для того, чтобы оказывать длительное воздействие на соответствующий рынок. Если бы они располагали такой силой, то они влияли бы на цены в свою пользу. Эта сила будет минимальной, когда все фирмы малы по сравнению с рынком, на котором они выступают. Фирма будет располагать наибольшей силой там, где имеется несколько продавцов или покупателей или только один.

В последнем случае, когда речь идет о монополисте, влияние на рынок принимает самые нежелательные формы. В английском языке только несколько слов — мошенничество, воровство, подрывная деятельность и содомия — более красноречиво говорят о том, что обществу причиняют вред, не прибегая к насильственным мерам.

Все же на типичном рынке индустриальной системы существует только горстка продавцов. Внутренний рынок автомобилей поделен между четырьмя фирмами, причем три господствуют на нем. На рынках первичного алюминия, меди, резины, сигарет, мыла и моющих средств, виски, тяжелых электроприводов, конструкционной стали, жестяных банок, электронных вычислительных устройств, авиационных моторов, сахара, сухого печенья, чугуна, железа; жести, грузовиков и множества других товаров[1] господствуют четыре фирмы. Почти для всех этих рынков характерно наличие зрелых корпораций, которые мы здесь рассматриваем. Это и есть индустриальная система.

Существование подобной рыночной ситуации признается современной экономической теорией. Когда говорят об олигополисте, предполагается, что при установлении цен он отчасти пользуется властью, присущей монополии, и отчасти испытывает ограничения, налагаемые конкуренцией. С помощью разнообразных мер и соглашений он способен приблизиться к цели, которую ставит перед собой монополия. Возможен, хотя и редко, тайный сговор с целью установления цены, наиболее подходящей для всех фирм отрасли. Или же одна фирма выступает в качестве лидера в ценах; так, примерно до середины 50-х годов на рынке стали таким лидером была «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн». Она калькулирует цену, которая лучше всего отвечает интересам всех фирм отрасли, и, вероятно, уделяет особое внимание своим собственным нуждам. Другие неизменно следуют за ней. Или же когда все фирмы располагают сведениями об издержках и спросе, каждая из них калькулирует и объявляет цену, которая отвечает интересам отрасли. Затем устраняются незначительные различия в публикуемых прейскурантах. Неопределенность, присущая этой процедуре, приводит к тому, что олигопольная цена не столь благоприятна для фирм отрасли, как монопольная цена. Существует также тенденция оставлять цену без изменений в течение длительного периода, поскольку любое существенное изменение цены сопряжено с риском, на который другие фирмы не пойдут.

Хотя конкуренция цен не согласуется с общей целью фирм — по возможности приблизиться к монопольной цене и прибыли, и действительно таит в себе серьезные опасности, это не означает, что конкуренция отсутствует. Конкуренция внутренне присуща животному инстинкту предпринимателя. Побуждаемый этим инстинктом и к тому же лишенный возможности снижать цену, предприниматель рекламирует и продает свой товар с еще большей энергией и агрессивностью. По тем же причинам он меняет

[1] Во всех упомянутых случаях доля на рынке четырех крупнейших фирм составляла в середине 50-х гг. не менее двух третей. Nelson R.L. Concentration in the Manufacturing Industries of the United States. New York, 1963.

конструкцию, упаковку и при случае стремится улучшить свой продукт, для того чтобы переманить покупателей у своих соперников[1].

Хотя теория ценообразования в условиях олигополии подвергается дальнейшему усовершенствованию, она не является особенно сложной областью экономической теории. И с каким бы недоверием читатель ни отнесся к этим слишком уж простым истинам, остается фактом, что именно так, в сущности, преподают данный раздел теории.

2

Согласно изложенной концепции, фирма, какой бы большой она ни была, полностью подчинена контролю со стороны рынка. Обычно она стремится максимизировать свою прибыль. Она делает для этого все от нее зависящее, и хотя она терпит неудачу и хотя в силу неудачи ее деятельность становится более сносной для общества, чем деятельность монополий, фирма остается в подчинении у рынка. Тем самым идея о том, что фирма может самостоятельно добиваться альтернативных целей, то есть пользоваться властью, не имеющей отношения к рынку, не допускается в экономическую науку. Олигополия — прямая наследница фирм, действующих в условиях конкуренции. Но цена, которую приходится платить за эту теорию, поистине ужасна. Она состоит в том, что олигополия — преобладающая форма индустриальной рыночной организации — неэффективна и не имеет права на существование.

Это старый вывод относительно монополии. Последняя устанавливает более высокие цены (если их сравнивать с затратами), чем фирма в условиях конкуренции. Она извлекает выгоду, которая в условиях конкуренции досталась бы покупателю в виде более низких цен. А более высоким ценам сопутствует меньший объем продаж и меньший выпуск товаров по сравнению с теми, которые имели бы место в условиях конкуренции. Рабочая сила и капитал, которые не используются из-за этих более высоких цен и, соответственно, из-за снижения выпуска продукции, вынуждены искать другие, менее выгодные сферы применения. Последствия деятельности олигополии не так несправедливы, как монополии. Но это происходит лишь потому, что олигополия не располагает такой властью. Олигополия — несовершенная монополия. Подобно деспотической австро-венгерской монархии, она существует только потому, что ее возможности ограниченны.

В современных экономических работах и учебных курсах не избегают этих мрачных выводов. Экономисты делают вывод, что олигополия, а следовательно, корпорации, которые составляют индустриальную систему, экономически неэффективны. Затем они молчаливо, а иногда и открыто исходят из того, что ничего существенного предпринимать не надо. Наконец, они сходятся на следующем: то, что неэффективно в отдельности, эф-

[1] «Мы уже отмечали твердую решимость, с которой олигополисты избегают использовать цены для сохранения и укрепления своих позиций на рынке. Вместо этого они полагаются на конкуренцию посредством рекламы и других торговых усилий и конкуренцию посредством изменений в стиле и улучшения продукции». Dorfman R. The Price System. New York, 1964. P. 102.

фективно в совокупности. По-видимому, это не очень удовлетворительное решение с чисто логической точки зрения, однако при попытке примирить ошибочные предпосылки с действительностью трудности неизбежны. В наиболее известных работах это противоречие выступает наружу.

Так, если мы обратимся к документу, в котором министерство торговли истолковывает функционирование экономики, то мы найдем в нем следующие соображения относительно эффективного ценообразования: «В той мере, в какой цена складывается не в результате объективного процесса, то есть в той мере, в какой либо покупатель, либо продавец могут диктовать цены или влиять на них, наша система контроля за эффективным использованием ресурсов не действует должным образом»[1]. Поскольку все крупные фирмы могут диктовать цены или влиять на них, это означает, что всюду, где они имеются, экономика не функционирует должным образом. Этот вывод содержится в наиболее выдающихся учебниках. «Все говорит о том, что олигополия — неудачная форма рынка. Ей присущи многие недостатки, свойственные монополии, и, помимо этого, она лишена гибкости и ведет к расточительным формам конкуренции, характерным исключительно для нее... Вопрос об отношении к олигополии принадлежит к числу наиболее острых текущих проблем экономической политики»[2]. «Пагубные экономические последствия (олигополии и других проявлений несовершенства рынка) — это нечто более серьезное, чем только проблема монополистической прибыли... ценообразование в условиях монополии и олигополии... приводит к неправильному распределению ресурсов, даже если сверхприбыли этих фирм изымаются с помощью налогов»[3]. «Для того чтобы ослабить результаты несовершенства конкуренции, от нации требуются постоянные усилия и бдительность»[4].

Еще раз подчеркнем суть вопроса. Большую часть промышленной продукции производят крупные фирмы, которые располагают значительной силой на рынке. Это — олигополии. Авторы учебников делают вывод, что современная экономика в основном носит эксплуататорский характер (поскольку речь идет о ценах), что она расточительна и неэффективна (если иметь в виду использование ресурсов) и нуждается в реформе. Затем авторы тех же книг приходят к заключению, что современная экономика высокоэффективна. «У меня нет твердой уверенности в том, что нынешний баснословный рост экономической производительности когда-нибудь закончится, да это, по-видимому, и не обязательно»[5]. «Что касается производительности, нет никаких признаков того, что производительность человеко-часа и новой техники начала падать». «Валовой национальный продукт США... очевидно, все равно будет ежегодно возрастать на 3% или больше, даже если мы не встряхнемся...»[6] Итак, хотя детали механизма ра-

---

[1] Do You Know Your Economic ABC's? Profits and the American Economy. // United States Department of Commerce, 1965. P. 13.
[2] Dorfman R. The Price System. New York, 1964. P. 103.
[3] Dorfman R. Economics, Sixth Edition. New York, 1964. P. 508.
[4] Samuelson P. Economics, Sixth Edition. New York, 1964. P. 507.
[5] Dorfman R. The Price System. New York, 1964. P. 144.
[6] Dorfman R. Economics, Sixth Edition. New York, 1964. P. 359, 792.

ботают плохо, в целом он функционирует превосходно. Тем, кто настойчиво интересуется, как разрешается это противоречие, можно ответить, что оно никак не разрешается. Теория ценообразования в условиях олигополии приводит к выводам, противоречащим тем положениям, по которым сами теоретики пришли к согласию[1].

3

В политике государства, вытекающей из такого взгляда на ценообразование в индустриальной системе, заметны те же противоречия, что и в теории, да и разрешаются они примерно так же, как и в теории. Монополия считается незаконной. Предполагается, что власть на рынке, связанная с олигополией или наличием небольшого числа фирм, приводит в принципе к тем же результатам. К олигополии относятся с подозрением. Но поскольку на практике она служит вполне хорошо, против нее ничего не предпринимают. Эта увертка затем маскируется множеством малозначащих (peripheral) судебных дел и вполне понятным стремлением к довольно пространным научным дискуссиям, призванным затемнить вопрос.

В 1890 г. зло монополии, давно признанное в английском обычном праве, было подтверждено законом и в США. Принятый в 1890 г. закон Шермана запретил объединения, имеющие целью ограничить торговлю, и признал преступными действия, направленные на то, чтобы «монополизировать или пытаться монополизировать» межштатную или внешнюю торговлю. Закон Клейтона и закон о Федеральной торговой комиссии, принятые в первые годы президентства Вильсона, распространили запрет на конкретные действия — дискриминацию в ценах, исключительные контракты, приобретение акций конкурирующей корпорации, недобросовестные методы (точно не определенные), которые могли бы уменьшить конкуренцию. Закон Селлера — Кефовера против слияний фирм, принятый после Второй Мировой войны, запретил такое слияние фирм, которое могло бы содействовать монополии. Это сделало эффективным прежний запрет относи-

[1] Во многих современных курсах экономики это противоречие опять-таки маскируется разделением труда. Теория рынка относится к разделу, именуемому микроэкономикой. Здесь трактуются преимущественно вопросы олигополии и очень серьезно стоит проблема эффективности и результатов деятельности. Рост экономики в целом рассматривается в разделе «макроэкономика», которая имеет дело с совокупными изменениями в доходе и продукции. Здесь проблемы функционирования не исследуются, олигополия не рассматривается, а рост производительности предполагается весьма значительным.

В виде формальной предосторожности я должен отметить следующее: указанное противоречие нельзя разрешить утверждением, что, хотя в условиях олигополии поведение фирм на рынке и вытекающее из него распределение ресурсов крайне неудовлетворительны, это компенсируется тем, что олигополист осуществляет большие капиталовложения, эффективно организует производство и совершенствует технику. (Ср. утверждения профессора Дорфмана на этот счет в упомянутой книге, с. 144.) Если отвлечься от обычных обвинений в адрес олигополиста в том, что он сохраняет слишком высокие цены и недоиспользует капитал и труд, то очевидно, что он эффективно применяет капитал, организацию производства и технику, потому что масштабы его деятельности велики, а раз это так, он также относится к числу олигополистов. Никто не вправе требовать от такой фирмы быть олигополистом, когда речь идет о капиталовложениях, организации и технике, и свернуть масштабы деятельности и вести конкурентную борьбу во имя снижения цен и эффективного распределения ресурсов. В социальных явлениях существует единство, которое нельзя игнорировать.

тельно покупки фирмой акций конкурента, запрет, который не препятствовал прямой покупке ее активов, чем пользовались некоторые фирмы.

Почти все те, кто занимается проведением в жизнь антитрестовских законов, в принципе согласились бы, что олигополия — несовершенная форма монополии. Это также в известной мере признается в судебных решениях. В 1946 г. крупные компании — производители сигарет были успешно привлечены к суду за полное совпадение действий при установлении цен на сигареты, а это является обычным в условиях олигополистического ценообразования[1]. И все согласились бы в том, что олигополия не особый, а общий случай, что это рыночная структура, свойственная индустриальной системе. Творцы антитрестовской политики, которые интересуются «проблемами существования и значения власти на рынке», должны были бы заниматься «не только отдельными или исключительными случаями, а явлениями, широко распространенными в экономике»[2].

Тем не менее решение свелось к тому, чтобы игнорировать олигополию. Монополия считается незаконной. Олигополия, которая, как все согласны, ведет к тем же последствиям, хотя и не так резко выраженным, не является таковой. Здесь представляется уместной следующая аналогия из области уголовного права. Человек, который нанесет соседу сильный удар по голове кувалдой, виновен в нападении. Человек, который применит несколько более легкий инструмент или преследует более ограниченные цели, не виновен. Все дело в том, что, несмотря на выводы теории, было бы непрактично предъявлять обвинение всему индустриальному сектору экономики и преследовать его в судебном порядке, даже если обладание властью на рынке было бы доказано.

Признается также, что результаты функционирования олигополии на деле не соответствуют тем результатам, которые вытекают из теории. «На основании структуры рынка мы не можем... предсказать, как он будет функционировать»[3]. Результаты могут и не быть плохими.

Налицо явное противоречие между законодательным осуждением монополии и ее признанием де-факто в несколько несовершенной форме, то есть как олигополии. Как отмечалось, в реальной жизни это противоречие затемняется крайне утомительными дискуссиями, а также множеством принудительных мер, предпринимаемых не против олигополии и власти на рынке, а против действий, которые могут поощрять ее. Это ведет к дальнейшим противоречиям.

Закон очень строг к любому открытому сговору при установлении цен. Такой сговор упрощает задачу олигополистов, если они стремятся достичь наиболее выгодной для всех цены. Государство строго следит также за слия-

---

[1] American Tobacco Company vs. United States. 328 United States 781, 810.

[2] Kaysen C., Turner D.F. Antitrust Policy. An Economic and Legal Analysis. Cambridge, 1959. P. 41.

[3] Ibid. P. 61. В другом месте (стр. 44—45) авторы идут еще дальше, предлагая, чтобы «основной целью антитрестовской политики было ограничение чрезмерной власти на рынке пределами, совместимыми с задачей поддержания желаемого уровня экономической эффективности». Из этого, конечно, следует, что большая власть на рынке вязана с более высокой экономической эффективностью. Другими словами, власть на рынке с точки зрения общества эффективна.

ниями, которые могут привести к усилению власти на рынке отдельного олигополиста. Наиболее важный результат такой политики состоит в том, что в праве добиваться власти на рынке отказывают тем фирмам, которые ею не располагают или испытывают трудности при ее осуществлении, а свобода действий предоставляется тем фирмам, которые уже имеют такую власть.

Так, три главные фирмы в автомобильной промышленности в результате длительного и пристального изучения поведения друг друга в пределах одного города способны устанавливать цены, которые отражают общие интересы. И они в состоянии делать это с достаточной точностью. Для этого не требуется никаких консультаций. Такая процедура не противоречит закону. Фактически немногое изменилось бы, если бы компаниям разрешили консультироваться и согласовывать цены.

Группа меньших по размеру фирм, поставляющих автомобильной промышленности детали и сборочные узлы, не имеет такой же возможности оценивать нужды и намерения друг друга. Они, вероятно, более многочисленны, то есть имеют меньшую власть на рынке. Если бы стало известно, что, учитывая свои более слабые позиции и наличие более острой конкуренции, они собрались с целью обсудить цены и таким образом получить некоторую возможность контролировать их — возможность, которая считается само собой разумеющейся, когда речь идет о главных автомобильных фирмах, — закон набросился бы на них подобно тигру. Власть сильного на рынке остается вне сферы действия закона. Но это частично маскируется нападками на попытки слабого добиться такой же власти.

Подобным же образом, если доля крупной и могущественной корпорации на рынке стали, химических продуктов, медикаментов, автомобилей или другой продукции равна 40—50% и компания принимает энергичные меры для ее увеличения, закон милостиво взирает на это. Но если два менее крупных конкурента объединятся и доля объединенной компании достигнет лишь 15% продаж, то существует полная вероятность, что закон будет применен. Опять-таки закон не распространяется на тех, кто обладает властью на рынке, и угрожает тем, кто попытался бы ее получить. Преследуется форма — сущность не затрагивается. В невыгодном положении оказываются те, кто в силу своей многочисленности и слабости вынужден прибегать к необдуманным или открытым методам контроля над своими рынками, а преимуществами пользуются те фирмы, которые благодаря достигнутому размеру и власти не испытывают такой необходимости.

Этим, конечно, не все сказано об антитрестовских законах. Они также защищают мелкие фирмы от нечестных (в том виде, в каком их считает таковыми общество) действий крупных фирм. Изредка они умеряют аппетиты отдельных лиц и фирм, которые сохраняются в виде предпринимательской корпорации и которые объединяются, чтобы нажиться за счет общества. А это не так уж мало. Но в силу своего отношения к индустриальной системе и необходимости терпеть на практике власть над рынком, которую они в принципе осуждают, антитрестовские законы серьезно расходятся с действительностью.

Эти законы могут также тормозить внедрение новшеств. В некоторых исключительных случаях, связанных с планированием, члены техноструктуры

туры рискуют нарушить антитрестовские законы. Если они попадаются, то им приходится испытать немалые унижения и огорчения. Во всех других отношениях антитрестовские законы безвредны для крупных фирм. И в то же время эти законы помогают создавать иллюзию, будто существует контроль со стороны рынка. Тезис о верховенстве рынка, на котором настаивает теория, подтверждается законом. Фиговый листок, который скрывает власть, удерживается на месте не только усилиями экономистов, но и с помощью законов США и решений их судов.

И все же антитрестовские законы пользуются безоговорочной поддержкой со стороны юристов, и не только потому, что они щедро вознаграждаются по судебным тяжбам, которые они возбуждают. Что же касается экономистов, то за последние десять лет антитрестовские законы в системе их взглядов стали занимать более скромное место. Многие из экономистов, по-видимому, считают, что они в очень слабой мере отражают главные источники власти на рынке. И очевидно, существует известное согласие относительно того, что предпринимаемые ныне меры принуждения направлены против символов этой власти и не затрагивают ее сущности[1]. Но вопрос, почему власть на рынке не влечет за собой пагубных последствий, издавна связываемых с монополией, остается без ответа и игнорируется современной экономической теорией. Ответить на него можно лишь после того, как будут рассмотрены современная роль цены как инструмента промышленного планирования и средства достижения целей, стоящих перед планированием. К этому я и перехожу.

Глава XVII

ЦЕНЫ В ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

(продолжение)

1

Противоречие между теорией цен, которая осуждает неэффективность системы, и хозяйственной практикой, которая одобряется и считается эффективной, снимается, как только цены рассматриваются с точки зрения их роли в промышленном планировании и соответствия целям техноструктуры.

[1] Интересные и важные высказывания о том, как падала вера в антитрестовские законы, и о причинах этого явления, высказывания, которые во многом совпадают с моими замечаниями, содержатся в статье Р. Хофштадтера «Что произошло в антитрестовском движении» в кн.: Cheit E.F. The Business Establishment. New York, 1964. P. 113—151.

Говоря конкретнее, промышленное планирование предполагает контроль над ценами. Как мы видели, современная техника приводит к тому, что рынок становится менее надежным. Она также влечет за собой увеличение времени и капитала, затрачиваемого в производстве. По этой причине нельзя допустить, чтобы цены зависели от причуд неуправляемого рынка.

Но этот контроль осуществляется таким образом, что он служит целям техноструктуры, и это вполне естественно. Как мы видели, они состоят в том, чтобы, во-первых, свести к минимуму риск потерь и тем самым угрозу самостоятельности техноструктуры и, во-вторых, добиться максимально быстрого роста фирмы. Ценами управляют так, чтобы они служили этим целям. Конкуренция цен с сопутствующими ей опасностями не должна допускаться. Цены должны быть достаточно низкими, чтобы облегчить привлечение новых покупателей и расширение продаж, и в то же время достаточно высокими, чтобы обеспечить прибыль, необходимую для финансирования роста и удовлетворения акционеров. Такие цены легко приспосабливаются к общепризнанным целям общества или к тому, что общество убедили принять в качестве цели. В отличие от того, что имело бы место в условиях непрекращающейся погони за монопольной прибылью, в этом случае не существует препятствий к тому, чтобы члены техноструктуры солидаризовались с техноструктурой в целом.

Вот почему контроль над ценами со стороны зрелой корпорации в отличие от того, что предписывает традиционная теория, обычно приводит к благоприятным результатам, что, впрочем, сторонники этой теории допускают. По этой же причине такой контроль не преследуется по закону. Как бы ни был в принципе вреден для общества контроль над ценами, его результаты не считаются пагубными. Закон не может наказывать то, что приемлемо с точки зрения общества.

Сначала мы рассмотрим способы осуществления контроля над ценами и то, как предупреждается опасное для фирм снижение цен, а затем вопрос о том, как устанавливается уровень цен.

2

Контроль над ценами, необходимый индустриальной системе, является естественным следствием ее собственного развития. Современное промышленное планирование предполагает большие масштабы производства; в этом случае оно дает благоприятные результаты. Это означает, что в типичном случае рынок поделен между сравнительно небольшим числом крупных фирм. Каждая фирма действует, полностью учитывая собственные нужды и общие интересы. Каждая фирма должна осуществлять контроль над своими ценами и исходить из того, что это отвечает общим интересам. Каждая фирма избегает любых действий, а особенно импульсивного снижения цен, которые могли бы повредить общим интересам в деле контроля над ценами. Этот контроль не есть нечто очень уж замысловатое. За исключением некоторых особо сложных случаев его не очень трудно поддерживать.

Мы полностью находимся во власти теории непогрешимости рынка. Поэтому то, что не согласуется с требованиями рынка, мы не считаем хорошим или нормальным. Цену, устанавливаемую продавцом, мы в особенности не считаем хорошей. Соответственно, требуется большое усилие воли, чтобы представить себе, каким образом фиксирование цен может быть нормальным и выполнять экономическую функцию. На деле же это обычное явление во всех развитых индустриальных обществах[1]. В других странах с несоциалистической экономикой (помимо США) промышленники также фиксируют цены, но обычно они не испытывают такого смущения и делают это в более открытой форме. В этих странах цены обычно устанавливаются картелем или другими объединениями, охватывающими предприятия отрасли. Широко распространены здесь также открытые контакты между фирмами при установлении цен. Но даже в тех странах, где по традиции наблюдается неодобрительное отношение к таким объединениям или контактам, как, например, в Канаде и до некоторой степени в Англии, имеет место такой же молчаливый контроль над ценами, который осуществляют олигополии в США. Если бы рынок был действительно настолько эффективным, а формальное фиксирование цен — настолько неэффективным, то страны, в которых сдерживаются рыночные отношения и прибегают к фиксированию цен, испытывали бы значительные трудности в своем развитии. Нет никаких указаний на то, что они их испытывают. Причина состоит в том, что они применяют лишь более формальный вариант американского промышленного контроля над ценами.

Само собой разумеется, что социалистическая индустрия также функционирует в рамках контролируемых цен. В последнее время в Советском Союзе, как и в Югославии, где это было сделано раньше, фирмам и отраслям была предоставлена некоторая свобода в деле корректировки цен, то есть то, что предприятия США получили в результате более неформальной эволюции. Такое развитие событий повсеместно приветствовали как возврат этих стран к рынку. Это — мираж. Это не означает, что социалистическая фирма, как и американское предприятие, подвержена контролю

[1] Даже современное сельское хозяйство, несмотря на то, что оно находится вне индустриальной системы, не может эффективно приспособиться к резким изменениям цен, и во всех странах с высокоразвитым сельским хозяйством наблюдается тенденция к планированию в этой отрасли вплоть до установления систем контроля над ценами. Это прямой результат применения передовой техники и постоянного увеличения капитальных затрат. В результате того, что фермеры продают по гарантированным ценам и, соответственно, имеют возможность осуществлять планирование, значительно возросли их вложения в новый капитал и технику (что наиболее заметно в США). Еще один результат — рост производительности в последние годы, темпы которого были намного выше в сельском хозяйстве, чем в промышленности. Однако, поскольку фермеры многочисленны, невозможно предположить, что регулированием цен будет заниматься не государство, а кто-либо еще, как это имеет место в индустриальной системе. Оно должно осуществляться государством. Иллюзия контроля над предприятием со стороны рынка настолько живуча, что регулирование цен, которое нельзя утаить, еще не признано всеми экономистами, даже теми, кто превозносит достижения сельского хозяйства. Экономисты считают, что практика фиксирования цен ведет к неправильному использованию ресурсов и тем самым является причиной неэффективности. Но они игнорируют то, что фиксирование цен делает возможным внедрение прогрессивной технологии и использование более высоких капитальных затрат, что позволяет значительно повысить производительность.

со стороны рыночных цен, на которые она не оказывает никакого влияния. Это лишь означает, что ее контроль над ценами может быть более гибким и осуществляться в соответствии с изменениями на рынке.

3

Как мы видели, главная забота техноструктуры состоит в том, чтобы гарантировать минимальный уровень прибыли, который позволяет ей сохранить самостоятельность, и, следовательно, выжить. По этой причине она должна минимизировать риск того, что события примут такой оборот, который поставил бы под угрозу этот минимальный доход, а отсюда и ее выживание. Такая опасность прежде всего сопряжена с резким снижением цен, возможность которого заложена в неконтролируемом рынке или который может последовать за внезапной вспышкой ценовой конкуренции. Техноструктура всеми силами стремится предотвратить такую опасность. И за редкими исключениями, ей это удается.

Обычно это достигается тем, что фирмы сообща реагируют на очевидную и грозящую всем опасность. Если бы какая-либо крупная фирма в современной отрасли, состоящей из нескольких фирм, прибегла бы к ценам как оружию для подавления конкурентов, это заставило бы другие фирмы ответить тем же. Пострадали бы все фирмы. Поэтому независимо от того, как велико соперничество между фирмами или как сильно развиты институциональная наследственная вражда и неприязнь, строжайшие каноны корпоративного поведения исключают такие действия. То, что такое чреватое взаимным уничтожением поведение столь успешно предотвращается, делает честь социальным способностям человека.

Однако в исключительных условиях, когда на пути установления одинаковых цен возникают технические трудности, такое поведение имеет место. В этих случаях прибегают к незаконному сговору и возникает конфликт между зрелой корпорацией и антитрестовскими законами.

Так, в начале 1960-х годов «Дженерал электрик», «Вестингауз», «Аллис-Чалмерс», «Ингерсолл-Рэнд» и другие производители электрооборудования были привлечены к судебной ответственности за тайный сговор с целью фиксирования цен на тяжелое электрооборудование. Ряд старших должностных лиц нескольких из этих компаний был посажен на короткий срок в обычную тюрьму. В то время немало удивлялись тому, какая жажда самопожертвования смогла побудить наемных служащих рискнуть навлечь на себя такой позор ради акционеров, которых они никогда не знали. Однако их поведение объяснить нетрудно. Предметом сговора явились трансформаторы и выключатели, которые изготовлялись по спецификациям и поставлялись по согласованным с покупателями ценам. В отличие от стандартных электромоторов, стиральных машин или холодильников они не имеют единой принятой цены. А поскольку такой цены не было, невозможно было строго соблюдать определенную цену или прейскурант. Тому, кто предлагал изделия по самой низкой цене, доставались все заказы. В результате в прошлом имели место резкие снижения цен и существовала угроза понести большие убытки.

Именно эти обстоятельства — техническая трудность негласного контроля и перспектива потерпеть убытки — заставили служащих корпораций собраться вместе. В высшей степени маловероятно, чтобы простое желание увеличить прибыли толкнуло их на тайный сговор. Ошибка этих служащих состояла не в том, что они фиксировали цены, а в том, что они работали в отрасли, где фиксирование цен связано с такими исключительными трудностями. Цены на электромоторы или бытовые приборы также регулировались, но это можно было делать без сговора.

Недавно были возбуждены иски, в которых сталеплавильные компании обвиняются в сговоре при установлении цен на специализированные стальные изделия. Очевидно, что при установлении цен они столкнулись с аналогичной проблемой. А ведь самый преданный сторонник антитрестовских законов не взялся бы доказать, что цены на обычные стальные изделия регулируются как-нибудь иначе, а не с помощью признанного всей отраслью прейскуранта, которого, само собой разумеется, придерживаются все фирмы.

4

Как только цены на промышленные изделия установлены, они имеют тенденцию оставаться неизменными в течение значительных периодов времени. Никто не рассчитывает, что цены на томасовскую сталь, алюминий, автомобили, машины, химические продукты, нефтепродукты, контейнеры и тому подобную продукцию индустриальной системы будут чувствительны к изменениям в издержках и спросе, вызывающих постоянные колебания цен на такие товары, как второстепенные сельскохозяйственные продукты, производители которых все еще подвержены контролю со стороны рынка. Такая стабильность цен в условиях, когда изменяются издержки производства и спрос, служит дополнительным признаком того, (и это следует отметить) что в краткосрочном аспекте зрелая корпорация преследует цели, отличные от максимизации прибыли.

Стабильность цен отчасти отражает необходимость предупредить ценовую конкуренцию. В условиях современной промышленности продавец редко имеет единственную цену. Более часто фирма имеет бесконечно сложную систему цен на все модели, сорта, фасоны и спецификации по всем товарам, которые она предлагает. Изменить цены у нескольких фирм более или менее одновременно без обсуждения вопроса и без того, чтобы часть продукции какой-либо фирмы оказалась в несколько более выгодном положении, весьма затруднительно. И всегда есть основания думать, что фирма добивается конкурентных преимуществ для некоторой части своего ассортимента продукции. Это в свою очередь может привести к снижению цен в порядке ответной меры (которое так противоречит канонам корпоративного поведения) и возникновению опасности того, что вся система цен потерпит крах. Таким образом, сохранять цены неизменными в течение относительно долгих периодов и удобнее и безопаснее с точки зрения прибыли фирмы.

Но стабильность цен служит также целям промышленного планирования. Если цены неизменны, то их можно предсказать на достаточно про-

должительный период времени. А так как цены одной фирмы лежат в основе издержек другой, то последние также можно предсказать. Так, с одной стороны, стабильность цен облегчает контроль и минимизирует риск краха системы цен, который ставит под угрозу прибыль и самостоятельность техноструктуры. Тем самым она отвечает главной цели техноструктуры. В то же самое время она облегчает планирование в данной фирме и в тех фирмах, которым она продает свою продукцию.

Этот механизм контроля гораздо более важен, чем сам уровень цен, на котором он осуществляется. В 1964 г. главные автомобильные фирмы получили прибыли, которые составили от 5 до более чем 10% суммы продаж. Крах системы цен и угроза доходам исключались при любом уровне прибыли. Планирование было возможно на любом уровне дохода. Все фирмы могли функционировать. Но ни одна из них не могла бы функционировать успешно, если бы цены на стандартную модель колебались от 1750 до 3500 долл. в зависимости от прихоти и реакции на вводимые новшества, причем цены на сталь, стекло, пластики, краски, покрышки, сборочные узлы и ставки заработной платы колебались бы в тех же пределах.

5

Уровень цен, однако, имеет известное значение. И время от времени в виде реакции на существенные изменения в издержках производства — особенно в тех случаях, когда перезаключение договора о ставках заработной платы воспринимается как сигнал всеми фирмами отрасли, — цены должны изменяться.

Установленные таким образом цены отражают тот факт, что техноструктура привержена цели расширения или роста. Они представляют собой компромисс между двумя противоречащими друг другу предпосылками такого роста. Необходимость расширять продажи, что является обязательным условием роста, обычно диктует установление низких цен. В то же самое время в зависимости от колебаний издержек производства, спроса и проблем регулирования спроса потребность в прибыли для финансирования роста делает предпочтительными более высокие цены. Твердых правил на этот счет не существует. Представляется вероятным, что наиболее часто цена фиксируется на уровне, который обеспечивает установленные платежи акционерам и покрывает инвестиционные потребности (с некоторым «запасом прочности») для расширения операций, возможного при этой цене[1]. Но это в лучшем случае только вероятность. Априори не

[1] Существует опасность того, что будет отмечена лишь односторонняя причинная связь. Издавна считали, что цены — это поддающийся приспособлению инструмент экономической политики, тогда как заработная плата, например, не является таковым. Но когда контроль над ценами и их стабильность становятся самоцелью, тогда приспосабливаются не цены, а другие величины приспосабливаются к уровню цен. Цены могут и не устанавливаться на уровне, обеспечивающем максимальный рост, который можно финансировать за счет инвестиций. Скорее, после удовлетворения акционеров объем инвестиций определяется, по крайней мере в краткосрочном аспекте, прибылью, получаемой при данном уровне цен. См.: Meyer J.R., Kuh E. The Investment Decision // *Harvard Economic Studies*. CII. Cambridge, 1957.

существует причины, по которой политика, проводимая любыми двумя зрелыми корпорациями, была бы одинаковой, ибо нет оснований предполагать, что цели или степень приверженности целям будут одинаковыми в любых двух случаях. Далее, крупные фирмы во все возрастающей мере будут иметь дела с другими крупными фирмами. Крупные масштабы деятельности и сопутствующая им власть в одной отрасли приводят к тем же результатам в другой отрасли. В этих условиях цены не отражают независимое суждение фирмы относительно того, что ей требуется, а являются результатом соглашения между фирмами[1]. И хотя такая политика еще не пользуется формальным признанием — здесь мы встречаемся еще с одним примером глубокого расхождения между практикой и принципом, — ценообразование в условиях индустриальной системы также подчиняется потребности общества в стабильности цен и устойчивых соотношениях между ценами и ставками заработной платы[2].

6

Если контроль над ценами рассматривать под углом зрения того, что он направлен на обеспечение безопасности для техноструктуры и что он также отвечает цели роста и (а это далеко не случайно) одновременно обеспечивает устойчивую базу для плановых решений, то нет ничего удивительного в том, что он фактически не подпадает под действие антитрестовских законов. Было бы удивительнее, если бы он подвергался нападкам. Это очень несправедливо, что свободой действия пользуются те, кто добился сильных позиций на рынке, а не те, кто, будучи намного слабее, старается с помощью слияния или сговора укрепить свои позиции. В справедливом обществе такие аномалии при проведении законов в жизнь, несомненно, не имели бы места. Но возможно, было бы ошибочно преждевременно призывать к их ликвидации. Ибо когда придет время пересмотра законов, надо будет полностью отдавать себе отчет в том, что антитрестовские законы были приняты с целью оградить власть рынка от покушений со стороны тех, кто мог бы поставить рынок на службу монополии. Между тем произошло нечто совсем другое. Зрелая корпорация захватила контроль над рынком, и не только над ценами, но также над тем, что покупается, не во имя монополии, а для целей планирования. Для того чтобы осуществить планирование, необходимы контролируемые цены. А само планирование внутренне присуще индустриальной системе. Из этого следует, что антитрестовские законы, с помощью которых стремились сохранить рынок, являются анахронизмом в условиях промышленного планирования. Однако с реформами антитрестовских законов следует повременить до тех пор, пока эти явления не будут полностью осознаны. Попутно отметим, что этот процесс будет развиваться таким образом, который вполне можно предсказать. Энтузиасты рынка и сторонники антитрестов-

[1] Это явление я подробно рассмотрел в кн.: American Capitalism: The Concept of Countervailing Power. Boston, Houghton. 1956.

[2] См. ниже, гл. XXII.

ских законов не лишены интеллектуальных привязанностей и даже страстей. Они энергично, а иногда с возмущением отводят упреки в том, что эти законы в значительной мере противоречат современной действительности. Они обратят внимание на то, что эти вопросы поднимались уже раньше людьми, которые имели поверхностное представление о данной проблеме, а иногда и теми, кто имел особые основания добиваться того, чтобы законы на них не распространялись. В целом голоса сторонников этих законов будут слышны громче всего. Но факты не на их стороне. И как всегда, факты возьмут свое. После продолжительной дискуссии в один прекрасный день законы будут формально приведены в соответствие с действительностью. Между тем условности, благодаря которым они существуют, но не проводятся в жизнь, отнюдь не являются невыносимыми.

Глава XVIII

УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ПРОДУКЦИИ

Как правило, компания «Бристол-Майерс» не начинает разработку новых видов продукции в своих научных лабораториях, не определив возможности их сбыта. Обычно все начинается с обширной программы, включающей опрос потребителей и другие виды изучения рынка; затем составляется предварительный прогноз состояния рынка, включающий некоторые наметки рекламной кампании; и только после этого дело доходит до лабораторий, которые должны разработать продукты в соответствии с предъявленными им спецификациями.

«ФОРЧУН», февраль 1967

1

Для всякого планирования, осуществляется ли оно в США или в любом другом индустриальном обществе, контроль над ценами имеет решающее значение. Он должен производиться соответствующей планирующей организацией, иначе есть риск понести убытки от неконтролируемых колебаний цен и отсутствует надежная основа, которая позволяла бы рассчитать реализацию продукции и затраты на ее производство. Если такие оценки нельзя сделать надежным образом, то решение вопроса о том, что производить, в каком сочетании, какими методами, носит в значительной мере случайный характер, и остается полная неопределенность относительно общего результата: будет ли получена прибыль или убыток,

и в каких размерах. Такая неопределенность есть противоположность эффективному планированию. Немного поразмыслив, мы убедимся не только в том, что в таких условиях невозможна современная экономическая деятельность, но и в том, что представления о неконтролируемых ценах весьма далеки от реальной жизни.

Контроль над ценами в индустриальной системе не является совершенным, и факт этого несовершенства важен не только сам по себе, но и с точки зрения споров между экономистами. Широко распространенным методом аргументации, когда сталкиваются с фактом, не укладывающимся в рамки предвзятой концепции, служит ссылка на исключения из правила. Иначе говоря, то, что не существует в неизменном виде, не существует вообще. Экономическая наука исходит из застарелого убеждения, будто фирма контролируется рынком. В соответствии с этим кое-кто пытается доказать, что поскольку контроль над ценами со стороны зрелой корпорации не является полным, то с ним можно и не считаться. На такого рода аргументах долго задерживаться не следует: они служат целям полемики и поэтому не убедительны. Стоит напомнить, что до сравнительно недавнего времени кое-кто считал, что профсоюзы играют сравнительно незначительную роль при установлении заработной платы, так как их влияние неполно и власть ограниченна[1]. Некоторые даже игнорировали крупную корпорацию, поскольку она не везде пришла на смену фирме, принадлежащей одному владельцу. Будучи несовершенным, контроль над ценами тем не менее органически присущ индустриальной системе, ибо он служит ее основным целям. И факт такого контроля, к счастью для любого человека, который считается с реальностью, вполне очевиден.

Контроль над ценами подчинен определенной задаче: обеспечить безопасность для техноструктуры и создать условия для планирования. Но он бы не выполнил своей роли, если бы не существовало также контроля над объемами продаж и покупок по установленным ценам. Безопасность, рост и эффективное планирование были бы поставлены под угрозу беспорядочными или непредвиденными колебаниями цен. Они в равной мере были бы подорваны решением потребителей не покупать по контролируемым ценам. Было бы донкихотством со стороны зрелой корпорации стремиться к контролю над ценами, а затем оставлять размеры продаж по этим ценам на произвол вкуса и случая. Такие колебания в объемах продаж были бы не менее пагубны для планирования и целей, которые она преследует, чем колебания цен. Более того, колебания установленных объемов усиливаются при наличии контролируемых цен; падение цен уже не противодействует падению объема продаж (как это бывает при эластичности спроса), и наоборот. Поэтому необходимость контроля над объемами продаж по установленным ценам тесно переплетается с необходимостью контроля над ценами.

---

[1] «Слабые профсоюзы, по-видимому, более многочисленны, чем сильные... статистическими исследованиями установлено, что между развитием профсоюзного движения и долговременным движением ставок заработной платы существует лишь слабая зависимость». Stigler G.J. The Theory of Price. New York, 1952. P. 256—257; см. также приложение в конце данной книги.

Регулирование спроса и управление им, по сути дела, является обширной и быстро растущей отраслью экономической деятельности. Она охватывает громадную систему средств информации, широкую сеть сбытовых и торговых организаций, почти всю рекламу, многочисленные прикладные исследования и профессиональное обучение, другие связанные с этим услуги и многое другое. И вся эта огромная машина, требующая для своей организации чрезвычайного разнообразия талантов и способностей, занята, как принято считать, продажей товаров. Если же говорить более определенно, то она управляет теми, кто покупает товары.

Ключ к управлению спросом лежит в эффективном управлении покупками конечных потребителей: частных лиц и государства. Если последние находятся под эффективным контролем, то обеспечивается сравнительно надежный спрос на сырье, детали, машины и другие виды продукции, входящие в конечный продукт. Так, если спрос на легковые автомашины «надежен», то «Дженерал моторс» может заключить со своими поставщиками твердые, долговременные контракты. Но и при отсутствии таких контрактов можно предвидеть размеры поступления заказов, что содействует планированию производства. Хотя техника управления государственными закупками отличается от управления потребительским спросом, и здесь возможность планирования обеспечивается системой первичных контрактов и субконтрактов.

Эффективным управлением поведением потребителя не исчерпывается круг вопросов, связанных с регулированием спроса. Автомобильная компания может добиться того, что потребители будут тратить определенную долю своих расходов на покупки автомашин вообще и машин данной марки в частности. И все же ее продажи будут в высшей степени неустойчивыми, несмотря на то, что покупатели тратят определенную долю своих доходов на автомашины, если уровень их годового дохода будет значительно колебаться. Отсюда следует, что для эффективного контроля над потребительским спросом нужно управлять не только способом расходования дохода, но и размером дохода, идущего на потребление. Должно осуществляться управление спросом как на отдельные виды продукции, так и на продукцию в целом. Меры для поддержания желаемого уровня совокупного спроса являются неотъемлемой частью общей задачи планирования в индустриальном обществе[1]. Но сначала мы рассмотрим вопросы управления спросом на отдельные виды продукции.

2

Как и следовало ожидать, изменения в индустриальной системе способствуют осуществлению того, что необходимо для изменения. Необходимость контроля над поведением потребителя диктуется потребностями

[1] В связи с этим, как уже отмечалось, резко уменьшается значение общепринятого деления экономической науки на два раздела: микроэкономику, или теорию цены и рынка; и макроэкономику, или теорию, рассматривающую национальные агрегатные величины. Как цены, так и совокупный спрос в конечном счете включаются в плановые задачи техноструктуры. Я вернусь к этому вопросу в гл. XX. В гл. XXVI и XXVII рассматриваются специальные вопросы управления государственным потреблением.

планирования. Необходимость планирования в свою очередь вызывается широким использованием новой техники и капитала и связанным с этим увеличением масштабов и сложности организации производства. Все это ведет к росту эффективности производства, а проявлением последней служат огромные масштабы выпуска продукции. В результате те блага, которые связаны с элементарными физиологическими потребностями — утолением голода, защитой от холода, нуждой в жилище, устранением боли, — составляют небольшую и все уменьшающуюся часть продукции. Большая часть благ удовлетворяет потребности не тем, что лишение их причиняет какое-либо явное неудобство человеку, а тем, что обладание ими связано с определенной психической реакцией. Эти блага вызывают у потребителя чувство личного успеха, равенства с соседями, освобождают его от необходимости думать, вызывают сексуальные потребности, обещают ему престиж в обществе, улучшают его физическое самочувствие, содействуют пищеварению, сообщают внешнему облику привлекательность в соответствии с общепринятыми стандартами либо каким-то другим способом удовлетворяют психические запросы.

Таким образом, по мере того как индустриальная система в ходе своего развития достигает момента, когда она нуждается в планировании и управлении потребительским спросом, потребности, которые она удовлетворяет, приобретают большей частью психологический характер и поэтому превосходно поддаются управлению посредством воздействия на психику.

Голод или другой физиологический фактор имеют объективный и непреодолимый характер. Если ваш желудок совершенно пуст, то вас невозможно убедить, что вы нуждаетесь не в пище, а в развлечениях. Если человеку очень холодно, то он предпочтет то, что может согреть его. Но психические реакции не проистекают из такой же внутренней потребности, а поскольку они существуют в сознании, то они подвержены воздействию всего того, что оказывает влияние на сознание. И если голодного человека нельзя заставить предпочесть зрелища хлебу, в отношении сытого человека это можно сделать. Его можно также убедить отдать предпочтение определенному виду зрелищ или определенному виду пищи. Чем дальше человек ушел в своих потребностях от физиологического минимума, тем больше возможность убедить его или руководить им в отношении того, что он покупает. Это, пожалуй, является наиболее важным следствием экономики растущего благосостояния[1].

[1] Я уже дважды имел случай рассматривать эту тенденцию (American Capitalism, The Concept of Countervailing Power. Boston, 1956. Ch. VIII; The Affluent Society. Boston, 1958. Ch. II). Поэтому здесь я ограничусь лишь самым существенным. С приведенными соображениями, особенно с различием между физиологическими и психологическими потребностями, а также с понятием снижающейся предельной полезности добавочного дохода, хотя они и покажутся читателю совершенно разумными, согласны далеко не все экономисты. Это объясняется рядом причин методологического характера, но подлинная причина лежит, увы, не в науке, а в инстинктивном стремлении к профессиональному самосохранению. Как уже отмечалось, одной из центральных проблем экономической науки — а в течение долгого времени, собственно, центральной проблемой — было распределение ресурсов между видами использования, иначе говоря, между различными видами продукции. Если по мере роста дохода вопрос распределения перестает быть жизненно важным и даже теряет свое прежнее значение, то одновременно уменьшается значение экономической проблематики, а также, как это ни прискорбно, и тех ученых, которые посвятили себя изучению экономики.

3

Наряду с возможностью управлять потребительским спросом должен существовать также и механизм для реализации этой возможности. Прямые распоряжения здесь малопригодны. Человека можно заставить строить свое потребление в соответствии с планом, либо вводя карточную систему, либо путем прямого распределения отдельных товаров, которые он обязан потребить. Однако эта громоздкая форма контроля плохо приспособлена к индивидуальным различиям. За исключением чрезвычайных условий, например войны или в отношении самых бедных слоев населения, такая политика не находит применения в развитых индустриальных странах. Даже в условиях планирования экономики, которое осуществляется в Советском Союзе и странах Восточной Европы, карточная система рассматривается как свидетельство затруднений. Значительно проще управлять спросом путем убеждения, а не путем распоряжений: результат будет не столь точным, но вполне удовлетворительным.

Хотя реклама считается основной особенностью такого управления спросом и имеет, конечно, важное значение, сюда включается еще и многое другое. Среди людей, осуществляющих управление спросом, мы находим и тех, кто продает товары, и тех, кто разрабатывает стратегию продаж. Многие из тех, кто непосредственно занимается производством товаров, также осуществляют функции управления спросом. Управление спросом требует выработки стратегии сбыта каждого изделия. Оно также предполагает конструирование такого изделия и необходимость учитывать такие качества, вокруг которых можно строить стратегию сбыта. Конструирование изделия, изменение его модели, его упаковка и даже эксплуатационные качества подчинены задаче создания так называемых точек опоры для сбыта. Они в той же мере составляют часть процесса управления спросом, как и осуществление рекламной кампании[1].

4

Задача управления спросом состоит в том, чтобы заставить людей покупать то, что произведено, иначе не будут выполнены планы продаж по установленным ценам. Не вся рекламная и торговая деятельность направлена к этой цели. Последнее важно отметить, так как в ходе полемики всегда можно привести достаточное количество примеров рекламной и торговой деятельности, не связанных с задачами управления спросом или промышленного планирования.

Так, определенная часть рекламной деятельности, например небольшие

[1] Для цивилизации, которая придает первостепенное значение техническому прогрессу, вполне естественным является предположение, что любой «новый» продукт лучше старого. Это используется теми, кто определяет стратегию продаж, в результате чего огромное количество изменений в самих продуктах и в их упаковке производится с единственной целью получить что-то новое, хотя бы по названию.

объявления отдельных лиц или оформление витрин универсальных магазинов, преследует лишь цели передачи информации. Такая реклама информирует людей о том, что определенное лицо или предприятие продает определенный продукт по такой-то цене. Такая реклама используется для того, чтобы показать, что целью рекламной деятельности является всего лишь передача информации. Но я уже имел случай по другому поводу заметить, что лишь умственно отсталый человек нуждается в напоминании о том, что «Америкой тобэкко компани» занимается производством и продажей сигарет.

В разделе экономической теории, который именуется теорией монополистической конкуренции, уже давно рассматривается случай, когда продавец, один среди многих, стремится путем рекламы выделить определенные качества своего продукта, с тем чтобы уменьшить возможность его замещения другим продуктом. В результате он получает свободу устанавливать более высокую цену и по крайней мере в течение короткого периода получает монопольную прибыль. Такой случай вполне возможен, хотя условия, которые предусматриваются учебниками — наличие *многочисленных* продавцов, имеющих сравнительно свободный доступ в отрасль, — лишают его большого практического значения. Не о таких продавцах, действующих в условиях монополистической конкуренции, прежде всего заботятся рекламные агентства «Дж. Уолтер Томпсон», «Маккэнн-Эриксон», «Огилви, Бенсон энд Матер».

Наконец, в общепринятой экономической теории реклама и все, что к ней относится, связываются с олигополией. В этом случае типичная фирма индустриальной системы отвергает ценовую конкуренцию как слишком опасную и направляет конкуренцию в русло постоянно меняющейся стратегии переманивания покупателей у своих соперников. «Вместо ценовой конкуренции олигополисты прибегают к... конкуренции посредством рекламы и других сбытовых усилий, к конкуренции путем изменений модели и улучшений качества продукции... Эти огромные расходы на рекламу, подобно расходам на вооружение, в значительной части представляют» собой взаимные потери. Даже олигополисты не получают от них выгоды»[1].

Если предположить, что потребитель в своих действиях независим, разве что колеблется относительно того, какому продукту отдать предпочтение, становится неизбежным вывод о том, что такая реклама и другие расходы, включая частую смену моделей и образцов[2], губительны и бесполезны. Фирмы тратят деньги на то, чтобы переманить других покупателей. Но поскольку все не могут преуспеть в этом, каждый проявляет сдержанность. Единственным результатом будут более высокие цены и более низ-

[1] Dorfman R. The Price System. New York, 1964. P. 102. Самуэльсон выражает ту же точку зрения, но в значительно более осторожной форме. См.: Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 502, 516—517.

[2] Fisher F.M., Grilishes Z., Kaysen C. The Costs of Automobile Model Changes Since 1944. // *The Journal of Political Economy.* Vol. LXX. № 5. 1962, October.

кие прибыли, чем в том случае, если бы законом или взаимным соглашением эта форма борьбы была запрещена.

Но такие рассуждения об ограниченном суверенитете — бессмыслица. Если реклама воздействует на распределение спроса между продавцами одного и того же товара, то следует предположить, что она воздействует на распределение спроса и между различными товарами. Такое воздействие нельзя назвать безрезультатным; скорее, наоборот, оно увеличивает размеры дохода всех, кто пользуется рекламой. А с точки зрения планирования значение рекламы еще больше. Ведь наряду с другими методами управления спросом она дает фирме возможность решающим образом влиять на размеры получаемого дохода. То, что для сторонников традиционной рыночной теории представляется лишенной всякого смысла борьбой между производителями моющих средств, заводящей в тупик, на самом деле позволяет решать в высшей степени важную задачу.

Этот вывод весьма полезен. Утверждение сторонников общепринятой экономической теории о том, что расходование десятков миллиардов долларов в год на рекламные цели и другие торговые издержки не имеет смысла и не дает результатов, слишком уж безапелляционно. Никакая другая законная экономическая деятельность не осуждается столь решительно. Уже по одному этому важность рекламных и других торговых расходов в системе должна быть оценена в полной мере.

Общее воздействие связанных со сбытом усилий в самом широком смысле этого слова заключается в том, что принятие решений относительно того, какие товары будут куплены, перемещается от потребителя, находящегося вне сферы контроля, к фирме, которой такие решения подконтрольны. Это изменение, подобно контролю над ценами, никоим образом не носит абсолютного характера. Но опять же, считать что-либо несовершенным — еще не значит признать это второстепенным. «Общее правило, исключений из которого меньше, чем нам хотелось бы думать, состоит в том, что если что-либо произведено, то мы это купим»[1].

Применяемая при этом стратегия, с некоторыми вариациями во времени и от отрасли к отрасли, состоит в первую очередь в вербовке верного фирме, автоматически действующего контингента потребителей. Это называется либо добиться верности покупателя фирме, либо обеспечить признание фабричной марки. В той мере, в какой эта деятельность успешна, она дает фирме стабильный рынок, предупреждает опасность массового отказа покупателей от ее продукции, что иногда случается в условиях свободы потребительского выбора. Это первый вклад в планирование производства внутри фирмы.

Но чисто оборонительная стратегия не является достаточной. В соответствии с целями техноструктуры все фирмы стремятся к расширению продаж. Поэтому каждая фирма, если она не хочет уступить другим, будет

[1] Hacker A. A Country Called Corporate America. // *The New York Times Magazine*. July 3, 1966.

проводить такую же политику. В результате таких действий между фирмами, полностью приспособленными к ведению этой игры, устанавливается своего рода равновесие, при котором каждый из участников получает относительно устойчивую долю рынка. В общих чертах это происходит следующим образом.

Если продукция фирмы пользуется постоянным вниманием данной клиентуры и привлекает новых покупателей, то применяемая ею стратегия сбыта в целом может считаться удовлетворительной. Фирма будет опасаться нарушить свое благополучие. Если же объем сбыта остается постоянным или падает, то на помощь будут призваны изменения в методах сбыта, в рекламной политике, в конструкции изделия или даже в характере самой продукции. При этом возможны испытания и эксперименты. Рано или поздно будет найдено такое новое сочетание, которое принесет фирме удовлетворительный результат. Последует ответная реакция фирм, которые понесут урон.

Этот процесс действия и противодействия, известный под названием теории игр, ведет к установлению своего рода равновесия между фирмами — участниками игры. Каждая из них может временно выиграть или проиграть, но речь идет лишь о незначительном уроне или выигрыше. Те фирмы, которые подобно «Паккарду» и «Студебеккеру» (производителям автомашин) не обладают достаточными ресурсами для ведения игры, в частности не могут выдержать огромных расходов на создание новых образцов и смену моделей, проигрывают и выходят из игры. Те же фирмы, которые способны вести игру, при случае могут натолкнуться на упорное нежелание покупателей приобретать отдельные виды продукции, так что самая изощренная стратегия в области сбыта при данных издержках оказывается безуспешной[1]. Но масштабы деятельности и диверсификация продукции зрелой корпорации таковы, что они нередко позволяют ей справиться с такого рода неудачами без излишней паники. Но, как правило, фирмы индустриальной системы исходят из того, что, если объем продаж падает, следует найти новую формулу сбыта с целью исправить положение. По большей части такой подход оправдывает себя, иначе говоря, почти всегда могут быть найдены средства, позволяющие ограничить проявления потребительской свободы выбора необходимыми рамками.

Если бы в США существовала лишь одна фирма, производящая автомашины, то и для нее было бы существенно важно широко использовать управление спросом. Иначе потребители, проявляя свой суверенитет, который может не соответствовать задачам планирования в корпорации, могли бы предпочесть другие виды транспорта или другие способы использова-

[1] Так произошло с автомашиной марки «Эдзел». Я вновь напоминаю об этом потому, что чаще всего эта неудача приводится в пример теми, кто (будучи совершенно несогласен с развитыми здесь идеями) хотел бы доказать, что действенное планирование невозможно. Этот случай доказывает, и я без колебаний готов это признать, что планирование несовершенно. Известность, которую он приобрел, в значительной мере связана с его исключительным характером.

ния дохода. (В этом и заключается ответ на ортодоксальное утверждение, что реклама в основном вызывается рыночной олигополией.) При существующем положении падение продаж автомобилей приводит в действие целую систему ответных мер со стороны всех фирм отрасли в области политики сбыта (включая неизменно и выпуск моделей), благодаря чему положение восстанавливается. Это в свою очередь стабилизирует долю расходов покупателей, падающую на продукцию данной отрасли.

5

Система убеждения, действующая в охарактеризованных выше масштабах, требует, чтобы существовала всесторонняя непрерывная и обязательная связь между теми, кто управляет спросом, и теми, кто является объектом управления. Эта связь призвана фиксировать внимание потребителя в течение длительного времени и относительно ненавязчивым путем. Она должна распространяться на людей с самым различным культурным уровнем. Никто не должен ускользать из-под контроля из-за неграмотности или нежелания читать. Такие средства массовой информации не нужны, если потребности масс сводятся в основном к физиологическому минимуму. Тогда массы не стоит убеждать, как им тратить свой доход, он будет истрачен на предметы первой необходимости: питание и жилье. Потребности состоятельного меньшинства могут быть объектом управления. Но поскольку такие люди либо грамотны, либо хотят казаться грамотными, то к ним следует подходить дифференцированно, через газеты и журналы, предназначенные для образованных слоев общества. Но в условиях всеобщего благосостояния, когда появляется возможность управлять спросом масс, эти средства более не подходят.

В данном случае технический прогресс позволяет решать проблемы, которые он создал. Соответственно растущему доходу появляется сначала радио, а затем телевидение. Эти последние благодаря их способности возбуждать интерес и доступности для всех культурных людей независимо от образовательного уровня превосходно приспособлены для целей убеждения масс. Радио и в особенности телевидение стали вследствие этого основными средствами управления спросом потребителей. Среди серьезных ученых-социологов существует устойчивая тенденция считать совершенно несерьезной всю деятельность, связанную либо с использованием рифмованных рекламных куплетов, с помощью которых назойливые и елейные голоса обещают вам невероятные наслаждения, либо с передачей изображения человеческого пищевода в нормальном и болезненном состоянии, либо с неблаговидными намеками на интимные потребности. Но считать так — большая ошибка. Индустриальная система глубоко зависит от коммерческого телевидения и без него в своей нынешней форме не могла бы существовать. Те экономисты, которые отказываются обсуждать его экономическое значение или отвергают его как опасное расточительство, защищают свою теорию и репутацию адептов кальвинистской суровости. Но они ничего не добавляют к своей репутации исследователей.

6

Управление спросом, как показано здесь, представляет собой во всех отношениях удивительно тонкое устройство в социальном механизме. Оно воздействует не на отдельную личность, а на всю массу людей. Любой человек, обладающий решимостью и волей, может уйти из-под его влияния. Но если это так, нет смысла заставлять каждого человека покупать какой-либо продукт. Для всех несогласных существует один ответ: вас никто не заставляет покупать! И все же существует незначительная опасность того, что достаточно большое число людей будут стремиться утвердить свою индивидуальность и тем самым поставят под угрозу управление поведением масс.

Управление спросом служит еще одной цели. Помимо осуществления эффективного контроля над спросом, оно является средством неустанной пропаганды в пользу всей совокупности товаров. С раннего утра до поздней ночи людям разъясняют пользу, которую приносят товары, и их незаменимость. Каждая особенность, каждая грань любого изделия изучаются с точки зрения политики сбыта, затем они преподносятся публике со всей изобретательностью и серьезностью в качестве источника здоровья, счастья, успеха в обществе и престижа. Даже незначительные свойства второстепенных товаров преподносятся с такой торжественностью, которая была бы уместна при объявлении о втором пришествии Христа и всех его апостолов. Более важные услуги, например услуги прачечной, обеспечивающей белизну при стирке, преподносятся с еще большей торжественностью.

И хотя товаров становится все больше и больше, они в результате рекламы ничуть не кажутся менее важными. Напротив, лишь усилием воли можно заставить себя вообразить, что есть нечто столь же важное, как товары. В нравственном плане мы согласны, что размеры товарооборота не являются мерой человеческих достижений, но на практике именно это и принимается в качестве такой меры.

Но ведь могло бы быть и иначе. При отсутствии массового и искусного убеждения, которое сопутствует управлению спросом, растущее изобилие вполне могло бы уменьшить интерес населения к приобретению дополнительных товаров. Они не испытывали бы потребности покупать дополнительные изделия промышленности — автомашины, бытовые приборы, стиральный порошок, косметику, — которые их окружают. Никто не вдалбливал бы им преимущества новой упаковки, новых видов пищевых полуфабрикатов, новой зубной пасты, новых обезболивающих средств или других новых вариантов старых изделий. Не понуждаемые потребностью в этих вещах, они не столь охотно тратили бы на них свой доход и с меньшей готовностью соглашались бы больше работать, чтобы больше купить. В результате этого склонность к потреблению уменьшилась бы, что было бы весьма неприятно для индустриальной системы. Эта система требует, что-

бы люди работали как можно больше для производства возможно большего количества товаров. Если бы они прекращали работать по достижении определенного достатка, это поставило бы пределы расширению самой системы. В этом случае рост не мог бы служить целью. Реклама и связанные с ней методы помогают, таким образом, формированию человека, отвечающего потребностям индустриальной системы, то есть такого человека, относительно которого можно быть уверенным, что он готов тратить доход и работать больше, потому что он всегда нуждается в большем.

Дальнейшим следствием этих усилий является поддержание престижа индустриальной системы. Товары — вот что производит индустриальная система. Придавая важное значение товарам, реклама тем самым повышает значение индустриальной системы. Вместе с тем она способствует сохранению престижа, которым пользуется в обществе техноструктура.

В свое время землевладелец и капиталист утратили престиж, как только земля и капитал перестали играть решающую роль в обществе, техноструктура также быстро отошла бы на задний план, если бы снабжение промышленными товарами стало рутинным делом, подобно организации водоснабжения при наличии достаточных осадков. Дело давно бы пришло к этому, если бы не реклама, которая, неустанно подчеркивая важность обладания товарами, убеждает людей в обратном.

Рассмотренные не с абсолютной точки зрения, а под углом зрения промышленного планирования, реклама и связанные с ней виды деятельности выполняют, очевидно, весьма значительную общественную функцию. Эта функция простирается от управления спросом, являющегося необходимым дополнением к контролю над ценами, до формирования психологии общества, необходимой для деятельности и престижа индустриальной системы. Для тех, кто работает в области рекламы, всегда было неприятным утверждение экономистов, что их деятельность представляет собой расточение ресурсов общества. Они не знали, что на это ответить. Некоторые из них, безусловно, чувствовали, что в обществе, где потребности имеют психологическую основу, методы воздействия на сознание не могут не играть важную роль. И они были правы. Те функции, которые здесь определены, может быть, и не столь возвышенны, как того хотели бы наиболее претенциозные идеологи рекламной индустрии. Но никто не может сомневаться в их важности для индустриальной системы при наличии тех стандартов, которыми руководствуется эта система, определяя меру своих достижений и успехов.

Глава XIX

ОБРАТНАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

Потребитель осуществляет, можно сказать, верховную власть... каждый из них выступает в качестве избирателя, использующего свой голос, чтобы заставить производить именно то, что ему нужно.

П. Самуэльсон

Неопровержимый факт состоит в том, что мы создаем социальную машину в целях ее собственного возвеличивания.

П. Гудмен

1

Пришло время еще раз подвести итоги. Почти во всех экономических исследованиях и учебниках по экономике предполагается, что инициатива исходит от потребителя. Под воздействием своих собственных потребностей либо потребностей, вызываемых окружающей его средой, он покупает на рынке товары и услуги. Рынок в свою очередь передает производственным предприятиям информацию относительно возможностей получения большей или меньшей прибыли. Реакция на эту информацию рынка означает в конечном счете реакцию на желания потребителей. Поток указаний передается в одном направлении: от индивидуума к рынку и от него к производству. Все это не случайно закрепляется терминологией, которая подразумевает всевластие потребителя. Такое положение вещей именуется суверенитетом потребителя. «В условиях рыночной экономики всегда существует презумпция суверенитета потребителя»[1]. Поток указаний, идущий в одном направлении от потребителя к рынку и дальше к производителю, можно назвать общепринятой последовательностью.

Мы уже видели, что такой последовательности больше не существует. Мы рассмотрели внушительную систему мотивов и методов, делающих возможным обратный поток указаний. Зрелой корпорации доступны средства контроля над ценами, по которым она продает товары, а также над ценами, по которым она покупает товары. Корпорация не только контролирует цены, но способна также управлять тем, что покупатель приобретает. Контроль и управление порождены планированием. Планирование обусловливается техникой и капиталом, требующими длительного производственного периода, и падающей эффективностью рынка в отношении специализированных средств производства и квалифицированного труда.

[1] Fisher F.M., Grilliches Z., Kaysen C. The Costs of Automobile Model Changes Since 1944 // *The Journal of Political Economy*. Vol. LXX. № 5. October 1962. P. 434. Эти три автора по праву принадлежат к числу наиболее уважаемых современных экономистов-теоретиков. Приведенная выше фраза не характерна для их образа мыслей, поскольку, по крайней мере в неявной форме, они не принимают полностью концепцию суверенитета потребителя. Для них эта концепция определяет лишь формальные рамки их исследования.

Эта измененная последовательность опирается на систему мотивов техноструктуры. Члены последней стремятся полнее приспособить цели корпорации к своим собственным целям; корпорация в свою очередь стремится приспособить социальные установки и цели к целям членов техноструктуры. Поэтому взгляды, господствующие в обществе, по крайней мере частично формируются теми, кто производит товары. Таким образом, приспособление рыночного поведения потребителя, а также социальных установок в целом к нуждам производителей и к целям техноструктуры становится неотъемлемой чертой индустриальной системы. По мере роста этой системы важность такого приспособления возрастает.

Из этого следует, что общепризнанная последовательность не отражает более действительного положения дел, и с течением времени это расхождение усиливается. Вместо этого фирма — изготовитель продукции распространяет свой контроль на рынки и за их пределы, то есть она управляет рыночным поведением и формирует социальные установки тех, кого она предположительно обслуживает. Поскольку необходимо дать этому явлению какое-то определение, назовем это обратной последовательностью.

2

Говорят, что, если хочешь нанести поражение своему врагу, пожелай ему написать книгу. Еще лучше, если он прибегнет в ней к преувеличениям. Я не хочу утверждать, что обратная последовательность заменила собой общепринятую последовательность. Вне индустриальной системы, за пределами воздействия крупных корпораций, все еще действует общепринятая последовательность. Внутри индустриальной системы значение ее падает по сравнению с обратной последовательностью. И здесь потребитель может отвергнуть давление. Следовательно, и здесь потребители через посредство рынка могут заставить производителя приспосабливаться. Но и потребителями и ценами, по которым они покупают, также можно управлять. И ими управляют. Общепринятая и обратная последовательности существуют рядом подобно обратимой химической реакции. Бесспорно, было бы проще, если бы существовала лишь односторонняя связь. Но увы, действительность, такая, как она есть, весьма неупорядоченна.

В представленной здесь форме обратная последовательность не вызовет, я думаю, возражений со стороны экономистов. Довольно трудно не признавать очевидное. Более опасно, когда соглашаются с вашей точкой зрения, но значение ее игнорируют. Чтобы предупредить этот результат и помочь другим избежать этой опасности, следует коротко рассмотреть особенности обратной последовательности.

3

Обратная последовательность отсылает в музей устарелых понятий концепцию равновесия потребительских расходов, отражающего максимум удовлетворения потребителя. Согласно этой доктрине, излюбленной

в преподавании экономической теории и все еще почитаемой в учебниках по экономике, отдельный человек или семья организуют свои покупки таким образом, что последний доллар, истраченный на товары и услуги, приносит приблизительно одинаковое удовлетворение независимо от того, что на него куплено[1]. Если же, например, доллар, истраченный на косметику, доставляет большее удовлетворение, чем доллар, истраченный на бензин, то расходы на косметику будут увеличены, а на бензин уменьшены. И наоборот, если косметика и бензин поменяются местами в смысле сравнительного удовлетворения потребностей, это приведет к обратной реакции в расходах на эти товары. Иными словами, если небольшое приращение расходов на различные цели приносит разную степень удовлетворения, то последнее может быть увеличено путем уменьшения расходов на те товары, удовлетворение от которых меньше, и увеличения расходов на те товары, которые приносят большее удовлетворение. Из этого следует, что удовлетворение достигает максимума, когда результат небольшого приращения расходов одинаков во всех покупках.

Но отсюда также следует, что поскольку удовлетворение, получаемое от различных возможностей истратить доход, носит сугубо индивидуальный характер, процесс уравновешивания различных расходов не допускает никакого постороннего вмешательства. Советы любого человека относительно того, как распределить доход, как бы благожелательны они ни были, все же не будут отражать особенности личных предпочтений. Они, скорее всего, будут отражать предпочтения тех, кто дает советы.

Такова существующая доктрина. Но если желаниями потребителя можно управлять, то это и есть вмешательство. Распределение дохода на различные цели отражает это управление. В зависимости от изменяющейся эффективности этого управления со стороны различных производителей устанавливается различное распределение дохода, то есть различные условия равновесия дохода[2]. Именно природа и цели этого управления, а не просто стремление потребителя максимизировать степень своего удовлетворения, должны интересовать ученого, если он хочет глубоко понять поведение потребителя.

Конечно, потребителю может казаться, что его действия обусловлены исключительно тем, как он сам понимает удовлетворение. Но это поверхностное и наивное представление — результат иллюзий, возникших вследствие управления потребностями индивидуума. Лишь те, кто не желает считаться с действительностью, удовлетворяются таким упрощенным

---

[1] «Потребление каждого товара (например, сахара) продолжается до того момента, пока предельная полезность на доллар (или цент), истраченный на него, становится в точности равной предельной полезности на доллар (или цент), израсходованный на любой другой товар (например, соль). Если какой-либо товар приносит больше предельной полезности на доллар, потребитель может выгадать, тратя больше денег на данный товар за счет других товаров... Если какой-либо товар приносит предельную полезность на доллар, которая ниже среднего уровня, потребитель сократит свои расходы на его покупку, пока предельная полезность последнего доллара, истраченного на данный товар, не поднимется снова до среднего уровня». Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 431.

[2] Непредубежденный читатель, кстати, сочтет это обычным и нормальным результатом изменяющейся эффективности рекламы различных видов продукции.

объяснением. Другие же не преминут отметить, что если удовлетворение от добавочных расходов на автомашины меньше, чем от расходов на жилье, то это положение может быть исправлено изменением политики сбыта со стороны «Дженерал моторс» в той же степени, как и увеличением расходов на жилье[1]. Подобным же образом состояние совершенного равновесия в условиях повсеместного равенства предельных полезностей может быть нарушено не только изменением индивидуального дохода или изменением набора доступных товаров, но и изменением в методах убеждения индивидуума.

И в данном случае проблема заключается не в первоначальной ошибке экономической теории, а в устарелости доктрины. Точка зрения, согласно которой потребитель распределяет свой доход в целях максимизации удовлетворения потребностей, возникающих у него спонтанно или в результате влияния среды, была уместна для более ранних стадий экономического развития. Когда не было такого изобилия товаров и когда они удовлетворяли насущные физические потребности, а их приобретение тщательно обдумывалось и обсуждалось, покупки в меньшей степени были объектом управления. К тому же условия производства были иными и использовалась менее совершенная техника, поэтому производители не нуждались в планировании. Соответственно, им не нужно было убеждать, то есть управлять спросом. Описанная выше модель поведения потребителя для этих условий не была ошибочной. Ошибка состояла в перенесении ее без изменений в эпоху господства индустриальной системы. Не удивительно, что для этих условий она не годится[2].

4

Отрицание общепринятой последовательности имеет значение не только с точки зрения преподавания экономики. Даже наиболее бесплодная и вымученная общественная теория, по-видимому, имеет отношение к определенной системе взглядов и поступков. Теория общепризнанной последовательности с вытекающей из нее доктриной максимизации потребительских потребностей в этом отношении далеко не составляет исключения.

В частности, на ней покоится вывод, что личность является основным источником власти в данной экономической системе. Эта же теория старается убедить нас в том, что своей властью личность обязана исключительно своей способности извлекать максимум из данных социальных условий.

---

[1] Попутно отметим, что кривые безразличия также несовместимы с обратной последовательностью. Карта безразличия отражает в любой данный период времени сравнительную эффективность стратегий сбыта соответствующих видов продукции. Сравнительная эффективность меняется в случае изменения стратегии. Логика же кривой безразличия такова, что она своим происхождением обязана личности, чьи предпочтения она характеризует.

[2] Экономисты неизменно пользуются простым, но убедительным способом доказать пригодность старой модели. Достигается это иллюстрацией теории поведения потребителя с помощью товаров — хлеба, чая, апельсинов, соли, сахара, — производимых вне индустриальной системы либо таких, управление спросом на которые чрезвычайно затруднительно. См.: Самуэльсон П. Экономика. М., 1964.

Она настойчиво уверяет, что личность имеет, или считается, что имеет, власть и возможность воспользоваться ею. Это особенно важно в условиях цивилизации, придающей такое большое, чтобы не сказать мистическое, значение личности, тогда как есть все основания подозревать, что рост организации угрожает личности.

В условиях общепринятой последовательности общество ограничивает также многие формы деятельности, которые, будучи фактически направлены против организации, особенно против техноструктуры, рассматриваются в теории как враждебные максимизации личных потребностей. Мы видели, как техноструктура ревниво старается оберегать свое право самостоятельно принимать решения. Управление спросом требует, чтобы техноструктура пользовалась полной свободой убеждать покупателя. Все, что ограничивает использование различных методов рекламы, в какой-то мере мешает управлению спросом. В условиях общепринятой последовательности личность, стремясь получить наибольшее удовлетворение от своего дохода, направляет развитие экономики. Любое вмешательство в свободу выбора ведет с точки зрения личности к менее удовлетворительному результату. А в обществе, состоящем из отдельных личностей и руководимом ими, это, по-видимому, даст менее удовлетворительный результат в общественном плане. Поэтому протесты общественности против опасных для жизни моделей автомашин, вредных для здоровья лекарств, уродующих фигуру корсетов, ингредиентов, чрезмерно снижающих калорийность пищевых продуктов, воспринимаются как вмешательство в деятельность экономической системы, реагирующей на свободно осуществляемый индивидуальный выбор. Эта доктрина тем самым исходит из того, что целый ряд мер государственного вмешательства незаконен, и делается это во имя свободы личности. Она служит надежной защитой для независимых действий техноструктуры, особенно в области управления спросом. Теория, которая превозносит личность, оправдывает деятельность организации. Но это всецело вытекает из общепринятой последовательности. Как только будет признано, что в любом случае личность является объектом управления, то есть как только будет признано существование обратной последовательности, тотчас же исчезнет основание возражать против государственного вмешательства. Последнее не преследует цели ограничить свободу личности в ее покупках. Наоборот, оно ограничивает право продавца управлять покупателем.

Общепризнанная последовательность, подчеркивая мнимую власть личности, еще в одном отношении служит целям организации. Люди подчиняются дисциплине крупного промышленного предприятия для того, чтобы служить конечным интересам индивидуального потребителя. Проявлять дисциплинированность, подчинять свою индивидуальность организации, работать добросовестно — значит расширять сферу выбора для индивидуальных потребителей. Следовательно, люди не зря поступаются своей меньшей свободой во имя этой другой, более значительной свободы. Так по крайней мере считается.

С этих позиций можно оправдать многое. Индустриальное убожество, загрязнение водного и воздушного бассейнов, забвение эстетических ценностей, даже рифмованные рекламные куплеты и щиты на дорогах как элемент управления спросом — все это расширяет количество и разнообразие продукции. Тем самым расширяется сфера проявления суверенной власти потребителя. И опять-таки считается, что меньшие ценности приносятся в жертву главному: возможности для потребителя проявлять свою окончательную контролирующую власть в условиях экономической системы, обеспечивающей максимальный простор для выбора.

Все эти утверждения рушатся, если принять обратную последовательность. Нет причин жертвовать своей личной свободой в сфере организации во имя более существенной свободы потребителя, если последней не существует. Если она уже подчинена целям организации, то эта аргументация беспредметна. Неправомерной становится также защита индустриального убожества во имя индустриальных достижений.

Власть над промышленным производством, осуществляемую крупными фирмами, оправдывают тем, что предоставляется большая свобода потребителю. Фирма ставит свою мощь на службу потребителю, сама же она выступает лишь как его покорный слуга. «Один из способов избавить себя от неприятной ответственности состоит в том, чтобы убедить себя, что потребитель является подлинным хозяином, а бизнесмен — всего лишь исполнителем его... приказаний... Не случайно суверенитет потребителя часто сравнивают с осуществлением политической демократии (голосование на свободном рынке)»[1]. Если же потребитель не является суверенным, если часть избирательных бюллетеней опускается от имени производителей, то приведенная выше аргументация оборачивается другой стороной. Она оборачивается против того, кто ее использует, поскольку она затрагивает вопрос о власти, которая включает также управление потребителем.

5

Для эффективного управления людьми их, видимо, следует убедить в том, что они независимы. Людей учат ценить предоставленную им свободу экономического выбора; но если установлено, что она является объектом управления, то тем самым под сомнение ставится их независимость. В результате люди хуже поддаются управлению. Если бы экономическая наука, подкрепленная прописными истинами учебников, утверждала, что люди частично находятся на службе у тех, кто снабжает их товарами, то обученные в таком духе люди, очевидно, постарались бы от этого уклониться.

Но это лишь предположение, а я предпочитаю строить аргументацию на более прочном основании. Ясно одно: из общепринятой последовательности вытекают весьма важные социальные установки. Это же относится

[1] Sutton F.X., Harris S.E., Kaysen C., Tobin J. The American Business Creed. Cambridge, 1956. P. 361.

и к политике, благоприятной для индустриальной системы. Такова роль этого мифа. Было бы наивно полагать, что с таким полезным мифом легко расстаться, и даже думать, что все будут благодарны тому, кто его развеет.

Глава XX

РЕГУЛИРОВАНИЕ СОВОКУПНОГО СПРОСА

1

Индустриальная система требует эффективного контроля над ценами. Она также стремится установить контроль за тем, что продается по установленным ценам. Такая же определенность нужна ей в отношении поставок и цен важнейших элементов производства, и, как мы сейчас увидим, она также добивается стабильности в области предложения рабочей силы. Все это способствует точности планирования и превосходно служит целям безопасности техноструктуры и роста корпораций, то есть основным целям деятельности техноструктуры. Но существует еще одна чрезвычайно серьезная опасность. Это опасность резких колебаний общего спроса на всю продукцию индустриальной системы. Нам сейчас предстоит всесторонне рассмотреть эту проблему и способы ее решения.

С точки зрения промышленной фирмы регулирование общего, или совокупного, спроса является делом первостепенной важности. Недостаточно убедить население покупать автомобили, расфасованные продукты или предметы домашнего обихода в заранее предусмотренном объеме, но необходимо также, чтобы у населения были средства для этого. Самое лучшее управление поведением потребителей ничего не даст, если наступит резкое сокращение занятости, а вместе с тем и доходов и если потребители вследствие этого более не смогут (или не будут расположены) покупать столько, сколько раньше. Человек, которому грозит непосредственная опасность быть повешенным, мало бережет себя от простуды. Нет смысла бороться с второстепенными причинами неопределенности, если остается основная причина. Необходимо надежно обеспечить достаточный уровень покупательной способности для поглощения текущей продукции индустриальной системы по установленным ценам.

В процессе развития индустриальной системы, становилась все более настоятельной необходимость регулирования покупательной способности, или совокупного спроса. В ходе производства люди получают заработную плату, жалованье, процент и прибыль, образующие средства, на которые покупается то, что произведено. В бедном и примитивном обществе то, что выплачено и израсходовано, приблизительно соответствует тому, что про-

изведено. Люди с небольшим доходом не имеют возможности неожиданно воздержаться от его расходования, то есть неожиданно увеличить свои сбережения. Необходимость расходования определяется настоятельностью физических потребностей. Потребительская функция стабильна.

Поскольку в таком обществе сбережения невелики, инвестиции также незначительны. Большая часть продукции идет на текущее потребление. Производство для целей текущего потребления более стабильно, чем производство для целей инвестирования, которое зависит от того, как изменяется оценка неопределенного будущего. Мы убедились уже, что на ранних стадиях развития общества, когда сбережения были незначительны, капитала не хватало и он играл решающую роль в развитии производства. Иначе говоря, как правило, имелось много претендентов на сбережения. То, что общество предназначает для потребления, само собой разумеется; потребляется. Но на более ранних стадиях развития потреблялось и то, что общество экономило на личном потреблении, так как существовала настоятельная потребность в инвестировании. Следовательно, весь доход, созданный в производстве, расходовался на покупку произведенной продукции.

Одним из общеизвестных анахронизмов экономической науки является закон Сэя. Он гласит, что экономика всегда обеспечивает достаточный спрос для покупки произведенной продукции. Таким образом, отставание покупательной способности, или спроса, невозможно. В закон Сэя в наше время никто не верит. Но в то время, когда он был сформулирован, то есть около двухсот лет назад, он обладал значительными достоинствами.

2

Напротив, в условиях индустриальной системы личные сбережения не означают отказа от самого необходимого. Большая часть личных сбережений образуется у лиц, доходы которых выше среднего уровня; для многих сбережения носят обычный характер. Значительно важнее личных сбережений, которые в 1965 г. равнялись 25 млрд долл., нераспределенные прибыли фирм, составлявшие в том же году 83 млрд долл. Эти сбережения зависят от решений техноструктуры. Потребители не могут истратить эти средства. Сбережениями фирм они распоряжаться не могут.

Как правило, по мере роста нераспределенной прибыли техноструктура также увеличивает инвестиции. Рассчитавшись с акционерами и кредиторами и тем самым обеспечив собственную безопасность, техноструктура затем направляет доходы на обеспечение роста корпораций — следующей по важности цели. Если же созданные таким образом фонды оказываются недостаточными, техноструктура либо старается увеличить прибыли, либо ограничивает выплаты дивидендов акционерам[1].

---

[1] «В краткосрочном аспекте вложения в основной и оборотный капитал представляют собой... разность... между чистым доходом, полученным от текущих операций, и установленными либо обусловленными выплатами дивидендов». M e y e r J.R., K u h E. The Investment Decision. // *Harvard Economic Studies.* CII. Cambridge, 1957. P. 204.

Таким образом, в рамках индустриальной системы размеры сбережений и инвестиции имеют тенденцию расти и падать одновременно. Однако это не означает, что они будут равны, то есть что инвестиции поглотят сбережения. В организованной экономике не существует также какого-либо механизма, посредством которого взаимно уравновешивались бы решения относительно размера сбережений и инвестиций[1].

Если решения увеличить сбережения не соответствуют решениям произвести инвестиции в таком же размере или если решения сократить вложения в основной капитал не соответствуют сокращениям сбережений, то часть текущей продукции индустриальной системы не будет соответствовать покупательной способности и не найдет покупателей. Производство и занятость сократятся. В мире Жана Батиста Сэя цены на товары в этом случае упали бы; и тогда возросшие сбережения одних были бы уравновешены ростом покупательной способности других при более низких ценах. Но в индустриальной системе цены, как мы убедились, контролируются, и поэтому отсутствие такого равновесия в первую очередь отразится на производстве и занятости. Это в свою очередь может привести к дальнейшему сокращению инвестиций, к дальнейшему снижению производства и занятости и отсюда — к кумулятивной понижательной спирали.

Короче говоря, индустриальная система по самой своей природе крайне нуждается в регулировании совокупного спроса. Передовая техника и большие затраты капитала требуют планирования. Плановое использование ресурсов делает возможным крупные масштабы производства, а тем самым и высокий уровень сбережений. Техноструктура весьма заинтересованна в том, чтобы поддерживать сбережения на высоком уровне. Но если сбережения не будут уравновешены, то это может привести к значительному кумулятивному сокращению совокупного спроса. Тот же прогресс техники и крупные затраты капитала, которые заставляют промышленные фирмы вводить планирование, делают их весьма чувствительными к падению совокупного спроса. Чувствительна к этому и техноструктура. Поэтому эффективное регулирование спроса становится настоятельной потребностью.

Но и это не все. Как уже отмечалось, эффективное регулирование совокупного спроса вызывает необходимость постоянного регулирования. Такое регулирование предотвращает возникновение кумулятивной понижательной спирали в доходах и сбережениях. Этот процесс в прошлом оказывал на сбережения и капитальные вложения такие же действие, какое голодные годы оказывают на население Индии. Во время Великой депрессии 30-х годов личные сбережения сократились с 4,2 млрд долл. в 1929 г. до минус 600 млн долл. (отрицательные сбережения) в 1932 г., а нераспределенная

[1] Ставки процента, рассматривавшиеся классической политэкономией в качестве механизма равновесия, по мнению современных экономистов, не могут выполнять эту функцию. Как и другие цены в индустриальной системе, ставки процента имеют тенденцию оставаться стабильными. Допускается, что изменение процентных ставок оказывает воздействие на инвестиции, однако нет согласия относительно их воздействия на общий объем сбережений.

прибыль фирм — с 16,2 млрд долл. до менее чем 1 млрд долл.[1]. В результате небольшого спада 1960 г. личные сбережения уменьшились на 2 млрд долл., тогда как за год до этого они увеличились на 3 млрд долл.; нераспределенная прибыль фирм осталась на том же уровне, а в предыдущий год она увеличилась на 7 млрд долл. При отсутствии спадов сбережения и капитальные вложения растут, а вместе с ними повышается и покупательная способность населения. Но это означает, что растет зависимость экономики от мер, предпринимаемых для того, чтобы использовать рост сбережений.

Если сбережения не используются полностью, то производство и занятость падают. Если же сбережения превышают спрос на них в условиях, когда экономика находится в состоянии, близком к полной занятости, то производство и занятость не могут расти вообще или растут незначительно. Вместо этого растут цены, а в условиях индустриальной системы, где выработаны меры защиты против падения цен, повышение цен, не представляющее серьезной опасности для техноструктуры. осуществляется с большой легкостью. А это, как мы вскоре убедимся, приводит к необходимости дальнейшего государственного вмешательства. Возникает также необходимость, чтобы регулирование совокупного спроса было двусторонним. Должны существовать методы корректировки как недостаточного, так и чрезмерного спроса.

Совершенно очевидно, что регулирование совокупного спроса является органической потребностью индустриальной системы. При его отсутствии возникали бы непредвиденные и почти наверняка значительные колебания спроса, а вместе с этим и колебания объемов продаж и производства. Планирование было бы серьезно затруднено; капитал и техника использовались бы значительно более осторожно и менее эффективно, чем при существующих условиях. А положение техноструктуры, находящейся под угрозой падения прибылей, было бы значительно менее надежным. В настоящее время полностью осознана необходимость регулирования совокупного спроса. И тем не менее его неразрывная связь с современным экономическим развитием в полной мере не оценена до сих пор. Существует мнение, сложившееся частично под воздействием некоторых парадоксов в истории регулирования, а частично в результате упорного отказа взглянуть на процесс регулирования в целом, что фирмы, составляющие индустриальную систему, враждебно относятся к этому регулированию. При ближайшем рассмотрении оказывается, что дело обстоит далеко не так.

3

Регулирование спроса получило признание в качестве государственной политики в 30-х годах. Эту политику решительно поддерживал Джон Мейнард Кейнс[2], а в США ее пропагандировало сравнительно небольшое число

[1] Именно в результате такого сокращения сбережений в конечном счете установилось равновесие между сбережениями и уменьшившимися инвестициями, которые сократились не столь резко.

[2] В особенности в книге «Общая теория занятости, процента и денег», хотя ее положения были изложены в многочисленных более ранних высказываниях Кейнса и других.

либеральных экономистов, принадлежавших к группировке, которая, как в то время считали, отрицательно относится к крупным предприятиям[1]. Эта политика была осуществлена на практике правительством Рузвельта, у которого были свои разногласия с миром бизнеса. В ней усматривали в первую очередь (хотя и не исключительно) средство борьбы с безработицей — это представление сохранилось до сих пор, и она проводилась как бы от имени рабочего движения. Она пользовалась поддержкой рабочих, особенно в периоды острых трудовых конфликтов. Не удивительно, что общественность в целом, а также бизнесмены считали ее сомнительным социальным экспериментом, который может так или иначе дорого обойтись экономике.

Более важно то, что регулирование совокупного спроса оказывало различное воздействие на предпринимательскую и зрелую корпорации. Отражая общее отставание теории и сознания, представители делового мира в 30-е годы все еще продолжали выступать в защиту предпринимательской корпорации, полагая, что они выражают интересы всего мира бизнеса.

Предпринимательская корпорация нуждается в регулировании совокупного спроса в значительно меньшей степени по сравнению с зрелой корпорацией. Последняя приспособлена к применению прогрессивной техники и осуществлению крупных капитальных вложений. Планирование является одним из проявлений этого приспособления. Другое его проявление — техноструктура. Регулирование совокупного спроса необходимо для того, чтобы планирование опиралось на прочную основу, и для защиты техноструктуры. Предпринимательская корпорация с ее несложной техникой и незначительными капитальными вложениями меньше нуждается в планировании. В ней отсутствует, или почти отсутствует, техноструктура. На практике это означает, что в условиях падения спроса ей легче приспособиться, уволив часть рабочих. Напротив, зрелая корпорация не может отказаться от своих капитальных вложений. Техноструктура является огромным и дорогостоящим аппаратом, и сокращать ее — это как бы дробить мозг предприятия.

Техноструктура, как мы видели, весьма чувствительна к падению прибылей, а именно это, как правило, происходит в результате сокращения спроса и последующего кризиса. Контроль в предпринимательской корпорации твердо основывается на собственности. Если она не обременена долгами, то она может справиться с временным падением прибылей.

---

[1] Консерваторы долгое время утверждали, что кейнсианская революция была делом рук немногочисленных учеников Кейнса, его защитников и толкователей, преподававших главным образом в Гарвардском университете и руководимых профессором Элвином Хансеном (тогда как Сеймур Харрис выступал в качестве наиболее активного пропагандиста) и профессором Полом Самуэльсоном из Массачусетского технологического института, автором первого значительного кейнсианского учебника экономической теории. Считается, что эти экономисты применили кейнсианские идеи к американской действительности и сами или через своих учеников ознакомили с кейнсианскими идеями правительство Вашингтона и общественность. Это утверждение решительно отвергалось по мотивам, понять которые трудно, поскольку в своей основе оно верно. Кейнсианская революция представляет собой эпохальное явление с точки зрения развития индустриальной системы и сохранения того, что принято называть капитализмом. Архитекторы, участвовавшие в возведении столь полезного здания, должны бы гордиться своей работой. Более подробно я показал историю кейнсианской революции в статье, напечатанной в «Нью-Йорк таймс бук ревью» 15 мая 1965 г.

Далее, возможно, что некоторые дальновидные предприниматели в 30-е годы поняли или почувствовали, что регулирование спроса требует значительного расширения государственного вмешательства в экономику и что в результате этого налоговая система может превратиться из инструмента повышения государственных доходов в инструмент регулирования спроса. В этом случае воздействие на предпринимательскую и зрелую корпорации также окажется весьма различным.

Бремя налогов на доходы частных лиц и корпораций ложится главным образом на предпринимателя. Налоги на доходы корпораций непосредственно не задевают членов техноструктуры. А воздействие налогов на личный доход учитывая размеры последнего, будет не так значительно, как воздействие налогов на доходы предпринимателя. Для последнего разница между уплатой и неуплатой подоходного налога весьма существенна.

И наконец, если более пристально взглянуть на то, какую конкретную форму в конечном счете приняло регулирование на практике, обнаруживается тот интересный факт, что на деле оно пользовалось значительной поддержкой зрелой корпорации и ее техноструктуры.

4

В 30-е годы вообще считали, что совокупный спрос можно регулировать путем повышения или снижения государственных расходов при неизменном уровне налогообложения. Утверждали, что такая политика существенно не меняет отношения государства к экономике. Государственные расходы будут то расти, то сокращаться, но в среднем их удельный вес в экономике в целом не изменится.

Однако этим ожиданиям не суждено было сбыться. Государственные расходы можно увеличить, хотя для этого требуется время. Но раз уж их увеличили, сократить их нелегко. Все согласны, что средства должны расходоваться на полезные или внешне полезные цели. Как и личное потребление, любые новые общественные услуги быстро становятся частью привычного образа жизни. Субсидии, однажды предоставленные школам или больницам, паркам или общественному транспорту, не могут быть внезапно отменены. Расходы, которые не носят регулярного характера, особенно связанные с общественными работами, могут быть сокращены, если не начнется осуществление новых проектов. Но все это требует времени, и эффект подобных расходов проявляется не сразу[1]. Напротив, спрос может упасть довольно быстро и иметь кумулятивный эффект.

Альтернативой является неизменно высокий уровень государственных расходов. Они в свою очередь должны поддерживаться налогами, увели-

[1] См.: Galbraith J.K., Johnson G.G. The Economic Effects of the Federal Public Works Expenditures, National Resource Planning Board. Washington, 1940. Некоторые виды расходов, в частности пособия по безработице, повышаются автоматически с падением спроса и ростом безработицы. Но объем компенсирующих расходов такого рода относительно снижается по мере снижения удельного веса производственных рабочих («синих воротничков») в индустриальной системе.

чивающимися вместе с ростом доходов, что сокращает спрос, и снижающимися в периоды падения доходов, что повышает покупательную способность и поддерживает спрос. Именно эта альтернатива и была принята. После Второй Мировой войны государственные расходы значительно увеличивались в периоды спада или застоя в экономике. Но регулирование спроса основывалось на неизменно высоком уровне государственных расходов, поддерживаемых саморегулирующимся механизмом налогообложения[1].

При этом использовались налоги на доходы корпораций и частных лиц. И те и другие превосходно приспособлены для регулирования спроса; а поскольку налоги использовались раньше и первоначально выполняли функции повышения доходной части бюджета, а также содействовали более равномерному распределению доходов, то можно предположить, что в этом случае промышленно развитым странам либо помогал всемилостивый творец, либо сопутствовала чрезвычайная удача. Если размеры доходов в экономике растут, то доходы частных лиц также повышаются.

Таким образом, они становятся объектом налогообложения или, если налоги с них уже взимались, облагаются по более высокой ставке. В результате налог на личные доходы забирает повышающуюся долю растущих доходов и, таким образом, по мере роста доходов прогрессивно ограничивает спрос. В противоположном случае снижения доходов размеры налогов сокращаются более чем пропорционально, по мере того как доходы становятся ниже облагаемого минимума или облагаются по меньшей ставке. Таким образом, растущая доля доходов высвобождается для расходов. Хотя налог на доходы корпораций взимается по относительно фиксированной ставке, он оказывает такое же воздействие, потому что по мере роста доходов прибыли корпораций растут очень быстро — значительно быстрее, чем другие виды доходов[2]. А так как эти прибыли корпораций облагаются налогом, увеличивается доля всех доходов, подлежащих налогообложению. Справедливо также и обратное — в тех случаях, когда национальный доход падает или не растет.

Но такое регулирование, каким бы превосходным оно ни выглядело, будет эффективным лишь в том случае, если речь идет о достаточно крупных величинах. Налоги должны быть ощутимыми по отношению к доходам, чтобы повлиять на размеры доходов и на спрос. Отсюда следует, что налоги будут достаточно велики в том случае, если размеры государственных операций занимают достаточно большой удельный вес в экономике. Размеры государства также должны быть достаточно велики для того,

---

[1] В 1958 г., когда произошел небольшой спад, правительство Эйзенхауэра увеличило государственные расходы на 11,4 млрд долл. по сравнению с 1957 г., когда уровень доходов был сравнительно высоким. Это увеличение было результатом сокращения на 3,2 млрд долл. доходной части бюджета и повышения на 8,2 млрд долл. его расходной части. В 1961 г., в период некоторого застоя, правительство Кеннеди добавило 8 млрд долл. к сумме расходов за 1960 г. Доходы бюджета возросли только на 1,6 млрд долл., тогда как расходы его повысились на 9,6 млрд долл. Данные за соответствующие календарные годы взяты из «Economic Report of the President», 1964. P. 277.

[2] «Economic Report of the President», January 1965. P. 102.

чтобы изменения в расходах оказывали должное воздействие. Увеличение государственных расходов на 10 млрд долл. может быть произведено быстро и легко лишь в том случае, если это приведет к их увеличению не более чем на 10%. Но удвоение государственных расходов потребует много времени. Поэтому достаточные масштабы государственных расходов — достаточный государственный сектор — служат основой регулирования совокупного спроса. При наличии достаточных государственных расходов регулировать спрос сравнительно легко, при их отсутствии такое регулирование невозможно.

5

В 1929 г. расходы федерального бюджета на все товары и услуги равнялись 3,5 млрд долл., в 1939 г. они составили 12,5 млрд долл., а в 1965 г. достигли приблизительно 57 млрд долл.[1]. По отношению к валовому национальному продукту они увеличились с 1,7% в 1929 г. до 8,4% в 1965 г., а в начале 60-х годов их доля была выше 10%.

Этот рост происходил при полном одобрении со стороны индустриальной системы, хотя на этот счет бытует противоположное мнение. Есть все основания считать, что в этом процессе, поддерживаемом социальными установками, отразилось растущее приспособление к целям зрелой корпорации и ее техноструктуры. Что же касается широко распространенного мнения на этот счет, то оно лишь отражает ставшее ритуальным возражение делового мира против государственных расходов. В значительной степени это возражение исходит от мелких бизнесменов, находящихся вне индустриальной системы, или отражает взгляды предпринимателей, а не техноструктуры. И направлено оно против небольшой части государственных расходов.

Во всех возражениях бизнеса в отношении государственных расходов автоматически обходятся расходы на оборону или на другие цели, например на космические исследования, равные по значению расходам на оборону в плане международной политики. Но именно эти расходы составляют подавляющую часть прироста федерального бюджета на протяжении последних 35 лет. Соответственно, именно с этими расходами главным образом связано возросшее значение федерального правительства в экономике. В течение 30-х годов расходы на национальную оборону (исключая выплаты ветеранам и процентов по государственному долгу) составляли 10—15% бюджета. В первой половине 60-х годов они достигли 55—60%[2]. Это отражает рост ежегодных расходов на оборону с 0,75 млрд долл. в начале 30-х годов и несколько более 1 млрд долл. в 1939 г. до более чем 50 млрд долл. в 1965 г.[3].

---

[1] «Economic Report of the President», January 1966. Данные приводятся в ценах 1958 г.

[2] «Statistical Abstract of the United States». 1964. P. 254. Сюда не включены расходы на космические исследования.

[3] Эти данные относятся к периоду, когда вьетнамский конфликт не успел еще оказать значительного влияния на расходы. Впоследствии имело место их дальнейшее и весьма значительное увеличение.

Если огромный государственный сектор экономики, поддерживаемый налогами на доходы частных лиц и корпораций, является основой регулирования спроса, то очевидно, что военные расходы — краеугольный камень этой основы. Кроме того, военные заказы гарантируют возмещение расходов на новую технику, а вместе с тем обеспечивают возможность планирования в тех областях деятельности, которые в ином случае не поддавались бы планированию из-за высоких издержек и большого риска. И повторяем, эти расходы решительно поддерживаются бизнесменами. Ни один видный бизнесмен за многие годы не выразил протеста против чрезмерных расходов на оборону. Из всех требований экономии средств расходы на оборону неизменно исключаются. В основе последних лежат соображения, которые не могут быть предметом споров об экономической политике и которые сильнее опасений, связанных с социализмом и огосударствлением. Законодатели, наиболее последовательно выражающие мнение деловых кругов, постоянно указывают на недостаточность средств, выделяемых на создание отдельных видов вооружения. Индустриальная система, как и любой другой социальный институт, не может неодобрительно относиться к тому, что содействует ее успеху. И те, кто считает, что индустриальная система подозрительно относится к кейнсианской финансовой политике, проглядели, насколько полно она солидаризовалась со всем тем и поддержала все то, что составляет суть этой политики.

Однако было бы несправедливо полагать, что современные деловые круги ограничивают свое одобрение регулирования совокупного спроса лишь расходами на оборону. Большинство членов техноструктуры зрелых корпораций склонны, по-видимому, одобрять и другие направления государственной деятельности, включая, в частности, те, которые связаны с поддержкой технического прогресса. Многие из них понимают необходимость соответствующей системы налогообложения. Сопротивление в настоящий момент исходит от мелких и крупных предпринимателей. В других же случаях это проявление традиции и ностальгии.

6

Во многих работах по общественным проблемам, в том числе принадлежащих экономистам, существовала тенденция преуменьшать или игнорировать роль военных расходов в регулировании спроса. Мысль о наличии такой зависимости действительно способна обескуражить. Признание того, что успешная деятельность экономической системы зависит от производства оружия с разрушительной силой во много мегатонн, чревато весьма неприятными выводами. Оно служит плохой рекомендацией всей системе и тем самым играет на руку марксистской пропаганде. Поэтому в научных и учебных публикациях преуменьшается роль военных расходов в регулировании спроса и сосредоточивается внимание на усовершенствовании налоговой политики или других более привлекательных вопросах. Проблема военных расходов решается просто ссылкой на то, что, если бы не соображения высшей национальной безопасности, можно было бы до-

стичь того же эффекта увеличением бюджетных расходов на гражданские нужды или возвращением средств в частное использование[1].

Но очевидно, что это упрощенное мнение. Доходы, поступающие в частный сектор или, наоборот, извлекаемые из него, будут служить цели эффективного регулирования спроса лишь в том случае, если государственный сектор достаточно велик и суммы выделяемых средств значительны. Именно военные расходы делают государственный сектор большим. Без них бюджет федерального правительства уменьшился бы более чем в два раза. Маловероятно, чтобы в этом случае он смог оказывать должное воздействие на частную экономику.

Недостаточно также, чтобы государственные расходы на другие цели количественно компенсировали уменьшение военных расходов. Помимо проблемы изыскания таких новых направлений для расходования общественных средств, остается вопрос о том, кто будет выступать гарантом новой техники, а с ним проблема планирования индустриальной системы. Расходы на школы, парки и на борьбу с бедностью не могут выполнить эту роль. Необходимо, чтобы расходы, замещающие военные, имели такое же отношение к технике. К более подробному изложению этого вопроса я и перехожу в надежде на то, что найду на него ответ.

7

Обратная последовательность, как мы видели, представляет собой приспособление потребителей к целям техноструктуры; она создает питательную среду для соответствующих социальных установок, благоприятных для достижения этого результата. Действительно, было бы странно, если бы эта тенденция действовала лишь в отношении потребителей, то есть если бы государство и социальный климат, в котором оно функционирует, оставались бы вне влияния тех, кто продает государству товары. Но если обратная последовательность действует и в отношении государственных военных заказов, тогда расходы на оборону в их нынешних масштабах частично приспособлены к нуждам индустриальной системы и техноструктуры.

С выводом о том, что военные расходы служат нуждам индустриальной системы и что лежащие в их основе мнения относительно задач национальной политики благоприятствуют этим расходам, согласятся многие или даже большинство читателей. Однако это не означает, что все с готовностью признают этот факт. На практике у нас в этих вопросах руководствуются чаще готовыми формулами, чем истиной. Более того, наша практика, особенно дипломатическая, состоит в том, чтобы возлагать ответственные задачи на людей, не утруждающих себя даже привычными формулами и готовых в случае нужды с рвением защищать абсурдные позиции. То, что расходы на оборону диктуются чисто государственными интересами, что они независимы от каких бы то ни было нужд индустри-

[1] См.: Samuelson P. Economics. New York, 1964. P. 785. Когда-то и я придерживался той же точки зрения.

альной системы, представляет собой полезную формулу. Эта формула санкционирует расходы, которые нельзя было бы оправдать ссылкой на нужды индустриальной системы. Она также вызывает доверие к важному для автономии техноструктуры мнению, согласно которому государство и частный сектор разделены глубокой пропастью. Государство принимает решения и командует; частный сектор подчиняется. Если бы было признано, что функции государства приспособлены к нуждам индустриальной системы, последняя не могла бы больше рассматриваться как независимое образование.

Однако те, кто проявляет подлинный интерес к этим проблемам и способен мыслить, не вправе руководствоваться готовыми формулами. Слишком большая поставлена ставка на карту, включая безопасность человечества и его будущее. Поэтому нельзя быть спокойным, пока не доберешься до истины в этом вопросе. Она состоит в том, что военные и связанные с ними расходы и политика во многом приспособлены к нуждам индустриальной системы. Обратимый, или двусторонний, характер реакций, свойственный обратной последовательности, проявляется здесь так же, как и в любом другом случае. А линия, отделяющая государство от так называемого частного предпринимательства или от наиболее высокоорганизованной его части, представляет собой традиционную фикцию.

Мы временно поставим здесь точку и перейдем к рассмотрению вопросов регулирования цен и заработной платы, а также к выяснению роли труда и профсоюзов в индустриальной системе.

Глава XXI

ХАРАКТЕР ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

> Нет такой ставки оплаты, на которую землекоп в Соединенных Штатах мог бы прожить и которая была бы настолько низка, чтобы конкурировать с работой паровой землеройной машины.
>
> *Н. Вайнер*

1

Промышленная цивилизация породила адекватную ей рабочую силу. Огромная масса рабочих — само слово говорит о размерах — вливается в ворота предприятий в начале смены и выливается из них в конце смены. Она состоит из сравнительно малоквалифицированных рабочих, которые управляют машинами или обслуживают их, а также из бо-

лее узкого круга аристократов, в обязанности которых не входит непосредственное обслуживание машин. Когда система функционирует хорошо, все или почти все имеют работу. Когда она функционирует плохо, на заводских воротах появляются уведомления, люди остаются дома, а растущий процент безработных по отношению ко всей рабочей силе показывает степень расстройства экономической системы. Аналогично этому, пока трудовые отношения находятся в норме, рабочие спокойно проходят сквозь заводские ворота. Когда они нарушены, перед заводскими воротами появляются рабочие пикета, и завод либо закрывается, либо продолжает работать, несмотря на угрозы взбудораженной толпы. На предприятии работают также и другие: управляющие, инженеры, конструкторы, клерки, бухгалтеры и работники отдела сбыта, но все они остаются как бы в тени. Внимание сосредоточено на рабочей силе, то есть на огромном однородном пролетариате — так называемых синих воротничках.

Такой образ все еще не противоречит положению дел в индустриальной системе. Но он сильно противоречит тенденции ее развития. Внутри индустриальной системы удельный вес пролетариата в синих воротничках сокращается и его влияние падает. А понятие безработицы с годами все более утрачивает прежний смысл. В цифры о безработице все более и более зачисляются те, кто в данное время является непригодным для найма (unemployable) в индустриальной системе. Такая безработица существует бок о бок с острой нехваткой специалистов. Эти тенденции вытекают из характеристики индустриальной системы, данной в предшествующих главах; статистика, которая в этом вопросе надежна, подтверждает эти тенденции или не противоречит им.

2

Индустриальная система, как мы видели, в значительной степени ориентируется на технические проблемы; более того, демонстрация технических достижений является одной из побочных целей техноструктуры. Сама техноструктура, помимо всего прочего, является аппаратом, соединяющим в ходе решения частных проблем различные отрасли специализированного научного и инженерного знания.

Мы видели также, что передовая техника в соединении с большими вложениями капитала сделала планирование обязательным. Задача любого планирования состоит в том, чтобы обеспечить максимально возможное совпадение наметок на будущее и того, что это будущее приносит. Это соответствует также и стремлению техноструктуры гарантировать свою безопасность, поскольку такой контроль сводит к минимуму вероятность развития процессов, способных угрожать доходам и занятости техноструктуры.

Высказанные соображения позволяют с достаточной точностью определить потребности индустриальной системы в рабочей силе и ее политику в области трудовых отношений, а также предсказать практически все основные тенденции ее развития.

Можно предвидеть большие и растущие потребности в высококвалифицированных специалистах. Этот рост обусловлен как развитием техники и планированием, так и необходимостью координировать действия внутри организации. Само собой разумеется, что для этих целей требуется образованная, а не просто квалифицированная рабочая сила. Инженеры, руководители отделов сбыта, менеджеры и множество других специалистов, будучи знатоками своего дела, смогли овладеть специальностью лишь потому, что они получили предварительное общее образование. Такое образование не является обязательным для инструментальщиков, плотников, штукатуров и других квалифицированных рабочих. Инженер, руководитель отдела сбыта, начальник отдела кадров при выполнении конкретных задач используют полученные ими специальные знания. До того как получить специальность, они должны иметь достаточную общеобразовательную подготовку. Искусный коммивояжер рассчитывает на свою профессиональную ловкость и опыт. Некий минимальный образовательный уровень здесь не обязателен.

В то же время в условиях индустриальной системы относительно, а возможно, и абсолютно, сокращается потребность в производственных рабочих («синих воротничках»), как квалифицированных, так и неквалифицированных.

Такое положение частично объясняется особенностями техники. Машины прекрасно заменяют труд, связанный с монотонными физическими действиями, не требующими больших умственных способностей. Поэтому они наиболее эффективно вытесняют физический труд, в том числе и связанный со значительным опытом и квалификацией[1].

Однако рассматривать механизацию и автоматизацию только в свете сравнительных издержек — значит крайне преуменьшать их роль и усугублять ошибку, состоящую в ограничении целей экономической деятельности и экономического расчета максимизацией прибылей[2]. Как уже отмечалось, техноструктура способствует развитию техники исходя из своих собственных интересов, а также в тех случаях, когда эта цель не противоречит другим ее целям. Более важно то, что техноструктура нуждается в устойчивости снабжения и цен на все основные элементы производства. Труд является одним из таких основных элементов, а при наличии значи-

[1] Это обобщение. Существует множество операций, например операции, связанные с восприятием органов чувств при управлении экскаватором, которые не требуют значительного образовательного уровня и в то же время не поддаются автоматизации.

[2] С этой точки зрения рассматривается вопрос в статье: Silberman Ch. «The Real News about Automation», *«Fortune»*, January 1965. Противоположная и, я думаю, более убедительная точка зрения выражена в работе: Seligman B.B. Automation and the Unions // *Dissent*. Winter, 1965. Под словом «автоматизация» в узком смысле понимается промышленный процесс, в ходе которого информация о прохождении операций поступает в вычислительное устройство и через него посредством механизма обратной связи — в регулирующее устройство, которое полностью управляет процессом. Таким образом прямое вмешательство человека устраняется. Очень важны также и автоматические машины, устраняющие вмешательство человека лишь частично. Последний случай также называют автоматизацией. Вследствие этой терминологической путаницы я пользуюсь понятием автоматизации осторожно и в основном при изложении общепринятых взглядов.

тельной массы производственных рабочих, особенно если они подчиняются власти профсоюза, возникает существенный элемент неопределенности. Кто в этом случае может сказать, каков будет необходимый уровень заработной платы для привлечения рабочих? Кто сможет оценить вероятность, издержки и последствия забастовки?

Напротив, механизация способствует определенности условий. Машины не объявляют забастовки. Цены на них поддаются стабилизации, которая, как мы видели, вытекает из договорных отношений между крупными фирмами. Капитал, необходимый для покупки машины, формируется за счет внутренних накоплений фирмы. Таким образом, снабжение и затраты находятся под полным контролем фирмы. Механизация требует увеличения числа служащих («белых воротничков») — и расширения техноструктуры. Но служащие, за редкими исключениями, не являются членами профсоюзов; они имеют тенденцию солидаризоваться с целями техноструктуры, с которой они сливаются[1]. Расширение техноструктуры означает усиление ее власти на предприятии. Таков будет результат замены двадцати производственных рабочих двумя работниками, сведущими в вычислительных машинах.

Таким образом, техноструктуру побуждают к замене производственных рабочих и другие соображения, помимо проблемы издержек (хотя последняя может быть важна сама по себе).

За тринадцать лет, с 1951 до 1964 г., рабочая сила в США выросла приблизительно на 10 млн человек — с 60,9 млн до 70,6 млн человек, но число производственных рабочих не увеличилось, а в первые годы этого периода даже сократилось. Это относится к производственным рабочим во всей экономике, исключая сельское хозяйство и отрасли услуг. В отраслях со сравнительно небольшим числом очень крупных фирм, то есть в высшей степени характерных для индустриальной системы — в сталелитейной, автомобильной, нефтеперерабатывающей, табачной и пищевой промышленности, — число производственных рабочих в 1964 г. было заметно ниже (а в некоторых случаях значительно ниже) уровня 1951 г.[2] и продолжало понижаться до последнего времени. Объем же производства всех товаров в 1964 г. в полтора раза превышал уровень 1951 г. В 1960 г. в автомобильной промышленности число производственных рабочих было на 172 тыс. меньше, чем в 1953 г., а производство легковых автомобилей выросло за это время на полмиллиона единиц, и примерно так же увеличилось производство грузовиков и автобусов[3]. За весь этот период наблюдался весьма значительный рост занятости в разряде «белых воротничков»[4]. Согласно недавно проведенным исследованиям, эти тенденции получают дальнейшее

---

[1] Я вернусь более подробно к этим вопросам в гл. XXIII и XXIV.

[2] Manpower Report of the President and A Report on Manpower Requirements, Resources, Utilization and Training. // United States Department of Labor. March 1966. P. 164, 200.

[3] The U.S. Labor Force, 1950—1960. // *Population Bulletin*. Vol. XX. № 3, May 1964. P. 73—74.

[4] Я вернусь к этому вопросу в главе XXV.

развитие. Будет наблюдаться быстрый рост занятости лиц свободных профессий и «белых воротничков» и лишь незначительное увеличение занятости в разряде «синих воротничков»[1].

3

Одновременно с относительным снижением спроса на производственных рабочих растут потребности в высокообразованных специалистах. Техноструктура нуждается в них. Нужны также работники с более скромным образовательным уровнем для пополнения группы «белых воротничков».

Из этого следует, что если система образования не будет справляться с этими потребностями, то возникнет нехватка высокообразованных специалистов и избыток малоквалифицированной рабочей силы. Таково положение в настоящее время.

Люди, работающие в системе образования, могут тщеславно полагать, что они формируют эту систему в соответствии со своими идеалами. Конечно, их влияние нельзя отрицать, но решающая роль принадлежит экономической системе. То, что педагоги считают свободой, обычно есть лишь свобода реагировать на нужды экономики.

Требования к образовательному уровню рабочей силы на ранних стадиях индустриализации можно было бы изобразить в виде низкой пирамиды. Для работы в конторе нужно было небольшое число специалистов различной квалификации: менеджеров, инженеров, счетоводов, хронометристов и клерков. Широкое основание состояло из большого числа рабочих, выполнявших однообразные операции, для которых даже грамотность была роскошью. Этой пирамиде соответствовала и система образования. Население в массе своей получало начальное образование, требовавшее минимальных расходов. Те, кто желал получить более высокое образование, должны были платить за него или же отказываться от заработка на время учебы. Это приводило к тому, что такое образование получало меньшинство. До настоящего времени школьная система в старых промышленных районах все еще значительно отстает. Так повелось, что старые промышленные города имеют плохие школы[2].

---

[1] National Commission on Technology, Automation and Economic Progress, The Outlook for Technological Change and Employment. Appendix. Vol. I. February 1966. P. 1—10. Приведем оценку комиссии относительно тенденции развития между 1964 и 1975 гг. «Больше всего увеличится потребность в лицах свободных профессий и технических специалистах; здесь потребуется дополнительно более чем 4,5 млн работников, то есть прирост составит 54%. В группе «белых воротничков» в целом ожидается увеличение на две пятых, в результате чего она составит 48% всей потребности в рабочей силе в 1975 г. Занятость в разряде «синих воротничков» будет по оценке увеличиваться в два раза медленнее и составит 34% всей потребности в рабочей силе. Ожидается быстрое увеличение потребности в работниках сферы услуг [в основном за пределами индустриальной системы]: рост занятости на 35% и повышение доли всех групп в общей занятости до 14%».

[2] За пределами индустриальной системы то же самое имеет место в сельских районах Юга. Здесь также сохраняется потребность в неквалифицированной, неграмотной рабочей силе, и в соответствии с этим средства на большее не отпускаются. Сельское хозяйство на Севере предъявляет более высокие требования, и поэтому там сельские школы лучше. Разница в размерах дохода является как причиной, так и следствием этого различия.

Потребности индустриальной системы в рабочей силе можно наглядно представить в виде высокой урны. Непосредственно вниз от вершины она расширяется, отражая потребность техноструктуры в людях с административными, организаторскими и плановыми способностями, в ученых и инженерах, в руководителях отделов сбыта, специалистах по сбыту и снабжению, в тех, кто овладел искусством убеждать потребителя, и тех, кто обучен программированию и работе на вычислительных машинах. Она расширяется и далее, отражая потребность в «белых воротничках». Затем она круто сужается по направлению к основанию, отражая более ограниченный спрос на труд, связанный с мускульными и однообразными операциями, легко поддающимися механизации.

Это изменение потребностей в образовании носит прогрессирующий характер. Вершина урны продолжает расширяться, в то время как ее основание остается таким же или сокращается. Система образования реагирует на эти изменения, но с некоторым опозданием, что в какой-то мере характерно для любой реакции такого рода. Важно отметить, что новые требования к образованию находятся в противоречии с социальными установками предпринимателей. Последние, как отмечалось, пытались уподобить государство инкубу*; они стремились ограничить его деятельность вопросами законодательства и правопорядка, защитой собственности и задачами обороны. В настоящее время зрелая корпорация должна признать свою зависимость от государства в отношении фактора производства, более важного для ее успеха, чем капитал. Такая перестройка социальных установок требует времени, соответственно запаздывает и реакция общества на происходящие изменения.

4

Результат этой запоздалой реакции состоит в следующем: в периоды, когда уровень занятости сравнительно высок, будут существовать многочисленные вакантные места для лиц с высокой квалификацией, а безработными будут в основном лица, не имеющие образования или достаточного опыта и стажа работы. Именно таково положение в настоящее время — эти строки пишутся в 1968 г., — и оно сохраняется уже в течение ряда лет. Существует много вакантных мест для лиц с высоким образовательным уровнем. Об этом свидетельствуют энергичные усилия, предпринимаемые индустриальной системой для набора специалистов в университетах, колледжах и даже посредством газетных объявлений[1]. В то же время, поскольку эти вакансии еще не воспринимаются как естественная оборотная сторона безработицы, их учет поставлен крайне плохо.

Данные относительно образовательного уровня безработных более полны. Весной 1962 г., когда официальный уровень безработицы составлял 6,0% рабочей силы, он достигал 10,4% для лиц с четырехклассным образо-

* Инкуб (*лат.* — Incubo) — демон в средневековой европейской мифологии.

[1] Издатель одной бостонской газеты отмечал в 1966 г., что его доходы от объявлений о приеме на работу при меньших хлопотах превысили доходы от объявлений универмагов.

ванием и 8,5% для тех, кто проучился в школе от пяти до семи лет. Те, кто профессионально не пригоден для найма (unemployable), в конечном счете теряют надежду найти работу (в отличие от других безработных) и уходят с рынка труда. Если тех, кто активно не ищет работу, включить в состав рабочей силы, то уровень безработицы в стране составит 7,8%. Для лиц с четырехклассным и более низким образованием он составляет 17,2%. Среди тех, кто проучился в школе пять — семь лет, доля безработных составляет 12,2%. Среди тех, кто имеет за плечами шестнадцать лет обучения и более, уровень безработицы равен всего лишь 1,4%. Среди тех, кто официально учитывался в качестве безработных, 40% учились не более, а, как правило, значительно меньше восьми лет[1]. Безработица среди молодежи моложе 20 лет ввиду недостаточного трудового стажа и во многих случаях недостаточного образования составляла 11,8%. А если включить тех, кто не входил в рабочую силу, она достигала 25,6%[2]. Добавим, что человек, проучившийся небольшое число лет, за те же годы обычно получает худшую подготовку, чем человек, продолживший обучение. Две главные причины прекращения учебы — либо плохое состояние школ, либо плохая успеваемость. Отсюда следует, что даже те ограниченные годы обучения дали учащемуся меньше, чем они дают в среднем. Поэтому не может быть сомнения, что среди безработных будет повышаться доля лиц, не получивших образования[3].

5

Недостаток образования — это не единственное препятствие для тех, кого отвергает индустриальная система. В значительной части это касается негров и представителей других расовых меньшинств. Давно было отмечено, что рабочий-негр в последнюю очередь получает работу, когда занятость растет, и в первую очередь теряет ее, когда занятость сокращается. Для негров препятствия особенно сильны. Но в значительной мере их следует приписать низкому образовательному уровню негритянского населения, то есть первоначальным неблагоприятным условиям обучения и об-

[1] Charles C. Killingsworth, Unemployment and the Tax Cut, Adress before Conference on Economic Security // Michigan State University. October 26, 1963, Mimeographed. Укажем для сравнения, что уровень безработицы в стране в 1933 г. — худшем году Великой депрессии — равнялся 25% гражданской рабочей силы.

[2] Bowen W.G. Unemployment in the United States: Quantative Dimensions, в кн.: «Unemployment in Prosperous Economy», William G. Bowen and Frederich Herbison, eds., Princeton, 1965. P. 36.

[3] Следует помнить, что обсуждаемые выше требования к уровню образования и случаи несоответствия этим требованиям относятся к индустриальной системе, тогда как показатели образовательного уровня безработных характеризуют рабочую силу в целом. С другой стороны, бесспорно, возможности получить работу лицам с минимальным образовательным уровнем больше вне индустриальной системы. Отрасли услуг, строительство и сельское хозяйство по-прежнему предъявляют в значительных размерах спрос на труд рядовой квалификации. Пример кочующих сельскохозяйственных рабочих показывает, насколько гибкой по отношению к требованиям обстановки является образовательная система. Для уборки урожая не требуется никакого образования. Такая рабочая сила постоянно воспроизводится посредством лишения детей сельскохозяйственных рабочих возможности получить образование.

становки, а не дискриминации как таковой со стороны индустриальной системы. Получивший хорошее образование негр вовсе не обязательно в первую очередь теряет работу и последним ее получает[1].

Безработица частично связана с изменением структуры промышленности — с сокращением добычи антрацита в центральной Пенсильвании, с механизацией и концентрацией добычи коксующихся углей, с упадком промышленности в фабричных городах штата Нью-Йорк, Новой Англии и в других районах. Но и здесь многое связано с неудовлетворительной системой образования, которая обслуживает промышленность этих районов, где, как правило, мальчик поступает на шахту или фабрику в раннем возрасте, как только он становится способен к физическому труду. Хорошо образованные люди находят работу, а там, где имеются подготовленные кадры, развивается промышленность. Авиационный инженер в случае падения спроса на пилотируемые военные самолеты может испытывать затруднения, подыскивая работу по специальности. Но после несложного обучения и немного поступившись гордостью, он станет превосходным агентом по продаже бытовой техники.

Этот вопрос очень важен. В состав безработных в индустриальной системе включаются те, кто не может найти работу по своей специальности или профессии. Сюда относятся также квалифицированные рабочие, которые оказались в затруднительном положении, но не решаются переехать в другое место. Число лиц, включаемых в эти категории, будет расти по мере того, как давление спроса на резервы рабочей силы будет уменьшаться, а безработица — вследствие этого — возрастать. Но возросшие требования к образовательному уровню со стороны индустриальной системы повышают мобильность рабочей силы как в перемене профессии, так и места жительства. Квалифицированный ремесленник, получивший скромное образование, нелегко меняет специальность. И риск, связанный с этой переменой, ложится на него самого. Поэтому, если он устроился слесарем-инструментальщиком в Детройте, то он постарается там и остаться. Инженер или руководитель отдела сбыта, даже если он получил узкую специальность, может в случае необходимости получить другую, возможно менее высокую, квалификацию. Он весьма слабо привязан к месту. Если возникает большая потребность в данной специальности в любом другом районе страны, он отправляется туда в поисках работы либо его переводит наниматель.

В последние годы экономисты спорили, носит ли безработица в условиях современной экономики преимущественно структурный характер, иначе говоря, порождается ли она неудовлетворительным приспособлением профессионального состава рабочих к новым потребностям или же она есть результат недостаточного спроса в целом. Споры были ожесточенными, поскольку от диагноза зависел характер лечения. Если безработица является структурной, то лекарством от нее будет переквалификация безработных. Но если проблема сводится к недостаточности спроса, тогда

[1] Хотя заработки образованных негров значительно ниже, чем белых граждан соответствующей квалификации. // *Population Bulletin.* Vol. XX. № 3. P. 78.

можно удовлетвориться общими мерами по повышению расходов или сокращению налогов. Использование сокращения налогов в качестве средства лечения недостаточности спроса внесло новый аспект в этот спор. Защитники структурной теории причин и средств лечения безработицы почувствовали, что на этом пути будут ограничены расходы на образование, производственное обучение и переквалификацию, то есть как раз на то, что является средством против безработицы.

Теперь для нас ответ ясен. Безработица объясняется и структурными причинами, и недостаточным спросом, но вдобавок еще кое-чем. Она появляется в результате снижения совокупного спроса и затрагивает тех, кто наиболее прочно привязан к своим профессиям и районам жительства. В то же время существуют вакантные места, требующие высокой квалификации и специальной подготовки. Занятость повысится как в результате увеличения общего спроса, так и при лучшем приспособлении профессионального состава рабочих к потребностям.

При любом данном уровне спроса безработица будет меньше в условиях более высокого культурного уровня, соответствующего нуждам индустриальной системы. Количество практически неграмотного населения, которое вообще не может быть использовано, при этом уменьшится. Возрастет число специалистов для заполнения вакантных мест, требующих высокой квалификации, и повысится Мобильность как при смене специальности, так и при перемене места жительства, что всегда происходит при повышении образовательного уровня[1]. Современная безработица носит не только агрегативный (в том смысле, что она является результатом недостаточного спроса) и структурный характер; она объясняется также уровнем культурного развития населения.

Следует отметить, что безработица, исчисленная простыми статистическими методами, в настоящее время не отражает положения дел в индустриальной системе. Эта система требует последовательного приспособления образованной рабочей силы к ее нуждам. Если это приспособление несовершенно, то возникает недостаток рабочих узкой квалификации. И в то же время существует безработица. И то и другое служит мерой несовершенства приспособления. В зависимости от размеров этого несовершенства контингент безработных подразделяется на тех, кто не пригоден для найма из-за недостаточного образования, тех, кто недостаточно мобилен в профессиональном или географическом отношении из-за отсутствия образования, и тех, кто имел специальность или квалификацию, на которую нет спроса, и не может по причинам, не связанным с образованием,

[1] За последние годы безработица в большинстве стран Западной Европы неизменно составляла меньшую долю рабочей силы, чем в США. Частично это объясняется усиленным давлением спроса и относительно лучшими возможностями получить работу вне индустриальной системы. Но уровень образования и вследствие этого, более однородная квалификация рабочей силы, безусловно, являлись дополнительными факторами. Иностранные рабочие с низким образовательным уровнем дополняли внутреннюю рабочую силу, что позволяло принимать их в нужных количествах в таких странах, как Германия, Франция и Швейцария, тогда как в Испании, Турции и Южной Италии имелась безработица, связанная с такой низкой квалификацией.

переквалифицироваться в соответствии со спросом. С другой стороны, причина безработицы может быть совершенно иной. Она может крыться в недостатке совокупного спроса, что отражает иной аспект приспособления общества к нуждам индустриальной системы. Простые данные о безработице, как мы убедились, почти ничего не говорят о природе отклонений в приспособлении в любой данный момент времени. В свое время мощности сталелитейной промышленности были относительно хорошим показателем способности страны строить железные дороги и удовлетворять другие потребности в стали. В наше время этот показатель ничего не говорит о способности производить специальные сорта стали для корпусов сверхзвуковых самолетов и для других подобных нужд. Прогресс техники привел к тому, что показатели валового производства потеряли смысл. Сейчас необходимо знать, насколько приспособлено производство к более высоким, более специализированным и постоянно меняющимся требованиям в отношений металлов. Избыток стали может существовать одновременно с острой нехваткой. То же относится и к труду. И здесь необходимо расшифровать общие показатели, чтобы увидеть, насколько образование приспособлено для удовлетворения более высоких, более специализированных и постоянно меняющихся требований. И здесь общие показатели имеют мало смысла. И здесь, как и в случае со сталью, одной из причин, приведших к этому, был технический прогресс.

6

О характере любого общества многое можно узнать из его социальных конфликтов и столкновений. Когда капитал был ключом к экономическому успеху, существовал социальный конфликт между богатыми и бедными. Деньги были разделительной чертой: те, кто владел деньгами, презирали неимущих, а те, кто не имел их, испытывали чувство негодования. Социология, экономика, политическая наука и художественная литература — во всем этом находила отражение борьба между двумя сторонами и показывались отношения между дворцами богачей и хижинами бедняков.

В наше время людей разделяет образование. Всем, кто имеет преимущества в образовании, подобно богатым людям в прежние времена, постоянно напоминают об их положении (noblesse oblige) и о необходимой скромности. Они должны помогать тем, кто менее удачлив, и не слишком похваляться своей образованностью. Но все это не помогает ликвидации конфликта. Он проявляется почти повсеместно.

Таким образом, в городе, хорошо приспособленном к требованиям индустриальной системы, то есть с хорошо поставленной системой образования и высококвалифицированной рабочей силой, будет развиваться промышленность и расти благосостояние. Такой город станет Ханааном для энергичных людей из районов, находящихся в менее благоприятном положении. Этим объясняется современная миграция населения с Юга, Юго-Запада и пограничных штатов в Калифорнию, в северные районы Среднего Запада и на Восточное побережье. Значительная часть этих пе-

реселенцев недостаточно квалифицированна, чтобы получить работу в индустриальной системе. Они пополняют собою ряды тех, кто получает пособие по безработице и пособие для бедных в районах, куда они прибывают. Об отношении к ним говорят их прозвища: деревенщина, неучи, пьянчуги. Дело не в том, что они беднее, а в том, что они отстали в культурном отношении. Именно эти группы, а не трудящийся пролетариат отвечают возмущением и насилием на такое отношение к ним в обществе.

В области политики также отражается эта новая форма расслоения в обществе. В США подозрительность и возмущение направлены теперь не против капиталистов или вообще богатых людей. Теперь с опаской и тревогой смотрят на интеллигенцию. Это не удивительно. Не следует также удивляться тому, что полуграмотные миллионеры становятся лидерами или финансовыми покровителями невежественных сил в их борьбе против тех, кто привилегирован в интеллектуальном отношении и черпает в этом удовлетворение. Именно в этом отражается существенное классовое разделение нашего времени.

Дальнейшим следствием новой структуры занятости и безработицы является то, что к полной занятости, хотя последняя и остается важнейшим показателем успешного функционирования экономической системы, можно приблизиться, лишь преодолевая все возрастающее сопротивление. Уже отмечалось, что, по мере того как число безработных уменьшается, их ряды все больше пополняют те, кто главным образом из-за недостаточного образования оказывается непригодным для работы в индустриальной системе. Наряду с существованием этого твердого ядра безработицы растет число вакантных мест для высококвалифицированных рабочих и улучшается положение тех, кто работает. Это последний источник неустойчивости индустриальной системы и еще одна причина, вызывающая необходимость государственного вмешательства. Перейдем к рассмотрению этого вопроса.

Глава XXII

КОНТРОЛЬ НАД СПИРАЛЬЮ «ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – ЦЕНЫ»

1

Людям консервативного склада всегда было свойственно подозревать, что любое действие имеет определенные последствия. Превосходным подтверждением этому служит воздействие регулирования совокупного спроса на политику государства в области заработной платы и цен.

Государство регулирует совокупный спрос, обеспечивая размер покупательной способности, достаточный для того, чтобы дать работу наличной рабочей силе. Низкий уровень безработицы является признанным показателем успеха экономики и компетентности тех, кто ею руководит. Но как было показано в предыдущей главе, достичь этого не так легко. Понятия занятости и безработицы мало что значат в индустриальной системе. То, что в настоящее время понимается под этой проблемой, — это сложный вопрос о том, как обеспечить соответствие профессионального состава рабочих крайне разнообразным потребностям. Потребность в наименее образованных людях сравнительно невелика. Только при очень высоком уровне совокупного спроса им может быть предоставлена работа, если они вообще могут работать, а в такие периоды обычно возникает большая нехватка рабочей силы более высокой квалификации.

При любом достаточно высоком уровне спроса цены и ставки заработной платы в индустриальной системе неизбежно становятся неустойчивыми. Это особенно относится к таким условиям, когда спрос настолько высок, что начинают принимать рабочих из числа безработных, считавшихся более или менее непригодными для найма. В этом случае ставки заработной платы и цены подталкивают друг друга вверх в поступательной спирали. Полезно будет при описании этой спирали начать с воздействия заработной платы на цены. Однако это непрерывный процесс, и поэтому не следует рассматривать повышение заработной платы как причину повышения цен только потому, что оно взято за отправную точку.

2

Когда безработица невелика, позиции профсоюзов на переговорах, сопутствующих заключению коллективных договоров, как правило, сильны. Члены профсоюза могут решиться на забастовку, будучи уверенными, что им не найдут замены. Говоря более конкретно, они знают, что их действия причинят максимальный ущерб предпринимателю и что после забастовки они незамедлительно будут приняты на работу.

В этих условиях предприниматели, со своей стороны, сочтут разумным согласиться на повышение заработной платы. Высокий спрос гарантирует, что дополнительные издержки, связанные с повышением заработной платы, могут быть переложены на потребителя или на других покупателей. К тому времени, когда безработица максимально сокращается, обычно возникает нехватка некоторых категорий производственных рабочих[1]. Повышенная заработная плата используется для удержания или привлечения рабочей силы. Коллективным договором обычно охвачена значительная часть рабочих данной отрасли. Это ведет к тому, что все фирмы или их большинство повышают ставки заработной платы, а следовательно и цены, в одно и то же время. Наряду с высоким спросом это обстоятельство

[1] Следует отличать от вакансий, требующих высокой квалификации, в сфере техноструктуры.

уменьшает вероятность того, что контроль над ценами, столь существенный для планирования, будет нарушен из-за нежелания какой-либо фирмы придерживаться общей линии.

С усилением позиций зрелой корпорации вероятность возникновения спирали значительно возросла. Предпринимательская корпорация предположительно максимизирует прибыли в рамках, поставленных текущим состоянием спроса. Можно согласиться, что именно так и обстояло дело. Если прибыли к определенному моменту достигали максимума, а цены были на уровне, обеспечивающем этот максимум, то рост заработной платы не мог быть переложен посредством повышения цен. Нельзя улучшить наилучшее. Но если рост заработной платы не может быть переложен, то он должен быть оплачен из прибылей. А природа предпринимательской корпорации такова, что эти прибыли в значительной мере принадлежат предпринимателю. Но как известно, особенно неохотно люди платят из собственного кармана. И предприниматель имел основание сопротивляться. Ведь если он уступит, то рост заработной платы может и не привести к росту цен, поскольку, повторяем, они уже и так находятся на уровне, соответствующем максимальной прибыли.

В зрелой корпорации техноструктура устанавливает цены не с целью получения максимальных прибылей, а на уровне, который лучше всего обеспечивает безопасность техноструктуры и рост фирмы. Это означает, за редкими исключениями, что есть возможность увеличить доходы путем повышения цен. Соответственно этому она может компенсировать рост заработной платы путем повышения цен. Техноструктура может прибегнуть к этой мере в случае забастовки, которая означает для нее потерю контроля, неопределенность перспектив и ставит под угрозу ее безопасность. Трудовые конфликты способствуют также развитию настроений, которые далеки от отождествления целей и наносят поэтому ущерб системе побудительных мотивов. И наконец, техноструктура, от которой зависит решение об изменении заработной платы, сама ее не выплачивает.

Теперь круг замкнулся. Рост цен означает рост издержек для покупателей — будь то другие предприятия или конечные потребители. В любом случае, в конечном ли счете или сразу, это ведет к росту стоимости жизни и вызывает следующий раунд требований о повышении заработной платы. Если осуществляется регулирование спроса в целях обеспечения полной занятости и не предпринимаются иные меры, спираль повышений ставок заработной платы и цен становится неотъемлемой чертой индустриальной системы[1].

---

[1] В последние годы между экономистами шла нескончаемая дискуссия относительно того, что воздействует на рост цен: подталкивают ли их спрос или же издержки, в особенности заработная плата. В полемике вокруг этой проблемы сломали немало копий. Дело шло не только об установлении научной истины. Если активной силой является спрос, тогда безработицу можно свести к минимуму, а инфляцию поставить под контроль путем точного регулирования спроса. Проблемы контроля над ценами и ставками заработной платы не возникает. Но если заработная плата подталкивает цены, а высокие цены ведут к новому повышению заработной платы, то приемлемый курс должен включать контроль над одним из этих элементов или над обоими. Тезис о том, что издержки оказывают давление на цены, ▶

Опыт полностью подтверждает сделанный вывод. Никто не оспаривает, что современная крупная фирма имеет возможность компенсировать повышение заработной платы путем повышения цен. Если спрос и занятость находятся на высоком уровне, никто не сомневается в том, что фирмы сталелитейной, автомобильной или алюминиевой промышленности могут повысить цены вслед за заключением нового коллективного договора, если только они сочтут необходимым поступать подобным образом. С 1947 по 1960 г. не было ни одного года, когда не было отмечено роста оптовых цен на потребительские товары длительного пользования и на средства труда. Обе эти категории товаров суть продукты индустриальной системы. Рост цен на потребительские товары длительного пользования за эти тринадцать лет составил около 25%; на средства труда — около 40%. На продукцию сельского хозяйства и потребительские товары краткосрочного пользования (которые производятся полностью или частично за пределами индустриальной системы) цены росли значительно медленнее и не столь неуклонно. Политика цен внутри индустриальной системы в значительной мере определила общее отношение к движению цен во всей экономике. «Внутренняя экономическая политика США в конце 50-х годов находилась под сильным воздействием страха инфляции»[1].

Продолжение сноски со стр. 215.

несовместим и с доктриной максимизации прибыли, поскольку, как было отмечено, если фирма может реагировать на повышение заработной платы ростом цен и увеличением своих чистых доходов, то (отбрасывая некоторые чисто теоретические случаи исключений) она могла бы сделать это и перед повышением заработной платы. А если она не сделала этого, то, следовательно, она не ставила задачу получения максимальных доходов до повышения заработной платы.

На деле в условиях индустриальной системы как высокий спрос, так и давление издержек являются факторами неустойчивости цен на уровне или вблизи уровня полной занятости. Более подробно и компетентно эти взаимосвязи рассматриваются в работе: Bowen W.G. Wage Behavior and the Cost — Inflation Problem, в кн.: «Labor and the National Economy», New York, 1965. Важной работой, подтверждающей довод о давлении издержек, которой я многим обязан, является: Weintraub S. Some Aspects of Wage Theory and Policy. New York, 1963. Эти черты не обязательно характеризуют отрасли, находящиеся вне индустриальной системы. В отношении сельского хозяйства, услуг, оказываемых лицами свободных профессий, а также других услуг, импортируемой продукции и некоторых видов сырья давление заработной платы, по-видимому, не имеет большого значения. Цены растут прежде всего, когда возрастает спрос. Дискуссия между экономистами о сравнительном значении в развитии инфляции давления издержек и воздействия спроса частично явилась результатом того, что разные люди имели в виду различные отрасли хозяйства.

[1] Schultze Ch.L. Creeping Inflation — Causes and Cousequenses // *Business Horisons.* Summer 1960. Доктор Шульце — начальник бюджетного управления в период написания этой книги — утверждает, что одной из причин инфляции в эти годы были необычно резкие изменения спроса. Они оказывали повышательное воздействие на цены в отраслях, где спрос увеличивался, а компенсирующего сокращения цен в отраслях снижающегося спроса не происходило, поскольку легче осуществить повышение цен, чем их снижение. В то же время требования профсоюзов поощрялись благоприятным движением доходов в развивающихся отраслях, где спрос отличался значительной гибкостью. Все это подталкивало спираль. См.: Recent Inflation in the United States. Study Paper. № 1, Joint Economic Committee Congress of the United States, Study of the Employment, Growth and the Price Levels, September 1959; W. G. Bowen and S. H. Masters, Composition of Demand and the Inflation Problem. // *The American Economic Review.* Vol. LIV. № 6, December 1964. Мы покажем, что это объяснение скорее уточняет предложенное выше объяснение, чем противоречит ему. Инфляция происходит в условиях, когда эффект высокого спроса усиливается изменениями его структуры.

3

Представляется очевидным, что на спираль заработная плата — цены можно воздействовать мерами государственного регулирования цен и заработной платы. В период Второй Мировой войны и войны в Корее в результате воздействия спроса в США возникло напряженное положение в деле обеспечения рабочей силой и производственными мощностями. Если не считать чрезвычайного давления спроса, особенно в период Второй Мировой войны, условия войны не привели к каким-либо коренным переменам. Экономические институты и состояние экономики значительно не изменяются ни во время объявленной, ни во время необъявленной войны. И в том и в другом случае спираль заработная плата — цены успешно сдерживалась мерами контроля. За 1941—1942 гг. индекс оптовых цен на промышленную продукцию в США вырос немногим более чем на 7 пунктов. За последующие три года в условиях резко увеличившегося спроса и практически полной занятости, но при наличии действенного контроля индекс вырос всего на 2,4 пункта. Рост цен на продукцию машиностроения, химии и металлургии — отраслей, непосредственно характеризующих индустриальную систему, — был еще меньше. В 1951 г. после начала корейской тывойны индекс оптовых цен на средства труда увеличился по сравнению с 1950 г. на 7 пунктов, а на потребительские товары длительного пользования — на 5 пунктов. В следующем году после введения контроля над заработной платой и ценами каждый из этих индексов поднялся приблизительно на 1 пункт.

Однако этот опыт не оказал значительного влияния. Полагали, что война каким-то образом создает новые условия и новые требования. Это делало военный опыт неприменимым в мирное время. Кроме того, все заинтересованные влиятельные группы были традиционно предубеждены против контроля. Поистине в немногих вопросах предприниматели, профсоюзы и профессиональные экономисты проявляли такое идейное единство, как в их оппозиции регулированию цен и заработной платы.

Предприниматели всегда реагировали на меры контроля в соответствии с традицией предпринимательской фирмы. Единственной целью контроля над ценами могло быть сокращение прибыли. Государственное вмешательство в вопросы заработной платы могло иметь целью лишь поддержку требований профсоюзов. Возможно также, что в нем усматривали угрозу независимости техноструктуры. Говоря более обобщенно, на страже принципа свободных рыночных цен стояло мистическое понятие свободы, под которой подразумевалась в первую очередь, но не исключительно, свобода делать деньги.

Профсоюзы также издавна отрицательно относились к контролю. Это было наследием их отношений с предпринимательской фирмой. Такая фирма имеет серьезное основание сопротивляться требованиям профсоюза. Она имела больший доступ к прессе и могла оказывать большее влияние на общественное мнение и государство. Любое регулирование заработной платы, кроме установления минимальных ставок, имело бы целью,

как полагали профсоюзы, понижение заработной платы. Оказаться зависимым даже от дружественно расположенного правительства значило бы утратить способность к независимым действиям во имя осуществления справедливых требований.

С точки зрения экономистов, как должно быть совершенно ясно, речь шла об освященных временем и принципиальных теоретических положениях; Как уже отмечалось, авторы почти всех учебных и теоретических работ исходили из существования рынков со свободным ценообразованием, на которых предприниматели стремились к получению максимальной прибыли. Признание необходимости контроля над ценами и заработной платой подрывало определенность данной системы и связанный с ней теоретический аппарат. Вместо показа учащимся точных и понятных диаграмм цен, которые приводят к максимизации прибыли для предпринимателя, возникла бы необходимость рассматривать вопрос о том, какую цену государственный чиновник может счесть совместимой с задачей стабилизации заработной платы и цен. Тем самым экономическая теория была бы сведена до уровня политической науки. Не все готовы уронить свое достоинство ради истины.

Кроме того, по мнению этих экономистов, такой контроль не будет эффективным. Здесь мы вновь сталкиваемся с закоренелым меркантилизмом. Лишь наивный человек мог якобы предположить, что правительство путем регулирования помешает природному инстинкту самообогащения.

Вследствие этого профессиональные экономисты либо признавали неизбежность инфляции в условиях полной занятости, либо попросту избегали обсуждения этого вопроса со всей ловкостью, на какую они способны. «Большинство экономистов в нормальное мирное время выступают в защиту контроля над инфляцией мерами... фискальной и денежной политики, а не путем законодательного установления потолка цен».

«Было бы хорошо, если бы мы могли настоять на поддержании стабильности цен и максимального уровня занятости и роста... Возможно, что граждане страны с современной смешанной экономикой не смогут найти такое убежище, в котором они могли бы жить в полной безопасности и без компромиссов»[1].

4

Однако, как это ни парадоксально, все, связанные с индустриальной системой, также значительно выигрывают от ограничений, касающихся цен и заработной платы. То, чему противятся из принципа, оказывается желательным на практике. Неконтролируемый рост цен и издержек значительно меньше угрожает безопасности техноструктуры, чем неконтролируемое снижение цен, которое может быть следствием ценовой конкуренции или значительного сокращения совокупного спроса. В условиях высокого спроса, вызывающего в первую очередь рост цен и издержек, есть

[1] Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 791—792.

возможность компенсировать рост издержек повышением цен. Но далеко не так просто компенсировать падение цен снижением заработной платы или других издержек производства. И тем не менее стабильные цены и издержки в высшей степени благоприятствуют планированию. Инфляционный рост цен и издержек, неравномерно распространяясь по всей системе, делает невозможными долговременные соглашения и повсеместно привносит нежелательный элемент случайности и ошибки. Стабильность цен способствует также управлению спросом. Если цены стабильны, то можно перейти к убеждению покупателя по другим пунктам. Если цены изменяются, то покупатель реагирует в своих покупках на эти колебания. Эту реакцию нельзя предвидеть, иначе говоря, она мешает эффективному управлению.

Если ставки заработной платы растут, это делает необходимым повышение оплаты «белых воротничков», а также членов техноструктуры. Это происходит в то время, когда имеются вакантные места. В результате возникает опасность нарушения сложившейся структуры должностных окладов и усиления соперничества в привлечении специалистов редкой квалификации. Тем самым вводится еще один элемент случайности, мешающий планированию. Поэтому зрелая корпорация и ее техноструктура имеют все основания избегать действия спирали заработная плата — цены. Согласиться на ограничение, поскольку оно относится как к ценам, так и к заработной плате, вовсе не значит пожертвовать доходами. Но если даже такая жертва и приносится, то в условиях зрелой корпорации это затрагивает не тех, кто дал на нее согласие.

Таким образом, экономическое развитие снова дает нам замечательный пример внутренней согласованности. Индустриальная система по своей природе требует, чтобы цены ограничивались извне. Что касается зрелой корпорации, то она может принять и даже приветствовать такое ограничение.

На практике ограничение приносит пользу также и профсоюзам. Спираль заработная плата — цены заставляет их тратить много энергии, чтобы не отстать от повышения цен. К росту реального дохода ведет лишь незначительная и не поддающаяся прогнозу часть повышения заработной платы. Остальное служит компенсацией роста цен. Таким образом, при неконтролируемых заработной плате и ценах перед профсоюзом стоит огромная и неблагодарная задача — бороться за сохранение своих прежних позиций. Для рядовых членов профсоюза дело обстоит еще хуже. Надбавки завоевываются в результате длительных и сложных переговоров в ходе заключения коллективных договоров. Время от времени в показательных целях происходят забастовки. А затем эти надбавки испаряются из-за роста цен. Весь этот процесс неприятно напоминает фокусничество. «Нет смысла в том, что хозяин одной рукой кладет вам в карман 10 центов в виде надбавки к заработной плате, а другой вынимает 10 центов путем повышения цен»[1].

[1] Ruskin A.H. The Squeeze of the Unions // *The Atlantic Monthly*. April 1961. Автор комментирует точку зрения, характерную для сталелитейщиков.

Вне индустриальной системы воздействие спирали также ведет к нежелательным последствиям. Эти отрасли экономики важны для формирования общественного мнения. Здесь заняты фермеры, государственные служащие, мелкие предприниматели и рабочие мелких предприятий. В пределах индустриальной системы, когда заработная плата подталкивает цены, а цены подталкивают заработную плату, получатели доходов идут в ногу с изменениями. Пассажиру в автомобиле, который едет с большой скоростью, не грозит опасность отстать. Значительно хуже положение пешехода, бегущего рядом с автомобилем. Те, кто. внутри системы, защищены от потери реального дохода, те, кто вне ее, беззащитны. Вообще говоря, человек, получивший добавочный доход в результате общего инфляционного процесса, приписывает этот доход не воздействию коренных экономических тенденций, а своим собственным достоинствам и энергии. Но повышение цен, которое съедает этот доход, он приписывает плохой экономической политике государства. Наконец, существует много категорий получателей дохода — работники муниципальных органов, больниц, библиотек и так далее, пенсионеры всех категорий, — доходы которых существенно не растут. Их недовольство особенно остро.

В экономических дискуссиях 50-х годов преобладающей темой была проблема инфляции, причем особые усилия прилагались к тому, чтобы найти виновника. Корпорации возлагали вину на профсоюзы, выдвигавшие чрезмерные требования о повышении заработной платы. Профсоюзы винили корпорации за их корыстную и монополистическую политику цен[1]. Демократы обвиняли правительство Республиканской партии, а республиканцы — предшествующее правительство демократов и конгресс. Некоторые считали спираль результатом коммунистического заговора с целью подорвать денежное обращение, а преподобный Джеральд Смит глубокомысленно винил во всем евреев.

На деле спираль заработная плата — цены является функциональной противоположностью безработицы. Последняя имеет место в условиях недостаточного спроса; спираль развивается в условиях чрезмерного и, к сожалению, просто достаточного спроса. Общественность считает как безработицу, так и инфляцию свидетельством банкротства. Здесь вновь на сцене появляются экономисты. Каковы бы ни были их личные предпочтения, они не могут не считаться с общественным мнением. Последнее не потерпит оправдания инфляции, точно так же как и безработицы. А поскольку система в условиях полной занятости оказывается нестабильной, то единственной альтернативой является введение контроля. Он неизбежен, как бы его ни осуждали. Поэтому даже наиболее горячие защитники рыночной экономики, попав в Вашингтон в Совет экономических консультантов или заняв другой официальный пост, чувствуют на себе отрезвляющее влияние ответственности. На время государственной службы концепцию

[1] Schultze Ch.L. Creeping Inflation — Causes and Consequences, *«Business Horizons»*, Summer, 1960.

поддержания полной занятости без вмешательства в рыночный механизм приходится отложить в сторону. Ее можно будет извлечь на свет божий, лишь когда придется вернуться снова к университетской деятельности.

5

Поскольку все заинтересованные группы высказываются в принципе за свободную рыночную экономику, в то, же время нуждаясь на практике в контроле, было принято решение ввести контроль на практике, одновременно подтвердив верность принципу свободной рыночной экономики. Этому триумфу семантики содействовало признание старой истины: что недопустимо в принципе, часто необходимо на практике.

Такому положению содействовал также технический прогресс в индустриальной системе. Благодаря росту капитальных затрат имело место последовательное повышение производительности труда, хотя его темпы в различных отраслях были неодинаковы. Рост производительности позволял в свою очередь ежегодно повышать ставки заработной платы без повышения цен и сокращения прибылей. В условиях достаточно высокого уровня заработной платы, освобождающего рабочих от постоянной нужды, рабочие, возможно, предпочтут умеренный рост заработной платы при стабильных ценах более значительному ее росту, сопровождаемому частичной потерей из-за растущей стоимости жизни. Поскольку корпорации не грозит рост издержек, она может согласиться на стабилизацию цен в качестве своего вклада в условия некой сделки с рабочими. Государству остается лишь проявить четкую инициативу в проведении такого регулирования.

Такая инициатива явилась, возможно, наиболее важным новшеством экономической политики правительства Джона Кеннеди. В начале деятельности его администрации среди лиц, связанных с проведением экономической политики, было достигнуто согласие, что в условиях приближения к полной занятости потребуется специальный механизм сдерживания. Испытанным методом послужили призывы в общей форме к профсоюзам и предпринимателям проявлять сдержанность; при отсутствии разъяснения заинтересованные стороны понимали под сдержанностью свое нормальное поведение. В соответствии с этим в сентябре 1961 г. президент Кеннеди обратился к объединенному профсоюзу рабочих сталелитейной промышленности, который в то время вел переговоры со сталелитейными компаниями, с просьбой исходить в своих требованиях из того, что может быть обеспечено ростом производительности. Сталелитейные компании он призвал к поддержанию стабильных цен. Эта политика и условия ее проведения были уточнены на следующий год в экономическом отчете президента: «Общий ориентир для неинфляционной политики заработной платы состоит в том, чтобы темпы роста ставок заработной платы (включая дополнительные выплаты) в каждой отрасли равнялись долговременному темпу общего роста производительности труда»[1]. В апреле 1962 г. после заклю-

[1] *Economic Report of the President*. January 1962.

чения коллективного договора, который предусматривал уровень заработной платы, соответствующий приведенным выше стандартам, сталелитейные компании, возглавляемые «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», объявили о повышении цен на сталь в среднем на шесть долларов за тонну. Сильное давление со стороны правительства, резко отрицательная реакция общественности и деловых кругов, а также историческая обличительная речь президента привели к отмене этого повышения. Затем в течение нескольких лет так называемые ориентиры заработной платы и дополняющая их политика цен стали общепринятой чертой государственной политики. Переговоры о заработной плате строго согласовывались с ориентирами. Цены на промышленные товары были стабильными.

6

Тем не менее среди различных способов приспособления государственной политики к планированию индустриальной системы контроль над заработной платой и ценами имеет наименее прочное основание. Частично это объясняется тем, что разрыв между идеологией и практической деятельностью до сих пор исключал всякое сознательное усилие в целях разработки всесторонней эффективной системы контроля. По случаю различных общественных церемоний бизнесмены и многочисленные профсоюзные лидеры до сих пор должны провозглашать свою верность принципам свободной рыночной экономики. То же делают и экономисты. После таких славословий трудно вернуться к рассмотрению практических мер, обеспечивающих соблюдение ориентиров. В 30-е годы, когда приверженность экономистов канонам устойчивых финансов все еще была сильна, меньшинство восприняло выводы из кейнсианской системы и сумело применить их на практике в финансовой политике. Хотя эта политика отдавала радикализмом, к ней относились достаточно серьезно. Разрабатывать же методы контроля над заработной платой и ценами считается недостойным делом. Этот запрет снимается только тогда, когда ученый попадает на государственную службу. Но и в этом случае он избегает употреблять слово «контроль», а говорит (как часто делает и автор этой книги) лишь о сдерживании. Готовность корпораций и профсоюзов подвергнуться контролю — вопреки идеологии — означает, что он может быть не слишком жестким. Однако трудно заставить себя всерьез относиться к простым увещеваниям. «Эти ориентиры... не обладают силой закона; призывы президента... не могут разрешить дилемму полной занятости и стабильности цен»[1].

В связи с расхождением между практикой и идеологией существует опасность того, что появится человек, который занимает достаточно ответственный пост и для которого славословия свободному рынку представляют собой руководство к действию. Он постарается настоять на отмене вмешательства государства в установление заработной платы и цен.

[1] Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 792.

Ведь в противном случае могут разгневаться боги свободного предпринимательства. Тогда действительность вновь преподаст урок, показав, что в условиях регулирования спроса и полной занятости будет развиваться инфляция.

Наконец, существует серьезная опасность — она стала очевидной в 1966 г., когда писались эти строки, — что от политики сдерживания заработной платы и цен будут ждать большего, чем она может дать. В известном смысле это сдерживание не предотвращает инфляцию. Скорее, оно предотвращает воздействие спирали заработная плата — цены на инфляционный рост цен на многочисленные виды продукции независимо от роста производства в условиях, когда спрос находится на уровне, достаточном для обеспечения полной или почти полной занятости. Однако спрос не должен значительно превышать этот уровень. В случае если он будет слишком высок, рост цен вне индустриальной системы, конкуренция в замещении вакантных мест, оплата предварительных или предпочтительных поставок и решение профсоюзов участвовать в высоких прибылях поведут к подрыву этих ограничений. Подходящим лекарством является повышение налогов или снижение государственных расходов с целью сокращения спроса. Действия эти не безболезненны. Политика регулирования спроса асимметрична: расширять его намного легче, чем сокращать. Поэтому неудача политики сдерживания заработной платы и цен в условиях, когда существует избыточный совокупный спрос, также угрожает этому приспособлению к промышленному планированию.

7

Однако, несмотря на то, что могут быть трудности, что возможны и даже весьма вероятны временные неудачи и отступления, система сдерживания заработной платы и цен неизбежна в условиях индустриального общества. Как было отмечено, ни инфляция, ни безработица не могут служит приемлемыми альтернативами[1]. Ни одна промышленно развитая страна, социалистическая, несоциалистическая либо идеологически враждебная социализму, не могла обойтись без такого регулирования. И США, наиболее развитая в промышленном отношении страна, не составляют исключения.

Необходимость контроля заложена в механизме промышленного планирования. Это планирование, как мы видели, заменяет цены, устанавливаемые рынком, ценами, устанавливаемыми фирмой. Фирма при негласном сотрудничестве с другими фирмами отрасли обладает вполне достаточной властью для установления и поддержания минимальных цен. Хотя в Европе картели для этой цели могут прибегать к помощи судов, не в этом суть дела. Фирма идет дальше, то есть устанавливает контроль над тем, что продается по контролируемым ценам. При условии управления спросом

[1] Когда-то я считал возможным, что при условии выплаты достаточной компенсации по безработице последняя в ограниченных размерах, совместимых со стабильными ценами, может быть терпима в социальном и политическом плане. См.: The Affluent Society. P. 298—307. Ныне я сомневаюсь в этом.

на отдельные виды продукции и эффективного регулирования совокупного спроса установленные минимальные цены надежно защищены. Нет серьезной угрозы, что они будут подорваны конкуренцией или недостаточным спросом.

Однако такой контроль над ценами предупреждает лишь снижение цен. Он не охватывает профсоюзы и, следовательно, не обеспечивает защиты против уступок им, сопровождаемых ростом цен. Отдельная фирма не располагает средствами борьбы с этим. Она знает, что другие фирмы не предпримут снижения цен, губительного для всех. Но она не может рассчитывать, что другие фирмы будут сопротивляться росту заработной платы и последующему росту цен, так как последствия этих действий, как бы они ни мешали планированию и экономике в целом, все же не губительны. Поскольку от рынка отказались в пользу планирования цен и спроса, то нет надежды, что сохранится сдержанность — этот последний недостающий элемент ограничения. Остается прибегнуть к помощи государства. В конечном счете нет иной альтернативы, чем государство, венчающее здание планирования.

При наличии минимальных цен, установленных фирмами; спроса на отдельные виды продукции, управляемого ими; совокупного спроса, формируемого государством; максимальных уровней ставок заработной платы и цен, установленных государством, здание планирования индустриальной системы приобретает завершенный вид. Остается самая малость: добиться, чтобы в будущем все называли такую систему неплановой, то есть рыночной.

В этой связи необходимо отметить, что слабость существующей системы поддержания максимальных цен* в конечном счете не является препятствием. Предпринимательская фирма подчинялась рынку и регулировалась им. Находясь под господством рынка, она была в значительной мере независима от государства. Следовательно, возможности государства контролировать ее поведение были в высшей степени проблематичными. Фирма могла ответить на вмешательство обструкцией и сопротивлением. Зрелая корпорация, как часть всеохватывающей системы планирования, не обладает подобной независимостью. Она солидаризуется с общественными целями и приспосабливает последние к своим нуждам. Ей нелегко бороться против того, с чем она тесно связана. Точнее, если государство призвано эффективно управлять спросом, то государственный сектор экономики, как мы видели, должен быть относительно большим. Это значит, что государство является крупным заказчиком, особенно его воздействие незаменимо в развитии передовой техники, которая иначе оставалась бы вне индустриального планирования. При таких обстоятельствах независимость зрелой корпорации еще более ограничивается. Она находится в глубокой зависимости от государства. В силу этого она не может позволить себе бросать государству вызов. У нее есть возможность в значительной

* Имеются в виду установленные государством «ориентиры цен» («price guidelines»), которые не должны нарушаться частными корпорациями. — *Прим. перев.*

степени приспособить цели государства к своим нуждам. Но действовать вопреки этим целям она может не в большей мере, чем собственно государственное учреждение. Государство имеет много способов отказать ей в удовлетворении ее жизненных потребностей. И поскольку другие фирмы солидарны с общественными целями, отражающими приспособление, то они будут склонны считать сопротивление государству антиобщественным, а санкции — оправданными[1]. В данном вопросе нет шансов на создание единого фронта зрелых корпораций против государства.

Глава XXIII

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ПРОФСОЮЗЫ

Эта перемена произошла в то время, когда общественность еще продолжала приписывать профсоюзам богатырскую силу.

Соломон Баркин[2]

1

На протяжении почти всей своей короткой истории профсоюзы в Соединенных Штатах подвергались нападкам. Предпринимателям обычно хотелось, чтобы их не было. Желание часто усиливалось убеждением в том, что они не нужны. Это неизменно наталкивалось на сопротивление, подкреплявшееся подходящими научными доводами. В доказательствах недостатка не ощущалось. Одна из редких, но хорошо вознаграждаемых профессий в свободном обществе состоит в том, чтобы снабжать всех, кто в состоянии платить, нужными им выводами и умозаключениями, должным образом подкрепленными статистическими данными и моральным негодованием.

Такого рода доказательства, как правило, подводили к выводу, что в связи с прогрессом промышленности и просвещения профсоюзы лишились

[1] Подходящим примером являются действия, предпринятые в сталелитейной промышленности корпорацией «Юнайтед Стейтс стил» в 1962 г. и «Бетлехем стил» в 1966 г. с целью подрыва существующих ограниченных цен. Эти действия явились отражением старых предпринимательских установок. В обоих случаях государство выступило с угрозами использовать свою власть покупателя, хотя в отношении сталелитейной промышленности эта угроза менее действенна, чем в отношении многих других отраслей. Как общественность, так в значительной степени и деловой мир осудили упомянутые действия как антиобщественные или, по меньшей мере, как свидетельство неправильного понимания отношений с общественностью. По этому поводу см.: Smith R.A. New York, 1963. P. 157 и след.

[2] «The Decline of the Labor Movement», в кн.: The Corporation Takeover. /Ed. by Hacker A. New York, 1964. P. 263.

своей функции. Классовые конфликты — лишь предмет страстной мечты революционеров старого склада. Профсоюзы существуют только потому, что прочно уселись на плечи рабочего, которому приходится их терпеть, подобно тому как Синдбад-мореход никак не мог стряхнуть старика. Сердобольные предприниматели, находясь под впечатлением от подобных рассуждений, иногда протягивают своим рабочим руку дружбы, но... эту руку лишь с удовольствием кусают.

В свете этого факта многие склонны скептически относиться к тезису о решительном сужении функций профсоюзов в индустриальной системе. Это тоже дань вздорным представлениям. Судить об ученом следует не по тому, как он реагирует на доказательства, а по его умению не поддаваться тенденциозной пропаганде.

К тому времени, когда пишутся эти строки, профсоюзы, существующие в рамках индустриальной системы, уже давно перестали численно расти; больше того, они сдали позиции. Почти во всех отношениях установки профсоюзов ныне менее воинственны, а действия менее мощны, чем в прежние времена. С тех пор как современные крупные предприятия признали принцип заключения коллективных договоров, трудовые отношения в промышленности явно приобрели более мирный характер. Профсоюзы и их руководители пользуются широким признанием, и в их адрес порой раздаются похвалы как со стороны работодателей, так и со стороны общественности в целом за их здравое социальное поведение. Все это говорит о наличии каких-то перемен.

Наше исследование позволяет сделать вывод, что этот процесс будет продолжаться и что перемены имеют долговременное значение. Уменьшение численного состава профсоюзов — это не временное явление, которое будет исправлено объединением в профсоюзы служащих и инженеров, а ранняя стадия длительного процесса упадка. Современные трудовые отношения в промышленности, особенно в крупных корпорациях, приобретают все более мирный характер не вследствие того, что руководители профсоюзов и вице-президенты корпораций, ведающие взаимоотношениями с рабочими, вступили в некую эру гуманной просвещенности, обусловленной развитием искусства управления промышленным предприятием и несколько запоздалой победой иудейско-христианской этики и золотого правила*. Нет, это является следствием того, что интересы, некогда резко враждебные, ныне в гораздо большей степени находятся в гармонии. Поведение людей не улучшилось — дело просто в том, что интересы совпадают. Если бы интересы были по-прежнему противоположными, трудовые отношения все еще характеризовались бы спорами и бранью, а убедительность аргументов порой усиливалась бы дубинками, камнями и бомбами. Специалисты по трудовым конфликтам в промышленности, чей авторитет сейчас непререкаем, не могли бы сколько-нибудь заметно укрощать страсти.

* Так называемое золотое правило гласит: поступай в отношении других так, как ты хочешь, чтобы они поступали в отношении тебя. — *Прим. перев.*

2

Каждое из рассмотренных выше изменений — переход власти от собственника и предпринимателя к техноструктуре, технический прогресс, регулирование рынка и совокупного спроса и абсолютная необходимость регулирования цен и заработной платы — сказалось на положении профсоюзов. Каждое из этих изменений влекло за собой уменьшение их роли.

Связь между наемным работником и предпринимательской фирмой основывалась на денежных побуждениях. Денежные интересы нанимателя и наемного работника находились в явном противоречии. Как указывалось в предыдущей главе, в тех случаях, когда фирма достигала максимальной прибыли, увеличение расходов на оплату труда[1] могло привести лишь к уменьшению прибыли. Вся прибыль или значительная часть ее доставалась предпринимателю. И заинтересованность предпринимателя в общей денежной выручке также была высока, так как из нее, помимо всего прочего, возмещался накопленный им или предоставленный в его распоряжение капитал.

В этих условиях профсоюз обладал недоступной отдельному рабочему возможностью заставить предпринимателя пойти на повышение издержек и снижение прибыли во избежание еще более чувствительного роста издержек и уменьшения прибыли в результате забастовки. Следовательно, у предпринимателя имелись все основания к тому, чтобы бороться против профсоюза и сожалеть о его существовании. А у рабочего имелись равные основания желать, чтобы он существовал. Сопротивление предпринимателя препятствовало укреплению профсоюзов, но их важное значение для рабочего в такой же мере являлось фактором их усиления. Вдобавок к этому каждый работник, становившийся на сторону предпринимателя, способствовал не собственному, а чужому обогащению. Если он получал за это вознаграждение, его считали штрейкбрехером, если нет — глупцом. Во всяком случае, при любой попытке солидаризоваться с целями работодателя человек рисковал стать объектом презрения и прослыть в профсоюзе штрейкбрехером или глупцом.

В Соединенных Штатах все классические по своему упорству и ожесточению битвы против профсоюзов (связанные с именами Форда, Эрнста Вейра, Томаса Гердлера и Сьюэла Эйвери) велись предпринимателями. Все они имели место в тех отраслях, где зрелые корпорации первыми пошли на капитуляцию перед профсоюзами.

Главная цель, которую преследует техноструктура, состоит в том, чтобы добиться прочного положения. Прибыль, при условии что она превышает необходимый для этого минимум, имеет второстепенное значение по

[1] Имеется в виду такое повышение заработной платы, которое нисколько не связано с ростом производительности. В целях уточнения требуется, вероятно, отметить, что при известных рыночных ситуациях и числовых значениях функций предложения и издержек могут иметь место долговременные изменения и при изменяющихся издержках. Это не опровергает выдвигаемое здесь положение о том, что между денежными интересами имеется прямое противоречие.

сравнению с ростом. Вполне естественно, что во взаимоотношениях с рабочими техноструктура исходит из своих целей.

Это означает, что техноструктура может легко пойти на сокращение прибыли, чтобы оградить себя от такого неуправляемого и чреватого неожиданными последствиями события, как забастовка. Здесь мы еще раз сталкиваемся с тем важным обстоятельством, что людям, которым принадлежит решающее слово в переговорах с профсоюзом, не приходится расплачиваться из собственного кармана.

Но удовлетворение требований профсоюза не обязательно предполагает уменьшение прибыли. Так как развитая фирма не руководствуется принципом максимизации прибыли, она в состоянии сохранить прежний доход путем повышения цен на свою продукцию. Заключение соглашения об изменении ставок заработной платы, поскольку оно затрагивает все или большинство фирм данной отрасли, служит для всех сигналом о необходимости изучить целесообразность повышения цен. При этом, конечно, принимается во внимание влияние данного мероприятия на рост фирмы. Но так как это влияние скажется одинаково на всех фирмах данной отрасли, а совокупный спрос путем регулирования удерживается на высоком уровне, повышение цен часто представляется допустимым.

Реакцию техноструктуры на требования профсоюза нельзя подвести под какое-либо абсолютное правило. Она зависит от уровня цен и заработной платы, степени эффективности регулирования спроса на данные продукты (или продукт), удельного веса расходов на заработную плату и других факторов. Но в общем зрелая корпорация, преследуя свои собственные цели, в гораздо меньшей степени, чем предпринимательская корпорация, сопротивляется требованиям профсоюза и, следовательно, гораздо менее враждебно относится к факту его существования. Она может даже пойти на известные расходы ради того, что принято называть добрым именем работодателя. Гармония, все больше характеризующая трудовые отношения в такой корпорации и составляющая предмет гордости для всех, кто к этому причастен, куда больше объясняется описанными тенденциями, чем возрождением христианского духа.

Профсоюзам стало намного легче выполнять свою задачу, но наряду с этим намного уменьшилось и их значение для рабочих. То, что техноструктура дает профсоюзу, она может давать и без профсоюза или же во избежание организации профсоюза. Во всяком случае, ореол, окружающий профсоюзы, тускнеет. Адвокат, борющийся за спасение своего подзащитного от смертной казни, выглядит весьма величаво, но фигура эта становится менее значительной, когда речь идет всего лишь об угрозе условного осуждения.

3

В течение долгого времени одним из догматов профсоюзной доктрины являлось утверждение, что все работодатели в основном схожи между собой. Все они стремятся получить как можно больший барыш. Все они, стало быть, занимают позицию, враждебную интересам рабочего. Поэтому

всякий рабочий, отождествляющий свои интересы с интересами своего хозяина, совершает ошибку. Страстность, с которой эта доктрина была провозглашена в современную эпоху, свидетельствует, пожалуй, о неуверенности ее глашатаев в том, что она отражает истинное положение в условиях зрелой корпорации. В эпоху кровавой борьбы за гомстеды и пульмановской стачки* нужда в подобной доктрине не была столь настоятельной. Но как бы то ни было, доктрина эта не соответствует истине.

Зрелая корпорация отличается от предпринимательской фирмы не только тем, что в ней наблюдается гораздо меньше случаев прямого столкновения интересов рабочих и интересов тех людей, которые правомочны решать вопросы заработной платы и других условий труда, отождествление интересов работника и фирмы является здесь частью утвердившейся и признанной системы побуждений. И хотя наиболее важную роль такое отождествление интересов играет в техноструктуре, это способствует возникновению более общей тенденции. Преданность фирме часто становится элементом преобладающих настроений. Для профсоюзного движения это является неблагоприятным фактором. Отметим еще одно обстоятельство: на ранних стадиях развития индустриальной техники — при работе на прежних прокатных станах или прежних автосборочных конвейерах — барьером на пути к отождествлению интересов работника и фирмы служил самый характер труда — тяжелого, монотонного и скучного. Чувство общности интересов, питаемое профессиональной гордостью, наблюдалось тогда среди механиков, слесарей-инструментальщиков, слесарей-монтажников и других квалифицированных рабочих. По мере того как машины брали на себя выполнение монотонных и тяжелых операций и вытесняли из производства квалифицированных рабочих, устранялись барьеры, мешавшие осознанию единства интересов работника и фирмы. Это увеличивает трудность объединения рабочих и тем самым умножает проблемы, стоящие перед профсоюзами.

Но гораздо более важным является то обстоятельство, что современная техника создает условия для существенного увеличения числа работников, находящихся вне сферы влияния профсоюзов, за счет работников, подверженных такому влиянию. Этому в значительной мере благоприятствуют и способствуют финансовые возможности и основные установки техноструктуры зрелой корпорации.

Речь идет о тенденции, которая уже была нами кратко охарактеризована (см. гл. XXI). При планировании своей деятельности техноструктура стремится свести к минимуму число факторов, находящихся вне ее контроля. Расходы на оплату труда и условия обеспечения рабочей силой носят в значительной мере такой характер, а при наличии профсоюза — тем более. Замена рабочей силы, находящейся вне контроля корпорации и способной бастовать, воплощенным в машинах капиталом, стоимость и

* Гомстеды — небольшие участки земли, которые предоставлялись в собственность поселенцам.

Пульмановская стачка — одна из крупнейших забастовок рабочего класса в США в XIX в. Она началась в 1894 г. на заводах компании «Пульман». — *Прим. перев.*

предложение которого полностью или в значительной степени поддаются контролю, — операция весьма соблазнительная. Ради нее стоит пожертвовать некоторой долей прибыли. Вместе с тем она бьет по профсоюзу, ибо таково ее назначение[1].

Этот процесс замещения рабочей силы капиталом совершался, как отмечалось выше, в быстром темпе. С 1947 по 1965 г., то есть за 18 лет, число служащих — лиц свободных профессий, управленческого и конторского персонала и работников сбыта и торговли — увеличилось в США на 9,6 млн человек. За те же годы число рабочих (не считая лиц, занятых в сельском хозяйстве и добывающей промышленности) сократилось на 4 млн человек. В 1965 г. число служащих превышало число рабочих почти на 8 млн — 44,5 млн против 36,7 млн. В течение этого периода число лиц свободных профессий и инженерно-технических работников, то есть работников той категории, которая наиболее характерна для техноструктуры, примерно удвоилось[2]. Никакая другая группа не увеличивалась столь быстро. В отраслях, особенно типичных для индустриальной системы, эти сдвиги выражены гораздо более ярко. В обрабатывающей промышленности доля служащих в общем числе наемных работников возросла с 1947 по 1965 г. с 16,4 до 25,6%; в черной и цветной металлургии — с 12,9 до 18,3%; в металлообрабатывающих отраслях — с 16,5 до 22,6%; в производстве транспортных средств (автомобильной и авиационной промышленности) — с 18,5 до 28,7%; в электротехнической промышленности — с 21,7 до 31,5%[3].

Служащие в Соединенных Штатах редко обнаруживали склонность к объединению в профессиональные союзы, и можно почти с уверенностью утверждать, что с ростом техноструктуры они еще менее склонны к этому. В предпринимательской корпорации хозяева, то есть люди, чье положение зависит от собственности или от умения извлекать прибыль для собственников, отделены четкой гранью от клерков, бухгалтеров, табельщиков, секретарей, агентов по сбыту и всех прочих, которые являются чисто на-

---

[1] Здесь перед нами еще один пример того, как индустриальная система склоняет общественное мнение на свою сторону. Немало профсоюзов молчаливо придерживалось в свое время убеждения, что технические новшества представляют собой орудие, направленное против их интересов, и что с ними поэтому следует бороться. Эту позицию постоянно порицали как ложную и реакционную, как нечто такое, чего не могут разделять цивилизованные люди, подобно тому как предосудительно защищать педерастию, самобичевание и отказ от употребления мыла. Все, дескать, здравомыслящие люди должны одобрительно относиться к внедрению машин и пользоваться общими плодами прогресса. Однако в действительности инстинкт профсоюзов был верен. И с точки зрения тех, кого это непосредственно касалось, тактика сопротивления техническим новшествам тоже, пожалуй, была правильной. С течением времени, естественно, сопротивлявшиеся внедрению техники профсоюзы терпели поражение в результате сдвигов, происходивших в конкурирующих отраслях. Так, шахтеры были побеждены в результате внедрения нефти, а железнодорожные братства — вследствие распространения легковых автомобилей, грузовиков и самолетов.

[2] Manpower Report of the President and a Report on Manpower Requirements, Resources, Utilization, and Training. // United States Department of Labor. March 1966. P. 165.

[3] Там же, с. 201. Имеются веские основания полагать, что эта тенденция будет действовать и впредь. Согласно примерным расчетам Национальной комиссии по вопросам техники, автоматизации и экономического прогресса, доля служащих, включая лиц свободных профессий и инженерно-технических работников, в совокупной рабочей силе составит в 1975 г. 48%.

емными работниками. В зрелой корпорации эта грань исчезает. Право принятия решений здесь отделено от права собственности; оно все более переходит к служащим. Различия между теми, кто принимает решения, и теми, кто их выполняет, различия между нанимателем и наемным работником затушевываются наличием инженеров и техников, научных работников, специалистов по вопросам сбыта, программистов, модельеров, художников и других специалистов, выступающих в обеих ролях. Между центром техноструктуры и ее периферией, представленной теми служащими, которые выполняют более простые работы, пролегает, таким образом, непрерывный ряд точек. В какой-то точке возможность или вероятность продвижения к центру становится практически ничтожной. Но определить эту точку уже невозможно.

В результате служащие солидаризуются с целями техноструктуры, от которой они не отделены четкой гранью. Обследование работников этой категории, проведенное в 1957 г., показало, что три четверти из них считают себя более тесно связанными с администрацией, чем с производственными рабочими[1]. Вот почему они так и не вступили в профсоюз. В отношении их «прямая борьба, характерная для прежних времен... уступила место уговорам, давлению и махинациям [и служебным интригам]»[2].

4

Зависимость отдельного работника от профсоюза уменьшается, наконец, как вследствие высокой занятости, обусловленной регулированием совокупного спроса, так и вследствие сравнительного изобилия. Здесь мы снова обнаруживаем взаимосвязанный характер происшедших изменений. Если безработица носит постоянный характер, а заработки почти равны физическому минимуму, необходимому для дальнейшего существования, то люди держатся за свою работу под угрозой подвергнуться физическим страданиям. В таких условиях профсоюз значительно увеличивает свободу рабочего. Правда, рабочий не может оставить работу в индивидуальном порядке, но он знает, что, если обстановка станет невыносимой, он сможет бросить работу вместе со всеми другими. Общую нужду легче переносить, чем личную нужду. К тому же бывает, что у профсоюза имеются средства для выплаты стачечных пособий или дешевая столовая, что пусть немного, но все же смягчает лишения, связанные с забастовкой.

Высокая занятость и высокие заработки ослабляют чувство прикованности к выполняемой работе и тем самым как бы замещают профсоюз. При высокой занятости имеется возможность найти другую работу. Рабочий, следовательно, может чувствовать себя уверенно. Не профсоюз, а высокая занятость — вот что освобождает его от рабской зависимости от работы, которую он в данное время имеет. В Соединенных Штатах, так же

[1] Blum A.A. Prospects for Organisation of White Collar Workers, United States Department of Labor // *Monthly Labor Review*. Vol. 87. № 2, February 1964.

[2] Kerr C., Dunlop J.T., Harbison F., Myers Ch.A. Industrialism and Industrial Man. Cambridge, 1960. P. 292.

как и в Англии, Канаде и некоторых других странах, система регулирования совокупного спроса в целях обеспечения высокой занятости была в значительной мере навязана профсоюзами. Она представляла собой ту форму приспособления государства к нуждам индустриальной системы, к которой рабочее движение больше всего стремилось. И вместе с тем она оказалась лучшим средством для уменьшения значения профсоюзов[1].

Высокие заработки тоже уменьшают страх перед возможными физическими лишениями. Тем самым они внушают рабочему чувство свободы, которое ему когда-то внушал профсоюз, и, следовательно, тоже ослабляют его зависимость от профсоюза. Однако в индустриальной системе связь между заработком и необходимостью (и готовностью) трудиться носит сложный характер и зачастую неверно толкуется. Необходимо сделать здесь отступление, чтобы выяснить эту связь.

5

Можно почти с полной уверенностью утверждать, что, как это обнаруживается в первобытном обществе, человек по своей природе склонен трудиться лишь столько, сколько это необходимо для обеспечения известного уровня потребления. После этого человек отдыхает, занимается спортом, охотой, принимает участие в светских или религиозных обрядах или уделяет время другим формам развлечений и духовного совершенствования. Эта склонность первобытного человека довольствоваться малым приводила и до сих пор приводит в отчаяние тех, кто считает себя носителями цивилизации. То, что именуется экономическим развитием, сводится в немалой степени к изобретению способов преодоления склонности людей ограничивать свои цели, касающиеся заработка, а тем самым и свои усилия. Особо полезными в этом отношении долго считались товары, которые содержат наркотики и возбуждают все усиливающуюся потребность в них; этим объясняется большое значение, которое на ранних стадиях современной цивилизации придавалось табаку, алкоголю, кокаину и опиуму, — значение, которое они полностью не утратили в наше время. Однако более законными считаются ныне такие товары, которые своей новизной взывают к тщеславию, стремлению превзойти или не уступать другим в отноше-

[1] Значение безработицы как орудия жесткого контроля предпринимателей над рабочей силой настойчиво подчеркивалось Марксом. «Промышленная резервная армия, или относительное перенаселение, в периоды застоя и среднего оживления оказывает давление на активную рабочую армию и сдерживает ее требования в период перепроизводства и пароксизмов. Следовательно, относительное перенаселение есть тот фон, на котором движется закон спроса и предложения труда. Оно втискивает действие этого закона в границы, абсолютно согласные с жаждой эксплуатации и стремлением к господству, свойственными капиталу» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 653). Маркс также настойчиво подчеркивал невыносимые (с точки зрения капиталиста) последствия полной занятости. Надо думать, что политику полной занятости, если бы она успешно проводилась в течение долгого времени, Маркс рассматривал бы как нечто такое, что имеет решающее значение для его учения о классовой борьбе и законах капиталистического накопления. Последователи Маркса не склонны были придавать такое значение политике обеспечения полной занятости. Кейнсианские экономические идеи отвергались ими как несерьезная попытка укрепления капитализма, не влекущая за собой коренного изменения положения рабочего.

нии нарядов и украшений. Если потребность в пище и жилище — особенно в местностях с мягким климатом — довольно легко удовлетворить, то действие импульсов, порождаемых соперничеством в нарядах и украшениях или хвастовством, не кончается за какой-то четкой гранью. До последнего времени фермеры и вербовщики рабочей силы в Калифорнии побуждали своих рабочих-филиппинцев тратить значительные деньги на приобретение одежды. Давление долгов, в которые рабочие-филиппинцы влезали для этой цели, и стремление каждого из них превзойти других наиболее экстравагантной экипировкой, быстро превратили этих веселых и беспечных людей в современную и стабильную рабочую силу. Во всех слаборазвитых странах энергия и усилия, возбуждаемые внедрением современных потребительских товаров — косметики, моторных лодок, транзисторных приемников, консервов, велосипедов, граммпластинок, кинофильмов, американских сигарет, — играют, по общему признанию, важнейшую роль в стратегии экономического развития.

В промышленно развитых странах процесс внушения потребностей и тем самым необходимости трудиться носит весьма сложный характер, но корни его те же. Здесь он также имеет важное значение. В 1939 г. реальный доход наемных работников в США был очень близок к самому высокому из отмеченных когда-либо статистикой уровню и самым высоким в мире. В последующую четверть века он увеличился вдвое. Если бы уровень дохода 1939 г. стал конечной целью, то в последующие 25 лет масса затрачиваемого труда уменьшилась бы наполовину. В действительности, однако, количество отработанных часов в неделю несколько увеличилось. Это явилось замечательным достижением.

Оно отчасти объясняется вполне сознаваемой ныне способностью индустриальной системы приспосабливать общественное мнение к своим нуждам. Принято считать, что увеличивать доход и потребление — это похвально с общественной и моральной точки зрения. Праздность рассматривается как нечто такое, что должно вызывать подозрение, особенно в тех случаях, когда это касается людей, получающих низкие доходы. Поэтому сокращение установленной законом рабочей недели должно всегда рассматриваться как сомнительная социальная политика, потворствующая дурным склонностям или слабости духа.

Ученые-экономисты, выполняя одну из своих общеизвестных ныне функций, подкрепили эти взгляды целым рядом важных теоретических положений, преподносимых в качестве бесспорных истин. Высшим мерилом социальных достижений они провозгласили темп роста производства. Отсюда следует, что замена работы досугом — это дело антиобщественное. Экономическая теория долгое время настойчиво утверждала, что потребности однородны и беспредельны. Невозможно доказать, что богатая женщина получает точно такое же удовлетворение от очередного платья, как голодный человек от рубленого шницеля. Но невозможно доказать и обратное. Раз так, то потребность богатой женщины в новом платье следует считать равнозначной потребности бедняка в мясе. Претенденты на ученую степень в области экономических наук все еще рискуют провалить-

ся при защите диссертации, если они придерживаются иного мнения. Если все потребности имеют одинаковый вес и значение, то отсюда следует, что моральная и социальная обязанность трудиться для их удовлетворения остается неизменной независимо от объема производства[1]. Некоторые руководители корпораций, обнаруживавшие болезненно острую реакцию на критику корпораций, временами предполагали, что по смыслу выдвигаемых ими идей экономисты являются их врагами. На деле же экономисты решительно поддерживают те убеждения, в которых корпорации более всего заинтересованы. Было бы логично на первый взгляд утверждать, что объем национального продукта, требуемого для удовлетворения потребностей страны, имеет свои границы. В таком случае мерилом экономических достижений считался бы темп сокращения количества рабочих часов, необходимых для удовлетворения этих потребностей. Если бы экономисты защищали эту установку и те радикальные последствия, которые она имела бы для индустриальной системы, то для недовольства ими имелись бы основания. Никто из экономистов не проявил подобной нелояльности.

Более прямым способом обеспечения безграничного стремления к повышению дохода является, однако, реклама и родственные ей формы искусства сбывать товары. Перед нами еще одно из взаимосвязанных явлений, столь благоприятствующих индустриальной системе. Реклама и искусство сбывать товары — эти орудия управления потребительским спросом — имеют жизненно важное значение для планирования в рамках индустриальной системы. Вместе с тем потребности, создаваемые ими, обеспечивают индустриальной системе услуги рабочего. Идеальным является такое положение, когда потребности рабочего несколько превышают его заработок. Тогда у него появляется непреодолимое желание влезать в долги. Задолженность давит на рабочего, и, как таковой, он становится более надежным.

Принято, конечно, считать, что потребности не создаются искусственно. Они органически вытекают из условий человеческой жизни. Удовлетворение этих потребностей не только доставляет огромное удовольствие потребителям, но и является высшей и постоянной функцией общества. Правда, для того, чтобы защитить эти представления от критики, приходится прибегнуть к предположению, что человек по природе своей аскет, существо не от мира сего, что он решительно не приспособлен к жизни и всегда готов отказаться от своих оригинальных, чисто субъективных оценок в пользу более здоровых инстинктов масс. Но одно ясно: если потребности внутренне свойственны человеку, то нет надобности их внушать. Однако найдется немного таких производителей потребительских товаров, которые в деле их реализации полагались бы на стихийную и, стало быть, неуправляемую реакцию покупателей. И если подумать, то они не очень-то были бы уверены в надежности своих рабочих, не будь давления таких обстоятельств, как желание купить новую автомашину или необхо-

[1] Теория, лежащая в основе этой точки зрения, рассматривается мною в кн.: The Affluent Society. Boston, 1958, гл. X, XI.

димость внесения очередного взноса за автомашину, ранее приобретенную в кредит[1].

А теперь нам пора вернуться к вопросу о профсоюзах.

Глава XXIV

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ПРОФСОЮЗЫ: СЛУЖЕБНАЯ РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ

1

Представляется очевидным, что индустриальная система неблагоприятна для развития профсоюзного движения. Власть переходит к техноструктуре, и это ослабляет противоречие между работодателем и наемным работником, которое являлось главным фактором, оправдывавшим существование профсоюзов. Капитал и техника позволяют фирме заменять рабочих, поддающихся организации, машинами и служащими, не поддающимися организации. Регулирование совокупного спроса, обусловленная этим регулированием высокая занятость, общий рост благосостояния — все это в итоге делает профсоюз менее необходимым, или менее мощным, или же, наконец, тем и другим одновременно. Вывод как будто неизбежен. Профсоюзы связаны с особой стадией развития индустриальной системы. Когда эта стадия уходит в прошлое, уходит в прошлое и все то, что напоминает нам о былом могуществе профсоюзов. И еще одна особенность исторического парадокса: упадку профсоюзов способствовало то, за что они боролись с особой энергией, — регулирование совокупного спроса в целях обеспечения полной занятости и высокие заработки для своих членов.

[1] Специалисты в области рекламы, домогавшиеся, как было отмечено выше, признания важного общественного значения их деятельности, часто утверждали, что без их усилий по стимулированию потребностей люди не стали бы трудиться и экономика была бы подорвана. Почти все без исключения экономисты отвергали это утверждение, трактуя его как попытку самозащиты, исходящую от группы людей, невежественных в экономических вопросах и чувствующих, что их совесть не чиста. В действительности, однако, в изложенном утверждении содержится большая доля истины. Оно было отвергнуто экономистами потому, что признание рекламы фактором, порождающим потребности, означало бы признание того, что в случае отсутствия внушения с помощью рекламы товары не имели бы спроса. Это поставило бы под сомнение ключевые положения, которые гласят, что потребности однородны и беспредельны и что мерилом достижений общества является объем производства. Нельзя ставить знак равенства между потребностью в хлебе и потребностями, которые приходится искусственно создавать посредством рекламы; нельзя измерять успехи той или иной экономической системы ее способностью не отставать от требований Мэдисон-авеню [улица в Нью-Йорке, где расположены крупнейшие рекламные агентства, синоним рекламного бизнеса в США. — *Прим. перев.*]. Здесь мы снова сталкиваемся с вопросами, которые я более подробно рассмотрел в книге «Общество изобилия».

Было бы, однако, преждевременно полностью сбрасывать профсоюзы со счетов. Очень многие организации — вспомним гильдии рыбных торговцев и сапожников в лондонском Сити или комиссию палаты представителей по расследованию антиамериканской деятельности в Вашингтоне — продолжают существовать, несмотря на утерю своих функций. Если профсоюз существует, то ликвидация его — дело, несравненно более тяжелое, чем все, что связано с его дальнейшим существованием: сбором членских взносов или их снижением, вовлечением в профсоюз вновь принятых рабочих, проведением съездов, назначением должностных лиц. И хотя индустриальная система подрывает старые функции профсоюзов, она не устраняет их целиком и даже создает некоторые новые функции. Наконец, не все профсоюзы действуют в рамках индустриальной системы, и те из них, которые находятся вне ее, имеют лучшие перспективы. В результате роста индустриальной системы произошло значительное ослабление профсоюзов как социальной силы. Но эта сила не исчезнет и не потеряет полностью своего значения.

2

Динамика численного состава профсоюзов явно свидетельствует о неблагополучном положении. После 1957 г. общее число членов профсоюзов в США стало уменьшаться; несмотря на то что число работников, занятых вне сельского хозяйства, в последующие пять лет увеличилось на четыре с лишним миллиона, число членов профсоюзов за это время уменьшилось на 1,7 млн (В 1956 г. оно составляло примерно 16,6 млн, в 1962 г. — 14,9 млн) Уменьшение членского состава профсоюзов было особенно значительным в обрабатывающей промышленности, а в пределах последней наиболее серьезные потери понесли профсоюзы рабочих автомобильной и сталелитейной промышленности. Обе эти отрасли промышленности относятся к отраслям, весьма типичным для индустриальной системы[1]. С 1957 по 1962 г. доля членов профсоюзов в общем числе занятых в несельскохозяйственных отраслях снизилась с 31,4 до 26,7%. После 1962 г. значительное увеличение числа занятых повлекло за собой скромное увеличение числа членов профсоюзов, но доля работников, охваченных профсоюзами, в общей массе наемных работников продолжала снижаться[2].

Как было показано в предыдущей главе, в совокупной рабочей силе быстро возрастает доля служащих, включая инженерно-технических ра-

[1] Цифровые данные почерпнуты из работы: Troy L. Trade Union Membership, 1897—1962 // *The Review of Economics and Statistics.* Vol. XLVII. № 1, February 1965. Оценочные цифры, приведенные в этой работе, несколько меньше тех, что содержатся в публикациях Бюро статистики труда, показывающих, впрочем, аналогичное сокращение. Третьим профсоюзом, который понес крупные потери в членском составе, был Объединенный профсоюз горняков. Это были годы быстрой консолидации в каменноугольной промышленности, механизации процессов добычи угля, то есть, короче говоря, годы быстрого движения по направлению к индустриальной системе. Я, конечно, не утверждаю, что все изменения в членском составе профсоюзов объясняются одним только этим фактором.

[2] Включая 1964 г. — последний год, за который имелись цифровые данные, когда писалась эта книга.

ботников и лиц свободных профессий, — в 1900 г. эта доля равнялась 17,6%, в 1965 г. — 44,5%[1]. Только 12% всех служащих входит в профсоюзы, а в обрабатывающей промышленности — всего лишь около 5%.

Но дело не только в служащих. В отраслях, отличающихся передовой техникой — производстве счетно-решающих устройств и вычислительных машин, приборостроении, производстве средств автоматизации и т. п., — производственных рабочих тоже нелегко вовлечь в профсоюзы. Если число производственных рабочих велико, а фирма имеет тесно связанные с ней филиалы, в которых имеются профсоюзы, то в таком случае новых рабочих часто без труда удается включить в существующие профсоюзы. Там же, где филиалы обособлены или же фирма в каких-то других отношениях лишена компактной организации, а также там, где высок удельный вес инженеров и техников, профсоюзы не имеют успеха[2]. Рабочие, в сущности, становятся продолжением техноструктуры и, несомненно, считают себя таковым.

3

Существуют, однако, и противоположные тенденции. На ранних стадиях индустриализации рабочая сила представляла собой, как отмечалось выше, однородную массу, отдельных членов которой можно было оплачивать одинаково, да и обращаться со всеми рабочими можно было одинаково. Эта масса в лучшем случае распадалась на несколько простых прослоек. Современная рабочая сила, напротив, весьма дифференцирована. Правила, регулирующие заработную плату, другие виды вознаграждения и трудовой стаж различных групп рабочих, условия их продвижения по работе и ухода на пенсию разнообразны и обширны. В любом односторон-

---

[1] В 1965 г. совокупная рабочая сила распределялась в США следующим образом: служащие — 44,5%, рабочие — 36,7%, сфера личного обслуживания — 12,9%, сельскохозяйственные рабочие — 5,9% (см.: Manpower Report of the President and a Report on Manpower Requirements, Resources, Utilization, and Training. United States Department of Labor. March 1966. P. 165).

[2] Я признателен своему отлично информированному коллеге проф. Джону Данлопу за руководство в изучении этих вопросов. Подтверждение нашей точки зрения см. в работе: Barkin S. The Decline of the Labor Movement, в кн.: The Corporation Takeover. New York, 1964. P. 223—245.

Имевший место в последние годы прирост числа служащих, входящих в профсоюзы, произошел главным образом за счет государственных служащих. В отличие от зрелой корпорации здесь не было сдвигов в области контроля над заработной платой и условиями труда работников. Решение этих вопросов по-прежнему остается прерогативой законодательных органов. Следовательно, допустимо по крайней мере полагать, что государственный служащий чувствует себя более далеким от своего работодателя, находится с ним, как налогоплательщик, в более остром денежном конфликте и потому менее склонен отождествлять свои и его интересы по сравнению со служащим, работающим в индустриальной системе. Впрочем, рассуждение это чисто умозрительное. Росту числа государственных служащих, входящих в профсоюзы, способствовало также более терпимое отношение (узаконенное и неузаконенное) к их вступлению в профсоюзы. К тому же заработная плата рабочих-металлургов и шахтеров (имеющих работу) часто намного превышает оплату работающих в тех же местностях учителей, полицейских, чиновников, персонала государственных культурно-бытовых и лечебных учреждений. Объединение в профсоюзы дает наибольшие шансы на устранение этой разницы.

нем применении подобных правил, даже когда это касается мелочей, многие усмотрели бы произвол и несправедливость. Помогая вырабатывать эти правила и принимая участие в их практическом применении с помощью механизма рассмотрения жалоб, профсоюзы в громадной степени способствуют смягчению впечатления, будто эти правила или практика их применения произвольны и несправедливы. Показателем важного значения этой функции может служить тот факт, что дельные администраторы при отсутствии на управляемых ими предприятиях профсоюзных организаций пытаются их чем-то заменить. Помогая предотвратить недовольство и тем самым чувство отчужденности, профсоюзы, следовательно, устраняют барьеры на пути к отождествлению интересов — барьеры, которые некогда способствовали укреплению их могущества.

Отметим еще одно обстоятельство. В то время как одни профсоюзы сопротивлялись внедрению технических новшеств, другие значительно содействовали этому, оказывая помощь в деле приспособления к техническим изменениям. Они содействовали заключению соглашений о более высоких ставках заработной платы, сокращенной неделе, выплате выходных пособий или других видов обеспечения для тех, кто был обречен на неполную занятость. И они уговаривали своих членов пойти на эту сделку. Индустриальная система придает большое значение такой помощи. Тем профсоюзным лидерам, которые ее оказывают, воздается самая высокая почесть — их называют государственно мыслящими профсоюзными деятелями[1].

4

В несоветских экономических системах профсоюзы выполняют, однако, еще одну функцию: они являются важным фактором в деле планирования и тем самым в отношениях между индустриальной системой и государством.

Мы уже отмечали, что профсоюзы взяли на себя главную роль в деле пропаганды политики регулирования совокупного спроса. Эта политика, которая, по общему мнению, направлена на обеспечение полной занятости, имеет, однако, существенное значение и для планирования индустриальной системы. Профсоюзы, кроме того, способны играть важную роль в деле стабилизации спроса на некоторые виды продукции, закупаемой государством. Поставки таких товаров, в особенности оборонного назначения, не могут считаться чем-то таким, что служит интересам фирмы, которая их производит. Они должны строго рассматриваться как результат общей государственной политики. Поэтому техноструктура, домогающаяся заключения контрактов, не может позволить себе открыто ссылаться на мотивы, связанные с ее собственными выгодами, нуждами или прибылями.

[1] Джону Льюису, который в свое время, когда он боролся за повышение заработной платы и увеличение расходов на культурно-бытовые цели, считался зловредной фигурой в системе американских индустриальных отношений, был в конце концов присвоен этот титул за его последовательную поддержку курса на механизацию угольной промышленности.

Но в случаях сокращения государственными органами срока действия контракта, их отказа от его возобновления или заключения нового контракта техноструктура может апеллировать, не рискуя нарушить приличия, к своим рабочим или к общественности, ссылаясь на вредные последствия этих действий. В таких случаях профсоюз в состоянии оказать ей ценную поддержку. Однако подобного рода сотрудничество между профсоюзами и техноструктурой отнюдь не является всесторонним; в вопросах законодательства еще приходится преодолевать значительные остатки старинной вражды.

Гораздо более существенную помощь делу планирования профсоюзы оказывают тем, что они способствуют устранению разницы в издержках на оплату труда между различными промышленными фирмами и стремятся к тому, чтобы изменения заработной платы производились примерно в одно и то же время. Это значительно помогает предприятиям отрасли управлять ценами, а также значительно облегчает государственное регулирование цен и заработной платы. Обе эти функции имеют гораздо более важное значение, чем об этом принято думать.

В частности, если мы имеем дело с профсоюзом, организованным по отраслевому принципу, то одной из его задач является установление более или менее одинаковых ставок заработной платы за одни и те же виды труда. Это делается во имя справедливости и равенства, но вместе с тем это означает, что ни одна фирма не в состоянии снизить цены, пользуясь более низкими ставками заработной платы, и что ни одна фирма не будет вынуждена стремиться к установлению более высоких цен из-за того, что ставки заработной платы у нее выше. Тем самым облегчается процесс установления и поддержания общих цен в отраслях, где имеется большое количество фирм, а также и планирование.

Ставки заработной платы изменяются и тогда, когда истекает срок действия отраслевого коллективного договора. Это изменение затрагивает все фирмы примерно в одно и то же время и примерно в одной и той же степени. Все они, следовательно, получают общий сигнал о необходимости соответствующего изменения цен; необходимость этого изменения возникает для всех фирм. Таким образом, изменение заработной платы и связанные с этим изменения, которые в ином случае представляли бы угрозу для процесса поддержания предприятиями отрасли единых минимальных цен, перестают быть серьезной проблемой.

Вместе с тем в результате действия системы коллективных договоров уровни заработной платы становятся объектом контроля со стороны государства. Положение в этой области имеет много общего с положением в сфере дипломатических отношений. Договариваться о чем-либо с сильным правительством порой бывает трудно. Но если договоренность достигнута, то можно считать, что дело сделано. Этого нельзя сказать о сношениях с такими странами, где, как, например, в Конго, Лаосе или Южном Вьетнаме, правительственные предписания действуют не далее территории аэропорта. Здесь нет возможности добиться осуществления соглашений, заключенных с правительствами. Нечто подобное можно наблюдать и в об-

ласти регулирования заработной платы. Договориться с профсоюзом порой бывает трудно. В некоторых случаях он решительно возражает против предлагаемых условий. Но вместе с тем он втягивает рабочих в сферу контроля.

Профсоюз заключает соглашение, которое является обязательным для всех его членов. Если государство имеет возможность влиять на это соглашение, то тем самым уровни заработной платы становятся объектом воздействия или контроля. А так как коллективные договоры заключаются на известный период времени (существует тенденция к удлинению этого периода, что представляет собой еще одну форму приспособления к нуждам индустриальной системы), число случаев, требующих вмешательства государства, находится в разумных пределах. В остальное время коллективные договоры действуют как лимиты повышения заработной платы. Если бы соглашения о заработной плате могли нарушаться отдельными рабочими или большим числом мелких групп рабочих и если бы эти соглашения заключались на неопределенный срок, то возможность надзора и контроля была бы исключена[1].

5

Профсоюзы оказывают еще одну услугу. Общеизвестная стратегия в области стабилизации заработной платы и цен сводится к тому, чтобы удерживать рост заработной платы в пределах тех сумм, которые можно выплачивать на основе роста производительности. Размер выигрыша от роста производительности — размер увеличения выработки на одного рабочего — становится известным лишь по истечении некоторого времени, причем в различных фирмах он не одинаков. Благодаря относительно долгосрочному характеру коллективного договора имеется время для того, чтобы узнать, какую сумму выигрыша от роста производительности можно накопить, и подсчитать, на какое увеличение заработной платы можно пойти без ущерба для стабильности цен. Поскольку профсоюз ведет переговоры об условиях оплаты труда своих членов в масштабе всей отрасли, его устраивает не то, что в состоянии предложить отдельная фирма (это означало бы установление различных ставок заработной платы для различных фирм и тем самым невероятно усложнило бы задачу), а только средние величины, приемлемые для всех фирм. Это в громадной степени упрощает задачу.

Подобную помощь в деле стабилизации заработной платы и цен профсоюз оказывает без специального намерения или желания. У него нет выбора. Если бы он отказался сообразовать свои действия с широкой стратегией стабилизации, то фирмы, с которыми он имеет договоры, в свою очередь повысили бы цены на свою продукцию. Если бы многие профсоюзы добились более крупных прибавок к заработной плате, чем это оправ-

[1] Это, пожалуй, больше относится к Соединенным Штатам, чем к Европе, где предприниматели в целях привлечения рабочих иногда устанавливают более высокие, чем предусмотренные коллективным договором, уровни заработной платы.

дывается ростом производительности, то всем пришлось бы равняться на них. Ответное повышение цен приобрело бы тогда всеобщий характер. Это повышение цеп поглотило бы часть выигрыша или весь выигрыш от увеличения заработной платы. В погоне за таким выигрышем, который его собственные члены сочли бы скоропреходящим, профсоюз вступил бы в столкновение с государственной властью и, возможно, рисковал бы навлечь на себя всеобщее недовольство. Выбор такого образа действия может иногда иметь место. Но эта альтернатива не из заманчивых. И не из тех, что могут способствовать укреплению профсоюза.

Факт таков, что индустриальная система ныне в значительной мере блокировала рабочее движение. Она лишила профсоюзы некоторых из наиболее важных функций; она намного сузила поле деятельности профсоюзов и в очень значительной мере подчинила их сохранившиеся функции своим нуждам. После Второй Мировой войны позицию терпимости, занятую промышленными фирмами по отношению к профсоюзам, и последующее наступление эры сравнительно мирных отношений в промышленности стали превозносить как решающую победу тред-юнионизма. При более тщательном рассмотрении в этой победе обнаруживается большое сходство с победой пророка Ионы над китом.

Глава XXV

СОСЛОВИЕ ПЕДАГОГОВ И УЧЕНЫХ

1

По мере того как профсоюзы более или менее постоянно отступают на задний план, на сцене появляется быстро растущая прослойка педагогов и ученых. На своих флангах эта группа смыкается с учеными и инженерами, работающими в рамках техноструктуры, и с государственными служащими, журналистами, писателями и работниками искусств, занятыми вне ее. Наиболее прямое влияние индустриальная система оказывает на рост числа педагогов и ученых, работающих в школах, колледжах, университетах и исследовательских институтах. Место, занимаемое этими людьми в индустриальной системе, во многом похоже на то, которое на ранних стадиях индустриального развития занимали банкиры и финансисты. В те времена решающее значение имело наличие капитала, и это вызвало к жизни обширную сеть коммерческих банков, сберегательных касс, страховых обществ, маклерских контор и инвестиционных банков, призванных мобилизовать сбережения и тем самым удовлетворить потребность в капитале. В зрелой корпорации решающим фактором производс-

тва, как мы видели, является наличие вышколенных специалистов, что также вызвало к жизни целый комплекс учебных учреждений, призванных удовлетворить эту потребность. А чтобы закрепить эту перемену, были соответствующим образом изменены общественные оценки и взгляды. Когда решающую роль играли сбережения и капитал, наиболее восхваляемой социальной добродетелью была бережливость. Тому обстоятельству, что большая часть населения жила и умирала в крайней темноте и невежестве, не придавалось значения. Но с тех пор, как важным фактором производства стали квалифицированные кадры, бережливость как добродетель приобрела оттенок старомодности и даже чудаковатости. Вместо нее важнейшей задачей общества провозглашается ныне образование.

Сословие педагогов и ученых[1], подобно финансовым кругам в прошлом, обязано своим престижем тому фактору производства, который оно поставляет. Эта услуга, по крайней мере потенциально, является для него и источником силы. Так же как и финансисты, и даже больше их, это сословие завоевывает известные позиции в государственном аппарате. Природа этого сословия педагогов и ученых, источники его влияния и его отношение к техноструктуре и государству — таков предмет, к рассмотрению которого мы сейчас приступаем.

2

Аналогия между финансовыми кругами и сословием педагогов и ученых не может быть продолжена слишком далеко. Источником престижа и влияния обеих этих групп является (или являлась) их связь с решающим фактором производства. Но могущество финансовых кругов — это могущество руки, держащей кран. Они могли открыть кран и направить капиталы к тому, кто их испрашивал, и они же могли его закрыть. Следует заметить, что весь декорум, связанный с применением этой силы, обманчив. Применение силы всегда приходится обставлять приличествующей серьезностью. Если человек вынужден служить объектом проявления власти другого человека, то он по меньшей мере вправе требовать, чтобы это не становилось поводом для открытого ликования. Финансовые операции — новый выпуск акций или облигаций, открытие нового источника кредитования — все еще являются поводом для торжественных церемоний, несмотря на то, что эти операции ненамного сложнее, чем покупка пишущей

[1] Не существует удачного названия для этой большой группы людей, связанных с преподаванием и научными исследованиями (за исключением тех научных исследований, которые ведутся в рамках техноструктуры). В политических речах их объединяют с писателями и поэтами и причисляют к интеллигенции, или длинноголовым. Первый термин слишком узок в своих сопутствующих значениях, а если не слишком узок, то слишком претенциозен. Второй недостаточно серьезен. Создание нового термина было бы оправдано лишь при отсутствии иного выхода: у нас и без того очень много терминов, и каждый новый терзает слух. Поэтому я заимствовал и несколько изменил терминологию моего друга профессора Дона Прайса. Ученую прослойку (включая ту ее часть, которая работает в промышленности и в государственных учреждениях) профессор Прайс именует ученым сословием. Я многим обязан его ценной книге, носящей заглавие «Ученое сословие» («The Scientific Estate». Cambridge, 1965).

машинки, и что клиентура финансовых учреждений имеет возможность сделать выбор между альтернативами. Это пережиток тех дней, когда подобные операции совершались с позиции силы. Многие из формальностей, сопровождающих деятельность центральных банков (имеющую в значительной степени вспомогательное значение), — явления того же порядка[1]. Они не должны заслонять реальную действительность, заключающуюся в том, что власть финансовых учреждений ушла в прошлое[2].

Сословие педагогов и ученых не обладает контролем над предложением образованных специалистов, аналогичным контролю банкиров над доступом к сбережениям. Оно в состоянии в какой-то слабой степени воздействовать на своих людей в отношении выбора занятий — и это моральное воздействие не лишено значения. Однако больше всего влияние этого сословия связано с его быстрым количественным ростом и вытекающим отсюда политическим весом, его привилегированным доступом к научным новшествам и его почти уникальной ролью в области социальных нововведений. Эти источники влияния следует теперь рассмотреть.

До последнего времени учителей в США было очень мало, и были они заняты в значительной степени в начальной школе. За последние годы в этой сфере произошли скачкообразные изменения. Число преподавателей колледжей и университетов составляло в 1900 г. 24 тыс., в 1920 г. — 49 тыс., а к концу текущего десятилетия оно достигнет 480 тыс. Это значит, что за 70 лет оно увеличится в 20 раз. В 1900 г. во всех колледжах и университетах обучалось только 238 тыс. студентов — по сравнению с 3377 тыс. в 1959 г. и 6700 тыс., ожидаемыми в 1969 г. В 1900 г. в старших классах средней школы обучалось только 669 тыс. человек — по сравнению с 9271 тыс. в 1959 г. и 14 600 тыс., ожидаемыми в 1969 г.[3] На ранней ступени своего развития индустриальная система нуждалась лишь в умеренных количествах людей, имеющих высокую техническую или иную подготовку. Колледжи и университеты были призваны главным образом готовить людей ученых профессий, подвизающихся в области медицины, юриспруденции, религии, ветеринарии и т. п., или придавать весьма убогий культурный лоск, приличествующий отпрыскам зажиточных семейств.

Обладая ничтожным социальным весом вследствие своей малочисленности, педагоги на ранних стадиях индустриального развития (в США — вплоть до первых десятилетий текущего столетия) представляли собой и в экономическом отношении низшую касту. Средства для финансирования

---

[1] Наблюдающееся в Соединенных Штатах настойчивое стремление к тому, чтобы центральный банк был, по крайней мере номинально, независим от федеральной исполнительной власти, тоже отражает тоску по прошлому. Это воспоминание о тех днях, когда центральный банк имел возможность облегчить или предотвращать заключение государственных займов и тем самым контролировать правительственную политику в области налогообложения и государственных расходов.

[2] Напомним, в частности, то обстоятельство, что власть может быть проявлена только при отсутствии альтернатив, и тот факт, что при общем изобилии капиталов и при наличии у фирмы внутренних источников сбережения такие альтернативы у фирмы имеются.

[3] Приведенные цифры получены в отделе просвещения министерства здравоохранения, просвещения и социального обеспечения. Суммарные расходы на нужды просвещения в 1900 г. равнялись приблизительно 275 млн тогдашних долларов, а в 1970 г., по имеющимся подсчетам, они достигнут 42,5 млрд долл.

высшего образования в частных колледжах и университетах поступали от состоятельных людей либо в форме пожертвований, либо в форме платы за обучение их детей. Считалось естественным, что здесь, как и повсюду, снабжение деньгами влечет за собой приобретение права собственности и что осуществление этого права должно быть предоставлено людям, которые более других привыкли к реализации подобной власти, то есть предпринимателям. «Современное цивилизованное общество неохотно идет на то, чтобы доверить свои серьезные интересы кому-либо вне круга людей меркантильного склада, доказавших свою способность управлять академическими делами тем, что они нажили значительное богатство или как-нибудь иначе оказались его владельцами»[1]. Этот принцип, общепринятый в отношении частных учебных заведений, стал применяться также в отношении государственных колледжей и университетов. Так как учеба в них связана с расходами и возможностью отказаться до поры до времени от самостоятельного добывания средств к существованию, эти учебные заведения тоже стали вотчинами людей, чьи доходы намного выше среднего уровня.

Доктрина финансового верховенства — доктрина высшей власти тех, кто оплачивает счета, — не была полностью признана академическими кругами. В принципе, а порой и на практике преподаватели отстаивали свое право высказывать собственные мнения и даже критиковать тех, кто оплачивал их содержание. Эта тенденция была связана с резким расхождением установок. У предпринимателя имелось простое денежное мерило успеха. О достоинствах человека он судил по размеру его дохода. Но применение подобного мерила в академической сфере означало бы, что здесь сплошь неудачники (имея в виду скромную оплату труда этих работников), или же обходилось бы чрезмерно дорого. Вот почему многие преподаватели, хотя они порой мирились со своим подчиненным положением, а еще чаще воспринимали его как нечто само собой разумеющееся, проповедовали вместе с тем такие задачи образования, которые они считали более важными в интеллектуальном отношении или более утонченными в эстетическом отношении, чем меркантильные установки предпринимателя. Это вызывало враждебную реакцию. В результате прочной особенностью американской академической жизни до недавнего времени были взаимная неприязнь и подозрительность между миром бизнеса и академическими кругами, периодически приводившие к небольшим конфликтам[2].

Это противоречие обострялось ролью колледжей и университетов как главного источника социальных нововведений в Соединенных Штатах. Промышленные и коммерческие фирмы, профсоюзы и профессиональные

---

[1] Veblen T. The Higher Learning in America, Stanford, 1954. P. 67—68.

[2] Напряженность, порожденная этими отношениями, сказывалась и в самих колледжах и университетах. Президентам колледжей и другим административным работникам приходилось по необходимости или в силу своих убеждений защищать систему установок комитетов попечителей и более широких кругов бизнеса. Проводя такую линию, они часто вызывали к себе недоверие или презрение профессорско-преподавательского состава. Еще более интересное положение складывалось в школах бизнеса и на факультетах хозяйственного управления. Почти во всех университетах с академическим статусом профессора этих факультетов вплоть до недавнего времени находились на положении второразрядных научных работников. Это частично объяснялось тем, что преподаваемые ими дисциплины ▶

политики не отличаются в Соединенных Штатах изобретательностью в сфере социальных отношений, несмотря на то, что они пользуются большим влиянием в деле проведения или торможения законодательных актов. В этой сфере они, напротив, сравнительно бесплодны. Некоторые идеи, касающиеся социальных перемен, исходили от независимых реформаторов и от бюрократии. Однако наиболее важным источником подобных идей была в течение многих лет академическая среда.

На ранних стадиях индустриализации большинство этих идей было направлено на то, чтобы сделать индустриальное развитие более равномерным, более гуманным или справедливым. Необходимость подобной реформы была всегда для профессоров гораздо яснее, чем для тех, кто считал себя их законными хозяевами. Последним пришлось наблюдать, как из колледжей и университетов исходили и защищались (в порядке реализации принципа академической свободы) предложения об ограничении власти монополий, регулировании цен или ставок на услуги естественных монополий, поддержке и защите профсоюзов, усилении принципа прогрессивности в налогообложении, укреплении рыночных позиций фермеров, ограничении эксплуатации природных ресурсов, регулировании условий найма и, при случае, об упразднении частного предпринимательства. Эти реформаторские предложения не оставались всего лишь предметом академических дискуссий. Многие из них имели шансы на практическое осуществление.

Спору нет, еретические взгляды часто из осторожности высказывались в приглушенной форме или же скрывались. Установки академических кругов приспосабливались к «воззрениям и предубеждениям, широко распространенным среди респектабельного, консервативного среднего класса, с особо тщательным учетом воззрений и предубеждений избранного круга состоятельных граждан, распоряжающихся накопленным богатством»[1]. Но это лишь часть истины. Толчок к разработке очень многих законоположений и принципов экономической политики, воспринятых предпринимателями как враждебные их интересам, исходил из академических кругов. Законы, направленные против монополий, законы о регулировании

Продолжение сноски со стр. 244.

считались несолидными. Но вместе с тем профессор, читавший курс хозяйственного управления, обязан был по своему положению разделять и даже открыто защищать установки предпринимателя, не получая, однако, соответствующего вознаграждения. Таким образом, на его долю выпадало самое худшее — сравнительная бедность академических кругов, но без их притязаний на высшие цели.

Отчужденно-враждебное отношение работников искусств и не работающих по найму интеллигентов к миру бизнеса имело аналогичные источники. Мир бизнеса устанавливает денежную цену на труд этих людей. В условиях общества, в котором средние уровни образования и культуры были приспособлены к требованиям ранней индустриальной системы, художественный вкус населения был в среднем невысок. И спрос на культурные новинки даже умеренной сложности был, естественно, весьма ограничен. Вследствие этого денежная цена, устанавливавшаяся бизнесменом на труд работника искусств и интеллигента, была низка. Последние приписывали своему труду свою собственную цену и отвергали цену бизнесмена как заведомо ложную, обусловленную безвкусицей и примитивными представлениями. Такая характеристика считалась тождественной понятию буржуазного вкуса. См.: Липсета, в кн.: Political Man. New York, 1960. P. 318 и след.

[1] Veblen T. The Higher Learning in America. P. 194.

доступа к рынку капиталов, законодательное закрепление обширного ряда мероприятий по социальному обеспечению и проведению принципа прогрессивности в налогообложении — все это в значительной мере обязано своим происхождением тем же кругам.

В годы зачаточного индустриального развития академическая среда — бедная, зависимая и слабая — неизменно характеризовалась историками в ее взаимоотношениях с миром бизнеса как обиженная сторона. Если обратиться к достоверным фактам, то эта трактовка не столь бесспорна. Благодаря своей способности выдвигать новые социальные идеи академические круги, вполне возможно, давали больше, чем получали. Это отчасти затушевывалось тем обстоятельством, что историю писали представители академической среды (что само по себе является немаловажным источником общественного влияния), а также тем фактом, что сила и власть проявляются в разных формах. Власть денег проявляется в весьма грубой форме; приспособленцам она сулит материальное вознаграждение, несогласным угрожает материальным ущербом. Иначе обстоит дело с реформаторскими предложениями. Вначале они кажутся странными и неосуществимыми. Мало-помалу они завоевывают сторонников. Проходит время, и их начинают рассматривать как настоятельную необходимость, а затем и как основные человеческие права. Приписать могущество тем, кто привел этот процесс в движение, не так-то легко.

Значение силы, связанной со способностью выступать зачинателем социальных нововведений, будет показано в ходе дальнейшего изложения. Сейчас достаточно отметить, что некогда это послужило серьезным основанием для конфликта между предпринимателями и академическими кругами[1].

3

С ростом техноструктуры отношения между людьми, связанными с предпринимательской деятельностью, и сословием педагогов и ученых подвергаются радикальному изменению. Между побудительными мотивами, лежащими в основе деятельности тех и других, нет больше резкого противоречия. Подобно сословию педагогов и ученых, представители техноструктуры не руководствуются больше исключительно (и даже не главным образом) денежными мотивами. Обе эти группы солидаризуются с общественными целями или с интересами организаций, служащих общественным целям. И обе эти группы, надо полагать, стремятся приспосо-

[1] В этом мы видим причину неврастенического по форме выражения, настороженного отношения консервативно настроенных организаций и отдельных лиц в США к образованию и особенно к идеям, которые защищаются и преподаются в университетах. Такие группы отражают установки предпринимателей; их решительно поддерживают независимые предприниматели из нефтяной промышленности и владельцы недвижимого имущества; они вызывают презрение всех уважающих себя представителей техноструктуры, Надо сказать, что недовольные имеют все основания полагать, что колледжи и университеты, во-первых, пользуются влиянием и что они, во-вторых, были источником тех идей, которые повлекли за собой упадок их могущества. Следовательно, их реакция, вызывающая замешательство в академических кругах, не является беспричинной. Последним следует относиться к ней философски. Академические круги не могут надеяться сочетать, как это иногда бывало в прошлом, влияние своих идей с иммунитетом против критики.

бить общественные цели к своим собственным. Если между ними и есть различие, то оно заключается не в системе мотивов, а в преследуемых целях.

На этой стадии развития сословие педагогов и ученых уже не является малочисленным: оно, напротив, весьма велико. Его содержание уже не зависит от частных доходов и богатств — преобладающая часть средств, необходимых для его оплаты, поступает от государства. Влияние частных лиц уменьшилось еще в одном важном отношении. Для предпринимателя характерно сочетание властного собственнического инстинкта и личного богатства. Представители техноструктуры, хотя и получают порой щедрое вознаграждение в форме жалованья и прибыли на капитал, вряд ли владеют такими же состояниями, как предприниматели. Собственники, то есть люди, которых современные «добытчики» средств для академических учреждений именуют богачами старого закала, распоряжаются такими богатствами. И для них отказ от пожертвования денег учебным заведениям зачастую может повлечь за собой ненамного меньшие потери, вызванные увеличением налога. Но, будучи лишены влияния в корпорации, эти люди не отражают сколько-нибудь достоверно ее установки. И они значительно меньше, чем былой предприниматель, рассчитывают добиться влияния в результате оказываемой ими денежной помощи. Собственный опыт в области корпоративной собственности научил их тому, что богатство не дает такого права на вмешательство.

Тем временем техноструктура оказалась в глубокой зависимости от сословия педагогов и ученых, так как оно поставляет ей обученные кадры. Техноструктура вынуждена также поддерживать тесную связь с учеными, чтобы быть достаточно уверенной, что она не отстанет от научных и технических достижений. А по сравнению с предпринимательской корпорацией зрелую корпорацию гораздо меньше смущает социальное новаторство сословия педагогов и ученых. Затраты, связанные с реформами — с улучшением медицинского обслуживания, обеспечением гарантированных доходов для бедняков, перестройкой трущоб, — могут быть компенсированы за счет потребителей или акционеров. Бремя толкования или выполнения государственных предписаний целиком берут на себя юристы, бухгалтеры, специалисты по трудовым отношениям и другие работники аппарата корпорации. Предприниматель же, напротив, сам несет издержки, связанные с государственным регулированием, а мелкий предприниматель даже самолично толкует и выполняет законы. Бремя регулирования, как и налоговое бремя, значительно облегчается, когда имеется возможность перекладывать его на другого[1].

Следует также иметь в виду, что оба недавних важных мероприятия из области социальных нововведений — регулирование совокупного спроса и

[1] Этим по меньшей мере частично объясняется сопротивление, оказываемое врачами мероприятиям федерального правительства по улучшению медицинского обслуживания. «Практикующие врачи принадлежат к численно уменьшающемуся сообществу американских предпринимателей. Большинство врачей по-прежнему «ведет свое собственное предприятие» и, естественно, выступает против вмешательства в их экономические дела...». Lasagna L. Why Are Doctors Out of Step? // *The New Republic*. January 2, 1965.

стабилизация цен и заработной платы — имеют существенное значение для планирования и тем самым для преуспевания техноструктуры. А техноструктура, как мы видели, не относится безразлично к своим интересам.

Отметим далее еще одно обстоятельство, имеющее, пожалуй, менее важное значение. Социальные нововведения не ассоциируются больше с представлением о революции, и академические круги, как и широкие круги интеллигенции, не занимаются больше внушающими беспокойство разговорами о революциях. Это тоже является результатом сложного сплетения перемен, которое мы здесь стараемся объяснить. Предпосылка революции, как она была описана Марксом, заключается в прогрессирующем обнищании рабочего класса. Вместо ожидаемого обнищания имело место возрастающее изобилие. Марксисты больше не отрицают этого и не могут больше убедительно доказывать, что благосостояние рабочего носит иллюзорный или преходящий характер. Катализатором революции должен был стать капиталистический кризис — некая апокалиптическая депрессия, призванная окончательно разрушить уже подорванную систему. Однако необходимым и неотъемлемым условием существования индустриальной системы является наличие механизма регулирования совокупного спроса; создавая предпосылки планирования, этот механизм сулит возможность предотвращения или смягчения депрессии. Следовательно, опасность наступления апокалиптического кризиса представляется еще более далекой. Профсоюзы, выражая в воинственной форме силу рабочего, должны были стать ударной силой революции. Но индустриальная система смягчает боевой дух профсоюзов и даже поглощает их. Самым важным является, пожалуй, то, что в некоторых странах революция произошла. И в этих странах основные черты индустриализации — планирование, крупные производственные единицы, свойственная им дисциплина, мероприятия по обеспечению экономического роста — уже не кажутся такими необычными, какими они представлялись в надеждах и страхах людей полвека назад. Все факторы, от которых, как ранее казалось, зависит революция, да и сама революция, утратили значение. После этого тема революции едва ли может служить даже предметом научной дискуссии.

4

Возникшая недавно зависимость техноструктуры от сословия педагогов и ученых сказывается, как и следовало ожидать, во взаимоотношениях между обеими сторонами. Хозяйственный администратор не выступает больше в совете колледжа в роли источника мирских знаний и стража, ограждающего от социальной ереси. Он заседает в этом совете скорее потому, что к нему относятся с традиционным почтением. И его присутствие там дает ему возможность поддерживать тесную связь с источниками получения квалифицированных кадров или более пристально следить за новейшими научными и техническими достижениями. Если представительство президента корпорации в учебных заведениях все больше становится данью традиции и условностям, то на современного ученого, работающего в области гуманитарных наук, математики, кибернетики или телемеханики, все более предъ-

является спрос со стороны зрелой корпорации; она нуждается в его помощи при решении осаждающих ее проблем, связанных с наукой, техникой, внедрением счетно-решающих устройств. Некогда имя знаменитого банкира, числящегося в составе совета директоров, говорило о том, что корпорация имеет доступ ко всем источникам капитала в экономике. Ныне же наряду с именами бывших генералов военно-воздушных сил рекламируется имя ученого или, на худой конец, президента колледжа, чтобы показать, что фирма находится на уровне самых последних достижений техники.

В общественных делах мы обычно приписываем изобретательности, добродетели или благовоспитанности то, что в действительности порождено обстоятельствами. В свое время в связи с расхождением между побудительными мотивами и целями академических кругов и предпринимательской фирмы наиболее красноречивые и информированные предприниматели то и дело обвиняли профессоров в интеллигентском радикализме, оторванном от жизни идеализме, неуместном теоретизировании, провоцировании нападок на конституцию и право частной собственности, нежелании защищать свободу личности, под которой в основном подразумевалась свобода делать деньги. Сейчас это случается только изредка. Представитель техноструктуры находит в университетских дискуссиях мало такого, что могло бы вызвать у него столь сильное раздражение. А если бы он вздумал выразить вслух подобные чувства, то более осмотрительные коллеги быстро предупредили бы его, что он создаст излишние затруднения для тех, кто наведывается в университетские городки для вербовки специалистов, и что он рискует тем, что его наиболее выдающиеся ученые консультанты поделятся своими знаниями и секретами с менее крикливыми руководителями.

5

Вопрос о том, насколько полно сословие педагогов и ученых, обязанное своим нынешним ростом и высоким положением потребностям индустриальной системы, станет разделять ее цели, остается открытым. Найти однозначный ответ на этот вопрос невозможно, ибо сословие педагогов и ученых неоднородно. Мы видели, что политическая экономия, как научная дисциплина, во многом и довольно искусно приспособилась к целям индустриальной системы. Положения, которые сводят к минимуму роль рынка и максимизации прибыли, придают важное значение действию непрерывной рекламы, подвергают сомнению верховную роль потребителя или ее общепризнанные последствия и одобряют тесное сотрудничество зрелой корпорации с государством, приобрели оттенок ереси. Проявление тех же тенденций можно, несомненно, ожидать и в других областях. Можно полагать, что химик, посвящающий значительную долю своего времени работам для фирмы «Дюпон» или «Монсанто», станет отождествлять свои интересы с целями этих корпораций. Возможно также, что он будет оказывать некоторое влияние на цели своего университета: факультет, на котором он работает, станет, пожалуй, измерять свои достижения не столько качеством преподавания и исследовательских работ, сколько количеством контрактов, заключенных с фирмами и государственными учреждениями, раз-

мерами своего экспериментального завода и ростом персонала и фонда заработной платы. При таком подходе к делу целью становится экономический рост. В то же время множество других научных дисциплин — классические языки и литература, некоторые гуманитарные науки — остаются в значительной мере незатронутыми этими новыми взаимоотношениями с техноструктурой. Их представители придерживаются старых целей академических учреждений и (наблюдая материальное преуспевание и побочные заработки своих ученых коллег) еще более страстно их отстаивают. Они критикуют своих ученых коллег за то, что те занимаются исследованиями сугубо утилитарного характера, за забвение основной обязанности ученого, заключающейся в добыче и передаче знаний, а также — в скрытой форме — за отречение от обета академической бедности. Критикуемые ученые, задетые за живое, возражают, говоря, что они неподкупны и что должен же кто-то оплачивать счета. Эти вопросы уже стали обычным предметом дискуссий почти во всех крупных университетах.

6

Существуют, однако, и более глубокие источники конфликта между техноструктурой и сословием педагогов и ученых. Одним из них является вопрос об управлении поведением человека.

Из-за отсутствия ясного представления о природе этого конфликта споры о нем вращаются главным образом не вокруг его конечных причин, а вокруг практикуемых методов управления. Управление потребительским спросом предполагает широкий доступ к средствам общения — газетам, рекламным щитам, радио и в особенности телевидению. Чтобы добиться внимания публики, реклама должна быть крикливой и навязчивой. Крайне существенно также, чтобы она внушала впечатление, хотя бы и ложное, что продаваемые товары имеют важное значение. Спросом на мыло можно управлять только тогда, когда внимание потребителей привлечено к тому, что в ином случае представлялось бы довольно несущественным обстоятельством. Поэтому запах мыла, особенности его пены, белизна белья, стираемого этим мылом, и обусловленные подобными атрибутами престиж и уважение в округе считаются моментами исключительной важности. Предполагается, что домашние хозяйки обсуждают подобные вещи с энергией, уместной в случае нежелательной беременности или атомной войны. Так же обстоит дело с сигаретами, слабительными и болеутоляющими средствами, пивом, автомобилями, зубной пастой, консервами и всеми прочими товарами широкого потребления.

Сословие педагогов и ученых, а также широкие круги интеллигенции склонны относиться к этим усилиям с презрением. Представители техноструктуры, чувствуя эти настроения, но сознавая вместе с тем важнейшее значение управления спросом, дают им отпор и самым ревностным образом стараются доказать, что управление спросом имеет важное значение для здорового функционирования и дальнейшего существования нынешней экономической системы. Их доводы ближе к истине, чем это обычно кажется.

Мы сталкиваемся здесь с парадоксом. Экономическая система нуждается для своего преуспевания в организованном околпачивании публики. В то же время она взращивает увеличивающийся класс людей, считающих такое околпачивание ниже своего достоинства и осуждающих его как духовное растление. Неполноценная культура, которая нуждается для своего существования в подобной мистификации, заслуживает, по их мнению, только презрения. У представителей этой культуры их позиция вызывает смешанное чувство обиды, вины и возмущения, порождаемое сознанием того, что именно нужды последней служат основой существования и благоприятной средой для ее академических критиков.

Этот конфликт в той или иной форме неизбежен в условиях планирования. Планирование требует, чтобы нуждам производственного аппарата отдавалось предпочтение перед свободно выраженной волей личности. Это всегда будет вызывать недовольство. При планировании несоветского типа это недовольство направлено против методов и орудий — рекламы и распространяющих ее средств массового общения, — при помощи которых управляют поведением человека. Любопытно, что ни в тех, ни в других обществах недовольство не направлено против планирования, хотя последнее и является глубинным источником.

7

И наконец, между техноструктурой и сословием педагогов и ученых может возникнуть соперничество и противоречие, обусловленное их неодинаковым отношением к государству. Политическая роль представителя техноструктуры ограничена строгими рамками. Он не может отделить себя от организации, определяющей его бытие. И он не может увлечь ее за собой в водоворот политической жизни. С другой стороны, он пользуется большим влиянием в государственных делах, действуя фактически как удлиненная рука бюрократии.

Сословие педагогов и ученых не связано в своих политических действиях узами какой-либо организации. Вместе с тем это сословие быстро растет в количественном отношении. Оно все еще не прониклось чувством общности. И оно долгие годы жило под впечатлением могущества предпринимателей. Любая политическая сила, не опирающаяся прочно на обладание деньгами, обычно недооценивается. И все же возможно, что сословие педагогов и ученых нуждается лишь в выдающемся политическом лидере, чтобы стать решающей политической силой. Это могло бы в свою очередь угрожать упрочившейся связи между бюрократией и техноструктурой, ибо для ее поддержания, как и для управления потребительским спросом, требуется наличие многих общераспространенных иллюзий. К этой теме мы сейчас и переходим.

Глава XXVI

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ГОСУДАРСТВО

1

Квалифицированные кадры имеют решающее значение для преуспевания индустриальной системы. Образование и обучение, от которых зависит их формирование, обеспечиваются главным образом государственным сектором экономики. В отличие от этого источником капитала, игравшего в свое время решающую роль, служит преимущественно частный сектор экономики. Рынок для наиболее передовой техники и все то, что лучше всего поддается планированию, тоже находятся в государственном секторе. Множество научных и технических новшеств поступает из государственного сектора или же субсидируется либо государством, либо содержащимися на государственные средства университетами и исследовательскими институтами. Государство регулирует совокупный спрос на продукты индустриальной системы, что является неотъемлемым условием ее планирования. И государство осуществляет — правда, все еще робко и нерешительно, подобно тому, как правоверный церковник взирает на фривольную статую, — регулирование цен и заработной платы, без которого цены продуктов индустриальной системы не могут быть устойчивыми. Поистине, современная организованная экономика вылеплена рукой капризного ваятеля. Ибо как иначе можно объяснить, что удовлетворение столь многих нужд, как бы неотвратимо соединившихся, чтобы вызвать к жизни систему, все еще именуемую системой свободного предпринимательства, на самом деле столь сильно зависит от государства?

Индустриальная система действительно неразрывно связана с государством. Зрелая корпорация в важнейших отношениях является орудием государства. А в важных делах государство выступает как орудие индустриальной системы. Совершенно иначе трактует этот вопрос общепринятая теория. Последняя предполагает и утверждает, что между государством и частным деловым предприятием имеется четкая граница. Положение этой границы — что именно отведено государству и что предоставлено частному предприятию — говорит о том, является ли данное общество социалистическим или несоциалистическим. Это самое важное. Как либералы, так и консерваторы считают аномалией любой союз между государственными и частными организациями. Для либерала это означает, что государственная власть используется частными лицами для извлечения выгод и наживы. Для консерватора это означает, что высокие прерогативы частной собственности утрачиваются последней и переходят к государству. На деле же в индустриальной системе граница между частной и государственной сферами компетенции неразличима и в значительной степени условна, а ненавистный союз между государственными и частными организациями нормален. Стоит только осознать эту истину, и становятся понятными основные тенденции американской экономики и американской политической жизни. Немного есть вопросов, при решении которых усилия, затраченные

на то, чтобы освободиться от ходячих представлений, вознаграждались бы более щедро.

Отношения между техноструктурой и государством весьма отличаются от отношений между государством и предпринимательской фирмой. С этого отличия мы и начинаем наш анализ.

2

Отношения между государством и предпринимательской корпорацией, как и все другие экономические отношения, носили преимущественно денежный характер. Они отличались также неустойчивостью, обнаруживая при этом тенденцию превратиться в игру с нулевой суммой. Допустим, что более сильной стороной являлась бы корпорация. В таком случае она не зависела бы от государственных ограничений. Возможно даже, что она использовала бы власть государства для увеличения своих доходов. Если же более сильной стороной являлось бы государство, то оно ограничивало бы власть частного предпринимателя и тем самым его прибыли. Если бы мощь государства была чрезвычайной, то оно, вероятно, вступило бы на путь социализации подобных предприятий. Одна сторона воспользовалась бы слабостью другой стороны. Чтобы избежать господства государства над бизнесом или бизнеса над государством, обе стороны должны были бы находиться в состоянии постоянной бдительности.

Таково было обычное представление о взаимоотношениях между государством и предпринимательской корпорацией. Принято думать, что соотношение сил в этой области со временем менялось. Семьдесят пять лет назад в Соединенных Штатах считалось само собой разумеющейся истиной, что преобладающей силой является корпорация. Страх вызывала перспектива контроля бизнеса над государством. Люди острого ума разделяли мнение Маркса, что государство является исполнительным комитетом капиталистического предприятия. Однако с течением времени страх перед господством бизнеса убывал, между тем как страх перед господством государства возрастал. Корпорацию в свое время называли спрутом. Этот образ стал применяться в отношении государства. Если в былые времена предприниматели для обсуждения нужд своего класса встречались в сенате, то впоследствии они стали собираться на конференции, чтобы покритиковать намерения Вашингтона. Игра в гольф, которая когда-то давала им возможность объединять свои силы для воздействия на те или другие стороны общественной жизни, стала поводом для обмена жалобами на бюрократов. Как первоначальная боязнь господства корпораций, так и последующая боязнь господства государства являлись отражением условий, в которых находилась предпринимательская корпорация. Хотя оба опасения продолжают влиять на современные позиции в этом вопросе, ни одно из них не отражает существующего ныне положения.

Как уже отмечалось, связь между предпринимательской корпорацией и государством была в соответствии с принципом совместимости преимущественно денежной связью. Государство могло предлагать много такого,

что сулило денежную выгоду, а посредством налогообложения и регулирования оно имело возможность помешать корпорации извлекать прибыль. Предпринимательская корпорация в свою очередь была в состоянии щедро оплачивать то, что ей требовалось. И она имела перед собою мало законодательных и прочих барьеров, которые могли бы помешать ей поступать таким образом.

Так, посредством таможенных пошлин государство могло защитить предпринимателя от иностранной конкуренции. Оно могло также предоставить льготные условия пользования государственными железными дорогами, электроэнергией или другими коммунальными услугами. Государство владело землями, месторождениями полезных ископаемых, лесами и другими природными ресурсами, право эксплуатации которых могло быть предоставлено частным лицам. Государство могло освободить от налогов или смягчить налоговое бремя. Оно могло обеспечить моральную или вооруженную поддержку в деле усмирения непокорных рабочих. И еще одно важное обстоятельство: все эти и другие блага могли предоставляться или не предоставляться на основе сравнительно простых решений.

Предпринимательская корпорация в свою очередь была в состоянии мобилизовать финансовые ресурсы для достижения политических целей, сулящих ей выгоды. Предприниматель объединяет в своем лице право на получение доходов с предприятия и право распоряжаться ими. Следовательно, в его распоряжении имеются средства для покупки голосов избирателей, законодателей и законодательных актов. Если предприниматель связан некоторыми юридическими ограничениями, касающимися расходования средств корпораций на политические цели, то он имеет возможность перевести необходимые средства самому себе и своим приближенным в качестве дивидендов, а также тратить деньги из спецфонда как руководитель корпорации. Купленные таким образом у государства блага и выгоды достаются предпринимателю. Это обстоятельство наряду с подчинением всей деятельности предприятия денежным побуждениям означало, что у предпринимательской корпорации имелись все стимулы к тому, чтобы тратить средства с целью добиться политических выгод. Финансовые ресурсы корпораций могли быть полностью использованы для достижения политических целей, причем такими людьми, которые получали от этого личную выгоду.

В обществе, где экономическая деятельность строго подчинена денежным мотивам, господство этих мотивов в отношениях между хозяйственной фирмой и государством представляется нормальным. Обычно исходят из того, что в таком обществе государственные служащие не очень-то склонны упускать возможности извлечь денежную выгоду. И это не кажется чем-то абсолютно незаконным. Если общество одобряет и восхваляет делание денег как высшую социальную задачу, то государственные служащие часто считают естественным, что они продают себя или свои решения по цене, приемлемой для покупателей.

Во времена расцвета предпринимательской корпорации все это имело место. Общеизвестны факты господства компаний над городами и целыми

штатами — «Сатерн Пасифик» над Калифорнией, «Анаконды» над Монтаной, угольных и сталелитейных компаний над Пенсильванией, автомобильных компаний над Мичиганом. Считалось само собой разумеющимся, что конгрессмены и сенаторы должны выступать как представители (оплачиваемые или вознаграждаемые иным способом) промышленных фирм своего штата или округа. От людей, финансируемых или контролируемых подобным образом, предпринимательская корпорация получала многое из того, что ей требовалось. Власть корпораций не была абсолютной, но она была достаточно широка, чтобы оправдывать представление о господстве корпорации как нормальном явлении общественной жизни.

Вплоть до наших дней независимый предприниматель — подрядчик по строительству шоссейных дорог, страховая фирма, владелец недвижимости, ростовщик — это наиболее важный источник средств, предназначенных для политических целей, и главный из уцелевших носителей политического влияния, купленного за деньги. Все люди, которые получили в новейшее время наибольшую известность в этой широкой сфере, были независимыми предпринимателями. Техасские нефтяные дельцы, почти единственные среди современных бизнесменов, до сих пор способны добиваться полной покорности от депутатов их штата в конгрессе.

Располагая ресурсами для покупки у государства благоприятных возможностей заработать деньги, предпринимательская корпорация была вместе с тем независимой от государства. Ее прибыли. зависели от рынка, и действовала она сообразно с этим. Если бы корпорации понадобилось бороться с государством, то эта борьба, возможно, причинила бы ей материальный ущерб, но исход не был бы смертельным.

3

С течением времени, как уже отмечалось, страх перед перспективой господства корпорации над государством исчез и сменился страхом перед перспективой господства государства над бизнесом. Эта перемена произошла главным образом в 30-х годах. Она была вызвана двумя причинами: ростом профсоюзов и реакцией государства на новые нужды индустриальной системы.

Великая депрессия дала сильный толчок развитию профсоюзного движения. Отняв у рабочего возможность перемены места работы и тем самым увеличив элемент принуждения в его привязанности к выполняемой работе, депрессия ослабила все то, что побуждало рабочего разделять цели своего работодателя. Она повысила значение профсоюза для рабочего. Рабочий нуждался в его помощи, чтобы оказать сопротивление попыткам снижения заработной платы. По мере того как сокращались возможности перемены места работы, профсоюз компенсировал слабость рабочего и смягчал ощущение принудительности его труда. А так как в этих благоприятных условиях рос их членский состав, профсоюзы становились политическим фактором; их влияние на государство было признано столь же отрицательным, как и их роль по отношению к корпорации. Недостаток фи-

нансовых ресурсов профсоюзы возмещали обилием голосов избирателей. Они обрели союзника в лице нарождавшегося сословия педагогов и ученых[1], которым издавна было свойственно чувство отчужденности по отношению к предпринимательской корпорации. Эти силы, получавшие вдобавок известную поддержку от фермеров, составляли ядро рузвельтовской коалиции. В таких условиях бизнесменам легко было вообразить, что они вот-вот окажутся под политической властью государства, в котором доминирующую роль будут постоянно играть профсоюзы и «интеллектуалы».

Тем временем предпринимательская корпорация неуклонно уступала место зрелой корпорации и контролю со стороны техноструктуры. При обследовании 200 крупнейших нефинансовых корпораций в 1930 г. Берль и Минз установили, что в этот период 44% общего числа обследованных фирм и 58% их совокупного капитала действенно контролировались их управляющими[2].

Возможности прямых политических действий, которыми располагает техноструктура, гораздо более ограниченны, чем возможности предпринимателя. Это обстоятельство имеет первостепенное значение. Представители техноструктуры не являются получателями прибылей корпорации. Принятый в свое время закон (он оставался лишь жестом), призванный ограничить политические преимущества коммерческого предприятия, вытекающие из его богатства, наложил запрет на использование средств корпорации для политических целей. Предпринимателя это не особенно смущало: как уже отмечалось, он имел возможность переводить необходимые средства на свой собственный счет в виде дивидендов и затем безнаказанно расходовать их. Но представители техноструктуры не могут этого делать — они не получают дивидендов.

У них нет и побудительных причин поступать таким образом. Подкуп чиновников, покупка голосов избирателей или неразборчивое использование финансового могущества для воздействия на решения государственной власти (как, например, угроза увольнения рабочих или закрытия завода) — все это действия не очень-то почтенные. Они часто становятся предметом неприятной гласности. Во всех случаях взяточничества имеется опасность, что берущий взятку будет пойман и что он будет публично разоблачен всеми, кто не получил свою лепту, и более ловкими из тех, кто ее получил. Предприниматель часто шел на этот риск: плащ кровожадного промышленного пирата не особенно стесняет, если тебе достается добыча. Но ради жалованья на это не пойдешь.

Политическая активность техноструктуры сковывается также ее коллегиальным характером. Политическое лидерство, агитация и политические действия — это деятельность одиночек; людям, привыкшим действовать в

---

[1] В тот период это еще было, скорее, сословие педагогов, чем ученых.

[2] Иначе говоря, совет директоров подбирался скорее управляющими, чем акционерами, а совет в свою очередь подбирал управляющих (Adolf Berle and Gardiner Means, The Modern Corporation and Private Property. New York, 1934. P. 94). Что касается действенного контроля над важными решениями, о котором говорилось в главе VIII, то здесь процесс эрозии власти собственников зашел, несомненно, гораздо дальше.

качестве группы, она не по душе. Зрелая корпорация управляется комитетами. Подкуп законодателей или даже предвыборная агитация осуществляются, в общем, людьми, действующими в одиночку.

Отмеченную особенность техноструктуры не следует понимать слишком широко. Техноструктура имеет легкий доступ к средствам массового общения — прессе, телевидению, радиовещанию. В зрелых корпорациях, особенно нуждающихся в благоприятных политических акциях (примером в этой области могла служить в прошлом винодельческая промышленность), администраторы выплачивают самим себе такие оклады, которые позволяют производить известные затраты на политические цели. Зрелые корпорации до сих пор прибегают к мелкому взяточничеству, чтобы провести или провалить в законодательных органах соответствующие законы. Они располагают достаточными средствами для лоббизма посредством убеждения, отличного от старых форм прямой купли законодателей или голосов избирателей. Но остается в силе следующий вывод: техноструктура зрелой корпорации гораздо менее способна мобилизовать финансовые ресурсы для политических целей, чем предпринимательская корпорация, она не имеет для этого таких стимулов и вследствие своего группового характера гораздо менее эффективна в области прямых политических действий.

Сопротивление возросшей в 30-х годах силе государства, равно как и сопротивление возросшей силе профсоюзов возглавлялось не зрелой корпорацией, а уцелевшими предпринимателями. Это сопротивление связано с именами Эрнста Вейра, Томаса Гердлера, Генри Форда, Дюпона и Сьюэла Эйвери. «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «Юнайтед Стейтс стил» и другие зрелые корпорации были гораздо более склонны примириться с такими новшествами, как закон о восстановлении промышленности, относиться несколько более философски к Рузвельту и приспособиться в других отношениях к «Новому курсу».

4

Но это не все. Мы видели, что многие правительственные мероприятия оказывают на предпринимательскую корпорацию совсем иное действие, чем на зрелую корпорацию. То, что наносит ущерб первой, оказывается благом для второй. Это начало ясно вырисовывается в 30-х годах и стало еще очевиднее в последующее время. Ярким примером явилось регулирование совокупного спроса. Такое регулирование имеет — мы в этом достаточно убедились — существенное значение для эффективного планирования индустриальной системы и, следовательно, для того, чтобы техноструктура чувствовала себя уверенно и преуспевала. Крупный государственный сектор, поддерживаемый системой прогрессивных налогов в сочетании с такими дополнительными средствами против снижения частных доходов, как страхование от безработицы, сам по себе не является благом. Но он образует основу механизма регулирования. Налог на доходы корпораций, являющийся главной частью этого механизма, представители техноструктуры платят не из своего кармана. Его бремя ложится

на акционеров или же перекладывается (если корпорация контролирует цены) на потребителей. Для техноструктуры взносы на социальное страхование и связанные с ними учет и отчетность представляют собой проблемы чисто административного характера.

В отличие от этого предпринимательская корпорация меньше нуждалась в регулировании совокупного спроса и ее хозяева гораздо больше заботились об издержках производства. Находясь на более ранней ступени развития, она меньше занималась планированием. Поэтому колебания спроса тревожили ее не столь сильно. За отсутствие прибылей предприниматель нес ответственность перед самим собой; оно было, конечно, неприятно, но не обязательно грозило банкротством. На попечении предпринимателя было меньше народа. Так как он в принципе стремился получать максимум прибыли, это со временем приводило к росту налогов на доходы корпорации и на его собственные доходы. Увеличивались также его расходы, связанные со взносами на социальное страхование, взимаемыми с корпорации. Равным образом возрастали его административные расходы и административные заботы.

Другие формы приспособления государства к нуждам индустриальной системы тоже оказывали неодинаковое действие. Предпринимательская корпорация, опять-таки в результате ее низкого уровня развития, меньше нуждалась в квалифицированных кадрах, поставляемых государством, Так как она использовала более простую технику, она меньше выигрывала от государственной поддержки научных исследований и поисков новых возможностей сбыта. В условиях зрелой корпорации профсоюзы, поощряемые и поддерживаемые государством, выполняют, как мы только что видели, роль помощников и связных; с точки зрения предпринимательской корпорации их целью по-прежнему является захват возможно большей доли прибылей. Государственное регулирование цен, которое для зрелой корпорации означает помощь в деле обеспечения стабильности цен и заработной платы, порой становится фактором уменьшения доходов предпринимателя.

Характеризуя это различие, слишком сгущать краски не следует. Но наличие тенденции бесспорно. То, что на первый взгляд казалось пагубным увеличением власти государства, обернулось ущербом главным образом для предпринимательской корпорации. Зрелой корпорации этот процесс не причинил вреда. Он скорее отражал факт приспособления государства к ее нуждам.

Начиная с 30-х годов страх бизнеса перед государством стал как будто всеобщей и постоянной особенностью американского политического климата. «Оппозиция по отношению к государству — это нечто большее, чем недовольство политикой данной партии или данного правительства. Кредо (американского бизнеса) содержит в себе недоверие и презрение ко всем политикам и бюрократам независимо от того, какую партию они представляют и какую политику проводят»[1].

[1] Sutton F.X., Harris S.E., Kaysen C. and Tobin J. The American Business Creed. Cambridge, 1956.

Но внешность обманчива. До сравнительно недавнего времени настроения и взгляды в мире бизнеса в этой области определялись предпринимателями. Не связанные в политическом отношении с какой-либо организацией, они высказывались более откровенно. В отличие от представителей техноструктуры у предпринимателей имелись основания для недовольства. Представители техноструктуры молчали или же повторяли жалобы предпринимателей, потому что это считается признаком хорошего тона бизнесмена. Бывало и так, что они защищали лишь свое право самостоятельно решать внутрифирменные вопросы. Служащие коммерческих предприятий продолжали по инерции повторять заученные причитания предпринимателей. Последние же не понимали, что главным источником их неурядиц являлось приспособление государства к нуждам зрелой корпорации, предприниматели не понимали, что они фактически стали жертвами молчаливого сговора между другими бизнесменами и государством.

5

Сейчас мы можем подвести итоги. Мир бизнеса в его отношении к государству характеризуется чем угодно, но только не однородностью. Он был однородным в то время, когда предприниматель и предпринимательская корпорация обладали подавляющей и прямой политической властью — властью над голосами избирателей и над законодателями. Зрелая корпорация не имеет подобной власти. Зато она добилась весьма благоприятного для нее приспособления государства к ее нуждам. Для уцелевших предпринимателей это приспособление оказалось гораздо менее благоприятным. Их позиция во взаимоотношениях с государством была значительно ослаблена. Им казалось, правда, что в мире бизнеса они пользуются всеобщей поддержкой, но в действительности это было не так[1]. Зрелая корпорация постоянно стремилась ко многому из того, чему предприниматель больше всего сопротивлялся.

Представляется очевидным, что на данной стадии развития политическая позиция зрелой корпорации не является вполне четкой. Способность и стимулы к прямому политическому действию — управлению поведением избирателей, контролю над законодательными органами, продвижению законодательных актов — у нее, как мы видели, гораздо слабее, чем у ее предшественника — предпринимательской корпорации. Но в то же время общее направление государственной политики весьма благоприятствовало ее интересам. Если бы речь шла о простой случайности, то с точки зрения

[1] В 1964 г. независимые предприниматели, крупные и мелкие, поддерживали Голдуотера. Его программа внутренней политики — ограничение прав федерального правительства, меньшая ориентация на прогрессивные налоги, враждебное отношение к социальному страхованию — отвечала их интересам. С интересами техноструктуры она была не совместима, и примечательно, что очень многие ее представители перешли на сторону Демократической партии. Об изменении политической ориентации бизнесменов во время выборов 1964 г., в том виде, как оно обнаруживается при анализе данных о пожертвованиях на проведение избирательной кампании, см.: Alexander H.E., Meyers H.B. The Switch in Campaign Giving // *Fortune*. November, 1965.

зрелой корпорации это одно из самых счастливых в истории стечении обстоятельств. Однако было бы странно трактовать как случайность столь важное явление, наблюдающееся в исследуемой нами системе, все части которой так тесно взаимосвязаны. И в нем действительно нет ничего случайного. Утратив прямую политическую власть, индустриальная система в целом и зрелая корпорация в частности приобрели другие, куда более важные методы влияния на общественные дела. Этим и объясняются благотворные, с их точки зрения, тенденции в политике государства.

Глава XXVII

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ГОСУДАРСТВО

(продолжение)

> Власть в Национальной ассоциации промышленников была обычно сосредоточена в руках (президентов)... средних компаний... Сейчас большинство из них сошло со сцены. На их место пришли представители крупнейших корпораций. Самым крупным потребителем продукции этих корпораций является государство, которое, как крупнейший потребитель, претендует на то, чтобы считаться правым — если не всегда, то по меньшей мере довольно часто.
>
> *Мэррей Кемптон*

> Руководитель Национального управления по аэронавтике и исследованию космического пространства... заявил, что правительственное учреждение не может отдавать на откуп полный контроль за развитием новой техники, например космических аппаратов. Оно должно обладать правом определять задачи, решения которых оно будет требовать от промышленности.
>
> *Мэррей Вейденбаум*

1

Связь между предпринимательской фирмой и обществом была денежной связью. Рынок передавал предпринимателю указания потребителя на единственном языке, на котором рынок способен изъясняться, а именно, обещая большую или меньшую прибыль на большую или мень-

шую массу продуктов. Отношения между предпринимателем и наемными работниками носили главным образом денежный характер: они работали на него не из любви или чувства долга, а ради денег. Господствующим фактором в его отношениях с государством был тот же денежный фактор: принцип совместимости интересов действовал здесь, как всегда. Предприниматель стремился оказывать влияние на государство в целях увеличения своего денежного дохода. Если государство нуждалось в его услугах, то оно получало их при условии их оплаты. Государство пользовалось своей системой налогов и своими орудиями экономического регулирования для того, чтобы воздействовать на поведение предпринимателя и регулировать его доходы. Подобно отношениям между предпринимателем и его наемными работниками, отношения между предпринимателем и государством постоянно содержали в себе противоречие, связанное с установлением размера дохода. Это противоречие сводило к минимуму или вовсе исключало совпадение целей предпринимательской корпорации и государства. Оно являлось главной причиной того, что в итоге этих отношений предприниматель либо контролировал государство, либо испытывал перед ним заметный страх.

Мы видели, что техноструктура зрелой корпорации не мобилизует ресурсы для покупки политического влияния и не имеет стимулов к этому. В то же время она стала гораздо более зависимой от государства. Предпринимательская корпорация могла получать от государства многое — начиная от государственных средств и кончая благоприятными пошлинами и налоговыми льготами. И вместе с тем она могла нести значительные потери в результате неблагоприятного для нее регулирования и высоких налогов. Но если оставить в стороне законы и предписания, которыми фирма при случае заручалась, то она не находилась в глубокой зависимости от государства. Зрелая корпорация, напротив, зависит от государства в деле обеспечения обученными кадрами, регулирования совокупного спроса, стабилизации заработной платы и цен. Все это имеет существенное значение для планирования, которым она заменила рынок. Посредством закупок военной и другой техники государство создает рынок для продукции наиболее передовых в техническом отношении предприятий корпораций, требующих крупнейших вложений капитала. Зрелая корпорация не может купить политическую силу за деньги. Но имеются все основания полагать, что она в этой силе нуждается.

Влияние зрелой корпорации на государство фактически гораздо сильнее, чем влияние предпринимательской корпорации. Те, кто хочет проследить это влияние, ищут его обычно не там, где оно проявляется. Учитывая былое преобладание денежных отношений, они, естественно, надеются найти его и в этой сфере. Они ищут законодателей, подкупленных корпорациями, и чиновников, падких на материальные соблазны. Они высматривают «пятипроцентников» и лоббистов, соблазняющих людей алкогольными напитками, норковыми шкурками, шерстяными отрезами, холодильниками, приглашениями погостить в отдельных номерах гостиниц Нью-Йорка и Нассау, вниманием молодых женщин, гораздо более пылких и доступ-

ных, чем те, с которыми чиновники сталкиваются в евангелической церкви. Самой счастливой находкой для них является некий архаический субъект, носящий деньги в черном саквояже. Такие фигуры сейчас встречаются редко, но не проходит года, чтобы один или несколько взяточников того или иного рода не подвергались разоблачению и с шумом не изгонялись из общества респектабельных людей, часто с помощью тех, кто до недавнего времени вполне одобрял подобную изобретательность. Эти жертвы олицетворяют собой пережитки более ранней эпохи и устаревших методов. Публичное пригвождение к позорному столбу за мелкое хищение (а оно редко достигает суммы, в которую ныне обходится единица второстепенного оружия) лишь равносильно обряду очищения. Мелкие грешки смываются бурным взрывом негодования — и государственный аппарат избавляется тем самым от тлетворных влияний. Для индустриальной системы было бы весьма выгодно, если бы простые люди продолжали думать, что воздействие на государство оказывается главным образом при помощи подобных средств.

2

Члены техноструктуры, как мы видели, разделяют ее цели, потому что они считают их выше своих собственных устремлений и надеются приспособить их к собственным целям. Отношение зрелой корпорации к государству отличается теми же признаками. Государство всячески заботится о стабильности экономики, о ее расширении и росте, о системе образования, о научном и техническом прогрессе. И больше всего — о национальной обороне. Все эти задачи являются высшими национальными задачами; они настолько широко известны и очевидны, что повторять их можно со спокойной совестью. Все они отвечают нуждам и задачам техноструктуры. Планирование предполагает стабильность спроса. Рост корпорации влечет за собой продвижение по службе и престиж. Она нуждается в обученных кадрах и в государственной поддержке научных исследований и опытно-конструкторских работ. Государственные заказы на военную и другую технику служат надежной основой для ее наиболее развитых форм планирования. В каждой из сфер деятельности государства перед ним стоят такие задачи, с которыми техноструктура может солидаризоваться. Или же, что можно считать правдоподобным, эти задачи отражают приспособление государственных задач к интересам техноструктуры. Отдельный человек служит техноструктуре, исходя из сложной совокупности мотивов, среди которых крайне важную роль играют отождествление и приспособление интересов; те же мотивы проявляются в позиции зрелой корпорации по отношению к государству. Здесь мы снова сталкиваемся с принципом совместимости интересов, несущим верную службу. Здесь лежит источник влияния зрелой корпорации — влияния, по сравнению с которым чисто денежные узы являются куда менее прочными.

Облечем теперь эти абстрактные положения в конкретную форму и подвергнем их проверке.

3

Описанные выше процессы наиболее отчетливо проявляются на практике в области военных поставок. Расходуя на эти цели ежегодно (в период работы над этой книгой) 60 млрд долл., министерство обороны поддерживает тем самым, как уже отмечалось, наиболее совершенные формы планирования, применяемые в индустриальной системе. Оно предоставляет долгосрочные заказы, выполнение которых требует крупных вложений капитала в самые передовые с технической точки зрения объекты. Здесь нет никакого риска, связанного с колебаниями цен. Эти сделки застрахованы от каких бы то ни было изменений потребностей, то есть изменений спроса. В случае аннулирования контракта фирме гарантируется возмещение произведенных ею затрат. Нет никаких других продуктов, производство которых техноструктура могла бы планировать с такой уверенностью и надежностью. Если уж без планирования обойтись невозможно, то условия, при которых его можно осуществлять столь успешно, весьма заманчивы.

Эти обстоятельства приводят к тому, что техноструктура начинает отождествлять свои интересы с задачами вооруженных сил, а также нередко со специальными задачами того рода войск — армии, военно-морского флота, военно-воздушных сил, — с которым она наиболее тесно связана. Сам факт связи и общения, как это наблюдается и в отношениях между отдельным человеком и организацией, усиливает эту тенденцию. В результате представители техноструктуры начинают убежденно отстаивать то же, что и представители соответствующего рода войск: необходимость совершенствования вооружения, решающее значение технического превосходства для безопасности страны, необходимость внедрения данного вида оружия, выгодность расширения боевого назначения, скажем, военно-воздушных сил или военно-морского флота. Члены техноструктуры проникаются той же приверженностью к этим целям и задачам, что и офицеры данного рода войск.

Эти отношения создают для обеих сторон возможность взаимного приспособления. Необходимость объединения труда различных специалистов и инженеров приводит к тому, что создание, например, нового вида оружия требует организационного руководства. Такое руководство может быть обеспечено техноструктурой и зачастую только ею.

Таким образом, в деле совершенствования техники вооруженные силы сильно зависят от корпораций-поставщиков. На практике дело обстоит так, что множество других задач, решение которых требует сил и средств целых организаций — планирование тылов, техники перевозок и снабжения, проектирование и совершенствование оборудования военных баз, и даже иногда формулирование задач определенного рода войск или одной из его отраслей, — поручается на основе контрактов корпорациям-поставщикам. «В ходе своего быстрого подъема, имевшего место в 50-х годах, военно-воздушные силы взлелеяли все увеличивавшуюся группу частных компаний, взявших на себя выполнение значительной доли регулярных во-

енных функций, включая технический уход за самолетами, запуск ракет, строительство и содержание ракетодромов, создание других подрядных организаций и управление ими, а также подготовку и продвижение проектов важнейших правительственных решений... В результате успехов, достигнутых военно-воздушными силами по сравнению с другими родами войск... возник магический образец, которому вскоре стали подражать все федеральные учреждения»[1].

Фирма, разрабатывающая новый тип боевого самолета, располагает отличными возможностями для того, чтобы оказывать влияние на его конструкцию и оснащение. Она может судить о его назначении, о количестве требуемых самолетов данного типа, об их использовании и, разумеется, о выборе неприятеля, против которого они направлены. Это будет отражать точку зрения самой фирмы и одновременно ее собственные нужды. Если фирма наделена более определенными функциями в области планирования, то она помогает разрабатывать наметки, касающиеся вероятных противников, пунктов вероятного нападения, характера ответных военных действий и прочих факторов, от которых зависят военные поставки. Увязывая свои планы с другими планами того же назначения, включая, конечно, наметки государственных органов, она помогает выработать официальную точку зрения, относящуюся к нуждам обороны и тем самым к известному кругу вопросов внешней политики. В этой официальной точке зрения найдут широкое отражение устремления самой фирмы — думать иначе было бы странно.

Описываемое влияние не является абсолютным. Осенью 1962 г. министерство обороны отвергло планы дальнейших работ по совершенствованию ракеты «Скайболт» — весьма ненадежной ракеты, предназначенной для запуска с пилотируемого бомбардировщика. Если бы она была принята на вооружение, то это в свою очередь обеспечило бы дальнейший спрос на такие бомбардировщики, которые в противном случае считались бы устарелыми. Используя рекламу и другие формы воздействия, предполагаемые производители ракеты типа «Скайболт» всячески старались доказать потенциальную техническую эффективность данной ракеты и ее важное значение для оборонной стратегии Соединенных Штатов. Это им не удалось. Но корни их неудачи лежат не в этой последней, довольно безнадежной попытке, а в том, что они не сумели в свое время включить «Скайболт» без особой публичной дискуссии в сводный перечень военных нужд. Это было бы нормальным случаем проявления влияния.

4

Отождествление и приспособление целей не только играют важную роль в деле воздействия техноструктуры на решения, связанные с военны-

[1] Nieburg H.L. In the Name of Science. Chicago, 1966. P. 188, 189. Это исследование, опубликованное после того, как настоящая книга была в основном закончена, содержит превосходные и подробные сведения об отношениях между государством и техноструктурой, подтверждающие излагаемую здесь точку зрения (см. особенно гл. X и XI).

ми поставками. Они являются чуть ли не единственным источником этого воздействия.

Мы видели, что руководитель современной корпорации не может организовать выпуск нового продукта гражданского назначения, руководствуясь лишь смелым полетом своей фантазии. Достаточно вспомнить тостер. Новый продукт может появиться на свет только в результате совместной работы коллективов ученых, инженеров, конструкторов, технологов, специалистов по исследованию рынка и агентов по сбыту. Таковы, кстати, причины, по которым власть перешла к техноструктуре и изменилась внутри нее. По тем же причинам современная фирма не имеет возможности купить за деньги угодное ей решение по вопросам обороны. Говоря грубо, готовых решений, которые можно было бы купить, сейчас нет. Вместо этого существует процесс принятия решения, в котором участвует много людей на протяжении длительного периода времени. Одни из них являются членами техноструктуры, другие — представителями государственных учреждений. В этом процессе рождаются решения о возможности и необходимости создания (и проекты) той или иной противоракетной системы, транспортного самолета или боеголовки небывалой разрушительной силы. К моменту завершения работы знакомство с проектом и другие требования, включая обладание необходимыми техническими знаниями и опытом, будут иметь весьма большое значение при решении вопроса о том, с кем будет заключен контракт. Новый претендент, заявивший о себе в этот момент, будет иметь мало шансов. Влиянием пользуется лишь тот, кто с самого начала и самым тесным образом участвовал в работе над данным проектом.

Так бывало не всегда. Когда армия заключала контракты на тапочки, одеяла, ботинки или мушкеты, щедрый лоббист или настойчивый законодатель могли оказать влияние на решение. Требовалось лишь простое, единственное решение; проверка этого решения или человека, который его принял, практически означала проверку последствий. Вплоть до наших дней за конгрессом сохранилось известное право голоса при решении вопросов о том, следует ли дальше использовать созданные в былые времена военные базы, арсеналы, судоремонтное оборудование и другие сравнительно несложные объекты. При решении вопросов, касающихся дальнейшей работы или прекращения работы над определенным видом оружия, термоядерным устройством или космическим аппаратом, и вопросов, затрагивающих выбор фирмы-подрядчика, конгресс в лучшем случае пользуется ограниченным влиянием, а то и вовсе лишен его. Такие решения принимаются специальными рабочими группами и комитетами, а затем начинается сложная процедура их рассмотрения целым рядом других специальных рабочих групп и комитетов. Участие в этом процессе опять-таки является ключом к действенному влиянию. Даже незаурядный министр обороны глубоко подвластен этому процессу групповой разработки решений, а обычный человек, занимающий этот пост, подвластен целиком.

5

Рыночные отношения характеризуются тем, что одно предприятие (или организация) продает другому, и тем, что между ними имеется четкая граница. Та же обособленность характеризует частную фирму, продающую, допустим, министерству сельского хозяйства молочный порошок. Но когда планирование заменяет рынок, а денежное вознаграждение дополняется отождествлением и приспособлением целей, положение становится совсем иным. Четкой границы, отделяющей государство от частной фирмы, уже не существует; она становится весьма трудноразличимой и даже условной. Каждая из этих организаций важна для другой. Их представители общаются в повседневной работе. Каждая из организаций начинает разделять цели другой, каждая» приспосабливает их к собственным целям. Каждая из них, следовательно, представляет собой продолжение другой. Крупная фирма, выполняющая государственные заказы на авиационную технику, связана с военно-воздушными силами такими же, в сущности, узами, какими их командование связано с правительством США, хотя на поверхности они выглядят иными. И там и здесь самым важным связующим звеном является общность целей.

Это мнение весьма энергично оспаривается. Представители традиционных воззрений, обязанных своим происхождением былой обособленности государства от его рыночных поставщиков, настаивают на строгом разделении функций государства и частной деятельности. Слово «социализм» не вызывает восхищения в Соединенных Штатах. Миф о разделении и обособлении помогает пресекать всякий намек на то, что зрелая корпорация в ее делах, связанных с государством, является в принципе частью крупной государственной бюрократии. Он помогает также техноструктуре защищать свою самостоятельность и ограждать себя от многих форм неугодного ей контроля. Вмешательство государства в дела корпораций, связанные с установлением окладов, расходованием фондов, географическим размещением предприятий, устройством родственников и знакомых в административных органах корпораций, и в многочисленные другие дела общественного или политического значения может быть сведено к минимуму (хотя, правда, не полностью устранено) под тем предлогом, что это относится к сфере *частной* деятельности. Расходование государственных средств государственными учреждениями регулируется строгими этическими нормами. К номинально частным фирмам, даже тогда, когда они расходуют государственные средства, обычно относятся намного снисходительнее. Только люди, желающие, чтобы их одурачивали, могут игнорировать реальную действительность, заключающуюся в том, что современная система побудительных мотивов стирает границу между государством и частной фирмой.

То обстоятельство, что фирма связана с государственными учреждениями, ведающими закупками, общностью целей, вытекающей из отождествления и приспособления интересов, не исключает, конечно, наличия денежного вознаграждения и денежных стимулов. Для системы побудитель-

ных мотивов, сочетающей в себе отождествление и приспособление целей с денежным вознаграждением, характерны, как было показано в главе XI, внутренняя согласованность и то, что один мотив способен поддерживать другой. Но подобно тому, как отношение генерала или чиновника из Пентагона к служебным обязанностям нельзя объяснить получаемым жалованьем, так и отношение зрелой корпорации к государственным учреждениям, ведающим закупками, нельзя объяснить денежными побуждениями. Утверждение, будто современный производитель оружия предоставляет свои товары государству только в расчете на вознаграждение и прибыль, как это делал в свое время изготовитель мушкетов, носит отпечаток трезвого и грубого реализма, привлекательного для людей, придерживающихся крайних социальных воззрений. Но думать так — это значит почти полностью игнорировать современные реальные особенности индустриального могущества.

Это могущество проявляется, конечно, не только во взаимоотношениях промышленных корпораций с министерством обороны. Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства, Комиссия по атомной энергии, Федеральное управление по делам авиации и другие государственные учреждения и организации — все они создают надежную основу для промышленного планирования в виде долгосрочных контрактов, предусматривающих крупные капиталовложения и использование передовой техники. Немного найдется зрелых корпораций, которые не имели бы подобной связи с современным государством.

6

Отождествление и приспособление целей обычно несовместимо с враждебной политической позицией по отношению к государству, к партии или правительству, стоящим у власти. Предпринимательская корпорация, как отмечалось выше, не находилась в тесной и постоянной зависимости от государства; ее удачи и неудачи, в той мере, в какой они зависели от государства, вызывались отдельными и разрозненными действиями — заключением контракта, продажей государственных земель, введением налога или пошлины либо определенной формы государственного регулирования, — на которые она могла оказывать влияние, как на таковые, не заботясь слишком много об общей политической обстановке. Но зрелая корпорация имеет с государством тесную и постоянную связь; она заинтересована, стало быть, в том, чтобы двери государственных учреждений были для нее всегда открыты, а доступ к государственным должностным лицам — всегда легким, свободным от каких-либо осложнений. Враждебные политические действия или даже публичные выступления затрудняют этот доступ. Людям, прибывшим с полными бумаг портфелями на деловые приемы в Вашингтоне или Райтфильде, нельзя поручить в качестве дополнительной нагрузки представление объяснений по поводу заявлений президента компании, который только что обрушился с нападками на правительство и его окружение.

Но речь идет здесь не просто о целесообразности. Отождествление интересов — это психологическое явление. Если оно имеет действенный характер, то не может быть психологических или моральных барьеров, которые мешали бы принять цели государства. Таким барьером могли бы стать последствия политических споров и столкновений. Поносить демократов как разрушителей бизнеса или либеральных республиканцев как скрытых агентов коммунизма — это значит публично отмежеваться от их целей. Для техноструктуры подобные вещи означали бы отказ от такого отождествления интересов и вместе с тем отказ от их взаимного приспособления, которые образуют источник ее могущества. Это, очевидно, было бы бессмысленно.

Здесь мы находим ключ для раскрытия тенденций в политических действиях современной крупной корпорации. Со временем она будет все больше проявлять себя как пассивная, а не активная сила в политике. В отличие от независимого предпринимателя, полностью ориентирующегося на Республиканскую партию, она будет избегать решительного перехода на платформу какой-либо политической партии. Она не станет высказывать свое мнение по вопросам, вызывающим особый накал политических страстей. По-видимому, она в какой-то степени будет принимать политическую окраску той партии, которая в данное время стоит у власти.

Все это помогает техноструктуре сохранить более сильное и более действенное влияние на государство, возможность которого кроется в выполняемой ею роли удлиненной руки бюрократии. Эта роль позволяет корпорации участвовать в разработке важных решений. Она может оказывать помощь при выборе наилучших технических вариантов, что в свою очередь определяет спрос на ее продукцию военного или иного назначения. Она имеет доступ к решениям по вопросам военной стратегии, определяющей потребность в подобной продукции. И она принимает участие в формировании общепринятых мнений или предположений, относящихся к внешней политике. Все это, очевидно, представляет собою гораздо более важную форму проявления силы и влияния. Таково различие между величественными залами, в которых проходят заседания законодательных органов, и скромными рабочими комнатами со школьными досками и столами, заваленными чертежами, картами и цифровыми сводками, — комнатами, где шаг за шагом действительно принимаются важные решения. Техноструктура выбирает арену своего влияния с умом и проницательностью.

7

Промышленное планирование требует, как мы видели, контроля над ценами и управления поведением потребителя. Вследствие этого в индустриальной системе указания идут не только от суверенного потребителя к производителю; они следуют также от производителя к потребителю в соответствии с нуждами техноструктуры. Этот порядок действует и в сфере государственных закупок.

Если кто-либо пожелает в целях опровержения и критики найти в этой книге такое место, где я утверждаю, что все государственные расходы служат средством приспособления к нуждам современной корпорации, то он будет разочарован. Влияние промышленной фирмы на военные закупки — это щекотливая тема; тех, кто при ее обсуждении приходит к нежелательным выводам, вынуждают к преувеличениям, что делает их уязвимыми. Затем на них обрушиваются критики, заявляющие, что раз эти люди не дорожат точной истиной, значит, они вообще не дорожат истиной. Я стремлюсь не давать для этого повода. Я лишь утверждаю, что влияние носит сложный двусторонний характер. Но оно имеет глубокие последствия для государственной деятельности. К ним я позже вернусь.

Глава XXVIII

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СВОДКА

1

Главные очертания индустриальной системы сейчас находятся в нашем поле зрения. Большинство считает эту панораму грандиозной. Кое-кто склонен преуменьшать сложность вероятных социальных последствий индустриальной системы. Но кто, безусловно, ошибается в оценке индустриальной системы, так это тот, кто пытается свести ее характеристику к однозначным суждениям.

Эта система производит блага и оказывает услуги в огромном и все возрастающем объеме. В промышленных странах и особенно в Соединенных Штатах еще имеется много бедных людей. То обстоятельство, что они не являются центральной темой настоящей работы, не должно восприниматься как доказательство либо незнания факта их существования, либо равнодушия к их судьбе. Но бедняки, с каким бы критерием к ним ни подходить, находятся вне индустриальной системы. Это люди, которые не привлечены к ее обслуживанию или не могут приобрести квалификацию. Индустриальная система — надо помнить ее границы, как они были определены нами, — не только устранила бедность для тех, кто вовлечен в ее орбиту, но и значительно облегчила бремя ручного труда. Думается, что только люди, никогда не занимавшиеся тяжелой и скучной работой, могут относиться равнодушно к факту ее исчезновения.

Когда-то считалось, что экономическая система снабжает человека теми продуктами труда и искусства, которыми он в прошлые времена окружал себя, в соответствии с его чисто личными и суверенными запросами. Этот источник побуждений к экономической деятельности до сих пор пре-

возносится в официальных славословиях современной экономической системе. Но если эта система и приспосабливается к запросам человека, то вместе с тем — мы в этом достаточно убедились — она все больше приспосабливает человека к своим нуждам. И она должна это делать. Приспособление человека к нуждам современной экономической системы — это не обыденные упражнения в искусстве сбывать товар. Оно обусловлено глубокими органическими особенностями системы. Применение передовой техники и крупных капиталов не может находиться в зависимости от приливов и отливов рыночного спроса. Оно требует планирования, а самым существенным условием планирования является контроль над поведением покупателей, то есть возможность его предвидения.

Этот контроль влечет за собой и другие важные последствия. Он создает гарантию, что мужчины и многие женщины будут трудиться с неослабевающим напряжением, как бы ни был велик имеющийся у них запас благ. И он содействует тому, чтобы общество измеряло свои достижения ежегодным приростом продукции. Представим себе, что каждый человек ставит перед собой конечную цель и, достигнув ее, заявляет: «Я получил то, что мне нужно. На эту неделю мне хватит». Ничто не может так поколебать экономическую дисциплину, чем подобное поведение. Оно не случайно считается безответственным и непрактичным. Такое поведение привело бы к тому, что рост продукции уже не являлся бы настоятельной общественной необходимостью. Достижения общества не могли бы тогда измеряться ежегодным приростом валового национального продукта. И поскольку рост производства не имел бы больше первостепенного значения, нужды индустриальной системы уже не пользовались бы автоматическим приоритетом. Изменение установок, которое потребовалось бы при этом от общества, было бы ужасным.

Хотя потребители являются объектом управления, они не очень тяготятся им. Оно затрагивает душу, а не тело. Процесс управления направлен на то, чтобы сперва добиться молчаливого согласия или внушить убеждение; последующее действие является реакцией на это вызванное извне душевное движение и потому нисколько не сопровождается чувством принуждения. Мы покупаем автомобиль новой конструкции или новое слабительное средство не потому, что нас заставляют это сделать, а потому, что мы убеждены в необходимости иметь такие вещи. Любой человек, способный противостоять внушению, может избегнуть этого контроля. Но оттого, что нас физически не принуждают, управление нашим поведением не становится менее действенным. Наоборот, физическое принуждение было бы гораздо менее эффективным (правильное понимание этого момента встречается редко).

2

Индустриальная система вовлекла имеющиеся ресурсы капитала, а в значительной мере и ресурсы рабочей силы в орбиту своего контроля и тем самым в орбиту своего планирования. Ее влияние глубоко проникло также и в сферу деятельности государства. Те задачи государственной по-

литики, которые имеют жизненно важное значение для индустриальной системы — регулирование совокупного спроса, сохранение крупного государственного (хотя и преимущественно технического — technical) сектора, от которого зависит это регулирование, обеспечение благоприятных условий для внедрения передовой техники, подготовка все возрастающего числа обученных и образованных работников, — считаются самыми настоятельными задачами общества. Это убеждение согласуется с нуждами индустриальной системы. Влияние техноструктуры развитой фирмы простирается вплоть до возможности формировать спрос на определенный продукт или ряд продуктов, производимых этой фирмой. Отдельные представители техноструктуры разделяют заботы государства о проектировании, совершенствовании и производстве закупаемых им изделий, подобно тому как техноструктура в целом разделяет точку зрения государства на социальные цели, например по вопросу об эффективной системе национальной обороны. И представители техноструктуры приспосабливают проектирование и совершенствование изделий, закупаемых государством, а также потребность в них к своим собственным целям. Эти цели неизбежно отражают нужды техноструктуры и ее системы планирования.

Наряду с этими переменами, будучи отчасти их следствием и отчасти причиной, произошли глубокие сдвиги в экономической и политической власти. Влияние в обществе финансиста и профсоюзного лидера уменьшилось. Их почитают сейчас больше за их былое высокое положение, чем за нынешнюю силу. По сравнению с предпринимателем минувших времен техноструктура гораздо меньше использует методы прямого политического давления. Но это объясняется тем, что она приобретает куда большее влияние, выступая как удлиненная рука государственной бюрократии, а также в результате своего воздействия на психологическую атмосферу общества. Нужды техноструктуры в области научных исследований, техники, организации и планирования явились причиной возникновения крупного сословия педагогов и ученых. И хотя одностороннее подчинение культуры, находящейся под опекой индустриальной системы, потребностям производства материальных благ выражено очень сильно, оно все же не является полным. Рост доходов создает благоприятную почву для существования еще одной прослойки — прослойки деятелей искусства и интеллигентов, пребывающих вне индустриальной системы.

3

Таковы вкратце основные результаты нашего странствования в поисках истины. Неизбежно возникает два вопроса: куда влечет нас этот поток новых явлений? И как управлять им?

Ни один из этих вопросов не имеет фактически такого значения, как те вопросы, которые уже были здесь рассмотрены и, хочется думать, решены. Приятно, конечно, знать, куда мы идем, но гораздо важнее знать, куда мы уже пришли. Суждения о будущем непременно вызывают критику, питаемую тоской по прошлому, прочной привязанностью к заблуждениям, до-

бытым с трудом, а следовательно, столь дорогим сердцу, общераспространенной потребностью верить в желаемое вместо действительного. Однако, когда дело касается суждений о настоящем, у нас имеется возможность апеллировать к двум великим судьям, а именно к внутренней согласованности выдвинутых идей и к их соответствию фактам, доступным наблюдению. Читатель, вероятно, согласится, что эти судьи сослужили нам здесь верную службу. Но когда предпринимается экскурсия в будущее, эти гиды исчезают. Прогнозы бывают разумные и глупые, но разница между ними не так уж очевидна.

Существуют также трудности, связанные с одновременным суждением о том, что произойдет, и о том, что должно произойти. Есть ли смысл предсказывать зловещие тенденции, когда имеется надежда, что разум народа окажет им противодействие, которое сведет их на нет? Любой человек, придающий большое значение идеям и их пропаганде, не сможет убедить себя в том, что они лишены влияния. Они действительно не лишены влияния. И те люди, которые выдвигают идеи, обычно приветствуют критику, если это разумные люди. Их может пугать только спокойная реакция как доказательство того, что их идеи никого особенно не взволновали. Я питаю надежду, что разум народа сведет на нет некоторые из наименее желательных тенденций индустриальной системы и тем самым опровергнет предсказания, основанные на этих тенденциях, и я рассчитываю также на полемику, которая подтвердит важное значение подобного изменения.

4

Есть еще одно соображение, побуждающее нас заглянуть в будущее, как бы это ни было трудно. Традиционной особенностью англо-американских экономических исследований является их резко выраженный нормативный характер, несмотря на то, что люди, стоящие на возвышенно-абстрактных научных позициях, постоянно порицают такой подход. Для того чтобы определить, можно ли принимать всерьез того или иного диагноста, ему следует задать вопрос: «Ну хорошо, что же Вы сделали бы в данном случае?» Я задавался главным образом целью описать особенности индустриальной системы. Но ограничиться только этим значило бы убедить большинство читателей в том, что представленное описание не очень-то уж полезно.

Больше того, некоторые практические проблемы немаловажного значения уже были подсказаны предшествующим изложением. Говорилось, например, о первостепенной роли техники в индустриальной системе и о ее специфической связи с развитием оружия немыслимой разрушительной силы и жестокости. Как же нам спастись от него? Возникает также проблема личности в индустриальной системе — системе, которая и в сфере производства и в сфере потребления требует подавления индивидуальности. Все мы привержены идее суверенитета и неприкосновенности человеческой личности, но как спасти человеческую личность, если это вообще можно сделать? Имеются, очевидно, такие области жизни — область ис-

кусства, например, — которым индустриальная система не благоприятствует. Невольно задумываешься и над тем, остается ли образование образованием, когда оно приковано к колеснице индустриальной системы. Наконец, существует проблема отношения индустриальной системы к свободе выражения идей и убеждений и к политическому плюрализму. Этот момент требует специального рассмотрения.

5

В течение почти всей истории человечества политические интересы и конфликты порождались экономическими интересами и конфликтами — в этом пункте сходятся такие мыслители, как Маркс и Альфред Маршалл, придерживавшиеся столь разных взглядов. Так было и в Соединенных Штатах, где политика отражала столкновение и взаимопроникновение интересов кредиторов и должников, производителей на внутренний рынок и на экспорт, города и деревни, потребителей и производителей, а главным образом и в классической форме — интересов капиталистического предпринимателя и рабочего класса.

Индустриальная система, как мы видели, в удивительной степени объединяет в себе и поглощает эти классовые интересы. Она достигает этого отчасти тем, что сводит к минимуму источники столкновения интересов, и отчасти используя вытекающую отсюда готовность к компромиссу для завоевания контроля над умами. В этом процессе цели индустриальной системы становятся целями всех, кто связан с нею, и тем самым — при их несколько более широком толковании — целями всего общества.

В прошлом самоанализ и критика экономической системы и ее целей могли иметь место в связи с наличием противоречия экономических интересов и обусловленных им политических разногласий; эти же факты служили толчком к такой критике. Капиталистический предприниматель (или профсоюзный лидер) редко обнаруживал способность к проницательной критике своей собственной персоны или своих собственных целей. Но в беседах со своими доверенными лицами, сторонниками, находившимися у него на содержании, учеными и подхалимами он бывал значительно менее сдержан, когда разговор касался тех, с кем он вел экономическую борьбу. И в расщелинах этого противоречия экономических интересов разрасталось также много ученых концепций. Если их выводы бывали неблагоприятны для одной стороны, то они пользовались полной поддержкой другой.

И вот возникает вопрос: если индустриальная система ликвидировала противоречие экономических интересов, то кладет ли она конец всякому исследованию целей общества? Служат ли ее методы контроля — управление рынком и поведением потребителей, отождествление ею своих целей с задачами общества и приспособление последних к собственным целям — также тому, чтобы свести к минимуму социальный самоанализ? Короче говоря, является ли индустриальная система по своей природе монолитной? И очень гуманной? В какой степени общество черпает силу из плюрализма

экономических интересов, который в свою очередь питает плюрализм политических суждений и общественной мысли?

Последние годы ознаменовались интересным и широко распространенным политическим явлением. Речь идет о недовольстве общепринятыми и санкционированными общественными взглядами, которое, хотя и не опирается на четкую платформу, особенно заметно среди студентов и интеллигентов. Эти взгляды независимо от того, поддерживаются ли они открытыми либералами или консерваторами, объявляются воззрениями «истэблишмент». Отвергаются (и в этом есть своя логика) не только экономические, социальные и политические взгляды элиты, но и характерная для нее одежда, обычная архитектура ее жилищ и даже мыло, средства ухода за волосами и другие предметы, производство которых является признанным мерилом преуспевания. Отказ от всех этих вещей демонстрируется раскольниками весьма наглядно. Следует ли считать подобные явления истинными контурами разногласий в обществе, в котором контуры предшествующих конфликтов были стерты? К этой группе вопросов я сейчас и перехожу с гораздо меньшей решимостью, чем к предыдущим главам.

Я начну в следующей главе с вопросов о ближайших последствиях и нуждах индустриальной системы. Затем я займусь более отдаленной перспективой. Но я позволю себе повторить еще раз, что выяснение того, куда индустриальная система идет, меня в целом интересует меньше, чем попытка дать пищу для размышлений о том, куда она уже пришла.

Глава XXIX

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ХОЛОДНАЯ ВОЙНА

Над каждым человеком висит ядерный дамоклов меч, который держится на тончайшей ниточке, способной в любой момент оборваться в результате случайности, просчета или безумия.

Джон Кеннеди

1

Почти каждый человек, получивший положительную оценку при проверке его умственных способностей, понимает, что сбыт товаров — управление спросом на отдельные товары — требует благопристойного обмана. Назначение большинства товаров общеизвестно — они утоляют голод, служат удовлетворению пристрастия к никотину или алкоголю, позволяют плестись в колонне автомашин в часы пик, способствуют пищеварению или

помогают убирать квартиру. Если быть правдивым, ничего (или почти ничего) важного о выполнении тем или иным продуктом этих обычных функций сказать не удается. Говорить явную ложь, как правило, нельзя. Но подделаться под истину, то есть несущественные или даже мнимые особенности продукта выдать за его исключительные достоинства, очень важно.

Трудно подвергать сомнению преимущества суровой правды, но некоторое отступление от истины может оказаться практически безобидным. Выше было отмечено, что только в стране, отличающейся сравнительным изобилием, существует возможность внушать людям, как им расходовать свои деньги. Когда у человека денег много, то не имеет большого значения, как их расходуешь. Ложные доводы, если они оказывают влияние на решения, не имеющие важного значения, очевидно, безвредны. И что более существенно — люди сами знают, что эти доводы не соответствуют истине. Дело в том, что современный человек подвергается воздействию большого объема информации, отличающейся разной степенью ненадежности. Вследствие этого он создает для себя систему поправочных коэффициентов, которую он, почти не задумываясь, применяет к различным источникам информации. Информация, полученная от друга или соседа, если только они не пользуются репутацией лжецов, считается надежной. Надежной считается и информация, полученная от учителя или ученого (касающаяся его предмета), а также от врача, за исключением предсказаний о последствиях переедания, алкоголя и табака да еще диагнозов о заболевании раком. Принято думать, что обычные историки в отличие от официальных историков и мемуаристов говорят правду. Большинство журналистов — тоже. К браминам и проповедникам, напоминающим о дне Страшного суда, относятся с серьезным недоверием, так же как и к политикам, разглагольствующим о нравственной чистоте, мире и разоружении. В отношении всех форм рекламы недоверие становится почти абсолютным. Даже ребенок, сидящий у телевизора, отмахивается от рекламных восхвалений полезной для здоровья и придающей вес в обществе каши на завтрак, называя это «коммерцией». Предполагается, что, за исключением продуктов, опасных для жизни, государство не должно настаивать на правдивости рекламы. Люди, возможно, станут рассчитывать на удачу и в таком случае не будут, как сейчас, автоматически прятаться за щит недоверия.

Неспособность завоевать доверие не уменьшает эффективности управления спросом на потребительские товары. Это управление предполагает создание в уме потребителя навязчивого образа продукта. В тех случаях, когда покупка не заслуживает особых размышлений, этот образ вызывает у потребителя более или менее автоматическую реакцию. Для создания этого образа явный вымысел может оказаться более полезным, чем малоубедительные доказательства.

2

Вымысел и фантазия играют важную роль и в отношениях между индустриальной системой и государством. Посредством внушения соответствующих представлений о положении, перспективах и задачах государства

или угрожающих ему опасностях индустриальная система в состоянии добиться реакции, отвечающей ее нуждам. Если удается внушить представление, что страна отстала в своем техническом развитии, тогда как во всем мире развитие техники служит главным показателем процветания нации, то это может обеспечить капиталовложения в научные исследования и конструкторские работы. Если это представление о стране, окруженной врагами, то оно повлечет за собой соответствующие капиталовложения в производство вооружений. Если же речь идет о том, что государственный контроль в стране угрожает свободе, то это вызовет сопротивление различным формам государственного регулирования.

Однако процесс формирования этих представлений значительно менее очевиден, чем процесс формирования потребительского спроса. Поэтому вера в них значительно глубже. Управление спросом на сигареты и мыло всегда носит оттенок добродушного цинизма: ведь не все, занятые этим делом, действительно убеждены, что употребление рекламируемых сигарет и мыла сулит долгую, счастливую или безоблачно мирную жизнь. Более часто они, вероятно, испытывают чувство профессионального удовлетворения от вносимого ими в свое дело элемента искусной мистификации. Только теоретическая защита общественной полезности рекламной индустрии прочно основывается на искренности. Но в отличие от рекламных ухищрений выдумки, касающиеся государства, воспринимаются очень серьезно. Люди, которые создают их или — что бывает более часто — бесконечно повторяют их, делают это с глубочайшей серьезностью. Они сами проникаются верой в то, что говорят. Плод своего воображения они считают не мысленным представлением о действительности, а самой действительностью. Любой намек на то, что это всего лишь фантазия, они готовы объявить безответственностью, эксцентричностью, а возможно, и подрывной деятельностью. В результате получается, что по сравнению с частными делами в государственных делах требуется гораздо большее усилие ума, чтобы под выдумками и фантазиями видеть выдумки и фантазии, несмотря на то, что и там и здесь (и по одним и тем же причинам) мы подвергаемся воздействию выдумок, служащих интересам индустриальной системы. Но поскольку в сфере государственных дел вследствие указанных обстоятельств обычные пружины недоверия не действуют, разоблачение фантазий и выдумок имеет здесь гораздо более важное значение.

3

Для стабилизации совокупного спроса индустриальная система, как мы видели, нуждается в существовании крупного государственного сектора. И мы видели, что планирование, осуществляемое этой системой, достигает высшего уровня развития, когда оно сочетается с современными военными поставками. На эти цели ассигнуются большие деньги. Утверждение таких ассигнований проходит согласно хорошо заведенному порядку. Для снижения военных расходов на 20% от президента США потребовалось бы гораздо больше усилий, чем для их увеличения на 20%. И нет ничего

легче, чем поддерживать военные расходы на установившемся уровне или, еще лучше, умеренно увеличивать их из года в год[1]. Но при этом требуется наличие такого представления о положении в мире, которое оправдывало бы и подводило бы разумные основания под испрашиваемые военные расходы.

Вот уже почти двадцать лет этим целям служит концепция холодной войны. Я ни на секунду не допускаю мысли о том, что она обязана своим происхождением только нуждам индустриальной системы.

Военное соперничество — это в основном соперничество в области техники, его решающей чертой является соперничество в совершенствовании оружия и военной техники, а также связанных с ними средств обороны.

Это соперничество имеет свои границы; оно развертывается в широких, но реальных рамках, поставленных расходами на военные цели. Но нужно сказать (хотя такое утверждение считается несколько опрометчивым), что в конечном счете оно является благотворным. Дело в том, что соперничество, если оно принимает активные формы, заводит в тупик — ни одна из сторон не в состоянии уничтожить другую, не понеся при этом неприемлемых потерь. И если обе стороны руководствуются разумом, то открытого столкновения не произойдет. Принято думать, что разоружение может серьезно нарушить равновесие в средствах взаимного уничтожения. Ибо если притязания безудержны, а честность отсутствует, то имеется опасность, что в процессе переговоров у одной из сторон будут обманным путем вырваны уступки, которые позволят другой стороне безнаказанно уничтожить ее. Соперничество в вооружениях считается более надежной вещью, и поэтому лишь немногие из тех, кто имеет отношение к вопросам разоружения, принимают всерьез возможность разоружения, хотя о нем и ведутся переговоры. Эти переговоры скорее ведутся для приличия. Они должны доказать, что гонка вооружений призвана выполнять задачи эффективного разоружения и не является самоцелью.

Все характерные особенности гонки вооружений строго диктуются необходимостью. При обычных военных конфликтах наступление мира влечет за собой резкое сокращение ассигнований на военные цели. Война же, ведущаяся без сражений, не таит в себе никакой опасности того, что борьба прекратится. Состязание в области техники по самой своей природе никогда не может считаться законченным. Безопасность требует поддержания технических нововведений на высоком уровне, хотя и не на высшем из возможных уровней, ибо некоторые вещи попросту слишком дороги. Устарелость техники в условиях соперничества в области техники означает

[1] «По укоренившейся традиции... считается, что законопроект, предусматривающий затрату миллиардов долларов на военную машину, должен стремительно промчаться через палату представителей и сенат в течение считаных часов, между тем как договор, способствующий делу мира, или программы помощи слаборазвитым странам... обеспечения прав всех наших граждан или... лучшей защиты интересов бедняков должны подвергаться скрупулезному изучению и обсуждению, исправлению и переработке в течение недель, а может быть, и месяцев». Из речи сенатора Гейларда Нельсона. Цит. по кн.: Dusch a J. Arms, Money and Politics. New York, 1965. P. 2.

почти то же самое, что истощение ресурсов на поле боя. Официального соглашения о прекращении состязания не может быть вследствие убеждения, что оно более опасно, чем само состязание. Когда-то война требовала набора в армию большой массы плохо оплачиваемых участников, которые больше всех подвергались опасностям и лишениям, связанным с военными действиями. Поэтому война наталкивалась (хотя отнюдь не везде) на сопротивление трудящихся масс. Холодная война подобной антипатии не вызывает. У современных профсоюзов и не хватает сил для борьбы за то, что выглядело бы как чисто интеллигентский отказ от прямой выгоды. Так что профсоюзы, в общем, тоже считают концепцию холодной войны приемлемой.

Даже то соображение, что гонка вооружений может в известный момент привести к истреблению всего живого, не считается решающим возражением. Речь идет в данном случае не о материальном благополучии, а о свободе. Свобода — это высшее благо, которым нельзя поступиться, чем бы это ни угрожало. «Я уверен в том, что огромное большинство американского народа с пылким негодованием отвергло бы... постыдное пораженчество, а поддержало бы лозунг: «Лучше быть мертвым, чем красным»[1]. Следовательно, гонка вооружений не может быть дискредитирована даже самыми неблагоприятными оценками ее последствий.

Влияние, которым пользовалась концепция холодной войны в Соединенных Штатах, не было все время одинаковым. В 50-х годах это влияние достигло, пожалуй, зенита. Тогдашний государственный секретарь Джон Фостер Даллес рассматривал признание концепции холодной войны не только как проявление социальных убеждений, но и как показатель религиозного рвения и нравственной устойчивости. Нельзя сказать, что это признание было целиком добровольным. Комиссии конгресса, другие государственные разведывательные органы, отделы кадров, а также частные администраторы из сферы кинопромышленности и массовых средств общения считали, что коль скоро борьба за свободу имеет столь важное значение, она должна быть обязательной. Несогласие или даже недостаточное рвение могли привести к увольнению с работы, другим экономическим санкциям или общественному остракизму. Эта обстановка весьма благоприятствовала гонке вооружений. Она велась энергично и даже самозабвенно. Началась одновременная и параллельная работа по совершенствованию многочисленных систем оружия, одни из которых были созданы в недрах военного ведомства, другие — фирмами, имевшими особо тесные связи с тем или иным родом войск. Помимо состязания с Советским Союзом, с новой силой разгорелось соперничество между отдельными родами войск. Слиянию и взаимному приспособлению интересов военных ведомств и промышленных корпораций способствовала практика мобилизации представителей промышленной техноструктуры для временной работы в аппарате министерства обороны (в 50-х годах этот срок службы

[1] Power T. Desiring for Survival. New York: Coward, 1964. P. 69.

составлял в среднем меньше года). В то время министры обороны воздерживались от вмешательства в решение вопросов второстепенного значения и в своих контактах с общественностью и законодательными органами фактически выполняли главным образом роль исполнителей. Тот факт, что гонка вооружений и лежащая в ее основе трактовка международных отношений частично порождены индустриальной системой, был с удивительной откровенностью признан президентом Эйзенхауэром. Незадолго до своего ухода с поста президента он отметил, что «сочетание огромной военной машины и крупной военной промышленности» является чем-то новым в американской истории, и призвал нацию «остерегаться опасности приобретения военно-промышленным комплексом бесконтрольного влияния независимо от того, стремится ли он сознательно к подобному влиянию или нет. Возможность зловещего роста этого опасного могущества существует и будет существовать... Мы ничего не должны принимать на веру».

4

И все же вопрос заключается в том, что именно не следует принимать на веру и как. Индустриальная система помогает внушать людям представление о непримиримом конфликте (и связанных с ним характерных явлениях), оправдывающее существование этой системы. Если это ей удается, то гонка вооружений представляется нормальной, естественной и неминуемой, равно как и базирующиеся на ней акции. Несогласие с ними выглядит эксцентричным и безответственным. В этом и заключается могущество системы, зависящее, скорее, от внушения и убеждения, чем от принудительной поддержки.

Однако многое из того, что считается достоверным, оказывается на поверку вымыслом. Если говорить о взаимоотношениях между Соединенными Штатами и Советским Союзом, то действительность заключается в том, что это две крупные промышленные страны. Обе они (на что имеется достаточно доказательств) при их весьма схожих экономических критериях успеха способны одновременно добиваться успехов. Их уделом является что угодно, но только не безысходный конфликт, что угодно, но только не игра с нулевой суммой, которая сейчас ведется.

Существует значительное и бесспорное различие в той роли, которую играют в этих двух системах политические деятели, писатели, работники искусства и ученые. Нельзя недооценивать различие, обусловленное первой поправкой к конституции США. Но едва ли можно с уверенностью утверждать, что различие в системах управления экономикой столь же велико. Обе системы подчиняются жестким требованиям, предъявляемым индустриализацией. Для обеих систем это означает необходимость планирования. И хотя каждая из них применяет свои особые методы обращения с человеческой личностью, планирование во всех случаях означает замену рыночного механизма контролем над ценами и экономическим поведением человека. Обе страны, разумеется, стремятся внушить веру в то, что спо-

собствует достижению целей индустриального механизма. Более очевидной является, таким образом, экономическая тенденция к конвергенции, а не различие, ведущее к непримиримому конфликту.

Равным образом недостаточно обоснованно представление, будто гонка вооружений является в конечном счете благотворной. В ней таится немалая угроза. Имеется постоянная опасность того, что некоторые правоверные люди примут близко к сердцу официальную версию о неминуемом конфликте и однажды спровоцируют роковое столкновение.

Нельзя также считать доказанным, что опасность согласованного разоружения более велика, чем опасность непрерывного соперничества в вооружениях, не дающего окончательного перевеса ни одной из сторон. Непонятно, почему с коммунистами можно заключать честные соглашения по всем вопросам, кроме вопроса о разоружении. Уничтожить навсегда цивилизованную жизнь исходя из недальновидного расчета, что в противном случае свобода может оказаться под угрозой, — это тоже неразумно. И те люди, которые были бы способны принять подобное решение, сами находятся в плену у некой системы верований. Они не свободные люди.

Знание того, что внушенные нам представления о политической действительности частично порождены нуждами индустриальной системы, само по себе крайне важно. Оно ведет к самоанализу и внимательному наблюдению, которыми мы в ином случае не занимались бы. По той же причине оно помогает нам уяснить себе, что часть наших воззрений на мир и политическую жизнь коренится не в наших умах, а в нуждах индустриальной системы.

Но требуется также сделать еще два шага. Один из них заключается в обеспечении такого положения, при котором критическая проверка официальных мнений считалась бы важной политической функцией. Второй шаг — это удовлетворение нужд индустриальной системы в области техники и планирования при помощи таких средств, которые не столь ужасны, как гонка вооружений.

5

В прошлом строгая критика ложных концепций, благоприятных для предпринимателя, была обеспечена тем, что у профсоюзов имелись противоположные денежные интересы. Если предприниматель стремился навязать обществу, в котором предприимчивость поощрялась, такие налоги, которые явно ложились на бедные слои населения, то можно было ожидать, что профсоюзы выступят с противоположной доктриной. Нет оснований надеяться, что они станут теперь выполнять аналогичную функцию в отношении ложных концепций, касающихся внешней политики. Ибо, не говоря уже об общем ослаблении их позиций, интересы профсоюзов в этой области слишком тесно смыкаются с интересами техноструктуры.

Надежду на критику официальных концепций, сочетающуюся с политической силой, которая позволяла бы сделать эту критику действенной, приходится связывать главным образом с сословием педагогов и ученых. В

прошлом отношение этих кругов к концепциям, отражавшим нужды индустриальной системы, было неопределенным. В таких экономических вопросах, как проблема контроля рынка над предприятием или проблема происхождения потребностей под углом зрения суверенитета личности, они были склонны, как мы видели, поддерживать мнения, служившие интересам индустриальной системы. В важных вопросах внешней политики эта тенденция была выражена менее четко. В ранний период холодной войны они почти полностью одобряли ее доктрину. Быстро увеличивалось число людей, посвятивших себя вопросам стратегии холодной войны и связанной с ней гонки вооружений. Теоретические вопросы стратегии устрашения, военной тактики, коалиций и экономической войны стали модными предметами исследований, размышлений и обучения в университетах. Самые изощренные из ученых подсчитывали приемлемые потери в случае ядерной войны и взвешивали, что сравнительно невыгоднее — потерять 40 или 80 миллионов убитыми. Университетские центры по изучению международных отношений, некогда занимавшиеся проблемами мира, стали заниматься вопросами холодной войны. Они поддерживали тесные отношения с военным ведомством; узкая привилегированная группа ученых периодически выполняла служебные обязанности в РЭНД. Ученые и инженеры имели аналогичные связи с военными органами или фирмами, работавшими на оборону. Можно было ожидать, что в результате отождествления и приспособления интересов сословие педагогов и ученых постепенно окажется в этой области примерно в таких же отношениях с государством, как и сама техноструктура. В таком случае была бы утрачена всякая надежда на существование воззрений, отличных от надуманных представлений, на которых покоится концепция холодной войны.

В целом этого не произошло. Более широкие круги педагогов и ученых не обнаружили большой восприимчивости к официальной идеологии холодной войны. Они, в общем, все заметнее проникались скептицизмом. И специалисты по холодной войне, имевшиеся в академической среде, оказывались в растущей изоляции. За тесную связь с официальными органами планирования войны эти ученые часто расплачивались тем, что навлекали на себя упрек в забвении принципов академической честности.

Для этого имелось много оснований. Ученые-естествоиспытатели по роду своих занятий могли особенно ясно видеть опасность гонки вооружений, включая возможность случайного развязывания открытого столкновения. Это по их инициативе, а не по инициативе университетских специалистов по международным отношениям или профессиональных дипломатов были предприняты шаги, приведшие к частичному запрещению ядерных испытаний. Они привели также к другим переговорам с Советским Союзом относительно контроля над вооружениями и разоружения.

Возникло всеобщее и все усиливавшееся сомнение в справедливости доктрины непримиримого конфликта, основанной на прямолинейном противопоставлении добра и зла.

В течение текущего десятилетия время от времени возникал конфликт между университетскими кругами и интеллигенцией, с одной стороны, и

государственным департаментом и дипломатическим корпусом — с другой. Версия об объединенном заговоре, в том виде, в каком она провозглашается в официальной доктрине холодной войны, требует автоматического противодействия любой инициативе коммунистов. Считается, что в противном случае это поощряло бы коммунистов на то, чтобы после использования одной возможности переходить к использованию другой. Такую установку широкие круги педагогов и ученых подвергли глубокому сомнению. Это обстоятельство, в общем, внушает надежду.

Сословие педагогов и ученых численно увеличивается и все больше проникается верой в свои силы; оно начинает сознавать, что внешняя политика базируется на ложных концепциях, источником которых отчасти являются нужды индустриальной системы; оно сознает, далее, что эта тенденция внутренне присуща системе; оно понимает, что единственным нейтрализующим средством может быть только критика и вмешательство со стороны ученых и педагогов и что это вмешательство не вопрос желания, а обязанность, диктуемая их положением в существующей экономической и политической системе. Учитывая все это, мы имеем основания ожидать, что вмешательство педагогов и ученых станет более эффективным. Ничто в наше время не имеет более важного значения.

6

В сфере международных отношений, особенно после наступления периода холодной войны, высокопоставленные государственные деятели все время больше старались поучать другие правительства, чем свое собственное. Государственные секретари, которые в своих отношениях с конгрессом часто бывали осторожны и почтительны, становились храбрыми и откровенными, когда указывали Советскому Союзу на его ошибки. Покойный Джон Фостер Даллес редко упускал возможность обратить внимание русских на достоинства свободы, необходимость соблюдения законности и на святость свободы слова. По отношению к сенатору Джозефу Маккарти он был более сдержан, хотя тот во многих случаях посягал на свободу слова и законные формы ее реализации и позволял себе вмешиваться в дела ведомства, подчиненного самому Даллесу. Дин Раек, осмотрительный в обращении с американскими критиками, особенно с теми, от которых можно было ожидать, что они будут настаивать на чрезмерном либерализме по отношению к Китаю, проявлял, напротив, смелость, когда порицал коммунистические державы за их недостатки. В самом деле, можно считать правилом американской внешней политики, что чем меньше шансов на то, что предлагаемый совет будет принят, тем настойчивее он навязывается. Когда руководящие работники государственного аппарата США обращают внимание конгресса на его ошибки, они проявляют больше сдержанности, чем в тех случаях, когда они делают выговор англичанам. Когда они указывают англичанам, как им поступать, они ведут себя гораздо осто-

рожнее, чем в тех случаях, когда адресуют советы французам. Менее всего они стесняются тогда, когда поучают Советский Союз и Китай, и в редком выступлении государственный секретарь не преминет указать их руководителям на допущенные ими ошибки и способы их исправления. Советский Союз и Китай склонны таким же образом поучать Соединенные Штаты. Реакция на эти консультации почти незаметна, но это не отбивает охоту к ним.

Бесспорно одно: холодная война содержит в себе элементы самоосуществляющегося пророчества, ибо она сама насаждала взаимное недоверие, которое является ее предпосылкой. Только в том случае, если мы осознаем ситуацию, можно будет питать надежду, что дела пойдут лучше.

Крайне важно также иметь ясное представление о том, что можно сделать наиболее легко при существующих нуждах индустриальной системы. Чтобы добиться прекращения гонки вооружений и устранения сопутствующих ей опасностей, надо идти скорее по линии наименьшего, а не наибольшего противодействия. В прошлом мы предлагали кальвинистские решения — и не двигались вперед. Будет лучше, если мы перейдем к католическим решениям — пусть они будут меньше тешить кальвинистскую душу, но зато помогут ей дольше продержаться на этом свете.

7

Согласно общепринятому мнению, как уже отмечалось, отказ от политики гонки вооружений не вызвал бы в США непреодолимых экономических трудностей. Сокращение военных расходов пришлось бы компенсировать увеличением других государственных расходов, или уменьшением налогов, или же, наконец, и тем и другим; потребовалось бы также оказать помощь тем, кто нуждался бы в переподготовке, переквалификации и переселении. Это были бы огромные, но осуществимые мероприятия. Участники традиционных дискуссий о разоружении, не преуменьшая масштабов требуемых действий, почти неизменно подчеркивают в заключение, насколько желательно было бы решить эту сложную задачу. Эти благочестивые надежды тоже до некоторой степени питаются слепой верой. Имея в виду необыкновенную разрушительную силу современного оружия, мы испытываем потребность уверить себя, что не зависим от его производства. Любой другой взгляд на экономику нас не устраивает. Вдобавок к этому старое марксистское положение гласит, что капиталистическая экономика страдает от внутренне присущей ей ограниченности рынка. Наряду с империалистической политикой одним из нейтрализующих средств являются военные расходы. Любой осторожный ученый стремится избежать упрека в том, что он, умышленно или неумышленно, служил целям коммунистической пропаганды. Больше того, одна из самых предусмотрительных заповедей холодной войны заключалась в том, что ни один ученый не вправе делать подобные вещи. Эта война была настолько серьезной, что правду, способную смущать умы, приходилось прятать за решетки из соображений государственной безопасности.

Но в действительности приведенное выше марксистское положение лишено оснований. Вопреки мнению Маркса рынок не ограничен; управление совокупным спросом, возможность которого Маркс не предвидел, может быть обеспечено разными видами государственных расходов.

В настоящее время имеется достаточно доказательств, что емкость рынка может быть увеличена, если это требуется для увеличения занятости или по другим соображениям. Военные расходы не являются единственным средством увеличения совокупного спроса.

Однако общепринятая трактовка проблемы разоружения порочна и в двух других отношениях, что также убедительно доказано современными исследованиями. Военные расходы не могут быть заменены частными расходами на потребление и капитальными вложениями, увеличение которых было бы стимулировано крупным снижением налогов. Регулирование совокупного спроса предполагает наличие значительного государственного сектора экономики. Только в этом случае личный подоходный налог и налог на корпорации будут достаточно велики, чтобы оказывать свое необходимое стабилизирующее влияние.

И хотя все расходы, будь то расходы на вооружение, на выплату пенсий по старости или на охрану воздушного пространства городов от загрязнения, увеличивают спрос, не все они играют одинаковую роль в деле развития техники. Военные расходы, как мы видели, весьма полезны в этом отношении. Они служат к тому же источником финансирования таких технических новшеств, которые могут оказаться полезными для производства продуктов гражданского назначения[1]. Фирмы, выпускающие гражданскую продукцию, могут позволить себе пойти на неприемлемый в ином случае риск, если они производят военную продукцию, выпуск которой почти не связан с риском. Фирма «Дженерал дайнэмикс» после упоминавшейся выше катастрофической неудачи с реактивными транспортными самолетами[2] и «Студебеккер корпорейшн» после потери ею автомобильного бизнеса[3] смогли уцелеть только благодаря крупным и (в случае со «Студебеккером») все увеличивающимся военным заказам. Индустриальная система не могла бы легко пожертвовать теми выгодами, которые приносит ей гонка вооружений. Простое увеличение потребительских расходов, обусловленное снижением налогов, или простое увеличение государственных расходов на жилищное строительство или на выплату пенсий не возместили бы эти потери. Резкое сокращение военного производства в

---

[1] Правда, ученые и инженеры все больше склоняются к тому мнению, что возможности гражданского применения военных исследований и конструкторских работ довольно ограниченны. «Из совокупных усилий, нацеленных в подавляющей степени на оборону, лишь немногие научные исследования и конструкторские работы имеют целью создание новых потребительских товаров, совершенствование машин, используемых при изготовлении таких товаров, или улучшение процесса производства этих машин» (из речи министра торговли Лютера Ходжеса). Цит. по кн.: Price D.K. The Scientific Estate. Cambridge. 1965. P. 40.

[2] См.: Smith R.A. New York, 1963. P. 63 и след.

[3] Значение военных заказов для спасения этой компании описано в работе: Ducsha J. Arms, Money and Politics. P. 16.

результате отказа от политики холодной войны явно противоречило бы нуждам индустриальной системы[1].

Однако удовлетворение этих нужд не предполагает обязательно гонку вооружений. Этой цели может служить все, что было бы примерно эквивалентно ей по масштабу и технической сложности. Таким образом, если бы вместо гонки вооружений соперничество с Советским Союзом было перенесено в более широкие области науки и техники, это в равной степени удовлетворяло бы нужды индустриальной системы при том непременном условии, что затраты на подобное состязание были бы достаточно велики.

8

Природа любого состязания такова, что вознаграждение, которое сулит выигрыш, не принимается в расчет. Превосходство над соперником или надежда на превосходство — достаточные стимулы для состязания, что в равной мере относится к футболу, шахматам, волокитству, деланию денег или научным достижениям. Поэтому соперничество в области науки и техники столь же способно развязать всю энергию человека, как и гонка вооружений. И хотя это соперничество, подобно спортивным соревнованиям, способно порождать изрядное взаимное недоброжелательство с точки зрения возможности катастрофы, отравления политической атмосферы и конечных последствий оно было бы гораздо благотворнее, чем гонка вооружений.

Ясно также, что мы уже несколько продвинулись по этому пути в наших отношениях с Советским Союзом. Соперничество в исследовании космического пространства в значительной мере — хотя и не полностью — лишено военных устремлений. Оно доказало, что способно вызвать в обеих странах страсть к соперничеству. Оно не таит в себе опасности катастрофы, за исключением катастрофы с участниками полетов. А по сравнению с прежним соперничеством в области трансокеанской авиации эта опасность невелика. Для удовлетворения нужд индустриальной системы соперничество в исследовании космического пространства является почти идеальным средством. Оно требует очень крупных затрат на сложную и тонкую технику. Оно предполагает то же высокоразвитое планирование, что и гонка вооружений, и тем самым служит для нее отличным заменителем.

В концепциях, отражающих нужды индустриальной системы, всячески пропагандируется необходимость соперничества в космосе. Считается, что для международного престижа Соединенных Штатов в высшей степени

[1] Последняя, напомним еще раз, не противодействовала бы подобной тенденции посредством открытой защиты холодной войны. Но наряду с военным ведомством индустриальная система является источником оценок и наметок, относящихся к разоружению и его последствиям. Эти наметки показывали бы влияние разоружения на развитие техники, на соответствующие явления в Советском Союзе, возможную реакцию Советского Союза и, в общем, влияние разоружения на национальную безопасность. Эти наметки стали бы рабочим материалом для тех, кто делает политику в вопросах разоружения, равно как и для Белого дома, бюджетного бюро и конгресса. Они отражали бы нужды индустриальной системы более эффективно, чем любая открытая защита.

важно, чтобы их аппараты первыми оказались на Луне, в других частях солнечной системы и в менее комфортабельных областях Вселенной.

Кое-кто был склонен усомниться в обоснованности этих представлений. Почему, собственно, исключительно важно, чтобы Соединенные Штаты первыми оказались на Сатурне? Потому, вероятно, что тамошняя величественная панорама будет иметь особую ценность? Разве наличный запас годных к обработке земель невелик? Разве нельзя найти более подходящее применение для средств, затрачиваемых на соперничество в космосе? Рационального ответа на эти вопросы не существует, как не существует рационального ответа на вопрос, почему согласованное разоружение более опасно, чем продолжение гонки вооружений. Истина в обоих случаях подчинена нужде и вере, соответствующей этой нужде. Но это не уменьшает ценности соперничества в космосе, ибо удовлетворение нужд индустриальной системы достигается в данном случае сравнительно безвредным, а не крайне опасным образом. То же самое можно сказать о соперничестве в широкой области теоретических научных исследований, в развитии скоростного наземного и воздушного транспорта, в изучении дна океанов и зон, расположенных под земной корой, в изменении климата к лучшему и худшему и во многом другом.

Индустриальная система связала свои интересы с гонкой вооружений не из особого пристрастия к ней и не потому, что она по природе своей кровожадна. Это скорее была та область, где она с наименьшими затруднениями могла доставать крупные суммы денег для финансирования своих плановых начинаний. И поскольку армии и пушки всегда находились в государственном секторе, государственные гарантии в этой области менее всего пахли социализмом. Но соперничество в космосе доказало, что государственные гарантии вне этой области тоже приемлемы.

Путь к спасению, возможный для двух великих индустриальных систем, теперь ясен. Вопрос о том, вступят ли они на этот путь, менее ясен. Требуется соглашение о приостановке и прекращении состязания в производстве смертоносного оружия. От этого, пожалуй, зависит спасение от гибели населения промышленных и непромышленных стран. Для того чтобы это усилие оказалось успешным, крайне важно осознать, что в прошлом действия часто базировались не на реальной действительности, а на ложных представлениях; крайне важно также знать их источники. Переговоры о разоружении должны теперь воплотиться в действия. Они не могут больше служить суррогатом действий.

Но достигнуть соглашения будет намного легче, если будет продолжаться, поощряться и расширяться соперничество в невоенных областях. Это соперничество — не роскошь. Оно служит удовлетворению нужд, внутренне присущих индустриальной системе при ее нынешней структуре. И взрывы чудовищной силы не являются его высшим проявлением.

Глава XXX

ДРУГИЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ

Впервые после своего сотворения человек столкнется с ...постоянной проблемой — как использовать свою свободу от угнетающих экономических забот, чем занять досуг, который обеспечат ему наука и получаемые им проценты, чтобы жить разумно, приятно и хорошо.

Джон Мейнард Кейнс

Мы не должны стать жертвой наиболее рьяных защитников эстетических идеалов, лишенных чувства экономической реальности.

Фред Хартли
(президент «Юнион Ойл компани»)

1

Индустриальная система солидаризуется с целями общества. И она приспосабливает их к своим нуждам. Это приспособление не было бы столь успешным, если бы люди, из которых состоит общество, действительно знали, какие силы управляют ими. Индустриальная система достигает своей цели благодаря тому, что задачи, отражающие ее нужды — эффективное производство материальных благ, неуклонное увеличение их выпуска и потребления, резко выраженное предпочтение, отдаваемое материальным благам по сравнению с досугом, безграничная приверженность техническим изменениям, свобода действий для техноструктуры, обеспечение достаточного числа обученных и образованных работников, — она увязывает с общественными добродетелями и гуманной просвещенностью. Принято думать, что эти задачи не вытекают из условий окружающей нас среды, а коренятся в свойствах человеческой личности. Верить в это — значит придерживаться разумного и трезвого взгляда на человечество, а подвергать сомнению — значит рисковать навлечь на себя репутацию чудака и аскета.

Точнее говоря, так было раньше. Мало есть занятий, столь же привлекательных, как предаваться размышлениям о новизне или оригинальности собственной точки зрения. И действительно, в последнее время общепризнанные экономические и социальные задачи упорно подвергались сомнению. Это особенно относится к экономическим ценностям. Четко обозначились настроения отчужденности среди молодежи. Они проявлялись в демонстративном отказе от общепринятых взглядов на труд, карьеру, одежду и внешнюю политику. Но это недовольство наблюдалось не только среди молодежи. Оно было распространено и среди широких кругов педагогов и ученых. Оно даже захватило крупные филантропические организации, где дело дошло до субсидирования работ специальных групп, со-

зданных в свое время для критической проверки целей и задач общества. Подобная ревизия неизменно и безоговорочно подтверждала задачи, которые служат удовлетворению потребностей индустриальной системы[1].

В этой книге, надеюсь, были вскрыты важные социальные и экономические причины недовольства. В ней была также выяснена природа тех сил, которые держат нас в плену. Как же, спрашивается, от них освободиться?

Прилежный и чуткий читатель уже сделал наиболее важный шаг. Ибо знание того, какие силы сковывают нас, — это первый шаг на пути к свободе. А второй заключается в выработке ясного представления о тех задачах, которые индустриальная система не решает или не способна решить и значение которых она вследствие этой неспособности стремится преуменьшить.

Следующий шаг, не менее важный, — это определение механизма, способного утвердить значение тех областей жизни, которым индустриальная система не уделяет внимания, и оградить их от полного подчинения этой системе. Проще говоря, необходима некая политическая сила, способная осуществить те задачи, которые индустриальная система игнорирует или, возможно, считает маловажными. Эти вопросы будут рассмотрены в следующих разделах.

2

Индустриальная система вообще игнорирует или считает несущественными те услуги государства, которые не связаны тесным образом с ее нуждами. Национальная оборона, поддержка научных исследований и конструкторских работ, такие побочные нужды индустриальной системы, как строительство автострад и развитие воздушного транспорта, — все это пользуется вниманием и заботой. То же относится к образованию. С течением времени государственная поддержка образования начинает отражать не только нужды индустриальной системы, но и возросший политический вес сословия педагогов и ученых. Когда деятели образования преследуют политические цели, они отличаются от других только тем, что в состоянии внушить представление об исключительной чистоте своих побудительных мотивов.

Услуги государства, не связанные непосредственно с нуждами индустриальной системы, пользуются гораздо меньшей благосклонностью. Здесь действуют два обстоятельства. Учреждения, оказывающие услуги, в которых индустриальная система не нуждается, но от оказания которых государство не может уклониться, страдают от пренебрежительного к ним отношения. Мылу и зубному порошку индустриальная система приписывает в рекламе, посредством которой она управляет спросом, важное значение.

[1] Ср.: Prospects for America, The Rockefeller Panel Reports. New York, 1961; а также «Goals for Americans. The Report of the President's Commission on National Goals». New York, 1960.

А государственные клиники, способные больше сделать для охраны здоровья, не пользуются подобной поддержкой. И это, естественно, отрицательно сказывается на них. Имеются и такие отрасли государственной деятельности, которые неблагоприятны для индустриальной системы или для открыто признаваемых ею целей и предоставленных ей привилегий. Они наталкиваются на явное сопротивление индустриальной системы. Оба отмеченных обстоятельства требуют разъяснения.

Такие услуги государства, как забота о больных и престарелых, о физически или психически неполноценных людях, услуги системы здравоохранения в целом, создание парков и зон отдыха, уборка мусора, возведение зданий общественного пользования, оказание помощи людям, впавшим в нищету, и многие другие услуги не имеют для индустриальной системы особого значения. И когда дело доходит до финансирования, эти услуги вступают в соперничество с потребностями, порожденными властным контролем индустриальной системы над поведением потребителя. В результате госпиталям приходится туго в борьбе с автомобилями за государственные средства. Расходы на стадионы не выдерживают соперничества с расходами на цветное телевидение. И так далее.

Общественное мнение удалось в значительной мере (хотя и не полностью) приспособить к этому различному подходу. Поскольку речь идет о частном лице, добродетель заключается, по общему мнению, в том, чтобы больше производить и получать за это больше денег. Что же касается государства, то добродетель все еще, в общем, приписывается не тем политикам, которые предлагают сделать больше при тех же затратах, а тем, кто предлагает сделать больше при меньших затратах. И до сих пор еще слышны голоса тех, кто желает, чтобы государство меньше делало и меньше тратило. Особенно «приспособившиеся» теоретики до сих пор считают, что государство должно свести свои услуги к минимуму. Поступая иначе, оно, дескать, ущемляет право отдельного человека делать выбор между покупками.

Теория, таким образом, оправдывает внутренне присущую экономике тенденцию к созданию постоянного несоответствия между товарами и услугами, поставляемыми индустриальной системой, и теми из поставляемых государством товаров и услуг, которые не служат удовлетворению потребностей индустриальной системы. Но об этом я подробно писал в другом месте[1]. И хотя нет таких взглядов, с которыми было бы столь же приятно во всем соглашаться, как со своими собственными, я не поддамся этому соблазну.

От фактов пренебрежительного отношения к государственным услугам я перехожу теперь к фактам гораздо более энергичного сопротивления, вызываемого тем, что государству приходится иметь дело с такими задачами, которые чужды или враждебны индустриальной системе.

[1] См. кн. «Общество изобилия».

3

За пределами сферы товаров и услуг (кто бы их ни поставлял) и спроса на них (пусть только внушаемого) находится еще один мир — мир эстетических запросов и переживаний. Он обслуживается не заводами и инженерами, а в той или иной форме работниками искусства. Умение наслаждаться эстетическими ценностями требует известной тренировки; оно изначально свойственно человеческой душе не в большей мере, чем умение получать удовольствие от виски.

Эстетические интересы и переживания когда-то составляли очень важную сторону человеческой жизни — невообразимо важную, если исходить из критериев индустриальной системы. Каждое лето путешественники из США и промышленных городов Европы и Японии отправляются осматривать остатки допромышленной цивилизации. Ибо такие города, как Афины, Флоренция, Венеция, Севилья, Агра, Киото и Самарканд, хотя они и были страшно бедны по сравнению с нынешними Дюссельдорфом, Нагоей, Дагенхеймом, Флинтом или Магнитогорском, таят в себе гораздо более широкие возможности эстетических наслаждений. Поэтому ни один город, возникший в эпоху индустриализации, не может ни в малейшей степени соперничать с ними в художественном отношении. И действительно, путешественники, интересующиеся главным образом эстетическими ценностями, не посещают крупных промышленных городов и вообще посещают очень мало таких городов, архитектурный облик и планировка которых определились после того, как Адам Смит в 1776 г. опубликовал свою книгу «Богатство народов».

Одной из причин недовольства индустриальной системой являются соображения эстетического порядка. Это объясняется тем, что эстетические достижения недоступны индустриальной системе и в значительной мере находятся в противоречии с ней. Не было бы особой нужды подчеркивать это противоречие, если бы защитники индустриальной системы постоянно не твердили, что его не существует.

Указанное противоречие отчасти обусловлено расхождением целей, а также тем, что эстетические задачи недоступны техноструктуре, или, говоря другими словами, она не может их разделять. Следовательно, если бы эти задачи решительно навязывались техноструктуре, то она рассматривала бы их в качестве помехи.

Приведем наглядный пример. Если бы эстетические задачи решительно отстаивались, то это сказалось бы на географическом размещении промышленных предприятий. Они находились бы не там, где они наиболее производительны, а там, где они меньше всего оскорбляют наш взор. Применяемая ими технология тоже находилась бы под контролем, включая борьбу с распространяемым ими зловонием и со спуском отходов в реки, озера и почву. Это означало бы повышение издержек, сокращение объема производства или то и другое одновременно. Соответствующие требова-

ния предъявлялись бы и к продукции промышленных предприятий, скажем к форме, количеству и конструкции автомобилей, с тем чтобы они были совместимы с привлекательной панорамой города и чтобы население города могло дышать приятным, безвредным воздухом.

Подобные ограничения были бы стеснительны. Теории индустриальной системы не допускают самой постановки вопроса о том, является ли рост или повышение эффективности производства того или иного продукта благом или нет. Считается, что оно по самой природе вещей является благом.

С эстетической точки зрения следовало бы отвергнуть проекты сооружения линий электропередачи, тянущихся над полями и лесами, строительства электростанций на берегах естественных водоемов или на территории национальных парков, автострад, пересекающих городские площади, открытых угольных карьеров на девственных склонах гор, универмагов вблизи старинных скверов, а также скоростных авиалиний, нарушающих царствующую внизу тишину. Многие из этих проектов, которые основаны на приоритете промышленных нужд, действительно оспаривались из эстетических соображений. Но эта борьба носит скорее не постоянный, а эпизодический и случайный характер, и бремя доказательств всей тяжестью ложится на тех, кто отстаивает приоритет эстетических требований. Если экономическая выгода — положительное влияние на объем производства, доход и издержки — ясна, то она, как правило, имеет решающее значение. Эстетические соображения обычно учитываются только в том случае, если доказано, что в долговременной перспективе они способны принести экономическую выгоду.

Если бы приоритет отдавался эстетическим задачам, то их настойчивая защита была бы нормальным явлением и все исходили бы из предпосылки, что соображения экономической эффективности должны играть второстепенную роль. Это уж совсем не устраивало бы индустриальную систему.

Настойчивая защита эстетических задач означала бы также серьезное вмешательство в управление поведением потребителя. Многие формы контроля над потребителем требуют крикливых контрастов, оскорбляющих эстетические чувства. Рекламный щит, приятно сливающийся с окружающим ландшафтом, мало чего стоит; он должен резко контрастировать с тем, что его окружает. Только действуя на нервы, он становится средством привлечения внимания. Те же принципы сознательного диссонанса еще ярче проявляются в коммерческом телевидении и радиовещании. Они характерны также для конструкции и упаковки многих промышленных товаров. К тому же имеются попытки провозгласить эту кричащую безвкусицу одной из социальных задач. Любопытную защиту эти методы находят в утверждении, что благодаря им «потребитель получает то, что ему хочется». Если б он не одобрял их, то не стал бы реагировать. Человек, который упал замертво, потому что его ударили топором по голове, тоже, очевидно, подтверждает своей реакцией, что это именно то, к чему он стремился.

4

Между индустриальной системой и сферой искусства имеется еще одно, более фундаментальное противоречие. Индустриальная система, как мы достаточно убедились, настоятельно нуждается в организации. Крупицы знания, каждая из которых принадлежит отдельному человеку, при их соединении приводят к результату, далеко выходящему за пределы возможностей отдельного участника общего дела. Но если такой образ действия великолепно оправдывает себя в области совершенствования техники и на тех уровнях научных исследований, которые меньше других требуют вдохновения, то в искусстве он неприемлем. Художника не загонишь в упряжку. Величайшие достижения промышленности вопреки распространенным легендам появились на свет в результате усилий коллективов. Иначе обстоит дело с величайшими произведениями живописи, скульптуры или музыки. Художник, очевидно, является существом общественным в большей степени, чем принято считать. Примечательно, что он в действительности обычно избегает той мучительной изоляции, которая, по общему мнению, является уделом глубоко творческой личности. Склонность к общению с другими людьми и к семейной жизни проявляется у художника не менее живо, чем у бухгалтера, инженера и крупного администратора. Но стоящую перед ним творческую задачу он не делит ни с кем другим. Он не способен работать в коллективе и с коллективом. Вот основная причина того, почему выдающиеся технические и производственные достижения индустриальной системы столь часто сочетаются с банальным или даже отвратительным внешним оформлением.

Так как сфера эстетических ценностей находится вне пределов, легко досягаемых для индустриальной системы, представители этой системы склонны, естественно, утверждать, что она не имеет важного значения. Юнцы, не любящие латыни, экономисты, не любящие математики, и мужчины, не любящие женщин, обнаруживают точно такую же склонность.

Но это не все. Поддержка и покровительство, в которых нуждается мир искусства, определяют новую роль государства. Индустриальная система, поскольку она служит помехой развитию искусства, к этой роли не причастна. Некоторые аспекты этой роли уже были обозначены. Там, где существует противоречие между промышленными нуждами и эстетическими требованиями, именно государство должно встать на защиту последних. Только оно в состоянии оградить поля и леса от линий электропередачи, от лиц, стремящихся превратить их в площадки для рекламных щитов, от лесопромышленников, шахтовладельцев и очень часто от хищников, действующих от его же имени. Только государство может постановить, что некоторые формы использования предметов потребления несовместимы с эстетическими требованиями; превосходным прецедентом для этого могло бы стать запрещение автомобильного движения в деловой части крупных городов. Только государство может оградить радиослушателей и телезрителей от пестрой безвкусицы либо дать им возможность слушать другие передачи, свободные от этого порока. И если бы предпочтение было отдано эстетическим критериям, то от государства требовали

бы, чтобы оно выступало в их защиту не эпизодически и не в виде реакции на исключительные случаи оскорбления эстетических чувств, как это происходит теперь. Государству пришлось бы это делать постоянно и как нечто само собой разумеющееся и выступать в качестве защитника таких целей, которые включали бы в себя эстетические соображения как важный составной элемент. Следует добавить, что подобные цели достигались бы обычно за счет некоторого ослабления промышленной экспансии, то есть в ущерб экономическому росту. Поневоле испытываешь известные колебания, когда приходится утверждать, что ради Прекрасного стоит пожертвовать некоторой долей прироста валового национального продукта; это показывает, насколько успешно удалось приспособить наши убеждения к нуждам индустриальной системы.

5

Но роль государства по отношению к сфере художественной деятельности не исчерпывается одной защитой: оно не только ограждает, но и утверждает. Несмотря на то что произведение искусства является формой самовыражения отдельной личности, важные отрасли искусства могут процветать только в рамках некоего организующего начала. Это условие должно обеспечиваться государством. Говоря конкретнее, живопись, скульптура и музыка, которые не находятся в сфере внимания индустриальной системы, чувствуют себя довольно хорошо под покровительством, которое им оказывает государство. Людей необходимо учить понимать искусство и наслаждаться им. (В соответствии с общим характером системы расходы на эти цели считаются гораздо менее важной формой использования средств, отпускаемых на нужды образования, чем расходы на обучение естественным наукам, математике и техническим наукам.) Но хотя государство может в порядке поощрения сделать многое, его роль в этом отношении не является решающей.

Решающая роль принадлежит государству в области архитектуры и градостроительства. Искусство — это одно из проявлений порядка. И оно является первой жертвой беспорядка. Флоренция, Севилья, Блумсбери и Джорджтаун прекрасны потому, что в этих городах каждая часть гармонирует с целым. Современная автострада, расползающиеся во все стороны окраины любого крупного города, дорога, ведущая в город из любого аэропорта, отвратительны потому, что здесь ни одна часть не связана с общим планом. Эта гармония редко достигается — если вообще когда-нибудь достигается — без соответствующей регламентации; она всегда должна навязываться государством или общественностью.

Удачное в архитектурном отношении сооружение также в большинстве случаев проигрывает, если оно не находится в подобающем обрамлении. Тадж-Махал* потерял бы многое из своего царственного изящества, если

* Тадж-Махал — величественная усыпальница, построенная в 1632—1650 гг. в Агре (Индия) — столице Великих Моголов. Ее часто называют «жемчужиной Индии». — *Прим. перев.*

бы он был окружен современными станциями обслуживания автомобилей. А ведь такая судьба постигла не одно выдающееся современное здание. Париж XIX в. был обязан своим величием не великолепию отдельных зданий, а удачной общей планировке.

Существует, далее, много произведений архитектуры, которые всегда нуждаются в покровительстве государства. Государство — естественный заказчик выдающихся зданий, интересных памятников, приятных парков и фонтанов, красивых скверов, взлетающих ввысь башен и роскошных фасадов. Только тогда, когда народы стали очень богаты и индустриальная система сделала экономический рост целью жизни, мы перестали считать, что такое покровительство является подобающей функцией государства. Сплошь и рядом мы слышим заявления, что государство не может себе этого позволить.

6

Было бы легкомысленно утверждать, что власти Соединенных Штатов — администрация городов, штатов и федеральное правительство — надежно охраняют эстетические интересы граждан. Весьма похоже на то, что политические деятели питают особое пристрастие к безвкусице. Те из них, которые лично не отдают ей предпочтения, обычно отстаивают ее как уступку общераспространенному стандарту. Человечество, правда, больше в долгу перед государственной архитектурой, чем перед частной, но вместе с тем оно больше обязано вкусу одаренных деспотов — Шах-Джехана*, Козимо и Лоренцо**, Петра Великого и Людовика XIV, — чем вкусу поборников демократии. Один из упреков, который мы вправе предъявить современным демократическим правительствам по поводу их практики поощрения изящных искусств, заключается в том, что они обычно проявляют сильное пристрастие к тому, что скверно.

Все это бесспорно. Но все же никто, кроме государства, не может утвердить приоритет эстетических требований и обеспечить общие условия, необходимые для успешной деятельности работников искусства. Те, кто на основании ошибок, допускаемых в этой области, приходит к выводу, что государство должно отказаться от всяких забот об искусстве, отвергают тем самым приоритет эстетических ценностей. Они становятся защитниками окружающего нас беспорядка.

Ибо даже в том случае, когда государство осуществляет несовершенный в эстетическом отношении контроль над окружающей средой, результат все же лучше, чем при полном отсутствии контроля. В конце 20-х и начале 30-х годов планировщики и архитекторы Вашингтона снесли все строения на участке, расположенном между Пенсильвания-авеню и Кон-

* Шах-Джехан (год рождения неизвестен, умер в 1666 г.) — правитель Индии из династии Великих Моголов. Во время его правления были воздвигнуты знаменитые архитектурные сооружения — Джами-Масджид в Дели, Тадж-Махал в Агре. — *Прим. перев.*

** Козимо Медичи (1389—1464) и Лоренцо Медичи (1449—1492) — правители Флоренции. Из наиболее известных архитектурных сооружений, созданных в годы их правления, можно назвать капеллу Пацци, палаццо Рикардо и палаццо Руччелан. — *Прим. перев.*

ститьюшн-авеню, чтобы возвести обширный блок зданий, названный «федеральным треугольником». «Треугольник» не свидетельствует о богатом воображении его создателей, не блещет оригинальностью и претенциозен. Специалисты справедливо осуждают его. Но все же он гораздо лучше прежнего беспорядочного нагромождения зданий. Своим общим видом он вызывает восхищение по сравнению с теми частями города, где подобные усилия никогда не предпринимались.

Можно ожидать, что в будущем государство станет уделять больше внимания эстетической сфере жизни, чем в недавнем прошлом, ибо это будет признано делом первостепенной государственной важности. То, что мы делаем, как бы спохватившись, редко получается хорошо. Хороших результатов можно ожидать тогда, когда задача рассматривается как нечто такое, что имеет решающее значение. Хочется надеяться, что сословие педагогов и ученых по мере роста его силы и влияния будет поощрять и внедрять в практику более строгие эстетические требования. Ничто другое не могло бы служить лучшим оправданием для его вторжения в общественную жизнь.

7

Так уж повелось, что политические деятели, домогающиеся переизбрания после окончания срока пребывания на выборном посту, считают мерилом своих заслуг уровень материального преуспевания избирателей по сравнению с тем временем, когда они только приступали к исполнению обязанностей. Если этот уровень выше, то в случае отсутствия явных улик, говорящих о воровстве, они полагают, что имеют достаточные основания претендовать на переизбрание. От этой проверки трудно было уклониться государственным служащим, занимающим самые мелкие должности. Всех их, смышленых и тупых, прилежных и ленивых, несет на себе поток возрастающей продукции, хотя к росту производства их усилия, как правило, никакого отношения не имеют.

Эстетический критерий влечет за собой новую и гораздо более строгую проверку. Это означает, что мэры, срок пребывания которых в городской ратуше подходит к концу, губернаторы в столицах штатов, президенты в Белом доме, премьер-министры на Даунинг-стрит, 10, должны будут отчитываться, оставляют ли они свой город, штат или страну более красивыми, чем раньше. Эта проверка будет не столь легкой. Немногие в нашем веке (а может быть, и никто) выдержали бы ее с честью. А это служит еще одним основанием для утверждений, что эстетический критерий не имеет значения. Никому не нравится экзамен, на котором он наверняка провалится. Но именно эстетический критерий прогрессивная общественность будет со временем применять в гораздо большей степени, чем слишком легкую проверку, основанную на производственных достижениях.

Глава XXXI

ПРОБЕЛЫ В ПЛАНИРОВАНИИ

1

Творческие потенции индустриальной системы заключены в организованном использовании капитала и техники. Оно стало возможным, как мы убедились, благодаря широкой замене рынка планированием. Все выдающиеся свершения индустриальной системы являются результатом планирования: наши летательные аппараты не устремлялись бы к Луне (и даже не особенно часто в Лос-Анджелес), если бы их создание зависело от рыночных стимулов. В равной мере это относится к другим услугам, удобствам и продуктам, поставляемым индустриальной системой, — от телефонной связи до комфортабельных легковых автомобилей и зубной пасты. Во всех случаях речь идет о тщательном планировании выпуска продукции, тщательном контроле над ценами, тщательных расчетах, направленных на то, чтобы продукция в максимально возможной степени соответствовала спросу потребителей и чтобы необходимые для производства компоненты — рабочая сила, сырье и материалы, машины — могли быть приобретены в требуемом объеме, по заранее установленным ценам и в должные сроки. Предоставить решение всех этих проблем рынку — это с точки зрения тех, кого это главным образом касается, все равно что предоставить решение слепому случаю.

Однако в надуманной теории, объясняющей функционирование современной экономической системы, дело выглядит, как мы видели, совершенно иначе. Эта теория приписывает все заслуги рынку, обладающему непостижимой силой. На то, чтобы внушить это представление, тратятся большие, дорогостоящие, хотя и не во всем успешные педагогические усилия. Один лишь рынок стимулирует и регулирует экономическую деятельность. На свете имеются маловеры, которые не хотят полагаться на бога. Но вместе с тем существует глубокое убеждение, что на рынок полагаться можно. Общество, которое поступает таким образом, не может уклониться от правильного пути.

Эта вера сама по себе вызывает сомнения, не говоря уже о том, что ее невозможно согласовать с практикой индустриальной системы. Во всех других областях, относящихся к хозяйственной деятельности, господствует глубоко рациональный и детерминированный подход. Вере и надежде здесь отводится как можно меньше места. Несмотря на это, нас уверяют, что в решающей области, связанной с важными решениями по поводу того, какие продукты производить, сколько производить и по каким ценам, рациональный подход уступает место безличному волшебству рынка. Это так же неправдоподобно, как и неверно. Но эти представления все еще претендуют на признание.

Одним из последствий подобных представлений является множество материальных неудобств. Индустриальная система выполняет свою задачу

со знанием дела. Вот почему она стремится превратить умелое производство товаров в исключительную цель общества и в единственный показатель его достижений. Но индустриальная система по многим причинам выполняет не все требуемые задачи. Поскольку бытует мнение, что в основе функционирования индустриальной системы лежит механизм рынка, а не присущие ей орудия планирования спроса и предложения, принято, естественно, считать, что рынок будет творить непланируемые чудеса и в тех отраслях, где индустриальная система не властвует.

В довольно обширной области, лежащей за пределами индустриальной системы — в мире мелких розничных торговцев, владельцев ремонтных мастерских, независимых ремесленников, парикмахеров, огородников, — рынок функционирует удовлетворительно или хорошо. Но существуют такие продукты и услуги (а иные из них доставляют величайшие удобства или крайне необходимы), которые не могут быть вызваны к жизни рынком. Общество сознает, что в этих областях рынок отказывается служить. Но так как обычно принято считать, что рынок успешно решает все задачи, планирование в этих областях представляется анормальным. За него берутся без энтузиазма и с таким чувством, будто его применение означает измену принципу. При этом игнорируют многое из того, что необходимо для эффективного планирования. В результате соответствующие задачи выполняются плохо, что влечет за собой неудобства для широких слоев населения или еще худшие последствия. Если бы было признано, что эти задачи требуют планирования и что в условиях, когда экономика в значительной мере планируется, они остались вне планирования, то не было бы колебаний или надобности специально доказывать целесообразность применения всех необходимых инструментов планирования. И задачи выполнялись бы гораздо лучше.

Эти отвлеченные рассуждения можно сейчас облечь в живую плоть конкретных примеров.

2

Наиболее наглядным примером может служить наземный пассажирский транспорт — городской и междугородный. Опыт показывает, что должна существовать одна корпорация (то есть один плановый орган), охватывающая города целого района страны, включая междугородные и межрайонные трассы. Местные транспортные системы были бы в таком случае реконструированы применительно к междугородной и межрайонной системе с учетом совместного использования железнодорожного полотна, узловых и сортировочных станций и других устройств и сооружений. При планировании роста системы учитывались бы все факторы, включая капиталовложения, которые требуются для различных частей системы и на различных стадиях ее роста. При установлении платы за проезд планирующая организация подобного масштаба и мощи была бы в значительной мере свободна от влияния и давления местных властей. Другими словами, цены полностью или в значительной степени находились бы под ее

плановым контролем. В делах, связанных с управлением спросом на ее услуги, то есть его поощрением, она могла бы успешно бороться с автомобильной промышленностью и авиалиниями. Она могла бы успешно конкурировать с автомобильной промышленностью и фирмами, обслуживающими автодороги, в части получения поддержки от государства, если бы расходы и риск оказались для нее чрезмерными. Она могла бы при этом ссылаться на соображения военной необходимости, как это сделали автомобильная промышленность и фирмы, обслуживающие автодороги, в отношении дорожной сети, связывающей между собой отдельные штаты. Ссылаясь на ту же военную необходимость, она могла бы добиваться от государства поддержки своих мероприятий по совершенствованию техники. Это в известной степени поставило бы ее в равные условия с гражданской авиацией, которая за последние тридцать лет получила многомиллиардные субсидии в виде специальных ассигнований на создание военных самолетов (которые в конечном счете могут использоваться и для пассажирских перевозок), а также на создание и установку навигационных устройств. При успешной работе эта планирующая организация имела бы внутренние источники капитала в виде прибыли. Это избавляло бы ее от мелочной опеки местных органов власти или других финансирующих учреждений. Она имела бы возможность самостоятельно решать вопросы экономического роста и технических нововведений и была бы склонна измерять свои успехи умением справляться с подобными задачами. Ее размеры и способность внедрять технические новшества, включая средства автоматизации, давали бы ей преимущества при переговорах с профсоюзом. И не последнее значение имело бы то обстоятельство, что подобная организация обладала бы развитой техноструктурой, в которой групповые решения заменили бы капризы, возможные при единоличном принятии решений.

На деле же все обстоит не так. Местные транспортные системы развивались под покровительством местных властей и частных лиц и являются объектами соответствующего политического влияния и регулирования. Железные дороги подчиняются иной системе регулирования и следовали в своем развитии своим собственным, довольно своеобразным путем[1]. Каждое звено железнодорожной системы поставляло лишь частицу совокуп-

[1] Большинство американских железных дорог развивалось иначе, чем фирмы сходного размера, функционирующие в рамках индустриальной системы. Они не обладают столь же развитой техноструктурой; на протяжении почти всей своей истории они не обнаруживали такой же динамичности; у них не было аналогичного умения контролировать цены, спрос на свои услуги, предложение труда и капитала и другие условия, необходимые для успешного планирования. Регламентация, запреты в части слияния предприятий, отсутствие специализации и издавна характерное для железных дорог шаблонное управление, опутанное бюрократическими формальностями, недостаточное стремление к техническим новшествам и совершенствованию дела — все эти обстоятельства послужили причинами отмеченной особенности развития железных дорог. В Японии, Франции, Канаде и других странах, где существовала единая железнодорожная сеть или одна-две господствующие железнодорожные организации, железные дороги обладали более полным контролем над условиями, необходимыми для планирования, и их относительные достижения и шансы на успех были гораздо выше.

ных услуг по перемещению людей из одной местности в другую, из одного района в другой; ни одно из них, следовательно, не могло планировать эти услуги в целом. Ни одно из них не имело значительной власти над ценами, использованием услуг, предложением капитала и предложением труда. В отрасли, нуждающейся в планировании, не имелось ни одного из условий, необходимых для его осуществления. Не удивительно, что результаты были в высшей степени неудовлетворительными.

3

Всякое сравнение неточно, но все же интересно будет проследить развитие телефонной связи, которое шло иным путем. Эта отрасль использует старую форму электронной связи. Как и в области железнодорожного и городского транспорта, технический поиск щедро субсидировался здесь государством из военных соображений. Но в телефонной индустрии одна гигантская корпорация планировала все дела, связанные с задачами этой отрасли. Она охватывала как местную, так и дальнюю телефонную связь, Она имела возможность осуществлять новые технические идеи, а также добиваться поддержки этих новшеств государством, если они могли быть использованы для военных нужд, что обычно и имело место. Благодаря крупному масштабу своей деятельности «Америкен телефон энд телеграф компани» располагала весьма значительной властью в деле установления тарифов, она могла активно управлять спросом на свои услуги; она обладала контролем над источниками капитала; ее размеры в сочетании с высоким техническим уровнем позволяли ей планировать потребность в рабочей силе, удерживать эту потребность в пределах ожидаемого предложения и сохранять власть над рабочей силой.

Теперь представим себе на минуту, что данная отрасль организована таким образом: в каждом городе, местечке и деревне местные телефонные услуги оказываются одной или несколькими самостоятельными компаниями; плата за эти услуги является объектом регулирования и влияния со стороны местных властей; дальняя телефонная связь обеспечивается многочисленными независимыми компаниями, лишь в слабой мере связанными с местными станциями; научно-исследовательские или конструкторские работы в этой системе не ведутся вовсе или ведутся в ограниченном масштабе; в области обеспечения капиталом местные предприятия сильно зависят от внешних сил — муниципальных властей и местных банков; практика планового обеспечения рабочей силой или замещающей ее техникой отсутствует. В таких условиях телефонная связь едва ли могла бы сохраниться до наших дней в качестве весьма полезной формы связи[1]. То обстоятельство, что она процветает, несомненно, объясняется не бессознатель-

[1] Частичным доказательством этого служат примерные расчеты, показывающие, что при отсутствии системы автоматической передачи телефонного вызова для обслуживания современной телефонной сети потребовалась бы приблизительно вся женская рабочая сила страны.

ной реакцией на требования некоего свободного рынка, а всесторонним подчинением рынка сознательному планированию.

В последние годы были приняты меры, направленные на то, чтобы посредством государственной поддержки технического развития междугородного транспорта и различных субсидий местным транспортным системам исправить явно неудовлетворительное положение, сложившееся в области наземного транспорта. Эти мероприятия представляли собой типичные образчики нерешительного подхода к планированию, подхода, основанного на предпосылке, что подобные действия являются скорее исключением, чем правилом. Надежной мерой, отражающей правило, было бы создание независимой компании с достаточным капиталом, которая взяла бы на себя все массовые пассажирские перевозки в Соединенных Штатах, скажем, к востоку от Аппалачей. Эта компания обладала бы правом управления железными дорогами и полным контролем над другими сооружениями и устройствами. Она имела бы широкие полномочия в области установления тарифов и поощрения пользования железнодорожным транспортом. Крупные технические нововведения поощрялись бы и субсидировались; нашлись бы, конечно, и поводы ссылаться на настоятельные оборонные нужды. Вполне возможно, что в этом случае внутригородские и междугородные пассажирские перевозки были бы организованы довольно сносно.

4

Городской и междугородный транспорт — один из наиболее наглядных и ярких примеров отсутствия планирования. Но это не самый важный пробел в планировании. Наиболее тяжкие последствия переоценки возможностей рынка можно наблюдать в городском и пригородном жилищном строительстве, в строительстве торгово-промышленных и других объектов.

Трущобы, как это давно признано, не являются общественно полезным результатом действия рыночных факторов. Вследствие нехватки жилой площади квартирная плата имеет тенденцию находиться на самом высоком уровне, возможном при данном соотношении спроса и предложения. Находясь на максимальном уровне, она не повышается при улучшении существующего жилья, его замене другим или хотя бы при его приличном текущем содержании. Наиболее выгодный для домовладельца образ действий состоит в том, чтобы свести к минимуму расходы и по возможности напихать в дом побольше жильцов.

Коммерческое строительство в городах подчиняется требованиям рынка. Но оно подчинено также стремлению частного собственника обеспечить себе максимальные возможности наживы. Это зачастую находится в противоречии с экономическими интересами некоторых жителей округи: доходная бойня может отрицательно повлиять на прибыли соседнего торгового центра или владельца блока близлежащих жилых домов. А наиболее удачные в коммерческом отношении объекты вроде «высотных теп-

лиц» в современном Манхэттене часто либо неполноценны в эстетическом отношении, либо попросту отвратительны. Пешеходам здесь оставляют место только из милости.

Влияние рыночных факторов на пригородное жилищное строительство также зачастую бывает пагубным. Ничто не может быть продано столь дешево, как дом без канализации и мусоропровода, находящийся в районе, лишенном полицейской охраны и школ. Отдельно стоящий дом, лишенный подобных удобств, тягостен только для его жильцов. Совокупность подобных домов отвратительна, как смертный грех. Трущобный городок — классическое явление современности; скоро он, видимо, станет принадлежностью всех крупных городских центров в Соединенных Штатах. Таков типичный образец развития, поощряемого рынком.

Эти недостатки общеизвестны. Но они опять-таки считаются случайными осечками рыночного механизма. Поэтому прибегают к корректирующим мерам: «лоскутному планированию», осуществляемому жилищными управлениями, располагающими недостаточными средствами, ограниченной самостоятельностью и ограниченной властью; использованию жилищных и строительных нормативов, призванных навязывать не столь прибыльный, но более желательный в общественном отношении образ действий; зональному регулированию, с помощью которого стремятся помешать земельным собственникам делать то, что им представляется естественным правом, а именно, извлекать максимальный доход; предоставлению субсидий для компенсации выгод, которые были бы получены при вредном для общества использовании земельных участков, и для поощрения реконструкции. Бывает и так, что в этой области ничего не делается, и вредные последствия терпят исходя из убеждения или надежды, что каким бы отрицательным ни было влияние рынка в настоящем, оно со временем станет благотворным.

Выход из положения возможен путем осуществления мероприятий двоякого рода. Первый шаг — это свести к минимуму или нейтрализовать вредные влияния рынка. Второй шаг состоит в том, чтобы создать планирующий орган, наделенный надлежащей властью. Только при жестком и всестороннем планировании можно освободить от всякой скверны и сделать пригодным для жизни современный город и его окрестности.

Поскольку игра рыночных сил вращается вокруг дохода от земли и прибыли на капитал, вложенный в землю, решение проблемы предполагает, что везде и всюду, где влияние рынка сказывается явно отрицательным образом, государство должно приобретать землю. Планирование, которое местной администрацией крупных и центральных городов никогда не может осуществляться достаточно строго, не будет тогда сталкиваться в каждом случае с противодействием рынка. Люди, интересы которых прочно связаны с вредными для общества формами использования земли, вряд ли будут приветствовать такой выход из положения. Но в конце концов станет ясно, что иного выхода нет.

Пригодным орудием для приобретения городских и прилегающих к городу земель и управления ими могла бы стать сильная государственная ор-

ганизация, ведающая жилищным строительством, планированием и развитием городского хозяйства. И в не меньшей степени, чем это требуется для производства автомобилей или освоения Луны, такой организации потребуются должный размах, финансовая самостоятельность, возможность контролировать цены и создавать техноструктуру, то есть все условия, необходимые для эффективного планирования.

Это средство исцеления также связано с расходами. Только либеральные республиканцы, впервые оказавшись на государственных постах, воображают, что выгоды для общества могут доставаться без всяких затрат. В этом деле, как и во всех делах, совершающихся в индустриальной системе, деньги имеют важное значение, но сила и организация еще более важны. И как во всех других областях, отдельным людям приходится подчиняться здесь целям организации. Именно поэтому планирование, как и индустриальная система в целом, справляется со своими задачами. Коннозаводчик и каретник меньше поддавались организации, чем люди из «Дженерал моторс». Им также гораздо меньше удавалось навязывать свои цены покупателям. Но зато их деятельность по обслуживанию перевозок людей была менее эффективной. Сомнительная свобода обитателей трущоб — явление того же порядка, что индивидуализм каретника.

5

Если рассматривать всю экономику с чисто практической точки зрения, то нельзя приписывать как якобы заложенное в самой природе вещей превосходство ни рынку, ни планированию. На некоторых участках рыночный механизм все еще выполняет свои полезные функции. В очень обширной сфере на этот механизм полагаться нельзя — рынок должен уступить место более или менее сознательному планированию спроса и предложения. Если бы индустриальная система отказалась от планирования в этой сфере, то результаты были бы неудовлетворительными, а возможно, и плачевными. Еще одним примером, доказывающим справедливость этого утверждения, может служить состояние дел в области охраны природных ресурсов, в области развития туризма и спорта, в лесном хозяйстве восточных районов США. Ошибка заключается в том, что в основу действий положены абстрактные рассуждения. На деле же не существует доводов, которые говорили бы в пользу рынка как такового; если иметь в виду рост индустриальной системы, то можно; пожалуй, говорить об обратном. И полагаться на рынок там, где требуется планирование, — значит навлекать на себя серьезные неприятности.

Глава XXXII

О ТРУДЕ

Не горюйте обо мне, друзья,
Не плачьте обо мне никогда,
Ибо отныне я буду отдыхать всегда
И во веки веков.

Традиционная эпитафия
на могиле английской поденщицы

1

Индустриальная система долгое время сулила всем причастным к ней одно весьма удивительное благо. Речь идет о возможности иметь со временем значительно больше досуга. Рабочая неделя и рабочий год будут резко сокращены. Свободного времени станет гораздо больше. На протяжении последних 25 лет репутацию человека недюжинного ума, возвышающегося над серой массой, легче всего было заслужить рассуждениями о том, чем люди станут заполнять (когда наступит желанный день) то, что неизменно именовалось вновь обретенным досугом. Считалось, что этот вопрос заслуживает самого тщательного изучения. Высказывались опасения насчет возможности неправильного использования свободного времени. С 1941 по 1965 г. средняя рабочая неделя в промышленности несколько увеличилась. Нормальная рабочая неделя сократилась, но это сокращение было перекрыто возросшим спросом на сверхурочную работу, который с готовностью удовлетворялся[1]. В течение указанного периода недельные заработки, исчисленные с учетом повышения цен, почти удвоились. Приходится сделать вывод, что с увеличением своих доходов люди склонны работать больше и меньше стремятся к досугу.

Рассуждения о новой эре, когда резко возрастет свободное время, — это всего лишь обычная тема обывательских разговоров. Пройдет не очень много времени, и ею уже нельзя будет пользоваться для того, чтобы внушить впечатление о даре социальной прозорливости. Индустриальная система развивается не в этом направлении.

Следует отметить, что на ранних стадиях развития индустриальной системы физический труд был очень скучен, однообразен и изнурителен. И к тому же он продолжался очень долго. Характерно, что суровые судебные приговоры непременно предусматривали тяжелые физические работы. Загробный мир представляли себе прежде всего как место вечного отдыха. В сталелитейной промышленности США люди работали по 12 часов в день и 84 часа в неделю, пока положение не было исправлено в результате просвещенного вмешательства Уоррена Гардинга* и других. Никаких

[1] В 1941 г. средняя рабочая неделя в обрабатывающей промышленности составляла 40,6 часа, а в 1965 г. — 41,1 часа, и наблюдалась тенденция к дальнейшему увеличению. См.: *Economic Report of the President*. 1966».

* Уоррен Гардинг — президент США с 1921 по 1923 г. — *Прим. перев.*

праздников не было; в центрах сталелитейной промышленности все дни были одинаковы. При пересменках человек работал круглые сутки; в качестве компенсации ему через две недели предоставляли 24 часа свободного времени. Управление потребительскими запросами еще находилось в младенческом состоянии, и рабочий-сталелитейщик, не подвергавшийся тогда воздействию радио или телевидения и зачастую безграмотный, был в этом отношении недосягаем. Вот почему не меньшее значение, чем увеличению заработка, а может быть, и большее значение, придавали тому, чтобы увеличение заработка достигалось при меньшем количестве часов ненавистного труда. Люди работали для того, чтобы удовлетворять свои минимальные потребности, то есть чтобы поддерживать свое существование. С той поры лишь немногие люди из нерабочей среды были склонны допустить, что систематическое уменьшение часов работы может и не быть главной целью рабочего человека.

За пределами индустриальной системы, например на хлопковых и овощных полях, труд все еще, возможно, тяжел и скучен. Но в пределах индустриальной системы (впрочем, всегда имеются исключения) труд едва ли тягостен, и он может быть приятным. К тому же рабочий ныне вовлечен в сферу влияния современного механизма управления спросом, действующего на полную мощность. Он тоже является объектом действия обратной последовательности, о которой говорилось выше. Если некогда сталелитейщик работал, чтобы поддержать свое существование, то ныне он работает для удовлетворения своих постоянно растущих потребностей. Результат очевиден: выбирая между большим досугом и большей работой, человек, имеющий более приятную работу и растущие запросы, склонен до некоторой степени отдать предпочтение последнему варианту.

По мере того как люди, причастные к техноструктуре, продвигаются вверх по служебной лестнице, они все чаще останавливают свой выбор на варианте «больше работы — больше дохода». А некоторые из них гордятся своим беспредельным и азартным стремлением работать, хотя, как правило, они физически не в состоянии воспользоваться всеми плодами своего труда.

2

Из сказанного следует, что защищать представление, будто сокращение рабочего времени и увеличение досуга является естественной целью человека, причастного к индустриальной системе, — значит неправильно понимать природу этой системы. Не существует достаточно убедительных доказательств того, что работа непременно должна быть менее приятна, чем безделье. Управлять пультом, регулирующим движение стальных заготовок через прокатный стан, может быть столь же приятно, как проводить время с видавшей виды рыбной торговкой. Бесполезно требовать увеличения досуга, пока индустриальная система способна внушать людям убеждение, что материальные блага важнее досуга. Люди станут отдавать предпочтение досугу только тогда, когда возможности использования досуга они сочтут более интересными, чем возможности, заложенные в работе,

или тогда, когда они избавятся от влияния механизма управления их потребностями, или же, наконец, при сочетании обоих названных условий. Досуг заманчив не сам по себе, а только при наличии этих предпосылок.

Имеются основания полагать, что обе эти цели — развитие интересов, могущих служить привлекательной заменой труду, и способность в той или иной степени сопротивляться воздействию механизма управления спросом — достижимы, если получить образование. Люди, получившие солидное образование, обычно не испытывают недостатка в интересных формах и способах использования времени, свободного от работы. И они, по-видимому, несколько менее подвержены влиянию механизма управления спросом. В этом отношении характерно поведение педагогов и ученых. Академические круги, особенно высшая прослойка, демонстративно сопротивляются воздействию механизма управления спросом и ратуют за далеко идущее освобождение от внешних уз, привязывающих человека к труду. Уделять слишком много внимания материальным благам считается в этой среде вульгарным: старый автомобиль, небрежная и поношенная одежда, не бросающаяся в глаза домашняя обстановка, развлечения в тесном кругу, скромные путешествия, отсутствие в доме телевизора и даже одетые в деловое, рабочее платье женщины — вот что отличает этих людей. Чем выше престиж ученого, тем меньше у него официальной преподавательской нагрузки и других академических обязанностей. Продолжительные каникулы, свободный от лекций год, предоставляемый профессору через каждые шесть лет, и другие отпуска — все это относится к числу давно установленных прав академических работников. Все это должно предоставить человеку возможность отдаться тем интересам и увлечениям, которым он не может уделять внимания в служебные часы. Подобно тому как капиталист минувшей эпохи считал, что он наделен естественным и даже божественным правом претендовать на уважение общества, так и академические круги считают, что они имеют исключительное право на вышеупомянутые привилегии. Только люди, способные на такое же утонченное времяпрепровождение, могли бы требовать подобного избавления от обычного режима труда и разумно использовать предоставленные им привилегии. Возможно, что это не так. Более вероятно, что эти привилегии являются попросту одним из добавочных преимуществ, связанных с образованием, а также результатом благоприятного стечения обстоятельств.

Большинство людей склонны полагать, что максимально возможное избавление человека от управления, которому он подвергается как потребитель, — это достойная цель, несмотря на то, что ее достижение причинило бы индустриальной системе значительный (даже по ее собственным масштабам) ущерб. А из сказанного следует, что наибольшие надежды на такое избавление связывают с образованием. Это в свою очередь требует, чтобы сословие педагогов и ученых имело ясное представление как о своих возможностях, так и о своих обязанностях. Эти вопросы будут рассмотрены в ближайших главах. Здесь же добавим — в порядке постановки вполне практического вопроса, — что существует надобность в том, чтобы отдельный человек, пребывающий в рамках индустриальной системы, имел пе-

ред собой гораздо более широкий выбор возможных вариантов. Это позволяло бы тем, кто на это способен, освободиться от внешних влияний, управляющих их поведением. Ближайшая задача состоит именно в том, чтобы создать возможность выбора между трудом и его альтернативами (а не между трудом и досугом per se). Ее решению могли бы посвятить остаток своих сил и энергии профсоюзы.

3

Немного найдется такого, что полнее отвечало бы целям и интересам индустриальной системы, чем распорядок, которому подчинена рабочая сила. Считается, что все люди обязаны отрабатывать установленный минимум часов в неделю. Желающие могут работать больше сверхурочно или за счет ночного отдыха, но никто не имеет права работать меньше. Переговоры обычно вращаются вокруг требований, связанных с увеличением заработка или с его эквивалентом. Если предметом спора является досуг — оплачиваемый отпуск, например, — то он будет одинаков для всех работников одной и той же категории. Во всем этом явно выступают представления и требования, характерные для индустриальной системы. Исходный минимум труда требуется от всех. Всем свойственно отдавать предпочтение деньгам. Стремление к досугу и способность использовать его у всех одинаковы. Со всеми надо обращаться одинаково.

Все это не диктуется необходимостью. Наемному работнику должны быть предоставлены гораздо более широкие, чем ныне, возможности выбора между работой и материальными благами, с одной стороны, и досугом — с другой. Человеку, желающему для удовлетворения своих потребностей в пище, одежде и скромном жилище работать только десять или двадцать часов в неделю, должна быть предоставлена возможность поступать таким образом. Следует с интересом и сочувствием присматриваться к тому, насколько изобретательно будет использоваться остающееся время.

Но выбор не должен ограничиваться рабочей неделей. Рабочая неделя — это слишком малый отрезок времени для планирования эффективного использования свободного времени. Одним из преимуществ, связанных с высоким социальным или академическим положением, а также материальным достатком, давно стало то, что жизнь — отпуска, путешествия, работа — планируется в таких кругах на месяцы или годы. Все люди, получающие низкую годовую оплату, должны в качестве компенсации иметь право на оплачиваемый отпуск продолжительностью несколько месяцев. И все должны также иметь право на продление отпуска. Наемные работники, реально использующие это право, не имели бы каких-либо преимуществ в оплате за рабочие часы с целью компенсировать упущенный заработок. Единственное, что им предоставлялось бы, — это возможность получить отпуск и освобождение от работы в качестве альтернативы по отношению к заработку. Такой порядок был бы связан с известными неудобствами. Но отказываться признать право на подобный выбор, то есть руководствоваться убеждением, что каждый человек обя-

зан трудиться в течение всей установленной рабочей недели и рабочего года, — это значит считать главной заботой общества удовлетворение нужд индустриальной системы, а не обеспечение каждому человеку возможности строить свою жизнь по собственному усмотрению. Людям, много толкующим о свободе, следовало бы признать и даже поддержать это право.

4

В Соединенных Штатах и других индустриальных странах естественными объектами заботы общества являются наемные рабочие, негры (в определенных местностях), мелкие фермеры, слабоумные, престарелые и постоянно нуждающиеся люди. Относительно всех прочих принято считать, что они сами способны позаботиться о себе. Иногда, правда, к сочувствию общественности взывают бизнесмены и богачи, но это обычно касается какого-либо конкретного мероприятия государства, ущемляющего их интересы (например, налога). При этом они часто стараются доказать, что за причиняемые им неприятности будут в конечном счете расплачиваться некие группы работников физического труда, за которых они «болеют», выступая в качестве их «полпредов». Ученый, разделяющий огорчения и скорби состоятельных людей, навлекал на себя подозрение в том, что он специально заботится о руке, которая его кормит или могла бы его кормить.

Не исключено, однако, что индустриальная система с ее системой ценностей возлагает наибольшие тяготы на своих руководителей — на тех, кто находится в центре техноструктуры. Суть дела не в том, что они подчиняют себя организации; такое подчинение вытекает из самой природы индустриальной системы и может быть устранено только путем отказа служить ей. Во всяком случае, это подчинение носит добровольный характер; оно имеет место потому, что люди ставят цели организации выше собственных интересов[1].

Но помимо обязательной потребности в организации, техноструктура заключает в себе другие принудительные начала. Эти принудительные начала отражаются на рабочих, но в гораздо большей степени они влияют на образ жизни членов техноструктуры или тех, кто принадлежит к ее верхушке. Это начинается со школьной скамьи. Чтобы преуспеть в рамках техноструктуры, необходимо овладеть одним (или более) ремеслом, связанным с планированием, техникой, организацией или функцией управления спросом. Некоторые из изучаемых для этой цели научных и технических дисциплин сами по себе представляют значительный интерес. Но можно полагать, что при иной культуре, когда образование было бы самоцелью, лишь немногие стали бы изучать теорию управления личным составом, вопросы использования средств массового общения, конъюнктуроведение или технику контроля над издержками и качеством продукции.

[1] См. гл. XI.

Выполнение всех задач, стоящих перед руководителями техноструктуры, требует от них полной отдачи умственной энергии и нравственных сил. Поскольку цели техноструктуры охватывают все области жизни, людям, столь ревностно служащим ей, приходится сделать эти цели содержанием всей своей жизни. Если рабочий отрабатывает сорок часов в неделю, то считается, что он выполняет свой нравственный долг. Высокопоставленному администратору подобное ограничение усилий морально противопоказано. Он должен пользоваться отпуском. Он не может равнодушно относиться к таким явлениям, как детская преступность, раковые заболевания, употребление наркотиков, сердечные заболевания или рост числа нарушений гражданского кодекса. Но все это, вообще говоря, должно содействовать выполнению его главной деловой функции.

А кончается все это незавидно. После того как администратор в течение всей жизни котировался по той готовности, с какой он подчинял нуждам корпорации свои естественные склонности и стремление к удовольствиям, его в возрасте 65 лет без всяких колебаний отправляют в отставку. Это немаловажное обстоятельство. Для человека, профессиональные занятия которого связаны с групповой деятельностью и постоянным обменом мнениями, нет ничего более страшного, чем быть заподозренным в том, что он одряхлел. Ему приходится тогда изо всех сил держаться начеку, чтобы не обронить какое-нибудь необдуманное замечание. И вот уволенному администратору с прочно укоренившейся привычкой трудиться с полной отдачей сил теперь совершенно нечего делать или остается только заниматься явно надуманной, никчемной работой. Полностью усвоив привычку работать в коллективе, он теперь пребывает в одиночестве. Этот порядок не назовешь прекрасным. С тех пор как человек появился на земле, участь миллионов людей была менее завидной, но при таком уровне дохода — никогда.

В конечном счете одной из проблем индустриальной системы может стать воспроизводство техноструктуры. И симптомы затруднения уже, пожалуй, налицо. Школы бизнеса — наиболее распространенная форма подготовки техноструктуры — некогда были одной из наиболее почитаемых категорий американских высших учебных заведений. Ныне дело обстоит уже не так. Преподаватели некоторых из них, проявляя осторожность, свойственную людям, которые не хотят, чтобы высказанное ими суждение усилило наметившуюся тенденцию, сообщают о серьезном ухудшении контингента. Лучшие школы уже перестали рассчитывать на набор самых способных студентов. А способные студенты, когда им задают вопросы об их отношении к работе в хозяйственных организациях, все чаще отзываются о ней отрицательно. Они считают, Что работа в них связана с чрезмерной дисциплиной, обедняет личность, не оправдывается высокой оплатой и скучна[1].

[1] Таковы впечатления, вынесенные главным образом из бесед с профессорско-преподавательским составом и студентами в Гарварде. В университетах и колледжах Среднего Запада бизнес, по общему впечатлению, все еще пользуется более высоким престижем.

Мы приходим к интересному, хотя и умозрительному выводу. Освобождение человеческой личности могло бы стать спасением для индустриальной системы. Свойственная ей дисциплина была бы слабее, но только таким образом она могла бы привлекать к себе достаточно одаренных людей.

Глава XXXIII

ОБРАЗОВАНИЕ И ЭМАНСИПАЦИЯ

1

Основная линия развития индустриальной системы для нас теперь ясна; мы выяснили также направление требуемой политики. Характерной особенностью функционирования индустриальной системы является то, что ей удается внушить людям такие умонастроения, которые создают надежную основу для планирования и влекут за собой признание ее целей. А это обеспечивает успешное внедрение режима организации, от которого она столь сильно зависит. Большинство считает, что это придает индустриальной системе неприятные черты коллективизма и единообразия. Нейтрализовать их можно с помощью действий, которые помогают человеку избежать подчинения индустриальной системе. Относящиеся сюда требования имеют двуединый характер. Во-первых, требуется четкое понимание действительности и критическое к ней отношение, с тем чтобы обеспечить систематическую критическую проверку убеждений, внушаемых индустриальной системой. Во-вторых, необходим политический плюрализм, обеспечивающий возможность выражать и защищать идеи и стремления тех, кто, образно говоря, предпочитает вырваться из оков индустриальной системы.

Важнейшее — в долговременной перспективе — значение для такой эмансипации человеческой личности явно имеет образование, особенно высшее. Помимо всего прочего, образование представляет собой орудие разрушения слепой веры и ее замены более критическими убеждениями. Индустриальная система, в рамках которой обученные и образованные кадры превратились в решающий фактор производства, нуждается в высокоразвитой системе образования. Если система образования содействует в целом укреплению системы взглядов, угодных индустриальной системе, влияние и нивелирующий характер последней усиливается. Это служит лишним доказательством того, что, будучи поставлена в более высокое и независимое положение по отношению к индустриальной системе, система образования могла бы стать необходимой питательной средой для скептицизма, эмансипации и плюрализма.

Не подлежит сомнению, что высшее образование ныне широко приспособлено к нуждам индустриальной системы. Упоминавшиеся в предыдущей главе школы бизнеса и колледжи служат приготовительной школой для техноструктуры. Высокий престиж, которым пользуются естественные науки (теоретические и прикладные) и математика, и оказываемая им материальная поддержка отражают нужды техноструктуры. Характерным отражением процесса приспособления к этим нуждам является щедрое субсидирование научных исследований, ведущихся в данных областях, и связанной с ними подготовки аспирантов, между тем как меньший престиж искусствоведческих и гуманитарных наук и меньшая поддержка, выпадающие на их долю, свидетельствуют о том, что им придается второстепенное значение. Ни одна университетская администрация не стала бы в наше время придерживаться (не на словах, а на деле) принципа, что на изучение театра или изобразительных искусств следует выделять такие же средства, как и для вычислительного центра или ускорителя электронов. Таково влияние индустриальной системы.

Нельзя сказать, что это влияние не наталкивалось на сопротивление. Слишком односторонняя ориентация на нужды индустриальной системы вызывает противодействие — по крайней мере со стороны зрелых и уверенных в своих силах преподавательских коллективов. Экономические и технические учебные заведения высоко котируются благодаря их утилитарному профилю, так же как ученые-естествоиспытатели и математики высоко котируются благодаря тому, что они причастны к открытиям, чреватым серьезными и зачастую внушающими тревогу практическими последствиями. Но наряду с этим все еще провозглашается, что университет должен обслуживать культурные и интеллектуальные запросы личности. Больше того, подобные утверждения образуют преобладающую часть содержания официальной литературы о современном высшем образовании. Без разговоров о непреходящей и самодовлеющей ценности гуманитарного образования не обходится ни один акт введения в должность очередного президента университета, ни одно юбилейное торжество, никакие проводы в отставку выдающегося преподавателя. Лишь в редких случаях подобные заявления отсутствуют в официальных речах, посвященных началу учебного года. Это отчасти отражает нехватку нейтральных тем, доступных людям, слывущим весьма мудрыми, но обладающим очень малыми специальными знаниями. Это отражает также глубокое убеждение современного президента колледжа в том, что любая неудовлетворительная линия в руководстве учебным процессом может быть искуплена достаточно торжественной декламацией. Передать же реальные средства кафедре изящных искусств за счет кафедр технических наук было бы гораздо труднее. И все же эта декламация, пусть пустая и праздная, в конечном счете отражает реальную проблему. Индустриальная система стимулировала громадное расширение образования. Это можно только приветствовать. Но до тех пор, пока ее тенденции не будут заранее четко учитываться и

энергично пресекаться, она будет насаждать исключительно такое образование, которое в максимальной степени служит ее нуждам и в наименьшей степени угрожает ее целям.

2

Требуемый образ действий ясен. Преподавательские коллективы университетов и колледжей должны оказывать решающее влияние на характер образования, которое получает молодежь, и содержание научных исследований. Нужды индустриальной системы должны иметь второстепенное значение по сравнению с задачами общего духовного и интеллектуального развития. Равным образом материальная помощь, оказываемая научным исследованиям и ученым, должна распределяться в соответствии с неким естественным распределением человеческой любознательности и творческих возможностей. Могут возразить, что это требование подсказано стремлением к идеальному совершенству. Так оно и есть, а такого рода возражения говорят о том, насколько мы свыклись с предпосылкой, что образование и научные исследования должны быть подчинены нуждам индустриальной системы. Но такая необходимость исчезнет, если мы осознаем, что педагог является в этом деле фигурой, располагающей властью. Он является поставщиком такого фактора производства, от которого зависит преуспевание индустриальной системы; он должен осознать это и осуществлять свою власть не в интересах индустриальной системы, а в интересах всестороннего развития человеческой личности.

Вновь добиться контроля над своими бюджетами — таков первый и практически весьма важный шаг, который должны сделать учебные заведения. В течение многих лет этот контроль все более ограничивался. Средства для ведения научных исследований, обучения и выдачи стипендий поступают от правительства и — в меньшей степени — от промышленных фирм непосредственно и предназначаются для определенных целей или тем. По назначению этих средств можно судить о характере промышленных нужд. Практически это означает, что индустриальная система, действуя от собственного имени или через учреждения федерального правительства, обходила университетскую администрацию с целью приспособить образование к своим требованиям. По сравнению с властью, осуществляемой подобными способами, влияние предпринимателя XIX в., который как член попечительского совета университета вмешивался в университетские дела для того, чтобы подавлять ересь и внушать должное уважение к принципам христианства и стяжательского капитализма, было совершенно ничтожным. Мерилом утонченности приемов индустриальной системы, а равно и тонкости ума рядового президента колледжа может служить то обстоятельство, что последний, твердя с пафосом о своей приверженности академической свободе, зачастую не сознает, до какой степени он сам отдал эту свободу на милость индустриальной системы.

Если отдельные университетские кафедры будут непосредственно субсидироваться государством или торгово-промышленными предприятиями

и будут по-прежнему иметь (и расширять) договорные связи с этими источниками денежных средств, то результат можно предсказать почти с полной уверенностью. Научные дисциплины, столь поощряемые, получат в соответствии с запросами индустриальной системы однобокое развитие. Но дело не только в этом. Научные работники, занимающиеся этими дисциплинами, будут все более склонны солидаризоваться с целями учреждений и предприятий, по заказам которых они работают. Они не будут ограждены от тенденций, описанных в этой книге; они будут в большей или меньшей степени вовлечены в орбиту индустриальной системы. С университетом же они будут связаны лишь как жильцы университетских домов. Если же университеты, напротив, сумеют вновь обрести и удержать власть над распределением своих средств, то можно надеяться, что эти средства будут распределяться в соответствии с потребностями нравственного и интеллектуального совершенствования человеческой личности — в противоположность потребностям индустриальной системы — и, более того, что каждый университетский работник будет считать себя частью университетского коллектива и разделять его устремления. То, что это осуществимо и имеет большое значение, было показано в ходе предшествующего изложения.

3

В деле распределения средств, расходуемых на нужды образования, должно действовать правило, согласно которому студент, готовящийся к карьере администратора по кадрам, специалиста по телевизионной рекламе, программиста при вычислительном центре, то есть к карьере работника, обслуживающего индустриальную систему, будет иметь все, что требуется для учебного процесса, и получать необходимую финансовую поддержку. Заинтересованность в хорошо оплачиваемой карьере обеспечит достаточное количество претендентов. Но студент, желающий посвятить себя поэзии или живописи и мало интересующийся финансовыми перспективами подобных занятий, будет иметь те же возможности, в том числе одинаковые шансы на получение стипендии. Такое же правило должно применяться при обеспечении условий для научных исследований и подготовки научных работников. Деньги, которые индустриальной системе приходится уплачивать за подготовку ее кадров и нужные ей научные исследования, будут служить финансовой поддержкой для всего дела просвещения.

Оказывать помощь и поощрение тем, кто желает посвятить себя эстетическим и интеллектуальным интересам, — значит содействовать развитию необходимой вдумчивой критики индустриальной системы и поддерживать необходимый плюрализм. Культивирование подобных взглядов и запросов — задача отнюдь не безнадежная и даже не трудная. Молодежи свойственно ценное стремление воспринимать жизнь по-новому. Науки, которые определяют характер образования, соответствующего нуждам индустриальной системы, не вызывают естественного интереса, а их пре-

подавание не представляется на первый взгляд безусловно обоснованным и важным. Многие из них скучны. Учеба, позволяющая человеку успешно участвовать в создании описанного выше уникального тостера, сама по себе не выглядит как служение настоятельным общественным нуждам. Так же обстоит дело и с учебной подготовкой для последующего участия в производстве автомобилей в мире, который пресытился механическим транспортом, или для участия в производстве более разрушительных (по своему радиусу действия и точности попадания) ракет в мире, который уже и так много сделал для своего самоуничтожения. По сравнению с этим образование, служащее удовлетворению чисто интеллектуальных и эстетических запросов и позволяющее отрешиться от целей индустриальной системы, никак не может казаться непривлекательным.

Широким кругам интеллигенции и деятелей искусства также свойственна приверженность этим альтернативным целям и связанному с ними плюрализму и критическому отношению к окружающей действительности. Однако прямое культивирование подобных умонастроений возможно лишь при правильной политике в области образования. Это такой вопрос, к которому ни один серьезный педагог не вправе относиться равнодушно, ибо равнодушие равносильно пассивной поддержке доминирующей роли целей индустриальной системы. Эти цели хорошо служат ее интересам и нуждам, но это делается в ущерб эстетической и интеллектуальной сфере жизни. С таким положением вещей не может мириться ни один человек, серьезно относящийся к ответственности, лежащей на нем как на педагоге или интеллигенте. И надо иметь в виду, что индустриальная система формирует такие представления о внутренней и внешней политике, которые, превосходно обслуживая нужды индустриальной системы, могут создать смертельную угрозу для цивилизации, если им не будет дан отпор.

4

Изложенные здесь перемены при всей их важности нелегко будет внести в систему образования США. Прежде всего надо сказать, что педагоги, уступая в данном отношении только бизнесменам, приобрели привычку читать друг другу нотации о лежащей на них ответственности перед обществом. Она неизбежно сочетается с привычкой не обращать на эти нотации никакого внимания, ибо реагировать на этот поток пустых заклинаний было бы невозможно. Большинство педагогов поначалу будет склонно воспринять сказанное на этих страницах как очередную беспредметную проповедь, не заслуживающую внимания. Остается только надеяться, что, поразмыслив, они придут к более плодотворным выводам.

И надо учесть еще одно обстоятельство. Американские колледжи и университеты долго питались крохами со стола богачей или получали государственные субсидии только из фондов, остававшихся после затрат на нужды, считавшиеся подлинно важными, как, например, на устройство мостовых, площадок для игр, общественных бань, тюрем и сумасшедших

домов. Предприниматель или его доверенные лица часто оберегали ученых от ереси. Многие сохраняли свою независимость не столько благодаря мужеству, сколько хитрости, хотя не следует недооценивать удивительную непреклонность тех ученых, которые превыше всего ставили не богатство или власть, а право мыслить. Администраторы всех колледжей и университетов и многие профессора привыкли вести себя в делах, связанных с деньгами, крайне подобострастно. Многие ученые так или иначе убедили себя в том, что у них нет никаких политических или общественных обязанностей. Некоторым из них кажется, что, как ученые, они должны избегать всяких общественных обязанностей.

Педагоги еще не представляют себе, насколько глубоко индустриальная система зависит от них. То обстоятельство, что в результате этой зависимости государственные и частные средства предоставляются им ныне в сравнительном изобилии, все еще вызывает у них удивление. Низкопоклонство, воспитанное длительным пребыванием в положении объекта благотворительности, еще не исчезло. Требование решительно отстаивать задачи университета даже под страхом потери субсидий все еще представляется им безответственным вздором.

Подобная позиция является одновременно и устарелой и опасной. Колледжи и университеты могут обслуживать нужды техноструктуры и усиливать тенденции, свойственные индустриальной системе. Они могут давать людям такое образование и прививать им такие умонастроения, которые обеспечивают развитие техники, создают возможность эффективного планирования и гарантируют покорное подчинение механизму управления потребительским и государственным спросом. И они могут поддерживать те политические концепции (включая концепции внешней политики), которые служат интересам индустриальной системы. Это была бы линия наименьшего сопротивления; она явилась бы следствием чисто пассивной реакции педагогов на развитие индустриальной системы; она свидетельствовала бы о том, что педагоги находятся в плену устарелых представлений о своей роли. Но есть другая линия: колледжи и университеты могут решительно отстаивать ценности и устремления образованного человека, то есть те начала, которые служат не производству товаров и связанному с ним планированию, а интеллектуальному и эстетическому развитию человека. Вряд ли можно думать, что педагоги вправе выбрать либо ту, либо другую линию.

Сословие педагогов и ученых обладает силой, необходимой для проведения в жизнь выбранной им линии. У него имеются крупные козыри. Ибо, связав свою судьбу с техникой, планированием и режимом организации, индустриальная система оказалась в глубокой зависимости от кадров, в которых нуждаются эти институты. В те времена, когда решающим фактором производства был капитал, банкир знал, что у него имеется возможность диктовать свои условия. Сегодня это относится к педагогу: он не должен больше оставаться наивным и простодушным.

Численный рост и усиление влияния коллективов университетов и колледжей обусловлены потребностями индустриальной системы. Но отсюда вовсе не вытекает, что их главная обязанность должна заключаться в обслуживании индустриальной системы. Отношения между социальными институтами не могут регулироваться соображениями благодарности и долга. Единственной реальной обязанностью является служение истинным целям общества.

5

Едва ли можно сомневаться в том, что усилия должны быть сосредоточены преимущественно в области высшего образования, которое наиболее широко и с наибольшими издержками приспособилось к нуждам индустриальной системы. Среднее и начальное образование в меньшей степени приспособилось к нуждам и взглядам последней и в меньшей степени поддается такому приспособлению. Поэтому юноши и девушки — выпускники средней школы сравнительно более свободны от влияния индустриальной системы. В области начального и среднего образования тоже полезно и необходимо разобраться в том, насколько наши социальные установки и то, что преподается или намечается преподавать, имеют тенденцию отражать нужды индустриальной системы. Но здесь не видно — по крайней мере prima facie — актуальных опасностей и настоятельно необходимых изменений. По сравнению с давлением на школу, характерным для раннего периода индустриализации, влияние, оказываемое индустриальной системой в деле улучшения начального и среднего образования, может вызывать лишь чувство удовлетворения.

Прямой контроль, осуществляемый индустриальной системой над печатным словом, незначителен. Многое из того, что появляется в печати, отражает общепринятые мнения. Но это обстоятельство скорее является результатом предшествующего идеологического воздействия, убеждения или отсутствия убедительно доказанных альтернативных мнений, чем следствием внешнего давления. Человеку, оппозиционно настроенному по отношению к индустриальной системе, нетрудно найти возможность выразить свое недовольство. Помимо всего прочего, тот факт, что большинство орудий литературного общения — газеты, журналы, книжные издательства — должны по необходимости управляться мыслящими людьми, служит гарантией того, что устремления мыслящих людей будут пользоваться уважением.

Люди, жалующиеся на то, что в Соединенных Штатах им не дали возможности высказать в печати свои мнения, обычно оказываются на поверку людьми, которым сказать особенно нечего.

Есть одна область, где влияние индустриальной системы сказывается с исключительной силой, хотя проявляется оно не столько в пропаганде идей, сколько в определении общей духовной атмосферы. Речь идет о радиовещании и особенно о телевидении. Эти средства массового общения имеют, как мы видели, крайне важное значение для успешного управления

спросом и тем самым для промышленного планирования. Процесс, в ходе которого осуществляется управление спросом и который сводится к беспрерывному подчеркиванию действительных и вымышленных достоинств товаров, служит мощной формой пропаганды ценностей и целей индустриальной системы. Она оказывает воздействие на людей любого уровня культурного развития. В Соединенных Штатах не существует удовлетворительной некоммерческой организации, которая могла бы конкурировать с современным телевидением и радиовещанием.

Было бы хорошо, если бы таковая существовала. Пробел в этой области могло бы восполнить не научно-просветительное телевидение и радиовещание, а такое, которое давало бы разнообразную развлекательную программу, не предназначенную по своему характеру для обслуживания индустриальной системы. В те дни, когда эта книга сдавалась в печать, было выдвинуто требование, чтобы доходы, связанные с финансируемыми государством техническими новшествами в области телевидения и радиовещания, в особенности доходы от спутников связи, использовались для финансирования некой некоммерческой телевизионной системы. Это требование продиктовано реальной потребностью, глубокие корни которой сейчас должны быть для нас ясны.

Глава XXXIV

ПОЛИТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

1

Только наивный реформатор и тупоумный консерватор воображают, что государственный аппарат может быть использован как орудие осуществления перемен независимо от интересов и стремлений людей, из которых он состоит. Индустриальная система проталкивает свои требования и интересы с ловкостью и настойчивостью. Поскольку этим требованиям придается видимость увязки с задачами общества, действия правительственного аппарата по обслуживанию нужд индустриальной системы во многом выглядят как действия, направленные на решение общественных задач. Да и граница между индустриальной системой и государством, как мы убедились, становится все более искусственной и неразличимой. Техноструктура крупной корпорации имеет тенденцию стать ответвлением тех частей федерального государственного аппарата (в особенности военных министерств, Национального управления по аэронавтике и исследованию космического пространства, Комиссии по атомной

энергии и других учреждений, занимающихся вопросами развития техники), от которых она наиболее зависит. Она солидаризуется с задачами соответствующего государственного учреждения и приспосабливает их к своим нуждам.

В предшествующих главах кратко обсуждался вопрос о том, что нам надлежит сделать для того, чтобы создать прогрессивное в интеллектуальном и эстетическом отношениях общество, более застрахованное от опасностей и более устойчивое, равно как и более терпимое и менее нивелированное. Некоторые мероприятия, необходимые для решения этой задачи, и в первую очередь создание более безопасных условий для стимулирования технического прогресса и заключение соответствующего соглашения между индустриальными государствами, явно имеют важное значение для выживания индустриальной системы, так же как и для выживания всех других организаций, которым приходится постоянно прибегать к услугам людей. Другие мероприятия — расширение тех видов государственных услуг, которые не пользуются покровительством индустриальной системы, утверждение значения эстетической сферы жизни, создание более широких возможностей выбора между работой и досугом, эмансипация системы образования — требуют того, чтобы с монополией индустриальной системы на формулирование общественных задач было покончено. Надо думать, что представители индустриальной системы не станут приветствовать подобные меры. Они с полным основанием будут считать, что эти меры задуманы таким образом, чтобы индустриальная система играла менее важную роль в человеческой жизни. Но нельзя сказать, что они несовместимы с ее дальнейшим существованием, которое будет зависеть, как это доказывается в следующей главе, от других обстоятельств.

Однако все описанные перемены не могут быть вызваны к жизни ничем, кроме как некой социальной силой, полной решимости добиться их осуществления. Что это за сила?

2

Все требуемые изменения, включая изменения взглядов, на основе которых формируется военная и внешняя политика, затрагивают область душевных эмоций и умственных интересов. Поэтому в них, естественно, хотя отнюдь не исключительно, заинтересованы те, кого мы называем интеллигентами. Наиболее многочисленная группа интеллигентов, объединенных общностью профессиональных занятий, — это сословие педагогов и ученых. Следовательно, именно к нему нам следует обратиться в поисках требуемой политической инициативы. Эта инициатива не может исходить от индустриальной системы, что, впрочем, не исключает того, что отдельные ее представители окажут поддержку подобной инициативе. Не будет она исходить и от профсоюзов. Не говоря уже о том, что их численность и влияние уменьшаются, у профсоюзов нет особой необходимости ставить под сомнение цели индустриальной системы или бороться с тенденцией к отождествлению всех общественных задач с этими целями.

Эти строки пишутся в такое время, когда среди молодежи наблюдаются сильно выраженные, хотя и довольно расплывчатые и зыбкие оппозиционные настроения. Многое в этих настроениях является отражением недовольства целями, столь бесцеремонно утверждаемыми индустриальной системой и ее защитниками. Эта оппозиция легко подчинилась бы руководству. До тех пор, пока она не обретет руководства, она останется расплывчатой и не принесет результатов.

В работах, подобных данной книге, следует тщательно избегать слишком широких обобщений, касающихся судьбы человечества. Никакие идеи, пущенные в обращение, не обесцениваются столь быстро, как подобные обобщения. Те, кому в последнюю очередь можно было бы доверить решение судьбы человечества, всегда первые пускаются в рассуждения на эту тему. Но все же можно с уверенностью сказать, что будущее современного общества зависит от того, насколько охотно и успешно интеллигенция в целом и сословие педагогов и ученых в частности возьмут на себя инициативу политических действий и политического руководства.

В этой области у них имеются многочисленные преимущества. В Соединенных Штатах, так же как и в других странах, их участие в политической жизни — явление традиционное, и, хотя оно носит ограниченный характер, оно имеет существенное значение. Интеллигент в широком смысле этого слова является обычной фигурой в американской политике. У журналистов и писателей-романистов большим расположением пользуется профессиональный политик с его напыщенной болтовней, необоснованной самоуверенностью, невероятной любезностью, ловким умением обходить спорные вопросы и непритязательным умом; подобная фигура внушает им утешительное сознание своего превосходства. Они, как правило, принимают на веру мнение политика-профессионала, будто интеллигент не пригоден для роли политика. Между тем именно интеллигент или по крайней мере человек, сознательно посвятивший себя служению обществу, долго остается на политической арене. А изощренного политика-профессионала обычно ждет вполне заслуженное поражение как раз в тот момент, когда политические «ясновидцы» всячески восхваляют его за проницательность.

В отличие от членов техноструктуры сословие педагогов и ученых не связано в политических акциях привычкой действовать только в качестве части определенной организации. В обществе, отличающемся сложностью социальных зависимостей, это сословие черпает силу в своей способности выдвигать новые социальные идеи. И если пока что его влияние должно базироваться на умении добиваться поддержки связанных и не связанных с ним людей, то в будущем сама его численность станет внушать уважение. В настоящее время, когда пишутся эти строки, в некоторых штатах — Мичиган, Висконсин, Миннесота и Калифорния — сословие педагогов и ученых оказывает сильное влияние на организации Демократической партии городов и штатов. Профессора и преподаватели университетов и колледжей выступают с публичными заявлениями, делая особый акцент на спорных вопросах внешней политики. Несмотря на то что взгляды правительс-

твенных чиновников и военных не претерпели заметных изменений, политические лидеры не отнеслись безучастно к этим выступлениям. Реакция, вызванная вмешательством сословия педагогов и ученых в сферу внешней политики, — это один из показателей его растущего влияния. Академической общественности систематически напоминают, что ей следует отказаться от такого вмешательства и строго ограничиться решением своих подлинных задач, — точно так же, как сто лет назад это рекомендовали среднему классу, а в период жизни минувшего поколения — профсоюзам. За этими рекомендациями скрывается, вероятно, сознание того, что многие из наших нынешних представлений, относящихся к внешней политике и национальной безопасности, неспособны выдержать добросовестную критику со стороны компетентных людей.

В заключение отметим, что со времени Второй Мировой войны ученые проявили себя как независимая сила, особенно в тех делах, в которых наука входит в соприкосновение с внешней политикой. Как было показано выше, договор о запрещении испытаний ядерного оружия, заключенный в 1963 г., не был бы заключен, не будь инициативы научной общественности. Ей же мы в значительной степени обязаны тем, что такие важнейшие моменты, как опасность ядерного столкновения, желательность разрядки напряженности в отношениях с Советским Союзом и техническая осуществимость разоружения, дошли до сознания широкой общественности и государственных деятелей. Военным, дипломатическим и промышленным кругам мы в этой области обязаны весьма немногим.

3

Сословию педагогов и ученых вместе с его союзниками из широких кругов интеллигенции придется преодолеть огромные трудности. Как и любой новой политической силе, ему не хватает веры в свои возможности. Сюда относится и недостаточная уверенность в осуществимости своих стремлений. Среди педагогов и ученых широко распространено скептическое отношение к представлениям, лежащим в основе гонки вооружений. Скептическое отношение вызывает в этой среде и характерное для индустриальной системы стремление измерять свои успехи способностью расширять производство ради удовлетворения ею же созданных потребностей. Значительное число педагогов и ученых склонно разделить мысль о необходимости защиты других сфер жизни и использования для этой цели общественной власти. Было бы нетрудно заручиться в этой среде поддержкой идеи создания более широких возможностей выбора между работой и досугом или идеи создания системы образования, в большей степени ориентирующейся на интеллектуальные и эстетические ценности, а не только на утилитарные нужды индустриальной системы. Но не все в этой среде склонны согласиться с тем, что имеются какие-либо шансы убедить широкую общественность страны в важном значении подобных перемен, или хотя бы с тем, что сословие педагогов и ученых обязано заниматься

подобными вопросами. Это сословие пока еще обнаруживает заметную тенденцию покориться без боя установкам индустриальной системы.

Опасности кроются и в руководстве, которое берут на себя в данных вопросах экономисты, считая это в большей или меньшей степени своим правом. Не все экономисты приемлют цели индустриальной системы; профессиональный интерес к экономическим проблемам толкает их на размышления о том, как возникают общераспространенные убеждения и почему они приобретают характер священных истин. Мысль о том, что наши убеждения широко приспособлены к нуждам индустриальной системы, многим экономистам не покажется неправдоподобной. Они не останутся глухими к представленным здесь доказательствам этого утверждения.

Однако обычные экономические схемы — модели организации производства, подчиненные велениям поточного производства, — требуют сохранения принятого ныне хода вещей. И так, несомненно, будет и впредь, ибо это диктуется соображениями практического удобства и задачей снижения издержек производства. Защитникам этих схем свойственно думать, что потребности коренятся в природе человека, что достижения общества должны измеряться массой поставляемых благ для удовлетворения этих потребностей и что данный критерий (вполне устраивающий индустриальную систему) — единственно разумный критерий, пригодный для практического применения. Эти воззрения соответствуют, по их мнению, самой природе человека и не обусловлены какими-либо социальными факторами. Будучи убеждены в том, что прочие цели не имеют важного значения и что другие воззрения несерьезны, они едва ли станут высказываться за какие-либо политические действия.

Людям, не имеющим прямого отношения к экономическим наукам, в последние годы часто казалось, что экономисты находятся в серьезной оппозиции к индустриальной системе. Это особенно относится к регулированию совокупного спроса. Экономисты выступали с предложениями об увеличении государственных расходов на самые различные цели; они высказывались за снижение налогов и за сведение государственного бюджета преднамеренно с дефицитом. Бизнесменов эти предложения повергали в смятение. Поэтому остальным представителям сословия педагогов и ученых казалось, что в вопросах увеличения занятости и расширения производства их коллеги-экономисты стоят за осуществление более широких общественных задач, чем их критики из мира бизнеса, выдвигающие более узкие, более ограниченные задачи. Но это только кажется. Экономисты частично расходятся в мнениях с предпринимателями, которые в отличие от техноструктуры не пожинают главные плоды политики в этих вопросах. В своих высказываниях о требуемой политике экономисты благодаря своей общей способности выдвигать новые социальные идеи заходят несколько дальше, чем члены техноструктуры. И между ними имеются расхождения по вопросу о требуемых методах и степени настойчивости, с которой следует добиваться решения задач полной занятости и экономического роста. Но эти расхождения и связанные с ними споры не касаются задач

как таковых. Те и другие единодушно придерживаются мнения о первостепенном значении высокого уровня и постоянного расширения производства и вытекающей отсюда высокой занятости. В той мере, в какой другие представители сословия педагогов и ученых возлагали свою обязанность бороться за социальные цели на экономистов, они тем самым принимали цели индустриальной системы.

Если бы экономические задачи были для общества самыми важными, то экономисты (при неизменном допущении, что они достаточно компетентны) являлись бы надежными советчиками в сфере общественных действий. По мере уменьшения относительного значения экономических задач они постепенно становились все менее надежными советчиками. Экономисты склонны (хотя имеется немало исключений) свести все задачи жизни к экономическим задачам. Они, следовательно, не могут рассматриваться как наиболее надежные защитники приоритета общественных, эстетических и интеллектуальных задач, от которых все больше зависит содержание и безопасность человеческой жизни. Они, в основном, являются естественными союзниками индустриальной системы[1].

4

Наконец, существует еще одно обстоятельство, сковывающее политическую инициативу сословия педагогов и ученых, а также интеллигенции в целом. Оно заключается в убеждении, что по самому характеру их профессиональной деятельности их роль должна быть пассивной, то есть в убеждении, что они призваны чувствовать и мыслить, а не действовать. Эта позиция находит свое оправдание в сознании ее правомерности, равно как и удобства. Политика — это не дело интеллигента или работника искусств. И не дело педагога и ученого. Их сфера деятельности — это свободная от грязи сфера чувств и мыслей. Забота о практических делах может только ее осквернить. В последнюю секунду перед последним ядерным взрывом ученые будут по-прежнему твердить, что проблема контроля над ядерными вооружениями и предотвращения войны должна интересовать только политиков и их военных и дипломатических советников. И когда последняя полоска чистого неба скроется за дымом, газами, неоновыми огнями и испарениями индустриальной цивилизации, люди с чуткой, артистической совестью все еще будут утверждать, что, к сожалению, все эти вещи не могут быть предметом забот истинного художника. В действительности, однако, ни один интеллигент, ни один художник, ни один педагог, ни один ученый не вправе позволить себе роскошь сомневаться в своей ответственности. Никто, кроме них, не может взять на себя защиту существенно важных для нашего времени целей. В мире, жаждущем знаний, ученые обязаны взять на себя ответственность за последствия развития науки и техники. Никто, кроме деятелей искусства, не может взять на себя охрану

[1] Я отсылаю читателя, в особенности сомневающегося читателя, к приложению, следующему за ближайшей главой.

эстетической сферы жизни. Отдельные представители сословия педагогов и ученых пожелают, возможно, избежать ответственности, но они не могут оправдывать это желание ссылкой на свою преданность более высоким целям.

На ранних стадиях экономического развития, когда научный мир представлял собой небольшой, слабый и отчасти декоративный придаток индустриального общества, многие научные работники должны были, естественно, считать самой подходящей для себя роль молчаливых наблюдателей. Доминирующая сила была на стороне предпринимателя. Восставать против нее считалось неблагоразумным. Если для оправдания этой осторожности можно было ссылаться на благородную преданность науке и искусству, то больше ничего не требовалось — это служило чем-то вроде церковной индульгенции, отпущения грехов малодушия и трусости. Люди, чьи интересы были бы задеты более активной ролью, которую сословие педагогов и ученых могло бы играть с ростом его численности и влияния, будут, естественно, надеяться, что оно по-прежнему станет изыскивать аналогичные доводы в пользу отказа от участия в политической жизни. А тех его представителей, которые останутся вне политики, они будут превозносить как праведников.

Сословие педагогов и ученых, как и интеллигенция в целом, обнаруживало также стремление подменить подлинное участие в политической жизни некими суррогатами политических действий. Весьма важными в этом отношении представлялись им литературная работа, чтение лекций и даже смелые разговоры в частном кругу. Эти методы воздействия суть профессиональные орудия интеллигента; подобно генералу военно-воздушных сил, предлагающему использовать бомбардировщики для того, чтобы приостановить движение людей через джунгли, интеллигент, владея орудиями своего ремесла, склонен, естественно, придавать им большое значение при всех обстоятельствах. И дело кончается тем, что он либо убеждает тех, кто уже убедился, либо обостряет разногласия по мелким, тончайшим деталям задачи, столь ценимым в научных спорах и столь вредным для успеха политических действий. Почти все обсуждавшиеся здесь задачи — замена гонки вооружений соперничеством в иных областях, общественный контроль над окружающей нас жизненной средой, расширение возможностей выбора, предоставляемых человеческой личности, эмансипация системы образования — требуют той или иной формы политических действий. Для этих действий требуется внушить соответствующие убеждения законодателям или заменить последних такими людьми, которых не придется убеждать. Осуществление изложенных здесь идей возможно лишь в том случае, если на соответствующих государственных постах, выборных и занимаемых по назначению, будут находиться деятельные сторонники этих идей и если бдительная и полная решимости общественность будет строго следить за тем, чтобы они точно выполняли свои обязанности.

5

Если, однако, учитывать другие стороны проблемы, то перспективы перехода к требуемой политике выглядят лучше. Сословие педагогов и ученых, как неоднократно отмечалось выше, быстро увеличивается и обещает достичь громадных размеров. И это происходит в такое время, когда наблюдается сильная тенденция к переоценке утвердившихся общественных целей. Как в области внешней, так и в области внутренней экономической политики подвергается сомнению все, что рассматривается — и не без основания — в качестве автоматически принятой или принятой на веру позиции людей, именуемых ныне «истэблишмент». Эти умонастроения нуждаются в политическом руководстве, о необходимости которого здесь говорилось.

Этот процесс переоценки задач возник потому, что идея либеральной реформы ныне уже не котируется. В прошлом либералы выступали как экономические либералы; под реформой подразумевалась экономическая реформа. Задачи этой реформы неизменно повторялись в сотнях программ, речей и манифестов. Производство должно расти; доход должен расти; распределение дохода следует улучшить; безработица должна сокращаться. К этому сводилась в течение десятилетий программа либерального реформаторства. Даже десять библейских заповедей менее известны и, безусловно, в гораздо меньшей степени претворяются в жизнь, чем эти требования. Цели реформатора совпадают с целями индустриальной системы, разница заключается только в том, что реформатор, пожалуй, подчеркивает желательность более справедливого распределения дохода. Он стал политическим глашатаем индустриальной системы, если не считать того, что он особенно печется о судьбе бедняков. Роль либерального реформатора не требует усилий, она не связана с какими-либо ожесточенными спорами, скандальными раздорами, никого не приходится убеждать и уговаривать. Требуется только стоять смирно и отвешивать поклоны, когда Валовой Национальный Продукт снова увеличивается и, быть может, в рекордных размерах. Реформаторы, которые проводят время подобным образом, — это, в сущности, безработные. И несомненно, многие понимают, что они находятся именно в таком положении.

Прогресс, о котором идет речь в настоящее время, будет гораздо труднее измерить, чем тот прогресс, который связывается с процентом прироста валового национального продукта или с уровнем безработицы. Это объясняется тем, что задачи, которые ставит перед собой индустриальная система, настолько узки, что они поддаются точному статистическому измерению. Но жизнь сложна. Определение понятия преуспевания общества должно стать предметом дискуссий. Широкая полемика развернется и вокруг вопроса о правомерности новых общественных целей, отличных от целей индустриальной системы, так же как и вокруг вопроса о средствах достижения этих целей (например, о путях контроля над окружающей средой, диктуемого эстетическими требованиями). И неизбежно воз-

никнет сопротивление со стороны тех, чьи интересы будут ущемлены, а равно и тех, кто противится всему новому. Словом, это задачи, которые — подчеркиваем еще раз — достойны усилий реформатора.

Глава XXXV

БУДУЩЕЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

1

В конце XIX в. и в первые десятилетия XX в. ни одна тема не обсуждалась более оживленно, чем вопрос о будущем капитализма. Экономисты, мудрецы универсального профиля, лекторы-популяризаторы, авторы передовиц, ученые богословы и социалисты — все они обогатили эту дискуссию своими личными откровениями. Считалось доказанным, что эта экономическая система находится в процессе развития и со временем превратится в нечто безусловно иное и — как хотелось думать — в нечто лучшее. Социалисты черпали силы в убеждении, что вероятная ближайшая стадия естественного процесса изменений — это проповедуемый ими социализм.

Будущее индустриальной системы, напротив, не подвергается обсуждению. Перспективы развития сельского хозяйства дебатируются — считается, что сельское хозяйство находится в процессе изменений. Обсуждаются также шансы на выживание мелкого предпринимателя или частнопрактикующего врача. А вот «Дженерал моторс», «Дженерал электрик» «и «Юнайтед Стейтс стил» рассматриваются в качестве предела достижений. Нет смысла интересоваться тем, куда идет человек, раз он уже пришел.

Однако предположение, будто индустриальная система — это завершение пути per se неправдоподобно. Сама индустриальная система является продуктом обширных и внутренне обусловленных превращений, происшедших за последние 60 лет. В течение этого времени размеры отдельной корпорации чрезвычайно увеличились. Предпринимательская корпорация пришла в упадок. Техноструктура развилась и укрепилась, избавилась от контроля акционеров и приобрела собственные, внутренние источники капитала. Произошли крупные изменения в ее взаимоотношениях с рабочими и еще более крупные изменения в ее взаимоотношениях с государством. Было бы странно, если бы социальная динамичность индустриальной системы, которая проявилась в подобных переменах, ныне совершенно исчезла. Такое допущение равносильно отрицанию одного из философских догматов самой индустриальной системы, догмата, торжественно провоз-

глашаемого на всех официальных церемониях, совершаемых в мире бизнеса, — на съездах бизнесменов, собраниях акционеров, заседаниях советов директоров корпораций, заседаниях их исполнительных комитетов, конференциях, посвященных вопросам совершенствования управления, бюджетных конференциях, торговых выставках, проводах уходящих в отставку высших должностных лиц корпораций и на собраниях торговцев-дилеров. Этот догмат гласит, что изменения являются законом экономической жизни.

Отсутствие дискуссий по вопросу о будущем индустриальной системы отчасти объясняется влиянием, которое последняя оказывает на убеждения людей. Она сумела незаметно опровергнуть представление о ее преходящем характере, иначе говоря, о том, что она в какой-то мере несовершенна. Чтобы понять будущее индустриальной системы, возможно, более важно сосредоточить внимание на том, какова она сейчас. Из всех слов, имеющихся в лексиконе бизнесмена, менее всего ласкают его слух такие слова, как планирование, правительственный контроль, государственная поддержка и социализм. Обсуждение вероятности возникновения этих явлений в будущем привело бы к осознанию того, в какой поразительной степени они уже стали фактами. Не обошлось бы также без констатации того обстоятельства, что эти ужасные вещи возникли по меньшей мере с молчаливого согласия индустриальной системы или в результате того, что в них она нуждалась сама.

2

Размышления о будущем выявили бы также важное значение тенденции к конвергенции индустриальных обществ, как бы ни были различны их национальные или идеологические притязания. Мы имеем в виду конвергенцию, обусловленную приблизительно сходной системой планирования и организации. Об этом стоит сказать несколько дополнительных слов. Конвергенция связана прежде всего с крупными масштабами современного производства, с большими вложениями капитала, совершенной техникой и со сложной организацией как важнейшим следствием названных факторов. Все это требует контроля над ценами и, насколько возможно, контроля над тем, что покупается по этим ценам. Другими словами, рынок должен быть заменен планированием. В экономических системах советского типа контроль над ценами является функцией государства. В США это управление потребительским спросом осуществляется менее формальным образом корпорациями, их рекламными отделами, агентами по сбыту, оптовыми и розничными торговцами. Но разница, очевидно, заключается скорее в применяемых методах, чем в преследуемой цели. Ведущееся в крупном масштабе промышленное производство требует в том и другом случае, чтобы верховная власть рынка и потребителя была в значительной степени устранена.

Крупное предприятие нуждается также в самостоятельности. Вторжение внешней, некомпетентной воли для него вредно. В несоветских эконо-

мических системах это означает необходимость лишения капиталиста реальной власти. Крупные и сложные организации могут использовать разнообразные знания и таланты и тем самым успешно функционировать только при условии полной самостоятельности. Следует еще раз подчеркнуть, что речь идет не о такой обособленности, которая делает фирму подвластной рынку, а о такой, которая позволяет фирме самостоятельно планировать.

Индустриальной системе внутренне не присуща способность регулировать совокупный спрос — способность обеспечить покупательную силу, достаточную для поглощения всего, что она производит. Поэтому она полагается в этой области на государство. При полной занятости не существует механизма, позволяющего стабилизировать цены и заработную плату. Эта стабилизация тоже является функцией государства. В экономических системах советского типа также ведутся тщательные подсчеты соотношения между объемом получаемых доходов и стоимостью товарной массы, предоставляемой покупателям. Стабилизация общего уровня заработной платы и цен является, бесспорно, естественным следствием фиксирования цен на отдельные товары и ставок заработной платы.

И наконец, индустриальной системе приходится полагаться на государство в деле обеспечения обученными и образованными кадрами, которые стали в наше время решающим фактором производства. То же имеет место и в социалистических индустриальных странах. Десять лет назад, вскоре после запуска первого спутника, в Соединенных Штатах наблюдался значительный и модный интерес к вопросам подготовки научных и инженерных кадров. Многие доказывали, что советская система, придающая большее значение функциям государства, среди которых выдающееся место занимает забота об образовании, имеет в этом отношении естественное преимущество.

Мы видим, таким образом, что конвергенция двух как будто различных индустриальных систем происходит во всех важнейших областях. Это чрезвычайно отрадное обстоятельство. Со временем (и, пожалуй, скорее, чем можно себе представить) оно опровергнет представление о неминуемом столкновении, обусловленном непримиримым различием. Сказанное здесь о конвергенции двух систем не скоро получит всеобщее признание. Люди, толкующие о непроходимой пропасти, отделяющей свободный мир от коммунистического мира и свободное предпринимательство от коммунизма, защищены от сомнений столь же догматической уверенностью, что, какова бы ни была эволюция системы свободного предпринимательства, она никак не может стать похожей на социализм. Но перед лицом очевидных фактов эти позиции можно отстаивать лишь временно. Только наиболее одержимый идеолог или самый пламенный пропагандист может цепляться за свои взгляды, сознавая, что все большее число людей считает их устаревшими. Самолюбие — это великий фактор духовного обновления.

Понимание того факта, что в ходе своего развития обе индустриальные системы сближаются, будет содействовать, надо полагать, установлению

согласия относительно общей опасности, таящейся в гонке вооружений, и необходимости покончить с ней или же начать соперничать в более благотворных областях. Ничто, пожалуй, не позволяет лучше заглянуть в будущее индустриальной системы, чем установление факта конвергенции, ибо в противоположность нынешним представлениям оно подразумевает, что этой системе может быть обеспечено будущее.

3

Глубокая зависимость индустриальной системы от государства и характер побуждений, лежащих в основе ее взаимоотношений с государством (то есть то обстоятельство, что она солидаризуется с целями общества и приспосабливает их к своим нуждам), служат порукой тому, что ее скоро перестанут рассматривать как нечто существующее отдельно от государства. Ее, скорее, станут все больше рассматривать в качестве одной из частей более крупного комплекса, охватывающего как индустриальную систему, так и государство. Частное предприятие некогда трактовалось как нечто обособленное от государства по той причине, что оно было подвластно рынку и его хозяин черпал свою силу во владении частной собственностью. Современная корпорация уже не подвластна рынку; власть людей, управляющих ею, не зависит больше от частной собственности. В рамках преследуемых корпорацией целей они нуждаются в самостоятельности. Но эта самостоятельность вполне позволяет им действовать в тесном сотрудничестве с государственным аппаратом и, даже больше того, выполнять для него такие задачи, которые он сам по себе не в состоянии выполнять или не в состоянии выполнять столь же успешно. Поэтому при решении задач совершенствования техники индустриальная система, как мы видели, тесно смыкается с государством. Члены техноструктуры не только тесно сотрудничают со своими партнерами из государственного аппарата в деле проектирования, конструирования и производства изделий, интересующих государство; они выступают также как советчики при самом определении нужд государства. Если бы это не противоречило тому, что превозносится по идеологическим соображениям, то уже давно было бы общепризнанно, что грань, отделяющая ныне государственные организации от так называемых частных организаций в сфере военных поставок, исследований космического пространства и атомной энергии, настолько расплывчата, что почти незаметна. Люди легко переступают ее. Уйдя в отставку, адмиралы и генералы, равно как и высокопоставленные государственные чиновники, более или менее автоматически переходят на работу в наиболее тесно связанные с их прежней деятельностью промышленные фирмы. Один сведущий наблюдатель уже назвал подобные фирмы «полунационализированной» отраслью экономики[1]. Было отмечено, что

[1] Weidenbaum M.L. The Defence-Space Complex: Impact on Whom? // *Challenge, The Magasine of Economic Affairs.* April, 1956. Профессор Вейденбаум раньше работал в фирме «Боинг».

«рыночный механизм (замещен)... административным механизмом. Систему доли частных предпринимателей в прибылях он заменил фиксированным вознаграждением, прежние прибыли — жалованьем. Независимую частнохозяйственную единицу он заменил объединенным иерархическим аппаратом организации, состоящей из государственного учреждения и его подрядчиков-поставщиков»[1].

Это сказано о фирмах, сбывающих государству преобладающую часть своей продукции, — о фирме «Боинг», поставляющей ныне (когда пишутся эти строки) государству 65% своей продукции, «Дженерал дайнэмикс» (столько же), «Райтон» (70%), «Локхид» (81%) и «Рипаблик авиэйшн» (100%)[2]. Однако фирмы, сбывающие государству не столь значительную долю своей продукции, больше названных фирм зависят от государства в части регулирования совокупного спроса и ненамного меньше, когда речь идет о стабилизации заработной платы и цен, прямом или косвенном субсидировании особо дорогой техники и обеспечении обученными и образованными кадрами.

Связь, имеющую столь широкий характер, нельзя отрицать или игнорировать бесконечно. Со временем будет все больше шириться понимание того, что зрелая корпорация становится по мере своего развития частью крупного административного комплекса, связанного с государством. Пройдет время — и граница между этими двумя институтами исчезнет. Люди в будущем сочтут смешными те основания, которые заставляли когда-то говорить о «Дженерал дайнэмикс», «Норт американ авиэйшн» и «Американ телефон энд телеграф» как о *частных* предприятиях.

Осознание подлинных взаимоотношений между индустриальной системой и государством будет приветствоваться не всеми, но оно принесет пользу. Имея дело с социальными проблемами, мы всегда должны считаться с реальной действительностью в противоположность надуманным представлениям о ней. Самостоятельность техноструктуры — следует еще раз повторить это — обязательное условие функционирования индустриальной системы. Но между целями, достижению которых служит эта самостоятельность, возможен известный выбор. Если зрелая корпорация будет признана скрытой частью государства, то она станет более последовательно служить общественным целям. Она не вправе будет ссылаться на внутренне присущий ей частный характер или на ее подчинение рынку в качестве предлога для того, чтобы добиваться других целей, представляющих интерес исключительно для нее самой. Любому государственному учреждению свойственна, бесспорно, тенденция преследовать такие цели, которые соответствуют его собственным интересам и выгодам, и приспосабливать к ним общественные задачи. Но оно не может выдавать это за свое

---

[1] См.: Tybout R. Government Contracting in Atomic Energy, Ann Arbor, 1956. P. 175. Профессор Тайбут имеет в виду такие контракты, в которых отпускная цена определяется по принципу «издержки производства плюс фиксированные расходы на оплату административного персонала».

[2] Данные почерпнуты из кн.: Reagan M.D. Politics, Economics and the General Welfare. Chicago, 1965. P. 113.

высшее право. Вполне возможно, что сочетание государственной и экономической власти таит в себе опасность. Однако, будучи осознана, эта опасность становится меньше.

Можно представить себе другие изменения. По мере осознания общественного характера зрелой корпорации внимание сосредоточится, несомненно, на вопросе о положении, занимаемом в ней акционерами. Это положение ненормально. Акционер такой корпорации представляет собой пассивную и бездеятельную фигуру, выделяющуюся только своей способностью пользоваться без всяких усилий и даже без сколько-нибудь значительного риска выгодами роста корпорации, которым техноструктура измеряет свои успехи. Ни одна дарованная феодальная привилегия никогда не равнялась по размеру получаемого без всяких усилий дохода дару того дедушки, который купил и оставил в наследство своим потомкам тысячу акций «Дженерал моторс» или «Дженерал электрик». Те, кому достались плоды этой предусмотрительности, стали богачами и остаются ими без всяких усилий или изворотливости, если не считать решимости ничего не делать, включая решение не продавать акции. Но здесь не место заниматься подобными проблемами. Вопросы морали и социальной справедливости, рассматриваемые применительно к случайно возникшим состояниям, были предметом специального анализа.

4

То, что большинство отдельных явлений, ведущих к социализации (если позволительно употребить это самое неприятное слово) зрелой корпорации, реально существует, признают даже наиболее консервативно настроенные люди. Контроль такой корпорации над ценами на ее продукцию, ее воздействие на поведение потребителя, бесшумное устранение акционеров от власти, государственное регулирование совокупного спроса, стремление к стабилизации цен и заработной платы, значение финансируемых государством научных исследований и конструкторских работ, а также государственных закупок, связанных с нуждами военных ведомств, роль управления по исследованию космического пространства и смежных государственных учреждений, влияние корпорации на эти виды государственной деятельности и современная роль образования — все это более или менее признанные факты реальной жизни.

Чего избегают, так это размышлений о выводах, которые напрашиваются, если свести все эти факты воедино, рассматривать их как систему. Однако невозможно допустить, что здание осталось таким, как раньше, если главные опоры и перекрытия индустриальной системы изменились. Если части изменились, то изменилось и целое. Если в результате этих изменений зрелая корпорация оказалась неразрывно связанной с государством, то данный факт нельзя не включить в число ее характерных признаков.

Могут возразить, конечно, что индустриальная система — это не вся экономика. Кроме мира компаний «Дженерал моторс», «Стандард ойл», «Форд мотор», «Дженерал электрик», «Юнайтед Стейтс стил», «Край-

слер», «Тексако», «Галф», «Уэстерн электрик» и «Дюпон», существует еще мир независимого лавочника, фермера, мастера по ремонту обуви, букмекера, торговца наркотиками, торговца пирожками, владельца прачечной для стирки собачьего реквизита и автомобильной драпировки. Здесь цены не контролируются. Здесь верховная власть принадлежит потребителю. Здесь денежные побуждения господствуют в чистом виде. Техника здесь проста, и не ведутся никакие научные исследования или конструкторские работы, направленные на то, чтобы сделать ее иной. Здесь нет правительственных заказов; независимость от государства является здесь реальным фактом. Никто из этих предпринимателей не рыскает по территории Массачусетского технологического института в поисках талантов. Существование этого мира я признаю. И эта часть экономики не лишена значения. Но не она является предметом этой книги. Ее предметом является мир крупных корпораций. Он тоже имеет важное значение; и он гораздо более характерен для современной промышленной панорамы, чем собачья прачечная или мелкий предприниматель с грандиозными планами. Надо всячески ценить критиков этого мира и ограждать их по возможности от вздорных заблуждений. Свойственную зрелой корпорации тенденцию стать в условиях индустриальной системы частью государственного комплекса нельзя опровергать ссылкой на противоположные тенденции, действующие вне индустриальной системы.

Иные из тех, кого не устраивает утверждение, что индустриальная система в своем развитии переплетается с государством, будут склонны вступить в яростную борьбу не с самой тенденцией, а с людьми, которые ее отмечают. Следует сказать, что такое поведение не соответствует нынешним нравам и манерам. Было время, когда гонцов, доставлявших дурные вести, вешали, четвертовали или подвергали другим столь же кровавым экзекуциям. В наши дни подобная реакция считается не совсем деликатной. Врач может поставить в известность даже самого раздражительного пациента, что тот болен раком в последней стадии, не рискуя при этом подвергнуться неприятному физическому воздействию. Помощник политического деятеля, которому приходится обратить внимание своего патрона на то, что новый опрос избирателей свидетельствует о почти всеобщей его непопулярности, должен проявлять всего лишь надлежащий такт. От тех, кому вскрытые в настоящем исследовании явления покажутся непривлекательными, мы вправе требовать такой же сдержанности.

Им следует также осознать причины этих явлений. Одной из форм тщеславия, присущего современному человеку, является его убеждение, что он способен определять характер своей экономической системы. В действительности, однако, его возможности в этой области крайне незначительны. Можно допустить, что в свое время от него зависело решение вопроса о желательности или нежелательности достижения высокого уровня индустриализации. После этого настоятельные требования, диктуемые техникой, организацией и планированием, действовали одинаково во всех индустриальных странах и привели в них, как мы видели, к весьма

схожему результату. Если уже решено создать современную промышленность, то многое из того, что происходит потом, неотвратимо и везде одинаково.

5

Два вопроса, больше всего интересующие нас при оценке той или иной экономической системы, — это вопросы о том, способна ли она обслуживать материальные нужды человека и совместима ли она с его свободой. Что касается способности индустриальной системы обслуживать человеческие нужды, то в этом не может быть больших сомнений. Она способна, как мы видели, управлять этими нуждами только потому, что удовлетворяет их в изобилии. Она нуждается в механизме, с помощью которого можно было бы заставить людей желать того, что она поставляет. Но этот механизм не действовал бы, то есть потребности не поддавались бы управлению, если бы эти потребности не были притуплены достатком[1].

Если же говорить о свободе, то мы сталкиваемся с гораздо более интересными вопросами. Всегда считалось (это особенно относится к консерваторам), что связать всю экономическую деятельность или значительную ее часть с государством — значит подвергнуть опасности свободу. Человеческая личность с ее склонностями будет в той или иной форме принесена в жертву нуждам и удобствам аппарата, созданного, казалось бы, для ее обслуживания. По мере того как индустриальная система превращалась в скрытую часть государства, вопрос о ее отношении к свободе приобретал актуальное значение.

Интуитивное ощущение опасности, заложенной в сочетании экономической и государственной власти, вполне обоснованно. Это, можно сказать, и является темой данной книги. Опасность, однако, угрожает не с той стороны, откуда ее ожидали консерваторы. Они боялись, что государство может вытеснить и разорить энергичного, делающего деньги предпринимателя. Они не замечали, что преемники этого предпринимателя все теснее объединялись с государством и были довольны результатами. Да и ограничение своей свободы было принято ими с энтузиазмом. Это ограничение отчасти заключается в подчинении отдельной личности требованиям организации, отчасти вполне укладывается в классические правила коммерческой расчетливости. Вероятность того, что президент «Рипаблик авиэйшн» станет публично критиковать командование военно-воздушных сил или хотя бы беспристрастно судить о нем, незначительна. Ни один из современных руководителей «Форд мотор компани» низа что не будет реагировать на предполагаемое безрассудство Вашингтона с такой же безоглядной резкостью, как это делал в свое время ее учредитель. Никто из тех, кто возглавляет «Монтгомери Уорд», не станет теперь высказывать

[1] Как указано в гл. XXI (и как я доказывал подробно в других случаях), индустриальная система не распространяет свои благодеяния на людей, не имеющих квалификации, и на неудачников.

полное пренебрежение к президентам США, как это делал Сьюел Эйвери. Возможно, что это отчасти объясняется изменением нравов. Но сдерживающим фактором служит здесь и сознание того, что «на карту поставлено слишком много».

Проблема не сводится, однако, к свободе бизнесмена. Представители делового мира много говорили в прошлом о свободе. Но можно считать правилом, что те, кто больше всего толкует о свободе, меньше всего склонны пользоваться ею. Высокопоставленный корпоративный администратор, разглагольствующий о свободе личности, предусмотрительно представляет свои речи на просмотр с целью удаления спорных слов, фраз и идей, как и подобает делать дисциплинированному работнику организации. Генерал, который говорит своим войскам (и всему миру), что они находятся на переднем крае борьбы за свободу, — это человек, всегда охотно подчинявшийся армейской дисциплине. Высокопоставленный работник государственного департамента, с жаром восхваляющий достоинства свободного мира, без чувства меры восхищается правоверным характером собственных взглядов.

Опасность, угрожающая свободе, заключается в подчинении общественного мнения нуждам индустриальной системы. Государство и индустриальная система действуют здесь заодно. Эта опасность уже была определена нами, равно как и средства, необходимые для того, чтобы свести ее к минимуму.

6

Если мы и впредь будем исходить из того, что цели индустриальной системы — увеличение выпуска продукции, сопутствующий рост потребления, технический прогресс, господство тех представлений о государственной политике, которые служат укреплению индустриальной системы, — исчерпывают все задачи человеческой жизни, то все, чем мы живем, будет служить этим целям. Все, что совместимо с этими целями, мы будем иметь или нам разрешат иметь; все остальное будет недоступно. Нашими потребностями будут управлять в соответствии с нуждами индустриальной системы; политика государства будет подвергаться тому же влиянию; образование будет приспособлено к требованиям индустриальной системы; правила поведения, диктуемые потребностями индустриальной системы, станут обычными моральными нормами человеческого общежития. Все прочие цели будут представляться манерно-изысканными, второстепенными или антиобщественными. Мы будем обязаны служить целям индустриальной системы. Вдобавок государство будет навязывать их своим моральным авторитетом, а в какой-то степени, возможно, и юридической властью. Все это в целом выльется в конечном счете не в жестокое рабство плантационного работника, а в мягкое рабство домашней работницы, приученной любить свою хозяйку и рассматривать ее интересы как свои собственные интересы. Но это не будет свободой.

Если же, напротив, индустриальную систему рассматривать лишь как часть — и притом относительно уменьшающуюся — сферы деятельности человека, то оснований для беспокойства станет гораздо меньше. Эстетическим целям будет придаваться большое значение, люди, которые служат им, не будут испытывать на себе давления целей индустриальной системы. Сама индустриальная система будет подчинена требованиям этих сфер жизни. Образование станет самоцелью, а не средством подготовки к более успешному обслуживанию индустриальной системы. Над людьми не будет довлеть ложная вера в то, что, помимо целей индустриальной системы — помимо производства товаров и получения дохода с помощью все более совершенных технических методов, — в жизни нет ничего важного.

Учитывая все сказанное, мы, возможно, станем со временем рассматривать индустриальную систему в надлежащем свете, то есть как технический, по существу, механизм, призванный доставлять нужные нам товары и услуги в достаточном объеме. Люди, добравшиеся до рычагов управления этим механизмом, так и будут понимать свою роль. Это получит соответствующее преломление и в сфере государственной деятельности. Если цели общества сводятся только к экономическим целям, то господство индустриальной системы над государством и служение государства ее целям представляется чем-то естественным. Если же общество станет решительно утверждать значение других целей, то индустриальная система займет подобающее ей место в качестве обособленного, самостоятельного в своих действиях орудия государства, призванного, однако, служить более широким общественным целям.

Мы уже знаем, в чем заключается надежда на спасение. Индустриальная система в отличие от своих экономических предшественников предъявляет спрос на вышколенные умы. Для обслуживания своих интеллектуальных и научных нужд она вызывает к жизни такую социальную силу, которая, как мы надеемся, отвергнет ее монополию на определение задач, стоящих перед обществом.

Приложение

О МЕТОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ОСОБЕННОСТЯХ ДИСКУССИЙ ПО СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

Как правило, класс дипломированных ученых и высшие учебные заведения относились с подозрением ко всяким новшествам.

Торстен Веблен

1

Вообще говоря, у меня нет желания уклоняться от споров или критики. Авторам, пытающимся занять подобную позицию, нередко приходится мириться с тем, что среди выдвинутых возражений встречаются и такие, которые не имеют никакого отношения к делу. Но было бы, вероятно, неразумно навлечь на себя критику, основанную на предположении, что автор находился в полном неведении относительно возможных возражений, если он взялся за перо, взвесив все, как ему представляется, самым серьезным образом. Экономическая наука, как и другие науки, имеет свои каноны, по которым судят о поведении. Эти каноны, в общем, требуют, чтобы ученый старательно специализировался в сфере изучения частных вопросов; чтобы в данный момент одно лицо занималось одной темой; чтобы суждениям об экономическом аспекте проблемы решительно отдавалось предпочтение перед другими суждениями. А в целом они требуют подозрительного отношения к переменам. Все эти каноны были нарушены на предшествующих страницах. Если я укажу, что это сделано вполне обдуманно, и кратко объясню, почему я отказался возносить молитвы у признанных алтарей, то я, возможно, в какой-то степени сумею предупредить взрыв профессионального негодования и в какой-то мере, несомненно, добьюсь понимания своей позиции. Начну с вопроса о специализации.

Экономистам в целом свойственно иметь весьма высокое мнение о том, что они делают сами, и гораздо менее высокое мнение о том, что делают их коллеги по профессии. Если ученый глубоко погрузился в изучение узкого раздела той или иной темы, то он почти наверняка склонен относиться с недоверием к человеку, избравшему более широкий объект исследования, подозревая его в поверхностности. Последний в свою очередь будет считать специалиста человеком, лишенным широты взглядов, или того, что принято называть кругозором. Похоже на то, что, познавая все больше о все меньшем, специалист рискует стать круглым невеждой. Экономисты,

склонные использовать математические методы, обвиняют всех прочих в намерении поступиться точностью. Эти прочие в свою очередь считают ученых, оперирующих символами, людьми, ничего не дающими практике. Статистики убеждены, что исследователи, доказывающие свои положения путем дедукции, склонны в опасной степени полагаться на интуицию. А коллеги часто считают тех, кто находится во власти цифр, чрезмерно осторожными или даже скучными учеными. То обстоятельство, что несовершенство столь неизменно оказывается уделом других, чрезвычайно благотворно отражается на душевном здоровье ученых-экономистов. Говорят, что в других общественных науках ситуация в равной степени удовлетворительна.

Эта книга, бесспорно, не ограничивается анализом узкого круга вопросов. Но у меня имеется меньше всего оснований придираться к тем исследователям, которые ограничили себя в этом отношении. На каждой ступени исследования я использовал их труды как для качественной, так и для количественной характеристики рассмотренных мною явлений. Без их предшествующих усилий я не мог бы написать эту книгу. Вот почему я не испытываю ничего, кроме восхищения и благодарности по отношению к терпеливым и проникнутым духом сомнения людям, досконально изучившим занимавшие их вопросы, и я готов поддержать их обращение за помощью к фонду Форда, как бы ни были узки темы, которые они намерены исследовать. Я надеюсь услышать их нелицеприятные отзывы о методе использования их материалов в этой книге.

Но все же следует помнить, что специализация в науке — это удобство, а не добродетель. Наряду с прочим она позволяет использовать дарования самого разнообразного калибра. Четверть века назад в Калифорнийском университете имелись научные работники, чьей специальностью являлась не экономическая теория, не теория цен, не цены на сельскохозяйственные продукты, не цены на фрукты, а цены на чернослив и цены на цитрусы. Они не были великими людьми, но они делали полезное дело и пользовались высоким уважением владельцев садов чернослива и членов кооперативов владельцев плантаций цитрусовых. Если бы они посвятили себя более общим вопросам или хотя бы уделяли для разнообразия внимание артишокам, то приносили бы меньше пользы. Специализация позволяет также осуществить необходимое разделение научного труда и обеспечивает развитие подотраслей научных исследований; лица, причастные к ним, знают друг друга, охотно общаются и в результате сотрудничества, соревнования, взаимной критики и свойственной ученым взаимной ревности углубляют свои знания в избранной ими области. Но вместе с тем специализация, по меньшей мере в общественных науках, является источником заблуждений. Ее ценность снижается тем, что мир не делится строго по тем линиям, которые разделяют специалистов. Эти линии прежде всего наносятся деканами факультетов, руководителями отделений или академическими комиссиями и должны служить ориентирами при назначении профессоров, чтении курсов лекций и финансировании исследовательских работ. Какими бы выдающимися талантами ни обладали эти зодчие, мы не

можем приписывать им способность с уникальной точностью разграничивать те сферы, на которые естественным образом делится общество. И если бы они обладали такой способностью, все еще оставалась бы опасность того, что специалист, целиком отдавшись своей специальности, лишал бы себя тех знаний, которые можно почерпнуть лишь из других областей.

В экономической науке (economics) дело обстоит так, что экономическая теория — дисциплина, изучающая факторы, определяющие цены, выпуск продукции и доход отдельных лиц, фирм и экономики в целом, — образует одну область специализации. Другую область составляют проблемы корпорации. Теория принятия решений, изучающая механизм выбора решений в сложных организациях, образует еще одну, более современную область специализации. В течение многих лет исследователи, специально изучающие проблемы корпорации, усердно занимались вопросом о том, каким образом власть в крупных фирмах перешла без сопротивления от акционеров к наемным управляющим. Последние, как часто отмечалось в этой книге, сами отбирают себя и своих преемников, действуя как автономная и сама себя увековечивающая олигархия. Причины этого явления специалисты пытались в прошлом найти, не выходя за пределы своей специальной сферы научных интересов, в контроле управляющих над механизмом голосования по доверенности, в невозможности держать акционеров в курсе дел корпорации, в практике проведения ежегодных собраний акционеров в безвестных деревушках Нью-Джерси, недоступных никому, кроме самых отважных акционеров. Противодействующее средство эти специалисты пытались найти (без сколько-нибудь заметного влияния на фактический порядок управления корпорациями) в той же сфере, то есть оставаясь в пределах корпоративной практики. Мы видели, что весьма вероятной причиной перемещения власти в корпорациях является упадок значения капитала по сравнению с обученными кадрами и возрастающая сложность выбора обоснованных решений в современной корпорации. Меньше стало власти, зависящей от предоставления капитала; меньше стало таких решений, на процесс принятия которых может повлиять акционер. Позиции тех, кто принимает решения, значительно усилились. Но вопросами, касающимися условий обеспечения капиталом и трудом, ведают специалисты по экономической теории, а проблемами принятия решений — специалисты по теории решений. Знания этих специалистов не были в целом использованы для правильного объяснения изменяющейся структуры корпорации[1].

Мы видим, таким образом, что исследование крупного пласта изменений предполагает необходимость дополнить, а возможно, и по-новому осветить работы специалистов по вопросам, относящимся к их специальнос-

[1] Как бы для того, чтобы сделать заблуждение обоюдным, специалисты по экономической теории исходили (и в большинстве случаев продолжают исходить) из предположения, что люди, управляющие делами корпорации, являются получателями ее прибылей. Все специалисты по вопросам корпорации рассматривали управляющих, как получателей дохода (главным образом) в виде жалованья, совершенно независимых от собственников предприятия и получателей его прибылей. Но эти специалисты подвизались ведь в другой области.

ти. Поскольку из этого не следует, что работа над узкими проблемами в какой-то степени менее необходима, то вывод представляется очевидным. В экономической науке (и в общественных науках в целом) правомерно проводить различие между квалифицированными и неквалифицированными работами. Что же касается различия между работами широкого и узкого профиля, то здесь имеется меньше оснований для категорических суждений, понятных только в том случае, когда человеку, восхваляющему свою собственную линию, необходимо поддерживать чувство уважения к самому себе.

2

Практический опыт жонглеров, если не считать самых искусных из них, свидетельствует о том, что оперировать одним мячом легче, чем многими. Рассматривать одновременно или хотя бы в быстротечной очередности все взаимосвязанные изменения, которые привели к образованию индустриальной системы и современной организованной экономики, труднее, чем рассматривать какое-либо одно или несколько изменений. Особую трудность составляет проблема, связанная с изложением материала. Всем пишущим по вопросам экономики приходится решать, какую часть этой задачи взять на себя и какую долю бремени возложить на читателя. Справедливость требует, чтобы эта доля была изрядной. Писать и без того достаточно тяжело, чтобы затрачивать дополнительные усилия на ясное изложение мыслей, а научный мир приветствует разделение труда между автором и читателем.

Задача, связанная с изложением материала, мне временами казалась более трудной, чем задача исследования. И читатель, несомненно, нашел в этой книге места, над которыми можно поломать голову. Но в мои намерения не входило подвергать его испытанию. В экономической науке мало имеется (если вообще имеется) таких дельных идей, которые нельзя выразить понятным языком. Неясность изложения редко свидетельствует (если вообще когда-нибудь свидетельствует) о сложности рассматриваемого вопроса и никогда не служит подтверждением недосягаемой учености. Она обычно говорит либо о неумении четко излагать предмет, либо — что бывает чаще — о путаных или незрелых мыслях.

В своем стремлении всесторонне рассмотреть изменения исследователь наталкивается на трудности, но вместе с тем он в значительной степени упрощает свою задачу. В реальной жизни изменение в одном месте порождает изменения в других местах, а эти последние воздействуют на первоначальное изменение и другие явления. Следовательно, рассматривать весь комплекс изменений — это значит рассматривать действительность как она есть. Изменение, происшедшее в одном месте, является для исследователя сигналом, призывающим его искать изменения в других местах. И в поисках причин он обращается к сопутствующим изменениям, которые являются наиболее вероятными причинами исследуемого изменения.

Учет этих реальных связей и зависимостей создает вместе с тем возможность проверки совместимости выводов с тем, что существует или якобы существует в действительности. Смею думать, что читатель этой книги убедился в том, насколько эффективной может быть подобная проверка. Исследовать изменения всесторонне или настолько широко, насколько это возможно, — это значит также быть готовым воспринять то, что в ином случае могло бы показаться непонятным. Могущество неумытых и неграмотных людей, прибывших в 1215 г. из северных болот и холмов в Раннимед, покоилось на владении землей. Поэтому в Великой хартии вольностей больше всего идет речь о справедливых и несправедливых повинностях землевладельцев. Роль защитника свобод безземельных слоев населения, которую Великой хартии пришлось играть впоследствии, была предугадана только философами — если она вообще была предугадана. Королю Иоанну вторжение социальной силы, основанной на землевладении, в сферу божественного права казалось произвольным, наглым, хамским и сугубо сомнительным с точки зрения законности. Этим он в значительной мере оправдывал свое намерение отказаться от собственной подписи.

В прошлом столетии более важное значение, чем земля, приобрел капитал. Власть перешла к капиталу. Прежним правящим классам новоявленные капиталисты опять-таки казалась навязчивыми выскочками, варварами, а законность их социального возвышения — сомнительной.

В новые времена благодаря профсоюзам значительной экономической силой стал труд. Этой экономической силе и на сей раз сопутствовала политическая сила. Законность использования профсоюзами этой политической силы считалась весьма сомнительной. Профсоюзных лидеров со всех сторон призывали к тому, чтобы они оставили политику в покое.

В новейшие времена важное значение для экономического прогресса приобрели сложная техника и высокоразвитая организация. Следовало ожидать, что власть перейдет к тем людям, которые искушены в деле руководства организациями или их обслуживания. Следовало также ожидать, что поставщики подобных специализированных кадров завоюют престиж и власть. Не должен был явиться неожиданностью и тот факт, что эта новая форма проявления власти кажется многим грубой, навязчивой и спорной с точки зрения законности.

Законность не основанного на праве собственности управления современной корпорацией ставили под серьезное сомнение. Факт отстранения собственника-акционера рассматривали с беспокойством и тревогой. Такую же реакцию вызывало растущее влияние и активность университетов, поставляющих корпорациям кадры администраторов. Профессорско-преподавательский состав и студенты играли значительную, а в некоторых случаях стратегическую роль в процессе принятия законов о гражданских правах и решений в области образования и — что наиболее важно — во внешней политике, где они расстались (надо надеяться, окончательно) с давней привычкой молчаливо соглашаться со всем, что официально провозглашается как политика, соответствующая интересам Соединенных Штатов. В некоторых штатах их политический вес значителен. Професси-

ональные политики, пользующиеся поддержкой бизнеса и профсоюзов, и те, кто по традиции вершит внешней политикой, смотрели на это вторжение научных кругов как на нечто неуместное и ненормальное, как на заведомо незаконную форму использования энергии ученых. Всем причастным к этому делу настоятельно рекомендовали не выходить за пределы университетских интересов.

Рассматривать современную власть управляющих или более активную роль университетов в отрыве от других изменений — это значит почти полностью лишить себя возможности постигнуть значение этих явлений. Они кажутся тогда незначительными водоворотами в общем течении жизни, чем-то таким, что заслуживает лишь беглого упоминания. Если же рассматривать эти явления в связи со всеми другими изменениями, то есть как один из аспектов нового (и продолжающегося) процесса перехода власти к организации и к тем, кто снабжает последнюю образованными людьми, то они предстанут перед нами как явления долговременного значения, что и доказывалось в настоящей книге.

3

Преимущества всестороннего анализа изменений значительны. Велики также — и с течением времени становятся еще больше — преимущества такого анализа изменений, который выходит за пределы экономической науки. Это объясняется тем, что с повышением народного благосостояния экономическая наука становится все менее способной служить надежной основой для суждений о социальных проблемах и руководством в вопросах государственной политики. Это обстоятельство тоже требует кратких разъяснений.

Если люди голодают, плохо одеты, не имеют жилья и страдают от болезней, то важнее всего — улучшить материальные условия их жизни. Выход из такого положения надо прежде всего искать в повышении доходов, а стоящая перед людьми задача является экономической задачей. Беспокоиться о досуге, возможности предаваться созерцанию, любоваться красотой и о других высоких целях жизни можно будет впоследствии, когда каждый будет обеспечен сносным питанием. Даже личная свобода лучше всего гарантируется, а пути спасения души люди наиболее усердно ищут при полном желудке. Было бы неверно утверждать, что в бедной стране все содержание человеческой жизни сводится к экономическим заботам, но последние практически заполняют здесь большую часть жизни.

При высоком доходе перед людьми встают проблемы, выходящие за пределы компетенции экономической науки. Эти проблемы требуют размышлений о том, в какой степени следует жертвовать красотой ради увеличения выпуска продукции. И какие моральные ценности цивилизованного человека должны быть принесены в жертву для того, чтобы товары могли успешнее продаваться, ибо нет доказательств того, что чистая и полная правда столь же полезна для этой цели, как деспотическое управление волей потребителя посредством навязчивой рекламы. И насколько широко

образование должно быть приспособлено к нуждам производства в противоположность нуждам просвещения? И в какой степени следует навязывать людям дисциплину во имя обеспечения большего объема производства? И в какой степени следует подвергать себя риску развязывания войны ради того, чтобы добиться создания новой техники? И насколько полно человеку следует подчинить свою личность организации, созданной для удовлетворения его потребностей.

Важное значение этих вопросов или хотя бы некоторых из них давно признано экономистами; учебники, педагоги и экономисты, занимающие высокие государственные посты, постоянно предупреждают, что суждения об экономической жизни не являются суждениями о жизни в целом. Но несмотря на эти предостережения, экономические критерии некритически возведены в ранг решающих критериев эффективности государственной политики. Темп роста национального дохода и валового национального продукта вместе с размером безработицы по-прежнему является, можно сказать, единственным мерилом социальных достижений. Таков современный критерий добра и зла. Предполагается, что святой Петр задает тому, кто стучится в ворота рая, лишь один вопрос: что ты сделал для увеличения валового национального продукта?

Для упорного отстаивания всеобъемлющего значения экономических задач имеются достаточно солидные основания. Ибо в противном случае имело бы место пугающее экономистов снижение ценности их профессии. Коль скоро под социальными достижениями подразумеваются экономические свершения, экономисты выступают как верховные судьи социальной политики, Не будь этого обстоятельства, они не играли бы подобной роли. От столь высокого положения они, естественно, не желают отказываться.

Имеется еще одно обстоятельство, дающее преимущество экономическим целям. Богатство и полнота человеческой жизни — вещь субъективная и спорная. Прогресс в области культуры и эстетики измерить нелегко. Кто может с уверенностью сказать, какие общественные порядки наиболее благоприятны для развития человеческой личности? Кто может с уверенностью сказать, что именно увеличивает сумму человеческого счастья? Кто способен подсчитать, какое удовольствие доставляют чистый воздух или незагроможденные дороги? Валовой же национальный продукт и уровень безработицы, напротив, есть нечто объективное и измеримое. Многим людям всегда будет казаться, что лучше иметь дело с измеримым поступательным движением к ложным целям, чем с не поддающимся измерению и потому сомнительным поступательным движением к истинным целям. Но такая позиция вряд ли способствовала бы решению тех задач, о которых говорится в этой книге.

4

Верховенство экономических целей имеет также весьма важное значение для разделения труда в области экономической науки. Ибо специализация возможна лишь при том условии, если специалисты объединены об-

щей и признанной целью. При нынешних установках человек может со спокойной душой работать над проблемами экономики текстильной, сталелитейной или химической промышленности или заниматься вопросами сельского хозяйства, труда или транспорта, будучи уверен в том, что если предлагаемый курс экономической политики позволяет увеличить выпуск продукции при наличных ресурсах, то это с общественной точки зрения правильный курс. Если бы человек, занимающийся экономикой текстильной, сталелитейной или химической промышленности, оказался способен прийти к заключению, что во имя общественного блага требуется сократить выпуск соответствующих продуктов, создать менее напряженные условия труда или меньше загрязнять воздух и водоемы, то это было бы потрясением всех основ. Его пришлось бы, хотя бы и в вежливой форме, выгнать с работы. Столь же печальным было бы положение экономиста по труду, который пришел бы к выводу, что уже сейчас слишком много народу занято производством вещей, имеющих крайне малое значение, совсем не имеющих значения или вовсе вредных. В самом незавидном положении оказался бы специалист по вопросам налоговой политики, который стал бы требовать введения особого налога, направленного на то, чтобы снизить темп роста экономики, повысить долю рабочего в доходах предприятия и увеличить его досуг. Серьезная, а не чисто словесная забота о широких социальных задачах внесла бы полнейшую путаницу в экономические исследования в том их виде, в каком они ведутся профессиональными экономистами.

Отрицательную реакцию экономистов на излагаемые здесь идеи можно до некоторой степени обнаружить даже сейчас. Защита неэкономических целей представляется им опасностью, от которой люди, особо чувствительные к интересам своей профессии, автоматически отшатываются. Подобные заботы, выходящие за пределы экономики, они отвергают как «сантименты», а это должно означать, что с профессиональной точки зрения они являются чем-то низкопробным.

Профессиональные удобства и интересы не могут, однако, служить надежными путеводителями в области общественной мысли. Вопросы, не затрагиваемые экономической наукой — проблемы красоты, человеческого достоинства, приятной и продолжительной человеческой жизни, — это, быть может, неудобные вопросы, но они имеют важное значение.

5

В книге, где много внимания уделено изменениям, особенно полезно, вероятно, сказать несколько слов о реакции экономиста на перемены. Она, в общем, носит консервативный характер — и это справедливо не только в отношении немногих, называющих себя консерваторами, но и в отношении значительного числа экономистов, которые не колеблясь причисляют себя к либералам.

Поиски причин этого явления приводят нас к вопросу о двойственном характере изменений, с которыми имеет дело экономическая наука. В ес-

тественных науках — химии, физике, биологии — изменения связаны только с научными открытиями, с улучшением состояния наших знаний. Предмет такой науки не изменяется. В экономической науке, как и в других общественных науках, изменениям подвержены как наши знания, так и изучаемый объект. Наши знания о том, как образуются цены, не остаются неизменными, они совершенствуются. Но изменения происходят и в самом *механизме ценообразования.* Они имеют место и тогда, когда на смену мелкому собственнику, лишенному власти над рынком, приходит гигантская корпорация, обладающая подобной властью, и в тех случаях, когда они уступают дорогу государственному регулированию цен.

Экономистам не свойственна врожденная склонность отвергать новшества, но их реакция на эти перемены неодинакова. Новые знания или новая интерпретация существующих знаний воспринимаются ими весьма благожелательно. Что же касается изменений, происходящих в самих изучаемых институтах, то они доходят до сознания экономистов гораздо медленнее.

Так, в течение по крайней мере последних пятидесяти лет наблюдалась готовность к быстрому признанию нового подхода к законам, определяющим уровень заработной платы на рынках, характеризующихся конкуренцией. Некоторые из них действительно получили признание. Но вот существование профсоюзов долгое время не учитывалось в теории заработной платы. Несмотря на то что специалисты по экономике труда исходили из существования профсоюзов как из непреложного факта, более именитые специалисты в области экономической теории продолжали исходить из предпосылки, что на рынке труда «помех не существует»[1]. Учение о фирме и способах получения ею на рынке максимальной прибыли равным образом подвергалось за последние десятилетия бесконечным усовершенствованиям. Эта теория исходит из предположения, что человек, максимизирующий прибыль, и есть получатель всей этой прибыли или ее подавляющей части. Но так обстоит дело на какой-нибудь молочной ферме в Висконсине, а не в современной крупной корпорации, где управляющие получают жалованье, а прибыли достаются акционерам, которых управляющие никогда в глаза не видали. Несмотря на то что крупная корпорация, как и профсоюзы, явление далеко не новое, она так и не нашла отражения в главных разделах экономической науки[2].

Крупные государственные закупки продукции, производимой на предприятиях с передовой техникой, широкое вмешательство государства в сферу регулирования цен и заработной платы, широко распространенное изобилие с его очевидным влиянием на экономические проблемы, которые

---

[1] См. например: F.H. Knight. Wages and Labor Union Action in the Light of Economic Analysis, в кн.: The Public Stake in Union Power. Cliarlottesville, 1959.

[2] «Функционирование корпоративной системы до сих пор не получило точного объяснения; если же некоторые из имеющихся объяснений признать точными, то существование этой системы, по-видимому, трудно оправдать». Edward S. Mason, The Corporation in Modern Society. Cambridge, 1959. P. 4. Эти слова принадлежат человеку, считающемуся главным авторитетом в вопросах современной корпорации.

оно частично решает, — всем этим явлениям еще предстоит пробить себе дорогу в главные разделы экономической теории.

Консерватизм в этой области в какой-то степени оправдан. Участники экономических дискуссий долгое время находились под впечатлением неудавшихся переворотов или новшеств, которые не повлекли за собою существенных перемен. Отказ от серебряной валюты, предписания рузвельтовского закона о восстановлении промышленности, результаты законодательства о минимуме заработной платы, судебные постановления, которые подвели олигополию под закон Шермана, принятие закона Тафта—Хартли и поправок к нему — все эти нашумевшие события не имели глубоких последствий. В конечном счете они мало что изменили. Это побуждало экономистов относиться с недоверием к институциональным изменениям.

Но экономисты отказываются от признания существенных и долговременных изменений еще и потому, что такая позиция представляется им более научной. Физика, химия, биология и геология суть бесспорные науки; предмет этих наук не подвержен изменениям. Для того чтобы экономическая теория была столь же научной, она, как полагают, должна покоиться на таком же прочном основании. Если этого основания в действительности нет, то достаточно предположить, что оно существует. Признавать значение глубинных изменений — это значит усомниться в научных достоинствах экономической теории. Отрицать их значение — это значит придать себе гораздо более высокий вес в научных кругах.

Эти установки вполне соответствуют также коренным профессиональным интересам. Для интеллигента знания — это то же, что мастерство для ремесленника и капитал для бизнесмена. Всем им свойственна боязнь отстать от требований времени. Но интеллигент имеет гораздо больше возможностей противиться этому устареванию, чем ремесленник или бизнесмен. Машина, вытесняющая ремесленника, вполне осязаема. Единственно возможная для ремесленника линия сопротивления вполне ясна — организовать бойкот фабричных товаров или взять в руки кувалду, чтобы вдребезги разбить машину. Обе эти меры наталкиваются на общественное осуждение. Устарелая машина, принадлежащая бизнесмену, тоже вполне реальна. Методы, к которым он прибегает для того, чтобы выйти из положения — регулирование и сдерживание новшеств, — также носят предосудительный характер. Интеллигент же имеет возможность отрицать наличие каких бы то ни было новшеств. Он может настойчиво утверждать, что факторы, способствовавшие предполагаемому устареванию его взглядов, являются плодом досужей фантазии. Он может быть луддитом, не применяя насилия и даже не сознавая того, что он выступает в подобной роли. Было бы поистине удивительно, если бы такая возможность не использовалась.

Книга, имеющая дело с изменениями и их последствиями, заведомо требует, чтобы читатель и критик были расположены признавать как сам факт наличия изменений, так и их значение. Такова особенность данной книги.

Однако задача автора облегчается тем обстоятельством, что исследуемые в книге изменения не являются незаметными. Достижения современной науки и техники вполне очевидны. Большинство будет склонно предполагать заранее, что эти достижения должны были оказать воздействие на организацию экономики и общественное поведение. Факт существования крупной корпорации скрыть нелегко. Немного найдется людей, склонных полагать, что влияние, оказываемое в обществе компанией «Дженерал моторс» — на наемных работников, рынки, потребителей и государство, — ничем не отличается от влияния в обществе висконсинской молочной фермы. Не подлежит сомнению, что государство выступает ныне в экономических делах гораздо более мощным фактором, чем пятьдесят лет назад. Не покажется неправдоподобным и утверждение о том, что наука, техника и организация предъявляют новые требования к учебным заведениям и что они изменили соотношение сил между такими факторами производства, как капитал и организация.

Больше того, многие согласятся с тем, что бремя доказательства должно быть возложено на людей, утверждающих, что эти перемены ничего не меняют в теоретических положениях, касающихся экономической жизни. Именно на них я и хотел бы возложить это бремя.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ И ЦЕЛИ ОБЩЕСТВА

I
ДЕБРИ

Глава I
ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

По укоренившемуся мнению назначение экономической системы, на первый взгляд, кажется вполне очевидным. Оно состоит в том, чтобы производить материальные блага и оказывать услуги, которые нужны людям. При отсутствии такой системы, т. е. системы, которая производит продукты питания, перерабатывает, упаковывает и распределяет их, производит ткань и изготавливает одежду, строит дома, обставляет их мебелью, предоставляет услуги в области образования и медицины, обеспечивает закон и порядок, организует национальную оборону, жизнь была бы трудной. Такова ее функция. Наилучшая экономическая система — это та, которая максимально обеспечивает людей тем, в чем они больше всего нуждаются.

Хотя этот взгляд широко распространен в учебниках, он является, пожалуй, слишком упрощенным. За последние сто лет множество экономических задач стало выполняться организациями — промышленными корпорациями, электроэнергетическими предприятиями коммунального пользования, авиакомпаниями, системами розничных магазинов, телевизионными сетями, государственными бюрократическими учреждениями. Некоторые из этих организаций очень велики; и едва ли кто-нибудь усомнится в том, что они обладают властью, т. е. могут управлять действиями отдельных лиц и государства. Всякий согласится, что они управляют этими действиями в своих собственных интересах, т. е. в интересах тех, кто благодаря членству или праву собственности участвует в данном предприятии. Возможно, что в силу какого-то невероятного стечения обстоятельств или сознательных усилий эти интересы в основном совпадают с интересами общественности. Если же такое стечение обстоятельств или целенаправленные усилия отсутствуют, то нет ничего удивительного в том, что преследуются интересы организаций, а не общественности.

При таком подходе функция экономической системы больше не кажется простой, по крайней мере для тех, кто хочет видеть реальное положение вещей. Частично экономическая система служит отдельному человеку. Но частично она, как мы теперь видим, служит интересам своих собственных организаций. «Дженерал моторс» существует, чтобы обслуживать общество. Но «Дженерал моторс» также, или даже вместо этого, служит самой себе. Мало кому такое утверждение покажется резко противоречащим здравому смыслу. А для многих оно будет тривиальным. Такое утверждение примечательно лишь тем, что оно не соответствует основному тезису экономической теории в ее традиционном изложении. При более тщательном подходе оно становится именно тривиальным. В этом случае возникает стремление выявить интересы, которые преследуют гигантские организации, пути их осуществления и последствия для общества.

2

Новое понимание функции экономической системы влечет за собой и новую точку зрения на функцию экономической теории. До тех пор, пока предполагалось, что экономическая система осуществляет свою деятельность в интересах отдельного человека, подчинена его нуждам и желаниям, можно было предполагать, что функция экономической теории состоит в объяснении процесса, посредством которого это происходит. Экономисты, подобно другим ученым, обожают такие определения предмета их науки, в которых подразумевается его глубокое и универсальное значение. Наиболее знаменитое из этих определений утверждает, что экономика является «наукой, которая изучает поведение людей как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные пути применения»[1]. Крупнейший современный авторитет формулирует это несколько проще: «О том, как... мы избираем пути использования ограниченных производственных ресурсов, имеющих альтернативные способы применения, для достижения поставленных целей»[2].

Эти определения кажутся превосходными по своей прямоте. Люди принимают решения о том, что́ они будут приобретать; фирмы решают, как наилучшим образом выполнить эти решения. Экономическая теория изучает поведение людей, вовлеченных в этот процесс. Она является наукой именно потому, что у нее нет никакой иной задачи, кроме понимания этого поведения.

Но если допускается, что организации, принимающие участие в этом процессе, обладают властью, что обеспечиваются именно их интересы и люди подчиняются этим интересам, то даже наиболее благодушные неизбежно зададут вопрос: а не может ли так случиться, что экономическая теория тоже служит интересам организаций? Организации обладают влас-

[1] Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. 2d ed., London: Macmillan, 1935. P. 16.

[2] Samuelson P.A. Economics. 8th ed., New York: McGrowHill, 1970. P. 13.

тью. Могут ли они не оказывать влияния на научную дисциплину, которая изучает их самих и процесс осуществления ими своей власти? Не могут ли только что приведенные определения быть ширмой для этой власти?

Такие вопросы совершенно оправданны. Экономическая теория создает у людей представление об их экономическом обществе. Такое представление заметно влияет на их поведение и на их отношение к организациям, которые составляют экономическую систему. Если в картине общества, создаваемой экономической теорией, товары или капитал, труд и материалы, с помощью которых они производятся, представлены в качестве дефицитных, то это имеет место только потому, что товары играют важную роль — это точка опоры, от которой зависят благосостояние и счастье. Таким образом, процесс, в котором изготовляются блага, становится делом особой социальной важности. Огромное значение в этом случае придается организациям, которые производят товары, а те, кто управляет и руководит этими организациями, обладают большим престижем. Приходится прилагать огромные усилия для доказательства правомочности действий, будь то любое регулирующее мероприятие правительства, любой налог, любое решение профсоюза, которые похожи на вмешательство в производство, по крайней мере так утверждают лица, которых они затрагивают.

Представление о влиянии выбора имеет еще более важные последствия. Оно означает, что процесс выбора — решение приобрести данный продукт, отказаться от другого — есть то, что в совокупности управляет экономической системой. И если выбор общественности есть источник власти, то организации, из которых состоит экономическая система, не могут обладать ею. Они лишь инструменты, в конечном счете удовлетворяющие этот выбор. Возможно, самая старая и определенно самая мудрая стратегия для осуществления власти — это отрицать факт обладания ею. Монархи, включая наиболее жестоких деспотов, издавна представляли себя простым отражением божественной воли. Затем это подтверждалось господствующей религией. В результате поведение монархов, каким бы скандальным, расточительным и губительным для здоровья, жизни, жизненных условий и общественной благопристойности оно ни было, не могло подвергаться сомнению, по крайней мере истинным верующим. Оно служило высшей воле. Современный политик увековечивает тот же инстинкт, когда он объясняет, хотя и неубедительно, что он всего лишь инструмент своих избирателей, что стремится не к осуществлению своих предпочтений, а к общему благу. Явно удалившаяся от религии, экономическая теория, особенно потому, что существует видимая возможность выбора на рынке, тоже изображает коммерческую фирму служительницей высшего божества. В результате фирма не отвечает или несет лишь минимальную ответственность за свои действия. Она реагирует на божественную волю рынка. Если продукты, которые она производит, или услуги, которые она оказывает, никчемны или вредны, причиняют ущерб воздуху, воде, земле или нарушают нормальную жизнь, то не следует винить фирму. Все это отражает выбор общественности. Если люди введены в заблуждение, то это потому, что они сами предпочитают самообман. Если поведение в экономической

сфере кажется иногда неразумным, то это потому, что неразумны люди. Факт нежелательного с социальной точки зрения использования организациями власти в их собственных интересах, таким образом, как злой дух изгоняется или его почти удается изгнать из формальной экономической мысли. Когда в действительности имеет место такое проявление власти, сразу видно, насколько удобна такая непоколебимая вера и сколь выгодно ее насаждение.

Насаждение полезных верований особенно важно ввиду способа, которым осуществляется власть в современной экономической системе. Он состоит, как отмечалось, в том, чтобы побуждать человека отказаться от целей, к которым он обычно стремится, и осуществлять цели другого лица или организации. Имеется несколько способов добиться этого. Угрозы физических страданий — тюрьмы, кнута, пытки электрическим током — относятся к древней традиции. Так же обстоит дело и с экономическими лишениями — голодом, позором нищеты, если человек не хочет работать по найму и тем самым принять цели работодателя. Все большее значение приобретает убеждение, которое состоит в изменении мнения человека таким образом, чтобы он согласился, что интересы другого лица пли организации выше его собственных. Дело обстоит именно так, поскольку в современном обществе физическое насилие хотя и одобряется до сих пор многими в принципе, на практике наталкивается на неодобрение. Кроме того, с ростом доходов люди становятся менее уязвимы в отношении угрозы экономических лишений. Соответственно убеждение (в формах, которые будут рассмотрены в дальнейшем) превращается в основной инструмент осуществления власти. Для этого жизненно важное значение имеет существование представлений об экономической жизни, которые были бы близки представлениям организаций, осуществляющих власть. То же самое относится и к процессу обучения, посредством которого насаждаются такие взгляды. Он или просто направлен на убеждение людей, что цели организации фактически полностью совпадают с их собственными целями, или подготавливает почву для такого убеждения. Представление об экономической жизни, при котором люди рассматриваются в качестве инструментов для осуществления целей организации, было бы гораздо менее полезно и удобно.

Содействие, которое экономическая теория оказывает осуществлению власти, можно назвать ее инструментальной функцией в том смысле, что она служит не пониманию или улучшению экономической системы, а целям тех, кто обладает властью в этой системе.

Частично такое содействие состоит в обучении ежегодно нескольких сот тысяч студентов. При всей его неэффективности такое обучение насаждает неточный, но все же действенный комплекс идей среди многих, а может быть большинства, из тех, кто подвергается его воздействию. Их побуждают соглашаться с вещами, которые они в ином случае стали бы критиковать; критические настроения, которые могли бы оказать воздействие на экономическую жизнь, переключаются на другие, более безопасные области. Это оказывает огромное влияние непосредственно на тех,

кто берется давать указания и выступать по экономическим вопросам. Хотя принятое представление об экономике общества не совпадает с реальностью, оно существует. В таком виде оно используется как заменитель реальности для законодателей, государственных служащих, журналистов, телевизионных комментаторов, профессиональных пророков — фактически всех, кто выступает, пишет и принимает меры по экономическим вопросам. Такое представление помогает определить их реакцию на экономическую систему; помогает установить нормы поведения и деятельности — в работе, потреблении, сбережении, налогообложении, регулировании, которое они считают либо хорошим, либо плохим. Для всех, чьи интересы таким образом защищаются, это весьма полезно. Мою настоящую работу многие сочтут менее полезной. В ней старательно обходится инструментальная функция экономической теории и происходит возврат к более древней, более традиционной, более научной, объясняющей функции, заключающейся в стремлении понять реальное положение вещей.

3

Что касается первопричин инструментальной функции экономической теории, то, конечно, не следует ничего приписывать тайному заговору и лишь немногое можно объяснить умыслом. Экономисты не раболепствуют преднамеренно перед сильными экономического мира. Лишь немногие сознательно стараются приспособиться. Скорее всего, преобладающие экономические интересы — это нормальное и общепринятое в обществе мнение. То, что оно одобряет и находит удобным, представляет собой разумную политику. То, что оно не одобряет или находит затруднительным, может быть интересным или впечатляющим, но не является надежным руководством для серьезных мнений или действий. Как и у других людей, у экономистов есть чутье на то, что заслуживает доверия, серьезно и достойно уважения. Именно через определение того, что является серьезным и достойным, и проявляются главным образом экономические интересы.

Инструментальная функция экономической теории — это во многом побочный продукт ее истории. Так получилось, что представление о предшествующем экономическом обществе превосходно служит инструментальным целям более позднего общества. Было лишь необходимо оставаться верным старой истине и твердить о ее неизменности. Экономическая теория сформировалась как научная дисциплина в то время, когда деловые предприятия были невелики по размерам и просты по своей структуре, а сельское хозяйство поглощало бóльшую часть производительной энергии людей. Фирмы реагировали на изменение издержек производства и на изменение рыночных цен. Они подчинялись тому, что диктовал рынок. Теория отражала этот факт. Со временем теория была несколько изменена с тем, чтобы учитывать существование монополии, или, точнее, олигополии, но осталась в плену у своих начальных представлений. Конкурентоспособная фирма продолжала считаться центральным звеном. И член олигополии тоже реагирует на рыночные колебания и вынужден

поступать так, поскольку он односторонне стремится к максимуму прибыли. Таким образом, рынок и в силу этого потребитель остаются полновластными хозяевами. Выбор потребителя продолжает управлять абсолютно всем. В результате экономическая теория незаметно превратилась в ширму, прикрывающую власть корпорации[1]. Этим процессом никто не управлял. То, что казалось сдержанным интеллектуальным консерватизмом, стало мощной опорой экономических интересов. К этому мы еще вернемся.

Однако инструментальная роль экономики не является чем-то неизменным. В последнее время наблюдается острое недовольство, особенно среди молодых экономистов. Представление, которое столь долго доминировало в академических курсах, формировало теоретические построения, маскировало проявление экономического, социального и политического влияния производящих организаций, подвергалось общей критике. То, что было некогда экономической теорией и было приемлемо, стало теперь «неоклассической экономической теорией» — термин, явно намекающий на устарелость.

Для этого мятежа имелось несколько причин. В определенной степени власть, защищаемая этой моделью, стала слишком явной, и попытки маскировать ее оказались недостойными для интеллектуала.

Имеются также все более угрожающие последствия процесса осуществления власти. Людей можно убеждать, и ученые могут убеждать себя сами, что компании «Дженерал моторс» или «Дженерал дайнэмикс» реагируют на потребности общества, пока осуществление их власти не угрожает существованию общества. Убеждение становится менее успешным, когда возникает сомнение в возможности выжить в условиях порожденной ими гонки вооружений или необходимости дышать отравленным ими воздухом. Подобным же образом, когда существует нехватка жилищ и медицинской помощи, а мужские дезодоранты имеются в изобилии, представления о благожелательном отношении к общественным нуждам начинают трещать по швам.

Изменение характера университетов также оказало определенное влияние. За последние десятилетия под влиянием потребностей промышленности произошло очень большое увеличение их размеров и усложнение структуры. В результате достигнутых размеров и влияния — счастливый парадокс — они становятся все более независимой силой. Некогда диссиденту угрожали наказания; его можно было выявить и уволить. А теперь он просто отказывается от почтительных аплодисментов. Такое может вы-

[1] Как я уже утверждал ранее (см. настоящее издание: Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество), специализация в рамках предмета исследований экономической теории избавляет ученых от всякой необходимости размышлять о более общей истине или роли данного предмета. Хороший ученый — это человек, который занят только своим делом и отказывается от всяких попыток выяснить истинность или ошибочность системы, частью которой является его работа. Поскольку такие попытки влекут за собой трудную задачу выдвижения более удовлетворительных альтернатив, они обычно могут подвергаться нападкам как неудовлетворительные в отношении методологии и обоснованности.

нести и человек умеренной храбрости. Не остается почти никаких сомнений, что революции, как правило, совершаются в Америке в такой момент истории, когда они становятся сравнительно безопасными.

Так обстоит дело и с этой революцией.

4

В экономической системе организация развивается очень неравномерно. Она достигает наибольшего размера в таких отраслях, как средства связи и автомобильная промышленность, а наивысшая техническая сложность и наиболее тесная связь с государством имеют место в производстве оружия. В сельском хозяйстве, жилищном строительстве, услугах, ремесленном производстве, менее организованных формах подпольного бизнеса коммерческая фирма остается сравнительно простой. Эти различия приводят к очень большим различиям во власти и, следовательно, в социальных последствиях. Компании «Форд», «Шелл» и «Проктер энд Гэмбл» пользуются большой властью. У отдельного фермера такой власти нет; у строительной фирмы ее очень мало. Эти различия, в свою очередь, в значительной мере определяют, как работает экономическая система и для кого. Здесь, а не в первоначальных капризах вкусов потребителей общества кроется объяснение высокого уровня развития автомобильной промышленности, системы скоростных автодорог и оружия и низкого уровня развития жилищного строительства, здравоохранения и пищевой промышленности.

Следовательно, подход к экономической системе как единому целому не может быть плодотворным. В идеальном случае ее следует рассматривать как непрерывную цепь организаций, которая в условиях США начинается от простейшей борющейся за существование семейной фермы и простирается до «Америкэн телефон энд телеграф» и «Дженерал моторс», а в других промышленных странах — от отдельного крестьянина до компании «Фольксваген». Однако классификация, даже если она содержит произвольные элементы, есть первый шаг к ясности. При небольших издержках многое проясняется при разделении коммерческих организаций на две категории — тех, которые пользуются полным набором инструментов власти — над ценами, издержками, поставщиками, потребителями, обществом и правительством, — и тех, которые ими не владеют. Поэтому в четвертой главе мы описываем эту двойственную модель современной экономики. Но сначала необходимо ясно представить себе основные свойства господствующей, или неоклассической, системы. Мы должны знать те оковы, которые стремимся сбросить.

Глава II

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Смысл изучения экономической теории не в том, чтобы получить набор готовых ответов на экономические вопросы, а в том, чтобы научиться не попадаться на удочку к экономистам.

Джоан Робинсон

Экономисты называют общепринятую интерпретацию несоциалистической экономической системы неоклассической моделью. Представители других отраслей науки называют ее экономической теорией. Ее принципиальные истоки восходят к книге Адама Смита «Богатство наций», вышедшей в 1776 г. Двухсотая годовщина этой выдающейся книги совпадает с двухсотлетием Соединенных Штатов. Двухсотпятидесятилетие со дня рождения А. Смита только что отмечалось в городе Кирколди.

В первой половине прошлого столетия идеи А. Смита подверглись дальнейшему развитию Давидом Рикардо, Томасом Мальтусом, Джеймсом и в особенности Джоном Стюартом Миллем и получили название классической системы. В последней четверти XIX в. австрийские, английские и американские экономисты дополнили теорию так называемым маржинальным анализом, и это в конце концов привело к замене термина *«классическая* экономическая теория» термином *«неоклассическая* экономическая теория». В 30-е годы XX в. были внесены еще две важные поправки. До этого предполагалось, что рынки обслуживаются множеством фирм, каждая из которых производит незначительную долю совокупного продукта. Все подчинялись рыночной цене, которую не контролировал никто. Монополии тоже существовали, но они считались крайним исключением. Однако оказалось, что на многих рынках могут господствовать несколько фирм, коллективно осуществляющих власть, которая прежде ассоциировалась с монополией. Это была олигополия. А после выхода в свет и широкого признания «Общей теории» Кейнса[1] система больше не считается саморегулирующейся. Только активное вмешательство государства может поддерживать экономику на уровне полной или почти полной занятости и обеспечивать ее неуклонный рост.

Кроме того, за последние сорок лет неоклассическая система была в значительной мере усовершенствована. Фактически она стала столь разнообразной и специализированной, что ни один экономист не может претендовать на большее, чем знание лишь отдельной ее части. В значительной степени неоклассическая система теперь существует ради усовершенствований, которые она претерпевает, — они стали целью сами по себе. Но усовершенствования не оказывают влияния на основную суть этой теории и даже не касаются ее. Она считается, пусть даже субъективно, имеющей окончательную форму.

[1] Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007.

2

Суть неоклассической системы сводится к тому, что люди, используя свой доход, полученный главным образом от их производительной деятельности, выражают свои желания путем распределения этого дохода между различными благами и услугами, к которым они имеют доступ на рынках. С точки зрения только что упомянутого маржинального анализа они стремятся таким образом распределить свой доход, чтобы удовлетворение, получаемое от последней единицы затрат на какую-нибудь цель, было равно удовлетворению от затрат на любую другую цель. В этой точке удовлетворение и даже счастье достигают максимума. Желания отдельного человека не подвергаются критике, их происхождение глубоко не изучается. Хотя, без сомнения, они формируются под влиянием данной культуры, эти желания тем не менее являются выражением его личности и воли, где они берут свое начало. Этим дело и ограничивается.

Упомянутое выше выражение воли отдельного человека передается рынком производителю наряду с аналогичным выражением воли других людей. Там, где имеется сильное желание, сильной будет и готовность тратить деньги. И цены рынка установятся на соответствующем уровне. Там, где желание умеренно, умеренными будут цены. С точки зрения неоклассической модели мотивация производителя происходит исключительно за счет перспективы получения прибыли, которую он стремится максимизировать за неопределенный период времени. Изменения цен являются сигналом для этого мотива. К получателям передаваемой таким образом информации относятся производители — те, кто может расширить или сократить свое производство, и те, кто может начать его или полностью прекратить. Эти действия представляют собой реакцию, которая гарантирует, что производство в конечном счете подчинено интересам отдельного человека.

Информация также поступает от производителя на рынок и к потребителю. Она, однако, не имеет аналогичного распорядительного характера, а представляет собой, скорее, сведения, на основе которых отдельный человек, или потребитель, изменяет свои инструкции производителю. Если происходят изменения в технических условиях производства, которые снижают издержки, то норма прибыли фирмы-производителя возрастает. Старые и новые производители будут реагировать на эту благоприятную возможность путем расширения производства, вследствие чего цены упадут. Это будет сигналом отдельному потребителю, что ему следовало бы пересмотреть распределение его расходов в соответствии с новой благоприятной возможностью для повышения степени своего удовлетворения. Если он так поступает, то тем самым, в свою очередь, информирует производителя о своей воле.

В формальной теории не делается особого упора на том факте, что определяющее воздействие исходит от потребителя. Предметом рассмотрения является аппарат, с помощью которого информация передается от потребителя производителю. Не делается каких-либо выводов о свойствах этого механизма; ведь интересуются не тем, хороши или плохи пишущая

машинка или уборочный комбайн, а тем, как и насколько хорошо они работают. Однако моральное оправдание системы в очень большой мере зависит от источника, определяющего воздействие, которое исходит от отдельного человека. Таким образом, экономическая система отдает себя в полное распоряжение индивидуального потребителя. Эта экономическая теория близка к политической теории, которая отдает гражданину как избирателю решающую власть над производством общественных благ[1], т. е. над решением, тратить ли больше средств на образование либо на вооружение или освоение космоса. Эти теории — политическая и экономическая — служат основой для более широкой картины демократического (или по крайней мере неавторитарного) общества, которое всесторонне подчинено в конечном итоге воле отдельных личностей. Занимая командное положение, индивид не может находиться в конфликте с политической и экономической системой, т. е. с тем, чем он командует.

3

Контроль со стороны отдельной личности — потребителя и гражданина — над экономической системой не означает, что власть распределена равномерно. Общепризнано, что гражданин, голосующий на выборах десять раз, обладает, при прочих равных условиях, в десять раз большей властью, чем гражданин, голосующий только один раз. То же самое происходит в более общем случае, когда человек контролирует десять голосов по сравнению с человеком, у которого имеется только свой собственный голос. Аналогичным образом человек, расходующий 70 тыс. долл. в год, на рынке имеет в десять раз большую власть над тем, что производится, чем человек, который расходует в год 7 тыс. долл. С точки зрения демократических идеалов это недостаток. Но все-таки власть пока принадлежит отдельной личности. Только в осуществлении этой власти некоторые из них более «равны», чем другие.

Кроме того, в первоначальном, или классическом, варианте, неоклассической модели различия во власти, связанные с различиями в расходуемом доходе, имели тенденцию к саморегулированию. Поскольку на каждом рынке существовало множество производителей (исключительный случай возникновения монополии не учитывался), никто не был в силах повлиять на общую для всех цену. Если бы современный производитель зерна или мяса назначил цену, превышающую существующую рыночную цену, это привело бы к потере всех разумных покупателей. Кто же будет платить сверх рыночной цены, если существует возможность получить все, что необходимо, по этой рыночной цене? Назначать цену ниже рыночной,

[1] Однако такая теория разработана гораздо меньше. Власть индивида на потребительских рынках выражена в формальных моделях. Что же касается государства, то эта проблема остается предметом риторики и субъективного мнения. С XVIII в. «процветает экономическая теория, основанная на подсчетах индивидуальной полезности, тогда как политическая теория, опирающаяся на такие же вычисления, отсутствует...» (см.: Haefele E.T. A Utility Theory of Representative Government // *The American Economic Review*. Vol. 61. № 3, pt, 1, 1971, June. P. 350).

когда все можно продать по этой цене, было бы просто безумием. Зачем брать меньше, когда можно получить больше? Поскольку объем продукции, выпускаемой каждым производителем, был очень мал по сравнению с общим выпуском, никто не подсчитывал, какое влияние имеют на рынок его производство и продажи. Если цены и прибыли и тем самым доход были особенно высокими, то у некоторых или даже у всех производителей появлялся стимул для расширения производства. У других, как уже отмечалось, появлялся стимул заняться данным бизнесом, поскольку считалось, что фирмы невелики, а необходимый для их создания капитал вполне доступен по своим размерам.

Расширение производства понижает рыночную цену, которую никто не контролирует, а тем самым получаемую прибыль и доход. Это, в свою очередь, уменьшает власть, т. е. покупательную силу, которой производитель располагает, выступая в качестве потребителя. Таким образом, не только контроль принадлежал в конечном счете отдельной личности, но, кроме того, в систему была встроена мощная сила конкуренции, которая действовала в сторону ограничения или выравнивания доходов и, следовательно, в сторону демократизации этого контроля.

4

К 30-м годам тезис о существовании конкуренции между многими фирмами, которые неизбежно являются мелкими и выступают на каждом рынке, стал несостоятельным. С конца прошлого столетия гигантская корпорация становится все более характерной чертой делового мира. Ее влияние признавалось везде, кроме экономических учебников. И даже наиболее несерьезные исследователя сталкивались с трудностями, пытаясь скрыть от себя тот факт, что рынки стали, автомобилей, резиновых изделий, химических товаров, алюминия и других цветных металлов, электробытовых приборов, сельскохозяйственных машин, большинства пищевых продуктов промышленного изготовления, мыла, табака, ядохимикатов и других важнейших изделий поделены не между множеством мелких производителей, каждый из которых не имеет власти над своими ценами, а между горсткой производителей, в значительной мере обладающих такой властью. Соответственно была модифицирована неоклассическая модель с тем, чтобы включать и случай, когда рынки поделены двумя, тремя, четырьмя или более, как правило, очень крупными производителями. Промежуточное положение между конкуренцией многих и монополией одной фирмы стала занимать олигополия нескольких фирм. Олигополия была признана в качестве нормальной формы рыночной организации, хотя вначале это делалось неохотно[1].

[1] Решающую роль в этом направлении сыграли книги Э. Чемберлина (см.: Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: ИЛ, 1959) и Дж. Робинсон (см.: Robinson J. The Economics of Imperfect Competition, London: Macmillan, 1933), хотя кое-что было сделано более ранними авторами, особенно Пьеро Сраффа из Кембриджского университета.

Однако такая поправка не внесла столь значительных изменений, как это предполагали в тот период и считают теперь. Существовало мнение, что структура коммерческой фирмы не изменилась, как не изменилась и ее мотивация. «Фирма является отправной точкой для концепции, положенной в основу общепринятой теории. В скрытой форме, а иногда и прямо предполагается, что фирмой управляет отдельный собственник, который стремится к максимуму прибыли»[1]. Новым явилось то, что фирма приобретает способность устанавливать цены на свои изделия и услуги. Установленная таким образом одной фирмой цена оказывает влияние на цену, которая может быть установлена другой фирмой на то же изделие. Сознавая это, каждая фирма думает об общих интересах отрасли, т. е. о цене, которая приемлема для всех. Мотивация не меняется — это та цена, которая будет максимизировать доход. Таким образом, в неоклассической модели предполагается, что олигополия достигает такого же результата, что и монополия (хотя, возможно, и не полностью, в силу недостаточной информации и некоторых неоправданных расходов по реализации). Вместо одной фирмы, максимизирующей свои доходы от продажи продукции, небольшое число фирм максимизирует разделяемые между ними прибыли. Все фирмы — это очень важный момент — остаются в распоряжении потребителя. Воля потребителя, выражающаяся в увеличении или уменьшении закупок, все еще передается на рынок. Она все еще является определяющим воздействием, на которое реагируют фирмы и отрасль. Это воздействие указывает им, где они могут найти наивысшую возможную прибыль, которая является их единственным стремлением. Таким образом, контроль все еще остается у потребителя.

Прибыли олигополии выше, чем это необходимо, и процесс конкуренции, который возвращает их и образующиеся в результате доходы к нормальному уровню, нарушается. В силу этого система больше не обладает тенденцией к выравниванию доходов, как это имело место в прошлом. А поскольку цены выше, чем это нужно, производство, а стало быть, инвестиции и занятость там, где имеется олигополия (и монополия), ниже, чем в идеальном случае[2]. Но решающий социальный, политический и моральный факторы системы, обусловленные ее подчинением в конечном счете воле отдельной личности, остаются неизменными»[3].

---

[1] Shubic M. A Curmudgeon's Guide to Microeconomics. // *The Journal of Economic Literature*. Vol. 8. № 2, 1970, June. P. 41.

[2] Не ниже, чем они были бы при конкуренции, о чем часто говорится в учебниках. При конкуренции имелось бы множество мелких фирм с различной технологией и разными функциями затрат. Поэтому невозможно знать, будет ли конкурентное равновесие находиться на более высоком или более низком уровне выпуска, инвестиций и занятости. Результат монополии нельзя поэтому сравнивать с результатом конкуренции. Такое сравнение часто делается экономистами и оправдывается, так сказать, кажущимся моральным превосходством конкуренции.

[3] Понятие конкурентного рынка также является весьма живучим. «...Экономисты видят в рынке свободной конкуренции и его ценообразующем механизме особенно эффективный способ выражения индивидуального выбора... Свободный выбор и конкуренция, выражающиеся в решениях о купле-продаже, часто имеют примечательное свойство давать социальные результаты, которые нельзя улучшить вмешательством государства. В то же время для рынка характерно множество дефектов и недостатков, которые требуют вмешательства ▶

Неравенство, возникающее в результате существования монополии и олигополии, распространяется на сравнительно узкий круг людей и в силу этого в принципе может быть исправлено вмешательством государства. Рабочие не принимают участия в дележе монопольных прибылей, так как у монополиста нет никакого стимула платить за рабочую силу выше общего уровня. Если бы в монополизированном секторе зарплата и в самом деле оказалась бы выше, то прилив рабочих весьма быстро привел бы к ее снижению до общего уровня. Таким образом, чрезмерные доходы получал бы только владелец. Достаточно высокий подоходный налог мог бы стать подходящей мерой в отношении такого владельца.

Следует отметить, что, хотя сторонники неоклассической системы долгое время в принципе решительно осуждали монополистические и, стало быть, патологические тенденции олигополии, они никогда не предпринимали против них ничего серьезного на практике. У больного был рак, но его не оперировали. До того как в 30-х годах понятие «монополии» было расширено и стало включать понятие «олигополии», бесспорные примеры существования монополий встречались редко. В отраслях промышленности с большим объемом производства с уверенностью можно указать лишь на «Алюминиум Компани оф Америка». В более ранний период разговоры о регулировании, обобществлении или расчленении монополии не были полностью лишены оснований. Но как только олигополия стала признаваться в качестве доминирующей рыночной формы, такие меры были бы равноценны социализации, регулированию и расчленению фирм, которые составляют основную часть экономической системы. Это уже не просто мера, а революция. Экономисты не революционеры, а учебники по экономике — это не революционные трактаты. К тому же мотивация фирмы изменилась, хотя в отношении крупной организации такое изменение не признавалось. Этот вопрос будет рассмотрен несколько ниже. Недостаточное использование ресурсов уступило место их относительной перегрузке. Экономисты же на словах продолжали поддерживать антитрестовские законы; законы продолжали пользоваться страстной поддержкой юристов. Но самая ценная услуга как экономистов, так и юристов состояла, как мы увидим ниже, в том, что они направили критику крупных корпораций по безопасному для корпораций пути.

В неоклассической модели предполагается также, что фирма полностью подчиняется государству. Государственное управление в экономической сфере соответствует потребностям общества в целом, а не коммерческой фирмы. Многочисленные услуги (подготовка квалифицированной рабочей силы, содействие техническому прогрессу, создание сети автомобильных дорог, в которых нуждается промышленность) оказываются в соответствии с наиболее важными потребностями общества. То же самое

Продолжение сноски со стр. 358.

государства. Изыскивая пути устранения этих недостатков, экономист бывает поистине счастлив, когда он может предложить государственную политику, которая направлена на совершенствование рынка, а не на отмену или обход его» (см.: Okun A. The Political Economy of Prosperity. Washington, The Brookings Institution, 1970. P. 5—6).

имеет место и в отношении продуктов и услуг, которые продаются государству; они, т. е. оружие, его разработка, другие исследования и разработки, помощь в освоении космоса, являются отражением законодательного и в конечном счете гражданского выбора. Гражданину принадлежат окончательные решения как об общем объеме, так и о конкретных видах общественных услуг. Мы переходим к рассмотрению этих проблем.

Глава III

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ II: ГОСУДАРСТВО

С неоклассической моделью отождествляется неоклассическое представление о государстве. Экономическая система функционирует в соответствии с волей, диктуемой рынком, а в конечном итоге волей потребителя. В тех случаях, когда по той или иной причине ответная реакция на это воздействие оказывается недостаточной или несовершенной, может возникнуть необходимость, чтобы правительство скорректировало такое воздействие или дополнило ответную реакцию системы таким образом, чтобы она лучше соответствовала общественным интересам. Фирмы хорошо реагируют на воздействие рынка и потребителя, когда дело касается героина, массажа и канцерогенных веществ. Такая реакция не считается желательной с социальной точки зрения, морально оправданной и здоровой, и соответственно воздействие рынка пресекается. Имеется ряд услуг, например национальная оборона, образование, защита людей и собственности, в отношении которых нельзя с уверенностью полагаться на рынок. Здесь тоже должно действовать государство.

Существует, однако, укоренившийся неоклассический тезис, что большинство экономических задач будет выполнено в соответствии с требованиями рыночного механизма. Государство играет дополняющую и регулирующую роль, и предполагается, что сторонники государственного вмешательства должны еще представить доказательства в обоснование своей позиции. По крайней мере еще совсем недавно считалось, что задачи, выполняемые государством, бесспорно, второстепенны по своим масштабам по сравнению с задачами, которые выполняются частными фирмами в ответ на требования рынка.

Если не считать отдельных неоправданных и случайных исключений, государство по мнению неоклассической теории стоит над экономической деятельностью, и в особенности оно стоит выше влияния или власти отдельной коммерческой фирмы, которая подчинена рынку и, таким образом, потребителю. Будучи ограниченной подобным образом, фирма не может быть доминирующей силой по отношению к государству. А государство,

подчиняясь воле гражданина и избирателя, не может быть ответственным перед кем-либо иным.

Существует, однако, некоторое исключение. Вполне естественно, что коммерческая фирма стремится оказывать влияние на рынок, который в противном случае ее поработит. Она может стремиться к введению тарифов, которые сократят предложение и тем самым поднимут цены на ее рынках, либо она будет добиваться, чтобы правительство поддержало своими закупками уровень ее цен. Она может стремиться к тому, чтобы правительство запретило использование каких-либо изобретений, поскольку создается угроза появления на рынке изделий лучшего качества по той же цене или аналогичных, но более дешевых изделий. Фирма может рассчитывать на поддержку или молчаливое согласие со стороны правительства в деле поглощения своих конкурентов и обретения, таким образом, контроля над ценами. Экономисты неоклассической школы крайне отрицательно относятся к тарифам, поддержанию уровня цен, созданию препятствий на пути использования технических изобретений, ко всему, что напоминает правительственную поддержку или молчаливое согласие с деятельностью монополии. Все эти меры, связанные с вмешательством в рыночный механизм ради отдельной фирмы, являются классическими приемами привлечения общественной поддержки с целью обеспечения частных интересов.

Неоклассическая модель верна своим исходным положениям даже в том, что она игнорирует. Как мы только что отмечали, считалось, что государство играет незначительную, относительно подчиненную роль в экономике в целом. Оно не являлось крупным покупателем. Услуги государства, хотя и имеющие общее значение для экономического развития, не были (в форме содействия исследованиям и разработкам или создания сети автомобильных дорог) решающими для развития конкретных отраслей. Влияние частной фирмы на правительство в том, что касается закупок ее продукции и оказания необходимых услуг, не имеющее глубоких исторических корней, не подвергалось серьезному рассмотрению. Так обстоит дело и в настоящее время.

2

За последние полстолетия в неоклассический образ государства были внесены изменения с тем, чтобы среди функций государства нашлось место потребности в осуществлении общего руководства экономикой. Такое руководство тоже рассматривается как стоящее выше конкретных экономических интересов и отражающее общие интересы общества.

До Великой депрессии 30-х годов — десятилетия, которое оставило глубокий отпечаток на всех областях экономической мысли, — экономическая система рассматривалась всеми неоклассическими направлениями как саморегулирующаяся, точнее, самокорректирующаяся. Могли иметь место временные нарушения в функционировании, но основная тенденция системы состояла в использовании всех имеющихся в наличии и желающих добросовестно трудиться рабочих, чтобы достигнуть приблизительно максимального объема выпуска. Это происходило потому, что произве-

денная продукция обеспечивала доход, на который покупалась эта продукция, и этот доход был достаточен для приобретения всей выпущенной продукции.

Конечно, часть полученного таким образом дохода может быть направлена в сбережения, т. е. не израсходована. Но то, что было сбережено, будет в конце концов инвестировано, т. е. тоже израсходовано. Если бы сбережения временно оказались чрезмерными, то процентные ставки упали бы и поэтому стимулировали бы использование сбережений. В случае если спрос в какой-то момент становится недостаточным, цены падают и сниженный платежеспособный спрос может обеспечить стабилизацию рынка. Таким образом, постоянная нехватка платежеспособного спроса не может иметь места. К 30-м годам XX столетия идея, что производство само создает достаточный для себя спрос, уже больше ста лет была святой истиной в области экономики. Ее формальным выражением стал закон рынков Сэя. Принятие или непринятие человеком закона Сэя было до 30-х годов основным признаком, по которому экономисты отличались от дураков.

В соответствии с неоклассической теорией равновесие между производством и платежеспособным спросом, который обеспечивает приобретение производственной продукции, устанавливается на таком уровне, при котором все добросовестные и приносящие пользу рабочие оказываются занятыми. Если бы рабочие оказались без работы, то ставки заработной платы упали бы вследствие конкуренции из-за рабочих мест. Стало бы выгодно нанимать больше рабочих. Возможно, что вследствие более низкой заработной платы понизились бы спрос и цены. Однако заработная плата под прямым воздействием безработицы понизится в большей степени. Таким образом, падение реальной заработной платы стало бы решающим фактором в увеличении занятости. Занятость продолжала бы увеличиваться, пока все не получат работу.

В середине 30-х годов историческим достижением Дж.М. Кейнса, впоследствии получившего титул лорда, который повторил высказывания менее влиятельных теоретиков, не обладавших его престижем и не располагавших сильнейшими доводами, которые давали Кейнсу условия Великой депрессии, явилось полнейшее уничтожение закона Сэя и тем самым иллюзии самокорректирующейся экономики. После Кейнса было признано, что в экономике может иметься недостаток (или избыток) платежеспособного спроса и что ни заработная плата, ни ставки процента не пригодны для его устранения. Сокращение заработной платы может лишь снизить платежеспособный спрос — совокупный спрос, как его стали называть, — и тем самым только ухудшать положение. Если нет достаточного спроса, то, как показал опыт депрессии, даже самые низкие процентные ставки не будут стимулировать нужного уровня инвестиций и тем самым увеличивать спрос. Стагнация будет продолжаться. Единственным ответом остается вмешательство государства.

Государство могло бы производить расходы, которые превышают его доходы от налогов, и, таким образом, увеличивать спрос, когда это требуется. Оно может противодействовать процессу роста цен, когда спрос превышает имеющиеся возможности рабочей силы и производственного

оборудования. Это означало бы использование налоговой политики для поддержки и регулирования экономической системы.

Кроме того, правительство могло бы управлять поступлением имеющихся в наличии кредитных средств и тем самым ставкой процента, по которому могут быть получены эти средства. Сами по себе низкие процентные ставки не могут оказать большего влияния. Однако, являясь составной частью общей стратегии, направленной на стабилизацию, финансовая политика была бы эффективной. Хотя экономисты с большой выгодой для своего престижа используют таинственность, которая якобы окружает финансовую политику, по своей сути эта политика довольно проста. Сбережения, помещенные в банки и другие финансовые институты, разумеется, могут быть выданы в качестве ссуд.

Размер имеющихся, таким образом, в наличии средств можно увеличить, разрешив коммерческим банкам осуществлять займы в центральном банке: в условиях Соединенных Штатов это Федеральная резервная система. При необходимости получения займов можно поощрять с помощью выгодной ссудной (переучетной) ставки. Центральный банк может еще больше увеличить количество имеющихся у банков средств для кредитования, покупая у них государственные ценные бумаги и обеспечивая их тем самым деньгами. Если требуется сократить спрос, процесс может быть осуществлен в обратном направлении. Мы можем отметить, что активная финансовая политика превращает ставку процента в плановую или фиксированную центральным банком цену. В неоклассической модели этот момент, однако, не выделяется. И в вопросе о том, является ли ставка процента рыночной или же установленной государством ценой, допускается исключительная неопределенность.

Практическую эффективность конкретных финансовых мер обсуждают с удовольствием. Никто не может сказать, какой эффект будет иметь данное ограничение на рынке ссудного капитала, сопровождающееся повышением процентной ставки. Часто значительное ограничение в отношении кредита не оказывает заметного влияния, а затем происходит резкое сокращение займов, инвестиций и спроса, иногда приводящее к падению объема производства и занятости. Такая же неопределенность существует и в отношении реакции заемщиков на более низкие ставки процента и более благоприятные условия получения кредита. До тех пор пока такие условия не сопряжены с явно хорошими перспективами для реализации товаров или жилых домов, ничего существенного не произойдет. Частично в силу этой неопределенности мероприятия центрального банка всегда отражают коллективное мнение людей, каждый из которых в отдельности пребывает в неведении относительно непосредственных последствий своих действий. Все это, а также напряженная торжественно-мрачная ритуальная обстановка, в которой происходит обсуждение политики центрального банка, служит, и в целом довольно эффективно, для маскировки неопределенности ее последствий.

Тем не менее для неоклассической (а теперь и для неокейнсианской) модели характерна уверенность в том, что сочетание налоговой и финансовой политики приводит к установлению сравнительно стабильных цен на

уровне, который обеспечивает почти полную занятость рабочей силы. Если существует безработица, она может быть ликвидирована путем принятия государственных мер, направленных на повышение спроса. Когда ликвидирована безработица, не меньшей, но противоположной по характеру опасностью становится инфляция. Ее можно предотвратить, приостанавливая расширение спроса. При достаточном умении рост цен можно остановить в условиях, когда занятость находится на удовлетворительном уровне.

Следует отметить, что этот оптимизм соответствует неоклассической точке зрения на роль рынка. Руководство экономикой осуществляется через рынок. Фирма-производитель подчинена рынку. Следовательно, если общин рыночный спрос растет, то фирмы будут чутко реагировать на это воздействие и увеличат выпуск и занятость. А если — это важный момент — спрос сокращается, они будут отвечать отказом от повышения цен или же понижением цен. Неокейнсианская и неоклассическая вера одинаковы: обе они определяются одинаковыми взглядами на власть рынка.

3

Необходимость осуществления общего руководства экономикой значительно повысила роль государства в экономической системе. Этому моменту в экономических дискуссиях не придавалось особого значения. Не считалось также, что это сколько-нибудь изменило отношение государства к потребностям экономики, которые все еще были подчинены рынку. Общее руководство экономикой продолжало осуществляться в ответ на волю граждан и ради общественных интересов.

Характер развития благоприятствовал этому взгляду. Первые меры в духе кейнсианства, принятые в 30-х годах, были с готовностью и довольно правильно восприняты как гуманная реакция на проблему массовой безработицы. Первоначально предусматривался рост государственных расходов на необходимые гражданские мероприятия правительства и тем самым повышение государственных расходов над доходами, которое увеличивало бы совокупный спрос. Выплаты по социальному страхованию тоже автоматически повышали бы спрос. Считалось, что, как только безработица будет снижена в достаточной степени, расходы тоже могут быть сокращены или же, что касается пособий по безработице, сократятся сами по себе. После этого деятельность правительства приняла бы прежние масштабы.

Эволюция кейнсианской политики шла весьма различными путями. Вместо увеличения или сокращения государственных расходов в зависимости от изменений потребностей экономики эти расходы были установлены на высоком исходном уровне. Это, в свою очередь, обеспечивалось путем установления налогов на доходы отдельных лиц или корпораций таким образом, что их размер увеличивался в более высокой пропорции, чем рост доходов, и сокращался в большей степени, чем уменьшались доходы. Поэтому они автоматически ограничивали или увеличивали частные доходы и расходы, т. е. автоматически оказывали стабилизирующее воздействие на спрос. И, кроме того, если требовалось, ставки налогов понижа-

лись или, что оказывалось труднее, повышались. Большие расходы означали, что роль правительства в экономике перестала быть второстепенной, а напротив, стала очень большой. Однако на практике значительная часть расходов либо служила интересам частных фирм, либо шла на закупку их продукции. Ярким примером тому могут служить военная продукция и другие технические изделия, которые стали поглощать внушительную долю федерального бюджета, хотя это не считалось результатом влияния заинтересованных фирм. В той мере, в какой государство осуществляло закупки оружия, это делалось ради общих интересов государства, как они осознавались гражданином и отражались и истолковывались законодательной властью для власти исполнительной.

«Мир — верховный правитель в царстве неоклассической экономики»[1].

Изоляция общего управления экономикой от вопросов, касающихся влияния фирмы, от мысли, что оно (управление) может оказаться широким комплексом мероприятий, направленных на приспособление к потребностям современного корпорированного предприятия, поддерживала веру в простые истоки идей. Такая тенденция подкреплялась разделением труда в экономической теории. Как уже отмечалось, это старая проблема. Тенденции, существующие в современных корпорациях и профсоюзах, никогда полностью не учитывались в теории фирмы, поскольку они относятся к иной области преподавания и изучения. Еще более широкая пропасть отделяет неоклассический взгляд на фирму и рынок от проблем общего руководства экономикой. Теория фирмы относится к микроэкономике; проблемы общего руководства экономикой — это макроэкономика. Каждое направление имеет свои собственные учебные курсы, преподавателей и теоретические исследования. Однако такое разделение становится бессмысленным, если макроэкономическая политика отражает интересы современной корпорации, а именно это, как мы увидим, имеет место. Тем не менее такое разделение существует, и оно помогает отвлекать внимание от влияния корпорации на более серьезные политические проблемы. Итак, получается, что в неоклассической модели отдельная личность, а точнее, как мы вскоре увидим, домашнее хозяйство, по-прежнему играют решающую роль как в частной экономике, так и в государстве.

И соответственно отсюда вытекают социальные, моральные и политические факторы, приписываемые, таким образом, обществу. Остается упомянуть еще о двух проблемах.

4

В неоклассической модели реакция фирм на спрос потребителей и государства, за одним исключением, является однородной: модель предусматривает только одну теорию фирмы. Как крупные, так и мелкие фирмы в своем развитии реагируют на воздействие рынка и потребителя. Ни у одной из них нет особой тенденции распоряжаться капиталом и действовать

[1] Magdoff H. Militarism and Imperialism. // *The American Economic Review. Papers and Proceedings.* Vol. 60. № 2. 1970, May. P. 237.

по своему усмотрению. Полностью подчиняясь требованиям рынка, ни одна из них не имеет достаточно сил, чтобы так поступать. Исключение составляют, как уже отмечалось, олигополия и монополия. Но и здесь инвестиции и рост все еще определяются возможностями для максимизации прибыли, которые, в свою очередь, определяются спросом на продукцию монополиста или члена олигополии. Разница только в том — как мы увидим, это явно не соответствует наиболее насущным задачам в наше время, — что в тех условиях, когда фирмы сильны на своих рынках, имеет место более низкий объем инвестиций, более низкий уровень применения рабочей силы и развития, чем это желательно с социальной точки зрения.

Остается возможность того, что некоторые фирмы или отрасли могут лучше использовать технику, т. е. иметь более высокие темпы технического обновления, и по этой причине иметь более высокий темп развития, чем другие. Ответ неоклассической модели на этот вопрос является двусмысленным. Она признает, что некоторые отрасли в техническом отношении более прогрессивны, чем другие, однако определенного объяснения причин этого нет. Одна система взглядов, основателем которой является Й.А. Шумпетер*, полагает, что олигополия и монополия технически более прогрессивны, чем конкурирующие предприятия. Благодаря своим монопольным прибылям они могут больше тратить на свое техническое развитие; у них есть стимул делать это потому, что их монопольная власть позволяет им присваивать большую часть получаемых выгод. Противоположный и более распространенный взгляд состоит в том, что фирмы, обладающие монопольной властью, будут, скорее всего, отсталыми; они используют свою власть для подавления и сдерживания технического прогресса. Старая экономическая «мудрость» гласит, что монополист ни к чему так не стремится, как к спокойной жизни.

Самый распространенный взгляд, возможно, состоит в том, что технический прогресс происходит случайно. Он возникает, когда кто-то замечает потребность, которая еще не удовлетворена, или видит более удачный способ выпуска изделий или оказания услуг, который обеспечивает удовлетворение существующей потребности. (Таким образом, технический прогресс, как и все остальное, происходит в ответ на волю потребителя.) Если некоторые части экономики технически более прогрессивны, то это значит, что конкуренция вызывает бóльшую умственную активность в некоторых областях по сравнению с другими.

5

Мы будем считать, что неоклассическая система не является описанием реальности. Ниже будут представлены соответствующие доказательства. Чем же в этом случае объясняется ее влияние на экономическую теорию? Уже отмечалось, что она выполняет инструментальные функции. Соответственно данная система содержит формулу для спокойной жизни без

* Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.

излишних споров. Однако это не все — у экономистов, как и у других людей, истина и собственное достоинство имеют право на существование. Неоклассическая система многим обязана традиции — она приемлема как описание общества, которое когда-то существовало. И в качестве отображения той части экономики, которую в дальнейшем мы будем называть рыночной системой, она также является в определенной степени удовлетворительной.

Кроме того, это готовая теория. Студенты приходят, чему-то их надо учить, а неоклассическая модель имеется под рукой. Она обладает еще одной сильной стороной. Это учение допускает бесконечное теоретическое усовершенствование. С возрастающей сложностью возникает впечатление растущей точности и правильности. А по мере разрешения трудностей создается впечатление лучшего понимания. Если экономист достаточно «глубоко погрузился в свои данные и свои методы», он может проглядеть социальные последствия, — поскольку его внимание занято чем-то другим, он может даже без ущерба для сознания «поддерживать систему, которая дурно обращается с большим числом людей»[1].

Не следует полагать, что нынешнее влияние господствующей, или неоклассической, системы незыблемо. Нельзя допускать, чтобы связь между доктриной и реальностью была слишком далекой. Трудно поверить, что уровень развития жилищного строительства, если сравнивать его с космическими исследованиями, является проявлением воли потребителя. Никто также не верит, что имеется тенденция к выравниванию заработной платы между разными секторами экономики. Когда от веры требуют слишком много, она исчезает; доктрина же в таком случае отвергается. Это относится и к неуместным усовершенствованиям. Рано или поздно они приобретают характер игры в бирюльки[2]. Неудивительно, что в последние годы неоклассическая модель теряет свое влияние, особенно на молодых ученых.

Одним из следствий отказа от неоклассической модели является возрождение интереса к теории марксизма. Марксистская система в прошлом была великой альтернативой классической экономической мысли. Многие ее принципы находятся в резком противоречии с более невероятными предпосылками неоклассической модели. Она признает решающую роль крупных предприятий. Такое предприятие и его владелец, капиталист, не испытывают недостатка власти.

---

[1] Gurley J. G. The State of Political Economics. // *The American Economic Review. Papers and Proceedings.* Vol. 61. № 2, 1971, May. P. 53.

[2] «...достижения экономической теории за последние два десятилетия впечатляющи и во многих отношениях великолепны. Однако нельзя отрицать, что есть что-то скандальное в спектакле, в котором множество людей занято усовершенствованием анализа экономических состояний, в отношении которых нет оснований предполагать, что они когда-либо имели или будут иметь место... Это неудовлетворительное и в какой-то степени позорное положение вещей». Это высказывание Ф.Х. Хана, бывшего президента Эконометрического общества, приведено В. Леонтьевым в его президентском обращении к Американской Экономической Ассоциации, 1970 (см.: Leontief W. Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts. // *The American Economic Review.* Vol. 61. № 1. 1971, March. P. 2).

Признаются также их более высокие технические возможности и тенденция к объединению в менее многочисленные единицы все более возрастающего размера — тенденция к капиталистической концентрации. Капиталисты не подчинены государству; государство является их исполнительным комитетом.

Как будет показано при последующем изложении, я не разделяю такую реакцию. Маркс предвидел многие тенденции капиталистического развития, однако он не обладал сверхъестественной силой, позволявшей ему в свое время предвидеть все, что в конце концов произойдет. После Маркса произошло многое, что надо принимать в расчет сейчас. Но поскольку он так долго был недоступен для честной мысли, честность и смелость теперь ассоциируются с полным признанием его системы. Это означает замену одной точки зрения на экономическое общество, которая не является исчерпывающей, другой точкой зрения. Честность и, возможно, также смелость связаны с признанием того, что существует.

Глава IV

ПОТРЕБЛЕНИЕ И КОНЦЕПЦИЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

> Они были так заняты хождением по магазинам, вождением автомобиля, использованием своих посудомоек, сушилок и электрических миксеров, садоводством, натиркой полов, помощью детям в приготовлении домашних заданий, сбором средств на лечение душевнобольных и тысячами других мелких домашних дел.
>
> *Бетти Фридан*
> *«Женская мистика»*

Потребление — это поистине благословенная вещь в соответствии с неоклассической моделью; его следует максимизировать любыми честными и социально приемлемыми средствами. К тому же это в высшей степени необременительное удовольствие. Необходимо задумываться только над выбором благ и услуг. А их употребление не вызывает никаких проблем. И то, и другое неверно. Из виду упускаются обстоятельства, в значительной мере формирующие образ личной, семейной и общественной жизни. Само это упущение и скрывающиеся за ним обстоятельства должны быть рассмотрены. Эти вопросы имеют немаловажные последствия.

Когда обладание благами и их потребление переходит некоторую границу, оно становится обременительным, если связанные с этим усилия не

могут быть переложены на других. Так, например, употребление изысканных и экзотических блюд доставляет удовольствие только тогда, когда есть кому их готовить. В противном случае для всех, кроме чудаков, время, потраченное на приготовление, быстро сведет на нет всякое удовольствие от еды. Более просторное и благоустроенное жилье требует более обременительного ухода и присмотра. Так же обстоит дело с одеждой, автомобилями, газонами, спортивным инвентарем и прочими потребительскими излишествами. Если есть люди, на которых можно переложить обязанности присмотра и которые, в свою очередь, могут нанимать и руководить необходимой для обслуживания рабочей силой, то потребление не имеет границ. В противном случае потребление имеет жесткие пределы. При виде огромных зданий, построенных в Англии в XVII, XVIII и XIX столетиях, сразу же возникает мысль о богатстве их обитателей. Но часто оно было скромным по современным стандартам. Следует признать, что более важную роль сыграла способность переложить административные обязанности, связанные с потреблением, на многочисленный и трудолюбивый обслуживающий класс.

В отношении личных услуг всегда существовала угроза со стороны более привлекательных возможностей приложения труда, создаваемых промышленным развитием. В свою очередь, богатство, создаваемое этим развитием, делало их все более необходимыми. Неудивительно поэтому, что много усилий было затрачено с целью сохранения таких услуг или подыскания путей и способов их замены. Пытаясь найти такую замену, вспомнили о женщинах и семье. В этих попытках использовалась сила, которая всегда присутствует при формировании социальных ценностей, она часто ощущается, но о ней редко говорят. Ей нужно название, и ее можно назвать «удобной социальной добродетелью».

2

Удобная социальная добродетель объявляет достойным любое поведение, каким бы неудобным и неестественным для отдельной личности оно ни являлось, если оно служит удобству и благополучию более влиятельных членов общества или же благоприятно для них в других отношениях. Моральное поощрение общества за удобное и тем самым добродетельное поведение в этом случае служит заменой денежного вознаграждения. Поведение, создающее неудобства, становится возмутительным поведением и подлежит справедливому осуждению или пресечению со стороны общества.

Удобная социальная добродетель во многих отношениях важна для побуждения людей к оказанию неприятных услуг. В прошлом она широко признавалась за бодрым, исполненным сознания долга рекрутом, который, поступая на военную службу за жалованье намного ниже цен на рынке труда, заметно облегчал бремя налогов для сравнительно зажиточного налогоплательщика. Любой уклоняющийся от такой службы осуждался как чрезвычайно непатриотичный и во всех отношениях презренный тип. Удобная социальная добродетель помогала также обеспечивать милосер-

дные и сострадательные услуги медицинских сестер, сиделок и прочего медицинского персонала. И в этом случае заслуги в глазах общества служили частичной заменой вознаграждения. (Такие заслуги никогда не считались удовлетворительной заменой вознаграждению для врачей.) Затраты на множество других видов деятельности, которые обычно характеризуются как благотворительные дела, также серьезно снижались благодаря удобной социальной добродетели. Но наиболее полезной такая добродетель оказалась для разрешения проблемы домашней прислуги.

В прошлом веке и в начале нынешнего столетия домашняя прислуга обычно изображалась как лицо, заслуживающее особого уважения. Ничто так хорошо не характеризует человека, как усердная и долгая служба другому человеку. Выражение «старый слуга семьи» предполагает заслуги, лишь ненамного уступающие по достоинству добродетелям «мудрого и любящего родителя». Фраза «хороший и верный слуга» содержит в себе признанное религиозное благословение. В Англии обширная литература довольно искусно приписывала классу слуг юмор, находчивость в разговоре, социальное сознание и высокую кастовую гордость. Однако все это не смогло противостоять конкуренции со стороны промышленности. Решающий успех социальной добродетели лежал в закреплении за женщинами роли домашней прислуги.

В доиндустриальных обществах женщины ценились наряду с их способностью к рождению детей за их эффективность в сельскохозяйственном труде или в домашней мануфактуре, а в высших слоях общества за их интеллигентность, женскую привлекательность и прочие качества, позволяющие достойно принимать гостей. Индустриализация устранила необходимость женского труда в таких домашних занятиях, как прядение, ткачество и изготовление одежды. В сочетании с техническим прогрессом она значительно уменьшила ценность женского труда в сельском хозяйстве. Тем временем растущие стандарты народного потребления наряду с исчезновением личного слуги-лакея создали острую нужду в людях для управления и других видов обеспечения потребления. Вследствие этого новая социальная добродетель стала придаваться ведению домашнего хозяйства — продуманному приобретению товаров, их приготовлению, употреблению и содержанию, а также заботе и уходу за жильем и прочим имуществом. Добродетельная женщина — это и теперь хорошая домашняя хозяйка или, в более широком смысле, хорошая домоправительница. Социальная жизнь в значительной мере стала демонстрацией виртуозности в выполнении этих функций, своего рода ярмаркой для демонстрации женских добродетелей. Дело обстоит подобным образом до сих пор. Указанные тенденции широко проявились в семье с высоким доходом уже к началу нынешнего столетия. Торстейн Веблен заметил, что «в соответствии с идеальной схемой денежной культуры хозяйка дома — это главная служанка в домашнем хозяйстве»[1].

[1] Veblen T. The Theory of the Leisure Class. Boston, Houghton Mifflin, 1973. P. 128.

При более высоком доходе повышаются объем и разнообразие потребления, и в силу этого возрастает количество и сложность задач, связанных с ведением домашнего хозяйства. Распределение времени между домашним хозяйством, воспитанием детей и развлечениями, заботами об одежде, выходами в общество и другими формами потребления становится все более сложной и трудной задачей[1]. В конечном итоге, как это ни парадоксально, обслуживающая роль женщины становится тем труднее, чем выше доход семьи, за исключением тех немногих случаев, когда еще существует возможность содержать прислугу. От жены сколько-нибудь крупного служащего автомобильной компании не требуется быть интеллектуально восприимчивой или уметь развлекать других, хотя она должна хорошо выглядеть на парадных церемониях. Но она должна готовить и кормить мужа, когда он дома; заниматься домашними покупками и уходом за домом; обеспечивать семейный транспорт и, если требуется, действовать как уборщица, швейцар и садовник. Умение в этих делах разумеется само собой и, как правило, не вызывает восхищения. Если женщина хорошо справляется с этими обязанностями, она считается хорошей хозяйкой, хорошей помощницей, хорошей домоправительницей, хорошей женой — короче говоря, добродетельной женщиной. Традиция запрещает внешние функции, не связанные с проявлением добродетели домохозяйки, которые мешают хорошему выполнению домашних дел. Она может участвовать в совете местной библиотеки или заседать в комитете по изучению правонарушений среди молодежи. Но она не может работать полную неделю или заниматься деятельностью, связанной с большой затратой времени и сил. Поступать так — значит создать мнение, что она пренебрегает своим домом и семьей, т. е. своей настоящей работой. Она перестает быть женщиной, обладающей признанной добродетелью.

3

Превращение женщин в класс скрытой прислуги явилось экономическим достижением первостепенного значения. Наемная прислуга была доступна лишь небольшой части населения в доиндустриальном обществе; в наше время жена-служанка доступна на сугубо демократической основе почти для всего мужского населения. Если бы эту работу выполняли наемные работники, получающие денежное вознаграждение, они оказались бы самой крупной категорией в структуре рабочей силы. Стоимость услуг домашних хозяек исчисляется, хотя эти расчеты в какой-то степени интуитивны, приблизительно в одну четверть валового национального продукта. Подсчитано, что средняя домохозяйка выполняет работы стоимостью (по ставкам зарплаты за эквивалентную работу в 1970 г.) 257 долл. в неделю, или 13 364 долл. в год[2]. Если бы не эти услуги, все формы домашнего потребления были бы ограничены временем, которое требуется, чтобы

[1] Блестящий анализ затрат времени на потребление, а также многое другое содержится в: Linder S.B. The Harried Leisure Class. New York: Columbia University Press, 1970.

[2] Scott A.G. The Value of Housework: For Love or Money. // *Ms magazine*. 1972, July.

справляться с таким потреблением, — отбирать, перевозить, готовить, ремонтировать, содержать, чистить, обслуживать, хранить, предохранять и выполнять прочие задачи, которые связаны с потреблением благ. В современной экономике роль женщин в деле обслуживания имеет решающее значение для расширения потребления. Тот факт, что подобная роль получила широкое признание, если не считать отдельных возникших в последнее время возражений, является грозной данью власти удобной социальной добродетели.

Как только что отмечалось, труд женщин, связанный с облегчением потребления, не учитывается ни в национальном доходе, ни в национальном продукте. Такое обстоятельство имеет определенное значение для его маскировки. Вещи, которые не учитываются, часто и не замечаются. В настоящее время возникло мнение, что по этой причине и в результате использования традиционных педагогических приемов возникают условия, при которых женщины, изучая экономическую теорию, не осознают своей истинной роли в экономике. Это, в свою очередь, позволяет им с большей готовностью согласиться на такую роль. Если бы их функции в сфере экономики были более четко отражены в современной педагогической методике, это могло бы вызвать нежелательные отрицательные последствия.

4

В неоклассической модели имеется, однако, гораздо более изощренное средство для маскировки роли женщин. Это домашнее хозяйство. Уже неоднократно отмечалось, что в модели придается особое значение роли решений отдельного человека в экономической системе. Эта моральная функция оказалась бы в значительной мере подорванной, если бы такие решения зависели от труда женщины, связанного с обслуживанием, и если бы выяснилось, что роль женщин в принятии решений уступает роли мужчин.

Эти трудности обходят с помощью концепции домашнего хозяйства. Хотя домашнее хозяйство состоит из нескольких человек — мужа, жены, детей, а иногда родственников и родителей, имеющих разные потребности, вкусы и предпочтения, — вся неоклассическая теория отождествляет его с отдельной личностью. Выбор отдельного человека и выбор домашнего хозяйства на практике всегда взаимозаменяемы[1].

[1] У некоторых ученых это вызывает беспокойство. «В теории спроса мы рассматриваем домашнее хозяйство как нашу фундаментальную единицу... мы должны отметить, что многие интересные проблемы, касающиеся конфликта в семье и родительского контроля над судьбой детей, выпадают из поля зрения, когда мы берем домашнее хозяйство в качестве основной единицы, принимающей решения. Когда экономисты говорят о потребителе, они фактически имеют дело с группой индивидов, образующих домашнее хозяйство» (см.: Lipsey R.G. and Steiner P.O. Economics. 2d ed. New York: Harper and Row, 1969. P. 71—72). Отметив чересчур смелое упрощение, содержащееся в отождествлении отдельного человека и домашнего хозяйства, авторы тем не менее возвращаются к традиции и оставляют упрощение в неприкосновенности. Они, однако, составляют исключение, указывая на существование такой проблемы.

Домашнее хозяйство, отождествленное таким образом с отдельным человеком, так распределяет свой доход между разными видами расходов, чтобы в пределе удовлетворение, получаемое от каждого вида затрат, было приблизительно равным. Как отмечалось, это и есть оптимальный уровень удовольствия, т. е. неоклассическое равновесие потребления. Здесь возникает очевидная проблема того, чьи средства удовлетворения предельно уравниваются, идет ли речь о муже, жене, детях, с учетом их возраста, или проживающих в семье родственниках, если такие имеются. Но на это вся традиционная теория не дает ответа. Очевидно, между мужем и женой существует компромисс, который согласуется с более идиллической концепцией прочного брака. Каждый партнер подчиняет свои экономические предпочтения более значительным удовольствиям семейного единства и супружеского ложа. А может быть, в брак вступают лица с одинаковыми шкалами предпочтений. Или же благодаря доселе не отмеченному влиянию таинства брака эти шкалы становятся с этого момента равными друг другу. Либо в случае расхождения шкал предпочтений следует развод и процесс продолжается до тех пор, пока не поженятся лица с одинаковыми предпочтениями. Или, видимо, женщина, которая на практике осуществляет большую часть покупок, устанавливает свои предпочтения на уровне предела, а ее муж умудряется жить с меньшим уровнем удовлетворения. Или же муж как доминирующий член семьи принимает решения в соответствии со своими предпочтениями, а его жена покорно соглашается с ними.

В действительности современное домашнее хозяйство не допускает выражения индивидуальности и личных предпочтений. Оно требует подчинения предпочтений во многих областях от того или иного члена семьи. Совсем не легкое дело отстаивать точку зрения, в соответствии с которой в силу экономической общественной необходимости примерно половина взрослых членов общества должна занимать подчиненное положение. Такая точка зрения с трудом согласуется с системой социальных идей, которая не только высоко ставит человеческую личность, но и торжественно провозглашает ее власть. Итак, неоклассическая теория разрешает проблему, закрывая глаза на существование подчинения личности в домашнем хозяйстве, отношения внутри которого она игнорирует. После этого данная теория восстанавливает домашнее хозяйство в качестве отдельного потребителя. Проблема остается нерешенной. Экономист не вторгается в тайны домашнего хозяйства.

5

Общеизвестно, что современное домашнее хозяйство требует простого, но очень важного разделения труда. Обычно получение дохода порождает *решающую* власть над его использованием, которая, как правило, принадлежит мужчине. В определенной мере такая власть разумеется сама собой. Выбор места, где проживает семья, зависит главным образом от удобства или потребности члена семьи, обеспечивающего доход. Как размер, так и характер или способ затрат в основном зависят от источника

доходов, т. е. от того, является ли получатель дохода администратором компании, юристом, художником, бухгалтером, государственным служащим, ремесленником, рабочим на сборочном конвейере или профессором. Особенно важно, что в обществе, которое высоко оценивает денежный успех, естественный авторитет принадлежит лицу, которое зарабатывает деньги. Это дает ему право называться *главой* семьи.

Потреблением распоряжается женщина. На нее ложатся многочисленные проблемы выбора приобретаемых товаров, например выбор между разными видами готовых смесей для пирогов или моющих средств. Житейская мудрость высоко ценит эту власть; ведь именно женщина распоряжается наличными средствами. Но на деле эта власть сводится к выполнению решений, а не к их принятию. В более широком плане пути действия определяются мужчиной, который зарабатывает деньги. По существу, домашнее хозяйство используется мужчиной в общепринятой экономической теории для маскировки господства власти мужчин.

Подобное домашнее хозяйство как нельзя лучше подходит для облегчения потребления. Основные решения, касающиеся общего стиля жизни, принадлежат мужу, и он может принимать их, не заботясь о проблемах, связанных с их осуществлением. Эти заботы ложатся на его жену. Множество вещей на свете, включая и потребление, доставляют гораздо больше удовольствия, если связанные с ними усилия выполняет кто-нибудь другой.

Обычно женщины без возражений берут на себя скрытые служебные функции управления потреблением: организацию содержания и ремонта жилища и домашнего оборудования, автомобиля и прочей техники, снабжение продуктами и приготовление пищи, контроль за тем, как потребляют дети, организацию и проведение общих развлечений, заботы о том, чтобы семья «выглядела не хуже других». Такие заботы воспринимаются как естественные обязанности женщин. Могут быть утверждения, что в данном случае нет оснований ни для сомнений, ни для недовольства; большинство женщин охотно и даже с радостью выполняют эти функции.

В более широком плане благополучие и счастье представляют собой огромную дань социальным условиям, под воздействием которых находятся люди. Главный догмат современной веры, занимающий центральное положение в господствующей экономической теории и усиленно подкрепляемый рекламой и искусством коммерции, состоит в том, что счастье есть функция поступления потребительских товаров и услуг. Если данная точка зрения доказана, то может ли быть у женщины лучший способ содействия своему счастью и счастью семьи, которую она любит, чем посвятить себя эффективному и энергичному управлению потреблением семьи? Ее заслуга перед экономикой, таким образом, зависит от ее чувства долга и умения быть преданной. Как и в отношении других экономических потребностей, это подтверждается удобной социальной добродетелью. Такая добродетель считает в высшей степени нравственной женщину, которая посвящает себя благополучию своей семьи, является доброй подругой, хорошим распорядителем; или, говоря не столь изысканным языком, является хорошей домохозяйкой и настоящей опорой дома. По сравнению с

этим красота, интеллектуальные и художественные способности или просто женская привлекательность ценятся гораздо ниже. А свойства, не совместимые с хорошим и усердным ведением домашнего хозяйства, такие, как активный характер, увлечение собственными интересами до такой степени, что муж и семья оказываются в забвении, и прежде всего скверное ведение хозяйства, решительно осуждаются.

В немногих областях экономическая система добилась такого же успеха в определении ценностей и приспособлений обусловленного ими поведения к своим требованиям, как в формировании образа мыслей и поведения женщин. Подводя итог сказанному выше, отметим, что экономическое значение полученного результата очень велико. Возможность повышения потребления была бы серьезно ограничена, если бы не было женщин, которые управляют им. Когда женщины берут на себя задачи управления потреблением, оно может расти более или менее неограниченно. В домашних хозяйствах с очень высоким доходом это управление становится, как уже отмечалось, обременительной задачей. Но даже и здесь рост возможен; на таких уровнях дохода женщины, как правило, имеют более высокое образование и оказываются лучшими распорядителями. А упрощение процедуры развода позволяет в известной степени применять метод проб и ошибок для получения лучшего результата. Таким образом, именно женщины, выполняя в скрытой форме функцию служанки и распорядителя, создают возможность для неограниченного роста потребления. При существующем положении вещей (и пока оно будет существовать) в этом состоит их главный вклад в современную экономику.

Глава V

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ РАЗВИТИЯ

В неоклассической модели олигополия, т. е. рынок, поделенный между небольшим числом фирм, является единственной уступкой существованию крупной фирмы. В действительности она отражает лишь незначительный шаг в гигантском процессе, который стремительно отдаляет основные события экономической жизни от этой модели. Член олигополии может устанавливать цены и контролировать производство. Но речь идет о более важных вещах, когда фирмы становятся крупными. Фактически происходит преобразование самой природы экономического общества.

Решающим инструментом преобразования является не государство и не отдельная личность, а современная корпорация. Она представляет собой движущую силу этого изменения. Но вся общественная жизнь представляет собой ткань, состоящую из тесно переплетенных нитей. Изменение,

движущей силой которого является корпорация, — это сложный процесс, в котором многие элементы изменяются одновременно и в котором причины становятся следствиями, а затем снова причинами. Никакое описание не является единственно верным; многое зависит от того, в каком месте исследователь приступает к изучению этой ткани*. Но начальной точкой, которая оказывает влияние на все развитие, является технология и ее еще более важное дополнение — организация.

Технология, т. е. развитие и применение научных или систематизированных знаний к практическим задачам, является центральной характеристикой современного экономического развития.

Она оказывает влияние как на изделия и услуги, так и на процессы, с помощью которых изготавливаются товары и оказываются услуги. Организация идет рука об руку с техническим прогрессом. Мало пользы можно извлечь из технологии, основанной на знании, доступном одному человеку. Но почти всегда применение технологии требует совместных знаний нескольких или многих специалистов — короче говоря, организации. Однако это только начало. Чтобы сделать технологию эффективной, требуется капитал — предприятия, оборудование, сборочные линии, энергия, инструменты, вычислительные машины — все вещественные воплощения технологии. Для управления этим оборудованием тоже требуются специалисты и дальнейшая организация.

За редкими исключениями, чем более сложным с технической точки зрения является процесс или продукт, тем больше требуется времени на его освоение, тем больше промежуток между начальными капиталовложениями и окончательным изготовлением готового продукта.

Чем длительнее процесс производства данного изделия, тем больше требуется вложений в производственный капитал. Должны быть предприняты шаги, предупреждающие провал первоначально принятых решений и потери капитала в результате событий, которые могут произойти до того, как результаты будут достигнуты. Капитал, которым в данном случае рискуют, и организация, которая уже существует, должны быть оплачены — это накладные расходы. Они возникают и существуют при любом уровне производства. Это еще в большей мере увеличивает необходимость контролировать события, которые оказывают влияние на положение вещей. Нельзя допускать, чтобы обстоятельства, которые могут вдруг оказаться неблагоприятными и поставить под угрозу продажи, а тем самым доход на капитал или поступления, которые необходимы для оплаты деятельности организации, действительно приняли такой оборот; необходимо добиться, чтобы обстоятельства, которые должны быть благоприятными, были бы именно таковыми.

Практически это означает, что цены по возможности должны находиться под контролем; издержки тоже должны находиться под контролем или быть управляемыми в такой мере, чтобы можно было компенсировать неблагоприятные колебания с помощью контролируемых цен; должны

* См. настоящее издание: Новое индустриальное общество. Гл. II.

быть предприняты усилия с целью обеспечить благоприятную реакцию в отношении данного изделия со стороны потребителя, а если потребителем является государство, то оно должно сохранить интерес к изделию и его разработке; чтобы были организованы другие необходимые мероприятия со стороны государства и предотвращены любые нежелательные меры правительства; другие неопределенные факторы, имеющие внешний характер по отношению к фирме, должны быть сведены до минимума, а внешние потребности фирмы обеспечены. Иными словами, от фирмы при возрастании технической сложности выпускаемых изделий и используемых процессов, росте капитала, более длительном процессе освоения, увеличении размеров и усложнении организации требуется осуществление или стремление к осуществлению контроля над общественной средой, в которой протекает ее деятельность, или той частью среды, которая оказывает на нее воздействие. Она должна планировать не только свои собственные операции, но и, насколько это возможно, поведение людей и государства, когда эти операции воздействуют на такое поведение. Это вопрос не честолюбия, а необходимости.

Для каждого данного уровня развития и применения технологии, несомненно, существует оптимальный размер фирмы — размер, при котором наиболее рационально с экономической точки зрения сочетаются необходимые специалисты, соответствующая организация и соответствующий объем капиталовложений. Но необходимость контролировать среду, т. е. предупреждать неблагоприятные события, способствует гораздо большему размеру фирм. Чем крупнее фирма, тем большее место она занимает в своей отрасли, тем выше соответственно будет ее влияние на установление цен и издержек. И тем выше будет в целом ее влияние на потребителей, общество и государство, короче говоря, тем выше будет ее способность влиять на окружающую ее среду, т. е. планировать ее.

Еще более важное обстоятельство состоит в том, что по мере того, как организация развивается и становится более сложной, все больше возрастает ее независимость от внешнего вмешательства. На мелком предприятии с несложным производством власть исходит от собственности на капитал, на средства производства. В крупной и высокоорганизованной фирме власть переходит к самой организации — к техноструктуре корпорации[1]. На самом высоком уровне развития, примером которого служат компании «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «Шелл», «Юнилевер», «IBM», до тех пор, пока фирма делает деньги, власть техноструктуры абсолютна. Власть собственников капитала, т. е. держателей акций, равна нулю.

По мере того как организация обретает власть, нет ничего удивительного в том, что она пользуется этой властью, чтобы служить интересам своих членов. Эти интересы, т. е. устойчивое положение в фирме, высокое жалованье, продвижение по службе, престиж, использование самолета компании и личной туалетной комнаты, привлекательность коллективно

[1] См. главу IX.

осуществляемой власти, лучше всего удовлетворяются по мере роста предприятия. Итак, рост увеличивает власть над ценами, издержками, потребителями, поставщиками, обществом и государством, а также вознаграждает индивидуально тех, кто ему способствует. Неудивительно, что рост фирмы является доминирующей тенденцией при высоком уровне экономического развития.

Этот рост, сопряженный с осуществлением власти, есть главная сила, которая преобразует экономику общества. Однако в своем практическом проявлении он чрезвычайно неравномерен. В некоторых областях экономики такой рост фирмы не имеет очевидного верхнего предела. В других областях он имеет жесткие пределы или связан с преодолением все нарастающего сопротивления. Там, где рост задерживается, разумеется, снижается и способность убеждать потребителей в преимуществах данных изделий, а также государство — в наличии у него определенных потребностей и преимуществ тех же изделий. Снижается также технический уровень, который тесно связан с организацией. Все эти факты имеют первостепенное значение для понимания современной экономики. Именно поэтому в некоторых областях экономики производство и сопутствующие ему блага очень велики или даже чрезмерны, а в других областях недостаточны. Поэтому рабочие и прочие участники производства вознаграждаются гораздо лучше в одних секторах экономики, чем в других. Как мы увидим, этим объясняется и многое другое.

2

Как отмечалось, во многих отраслях нормальная тенденция к росту подрывается или задерживается. Этот факт имеет первостепенное значение, и момент, когда рост тормозится, совершенно очевиден. Это происходит в то время, когда руководство, осуществляемое отдельным лицом-владельцем или его непосредственным представителем, должно уступить место руководству, осуществляемому организацией. Одни задачи могут выполняться организацией, на решение других она оказывается неспособной. В тех отраслях, где организация неприменима или неэффективна, фирма сохраняет размер, который допускает, чтобы ее операции выполнялись или руководились одним человеком. Четыре фактора исключают организацию и делают необходимым индивидуальное исполнение и руководство.

Организация исключается там, где работа имеет нестандартный характер и географически разбросана. В таком случае невозможно легко и с хорошими экономическими результатами осуществлять централизованный контроль, а масштаб операций в каждом географическом пункте будет по необходимости небольшим. Невозможно применение какой-либо сложной технологии и связанного с ней капитального оборудования. В этих случаях нельзя заменить основной фактор, который прежде всего обеспечивает получение дохода (или его потерю), — это умение, изобретательность и усилия отдельного человека. Преимущества отдельной личности в этих примерах часто дополняются возможностями для самоэксплуатации, а

иногда эксплуатации членов своей семьи или непосредственно наемных работников. Организации подчиняются правилам в отношении оплаты, интенсивности и продолжительности труда; отдельные лица не связаны такими правилами в отношении самих себя и своих семей. В силу этого обстоятельства они могут процветать там, где для организаций это невозможно.

Вторым фактором, определяющим необходимость руководства фирмой одним человеком, является сохранившийся спрос на услуги, имеющие четко выраженный личный характер. Там, где человек платит за персональное внимание другого человека, применение техники обычно имеет ограниченный характер либо вовсе отсутствует. У организации здесь нет преимуществ или их очень мало.

Третий фактор, ограничивающий размеры фирмы, — это причастность ее деятельности к искусству. Ученые и инженеры легко включаются в организацию. Хотя профессиональное тщеславие превозносит их мнимо индивидуальное творчество, обычно они работают в коллективах, пользуясь многочисленным и дорогостоящим оборудованием, которое тоже нуждается в управлении. Художник гораздо меньше подходит для организации. Поэтому, если продукт или услуга требуют оригинально и истинно (в отличие от повторяющегося и банального) артистического выражения, фирма всегда будет мелкой. Нередко, например, при оказании личных услуг фирма отождествляется с одним человеком.

Наконец, иногда размеры фирмы остаются небольшими в соответствии с требованиями закона, из-за характера профессии и требований профсоюзов, запрещающих внедрение техники и организации (например, групповую медицинскую практику), которые могут вызвать рост фирмы. Это особенно касается свободных профессий и строительства, хотя в обоих случаях сказывается также географическая разбросанность, которая тоже ограничивает размер фирмы.

В последующих, главах мы вернемся к воздействию упомянутых ограничений на рост фирмы.

3

Сочетание мощного стимула к росту фирмы в некоторых частях экономики с эффективными ограничениями на рост в других частях создает исключительно неравномерную картину экономического развития. Это происходит во всех несоциалистических промышленно развитых странах. Неравномерность наблюдается также в восточноевропейских странах и в Советском Союзе. В отношении США достаточно вспомнить о тысяче производственных, коммерческих, транспортных, энергетических и финансовых корпораций, производящих около половины всех товаров и услуг, создаваемых вне государственного сектора. В обрабатывающей промышленности концентрация еще выше. Общие доходы двух крупнейших промышленных корпораций «Дженерал моторс» и «Стандарт ойл» намного превышают доходы штатов Калифорния и Нью-Йорк. Вместе с компаниями «Форд» и «Дженерал электрик» их общие доходы превышают доходы

всех сельскохозяйственных, лесных и рыболовецких предприятий. В первом квартале 1971 г. 111 промышленным корпорациям с активами свыше 1 млн долл. принадлежало более половины всех активов обрабатывающей промышленности, они получали более половины всех доходов от продаж, которые, в свою очередь, составляли больше половины общего объема. 333 промышленным компаниям с активами свыше 500 млн долл. принадлежало ровно 70% всех активов обрабатывающей промышленности[1]. В транспорте, средствах связи, энергетических предприятиях, в банковско-финансовой сфере, хотя концентрация и ниже, наблюдается такая же тенденция. В торговле концентрация также высока. Если собрать руководителей фирм, на которые приходится половина всех коммерческих операций в Соединенных Штатах, оказалось бы, что, за исключением внешнего вида, они почти теряются в университетской аудитории и совершенно незаметны на стадионе.

Остальная часть экономики состоит из 12 млн мелких фирм, куда входят 3 млн фермеров, чьи общие продажи ниже продаж четырех крупнейших промышленных корпораций, почти 3 млн гаражей, станций обслуживания, ремонтных фирм, обычных прачечных, прачечных самообслуживания, ресторанов и прочих предприятий обслуживания; 2 млн мелких предприятий розничной торговли; около 900 тыс. строительных фирм; несколько сот тысяч мелких промышленных фирм[2] и неучтенное число фирм, обслуживающих многообразные интересы развитого общества, известные под общим именем пороков.

Не существует определенного объема активов или продаж, который служил бы в качестве границы между миллионами фирм, составляющих одну половину частнопредпринимательской экономики, и кучкой гигантских корпораций, представляющих собой вторую половину. Однако имеется глубокое концептуальное различие между предприятием, находящимся полностью под контролем отдельного лица и обязанным всеми своими успехами этому обстоятельству, и фирмой, которая, хотя и не отрицает полностью влияние отдельных лиц, однако не может существовать без организации. Это отличие, которое можно рассматривать как рубеж, отделяющий 12 млн мелких фирм от тысячи гигантов, лежит в основе широкого разделения в экономике, нашедшего отражение в этой книге. Это рубеж между тем, что с этого момента мы будем называть «рыночной системой», и тем, что будет именоваться «планирующей системой».

---

[1] Показания У.Ф. Мюллера (см.: Mueller W.F. Hearing before the Select Committee on Small Business. United States Senate, 92-d Congress, 1-st Session, November 12, 1971. P. 1097). Включение неконсолидированных активов увеличило бы долю этих корпораций в общих активах промышленности. Подводя итог, проф. Мюллер отмечает в своих показаниях, что «в промышленности существует крайне асимметричная структура, при которой подавляющая часть экономической (т. е. промышленной) деятельности находится под контролем элиты из нескольких сот гигантских корпораций, а остальная делится между четырьмя сотнями тысяч мелких и средних (обрабатывающих) предприятий».

[2] «Statistical Abstract of the United States, 1972, US Department of Commerce». Данные приводятся за 1969 г.

4

Нетрудно выяснить, что планирующая система не соответствует неоклассической модели, что входящие в нее фирмы не реагируют пассивно на воздействие рынка и государства. Для этого нужно главным образом отказаться от привычного и стереотипного мышления. К указанной части экономики мы еще вернемся. Рыночная система с ее сочетанием монополии и конкуренции согласуется в общих чертах с неоклассической моделью. Эта модель является приблизительным описанием половины экономики, но она утратила связь с другой, и во многих отношениях решающей, половиной. Именно благодаря своей способности к радикальным изменениям нерыночная часть претерпела исключительно глубокие преобразования. Но и рыночная система тоже отходит от неоклассической модели в двух отношениях; вмешательство государства в эту часть экономики является более активным и вместе с тем более регулярным, чем это допускает теория. Рыночная система должна существовать наряду с планирующей системой, и можно предполагать, что этот факт оказывает очень сильное влияние на ее развитие.

С учетом ограничений, связанных с наличием знаний, энергии и амбиции, фирма в рыночной системе, как конкурентная, так и монополистическая, все-таки максимизирует свои прибыли. Для этого имеется определенный стимул. В отличие от фирмы в планирующей системе, где организация отняла власть у владельца, руководитель фирмы в рыночной системе получает прибыль или по крайней мере вознаграждение, соответствующее способностям, которые он проявил, добиваясь прибыли. Однако отрицательная мотивация может оказаться еще более существенной. Если прибыли высоки, то фирма будет стремиться к расширению. Другие будут вести себя аналогичным образом. При обычных условиях могут возникнуть совершенно новые фирмы в этой отрасли, поскольку необходимый капитал в силу небольшого размера фирмы тоже невелик. В отличие от планирующей системы фирмы, уже действующие в данной отрасли, не пользуются преимуществами, которые дает готовая организация. Все это говорит о том, что мелкую монополию гораздо труднее сохранить, чем большую. Итак, маловероятно, чтобы в рыночной системе производство и цены находились под эффективным и надежным контролем фирмы. Столь же маловероятно, чтобы они подчинялись коллективной власти нескольких фирм. Таким образом, если прибыли ненормально высоки, они скоро упадут. Это означает, что предприниматель не может позволить себе роскошь заниматься длительное время чем-нибудь, кроме делания денег. Когда речь идет о деньгах, он должен всегда делать все, что в его силах. Некомпетентные любители — защитники рынка, восхищенные, как был восхищен двести лет назад Адам Смит, открытием, что добро, видимо, проистекает от зла, — очень часто приходят к выводу, что скупость является первородной добродетелью. Таким образом, они видят добродетель в том, что является необходимостью.

Из отсутствия контроля над ценами и производством следует, что в рыночной системе сохранилась значительная степень уравнительной тенденции неоклассической системы.

Поскольку маловероятно, что в рыночной системе доходы долгое время будут превышать уровень, необходимый для компенсации предпринимателю за его усилия и вложенный капитал, то здесь нет достаточно надежного источника сбережений за счет дохода фирмы. Поэтому фирма будет зависеть (в планирующей системе такая зависимость не будет иметь места) от внешних источников капитала. Данное обстоятельство имеет очень большое значение, что мы увидим, когда перейдем к рассмотрению государственного регулирования экономики. Если при этом имеет место регулирование кредита — а дело, как правило, обстоит именно так, — то на рыночную систему оно повлияет с особой силой.

В рыночной системе фирма сама по себе может лишь незначительно воздействовать на поведение своих потребителей. Для этого у нее не хватает ресурсов. Кроме того, фермер, который попытался бы в индивидуальном порядке привлечь покупателей именно к своей пшенице, скоту и помидорам, в порядке благотворительности формировал бы определенным образом предпочтения потребителей для всех производителей этих продуктов, поскольку пшеница, скот и помидоры практически неразличимы по источникам происхождения. И все знают, что это так, хотя они могут не знать этого в отношении бензина. Эта однородность продукта вместе с непритязательными масштабами их операций и доходов объясняет, почему фермеров не видно на Мэдисон-авеню.

Как отдельный участник рыночной системы обычно не может влиять на своих потребителей[1], он также не может оказывать воздействие на государство. Президент «Дженерал моторс» имеет основанное на давнем обычае право при посещении Вашингтона встречаться с президентом США. Президент «Дженерал электрик» имеет право встречаться с министром обороны, а президент «Дженерал дайнэмикс» — встречаться с любым генералом. Отдельный фермер не имеет такого доступа к министру сельского хозяйства; отдельный розничный торговец не может посетить министра торговли. Даже если бы они могли попасть к ним, это не принесло бы большой пользы. Как мы увидим позже, на государственную бюрократию эффективно и длительно может воздействовать только другая организация. А государственные и частные организации могут существовать на условиях теснейшего симбиоза.

Нововведения в рыночной системе в целом соответствуют той картине, которую дает неоклассическая модель. Это означает, что они весьма ограниченны. Для большинства нововведений требуется, чтобы имелся достаточный капитал на период разработки и освоения, а также для приобретения необходимого оборудования[2]. Таким капиталом фирма в рыночной системе не обладает. Еще более существенно, что она не располагает специализированными техническими и научными кадрами, обладающими

[1] Сельское хозяйство дает чистейший пример фирмы, которая совершенно бессильна в этом отношении. В отраслях услуг, как указано несколько ниже, фирма имеет некоторую связь со своими потребителями.

[2] См.: Mansfield E. Innovation and Size of Firm. // Monopoly Power and Economic Performance. New York: Norton, 1964. P. 57—64.

соответствующей организацией, которые почти всегда необходимы для обеспечения технического развития на современном уровне. Ни одно из важнейших технических достижений новейшего времени — атомная энергия и ее применение, современный воздушный транспорт, развитие современной электроники, разработка вычислительных машин, основные достижения в области сельского хозяйства — не является результатом деятельности отдельных изобретателей в рыночной системе. Идеи все еще могут выдвигаться отдельными людьми. Но, за редкими исключениями, только организации могут осуществить их. Нововведения в рыночной системе остаются значительными только в воображении тех, кто не может поверить, что мелкий предприниматель способен когда-нибудь потерпеть неудачу.

Хотя фирма в рыночной системе подчиняется ограничениям рынка и требованиям неоклассической модели, она принимает их безо всякого удовольствия. Мы можем принять в качестве твердого правила, что все участники экономической системы будут стремиться изменить эти ограничения в свою пользу. Они будут пытаться оказывать влияние на цены, издержки, решения потребителей и действия общества и государства. И это будет столь же верно для рыночной системы, как и для планирующей. Разница не в стремлении, а в способности. Рынок и его требования высоко превозносятся исследователями. Но тот, кто находится под воздействием рынка, редко бывает от этого в восторге.

Некоторая ограниченная независимость от требований рынка заложена в географической распыленности экономической деятельности, небольшом объеме деятельности в каждом конкретном пункте и в высокой действенности системы стимулов, связанной с личным предпринимательством. Эта разбросанность очень часто означает, что в данной местности имеются возможности только для одного или нескольких предпринимателей. Если в округе будет чуть больше аптекарских магазинов, продавцов пиццы, прачечных самообслуживания, все они будут голодать. Фирма, таким образом, обретает некоторую степень контроля над ценами и производством. Владелец благодаря личному обаянию или сдержанной красноречивости может приобрести некоторое влияние на своих потребителей. Вместо конкуренции здесь имеется дифференциация товара или услуги по их связи с личностью конкретного продавца[1]. Не приходится и говорить, что это очень ограниченный контроль — моторизованное и мобильное население имеет исключительные возможности отделаться от любых попыток эксплуатации со стороны соседа-монополиста.

Неоклассическая модель воспринимает дифференциацию товаров более или менее безболезненно. Гораздо менее терпимо она относится к коллективным попыткам обрести контроль над рынком. Многочисленные попытки подобного рода часто влекут за собой помощь и вмешательство государства. Рабочий отказывается от возможности индивидуально про-

[1] См.: Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: ИЛ, 1959. Контроль над рынком, который зависит от такой дифференциации продуктов, Чемберлин назвал «монополистической конкуренцией».

давать свои услуги на рынке и объединяется с другими, чтобы продавать их с помощью профсоюза. Профсоюз, таким образом, обретает власть над общей ценой таких услуг, а благодаря контролю над профессиональным обучением и членством в профсоюзе получает иногда власть и над их предложением. Правительственная поддержка практики коллективных договоров усиливает этот контроль. Мелкий производитель одежды или строитель пользуется общей для всех профсоюзной шкалой плюс общепринятая наценка в качестве основы для установления цены своего продукта. Другие поступают аналогично, и все, таким образом, обретают контроль (иногда весьма слабый) над ценами. Врачи многих специальностей, адвокаты и специалисты в области строительства контролируют предложение или оказывают на него влияние путем определения требований в отношении общеобразовательной и профессиональной подготовки или через выдачу государственных патентов. Фермеры убеждают правительство стабилизировать цены с помощью государственных закупок и ограничить предложение путем введения квот на посевные площади и сбыт. Мелкие производители выступают за принудительное государственное поддержание розничных цен, мелкие торговцы ищут защиты от предпочтительного режима, предоставляемого крупным конкурентам по закону Робинсона — Пэтмана. Все усилия подобного рода отражают стремление всех производящих фирм независимо от их принадлежности к рыночной или к планирующей системе контролировать свое экономическое окружение, а не подчиняться ему.

В сельском хозяйстве такие условия вышли за рамки контроля над производством и ценами и привели к робким попыткам оказывать влияние на реакцию потребителей. Рекламируются высокие питательные свойства молока и молочных продуктов, а также моральные преимущества их потребления. То же самое относится и к фруктам, орехам и прочим сельскохозяйственным продуктам. Недавно усилия министерства сельского хозяйства США, направленные на увеличение потребления табака, оказались в любопытном противоречии с попытками министерства здравоохранения, образования и социального обеспечения по выявлению смертельно опасных последствий курения.

В сельском хозяйстве также имели место весьма успешные попытки устранить ограничения, налагаемые рыночной системой на развитие техники. Это было достигнуто (что мы также увидим и в планирующей системе) путем придания коллективного характера процессу внедрения различных новинок, что представляет собой заслугу экспериментальных станций и лабораторий, находящихся в ведении федеральных властей и отдельных штатов, сельскохозяйственных колледжей и служб по развитию сельскохозяйственного производства. Планирующая система тоже весьма способствовала техническому прогрессу в сельском хозяйстве через отрасли сельскохозяйственного машиностроения и химической промышленности. Этому способствовали также, хотя и в меньшей степени, крупные корпорации, которые непосредственно участвуют в сельском хозяйстве путем заключения контрактов с фермерами на откорм птицы и скота или выполняют прямые производственные операции, как, например, при выращива-

нии фруктов и овощей. Те, кто ссылается на сельское хозяйство как на пример прогрессивных тенденций в развитии мелкого предпринимательства и рыночной экономики, неизменно упускают из виду влияние со стороны государства и корпораций-поставщиков. Ни одно сколько-нибудь значительное нововведение не исходит от отдельного фермера. Если бы не правительство и фирмы — производители сельскохозяйственных машин и химических средств, сельское хозяйство пребывало бы в состоянии технического застоя[1].

6

Разница между планирующей и рыночной системами лежит не в стремлении избавиться от ограничений рынка и обрести контроль над экономической средой. Она заключается в инструментах, с помощью которых достигаются эти цели, и в том, насколько успешными оказываются такие тыпопытки. Участники рыночной системы, которые хотят обеспечить стабилизацию своих цен или добиться контроля над предложением, должны действовать коллективно или получить помощь со стороны правительства. Такие действия слишком явны и часто неэффективны, безуспешны и бесплодны. Добровольные коллективные усилия могут быть подорваны несколькими дезертирами. Законодатели далеко не всегда отзывчивы даже к просьбам фермеров. Если действия и предпринимаются, то это делается в крайне осторожной форме, поскольку известно, что господствующая экономическая теория их не одобряет.

Напротив, в планирующей системе фирма автоматически добивается контроля над ценами без лишнего шума, просто в силу своих размеров. То же относится и к объему производства. Фирма может стать крупной потому, что ее задачи поддаются решению при помощи организации. Имеются также проблемы, для решения которых фирма нуждается в поддержке со стороны государства. Но она обращается не к законодательной власти, а к исполнительной бюрократии. Это менее заметно. А поскольку бюрократия более могущественна, действия фирмы, вероятно, будут более эффективными. Неудивительно, что в результате фирмы в рыночной системе привлекают большое внимание, добиваясь очень немногого путем ослабления рыночных ограничений или какого-нибудь иного изменения сре-

[1] Как уже отмечалось в этой главе, крупная фирма вынуждена контролировать свои цены (и другие элементы среды), чтобы защитить капиталовложения, которых требует технология. В этом также состоит одна из важных услуг, оказываемых сельскому хозяйству тыгосударственным регулированием цен. Такая стабилизация цен дает фермерам возможность делать инвестиции в оборотный капитал и оборудование, необходимые для технологии в таких масштабах, которые были бы невозможны, если бы они подчинялись анархии неконтролируемых цен. Этим во многом объясняется огромный рост производительности сельского хозяйства со времени введения законодательства о поддержании цен на сельскохозяйственные продукты в 1933 г. Такое вмешательство не соответствует требованиям неоклассической модели — оно поднимает цены выше уровня равновесия и не позволяет им обеспечить реализацию всех товаров на рынках. Вследствие этого подобное вмешательство порицается как несерьезная политика и как источник снижения общественной эффективности отрасли. Эта критика регулярно исходит от ученых, которые восхваляют, эффективность деятельности и техническую прогрессивность американского фермера.

ды, воздействию которой они подвергаются. А крупные фирмы в планирующей системе не привлекают никакого внимания, добиваясь очень многого. Это находит широкое отражение в учебных курсах экономической теории. Экономисты восторгаются политическим влиянием и решительными действиями сельскохозяйственного лобби. Гораздо более мощный контроль над ценами, издержками и реакцией потребителей со стороны «Дженерал моторс» и ее гораздо более влиятельные связи с министерством транспорта, министерством обороны и регулирующими органами остаются в основном не замеченными.

7

Планирующая система стремится к осуществлению контроля над своей экономической средой и, как будет показано в дальнейших главах, делает это с успехом. Рыночная система проявляет такое же желание, но ее попытки гораздо более заметны и гораздо менее успешны. Одна система доминирует в своей среде; другая остается в общем подчиненной ей.

Однако планирующая система является во многом частью среды, которой подчинена рыночная система. Она поставляет энергию, топливо, машины, оборудование, материалы, средства транспорта и связи, которыми пользуется рыночная система. Она также дает большую долю потребительских товаров и услуг, которые покупаются участниками рыночной системы. И сама она является важным потребителем продукции рыночной системы, что особенно заметно в отношении сельского хозяйства. Основная задача такой связи уже очевидна. Рыночная система покупает по ты-ценам, которые во многом находятся во власти планирующей системы. А значительная часть ее продуктов и услуг продается по ценам, которые она сама не контролирует и которые могут через рынок подвергаться воздействию планирующей системы. При таком распределении влияния с первого взгляда ясно, что дела будут идти лучше у планирующей системы, чем у рыночной. Условия торговли между двумя системами объективно будут более благоприятными для той системы, которая контролирует свои цены и издержки и тем самым также цены и издержки другой системы. Дальнейшим результатом, пока имеется беспрепятственный обмен между двумя системами, будет неравенство доходов — сравнительно устойчивый и удовлетворительный доход у участников планирующей системы и менее устойчивый и менее удовлетворительный доход у участников рыночной системы. К этим гипотезам я еще вернусь, поскольку они, увы, имеют солидную основу. Но сначала необходимо более подробно рассмотреть основные характеристики обеих систем.

II
РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

Глава VI
УСЛУГИ И РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

Услуги совершенно справедливо считаются сферой деятельности мелкой фирмы и тем самым рыночной экономики. В последнее время в Соединенных Штатах и других промышленно развитых странах много говорят о росте так называемой экономики услуг. Этим, в свою очередь, пользуются убежденные защитники рынка как доказательством того, что экономика, контролируемая рынком, не только продолжает существовать, но и переживает возрождение. Растущий спрос на услуги уберегает экономическую теорию в том виде, в котором она преподается, от разрушительных последствий факта существования крупной корпорации.

При более тщательном рассмотрении это развитие оказывается куда более сложным. Многочисленные предприятия сферы услуг являются побочным продуктом процесса становления крупной фирмы. По существу, они являются вспомогательной сферой и содействуют развитию планирующей системы. Это относится особенно к той части сектора услуг, который по внешним признакам развивается наиболее быстро.

Тем не менее услуги остаются излюбленной областью деятельности мелкой фирмы. Как указывалось в предыдущей главе, рост фирмы сдерживается там, где приложение труда географически разбросано и где объем деятельности в одном пункте ограничен, а также там, где выполняемая работа имеет нестандартный характер. Это означает, что один или несколько человек трудятся изолированно, т. е. без надзора. В этих условиях они работают в предпочтительном для них рабочем ритме, т. е. обычно медленно. Они увеличивают затраты своей психической и физической энергии только в том случае, если в своих доходах они получают вознаграждения и терпят убытки, выпадающие на долю предпринимателя-одиночки.

Географическая разбросанность, как можно заметить, не является непреодолимым барьером для организации. Если работа имеет сравнительно стандартный характер, то можно установить производственные нормы для

разбросанных по разным местам работников и затем потребовать от них выполнения этих норм. Можно также оплачивать труд в соответствии с произведенным продуктом или доходом. Можно также связать эти раздробленные рабочие функции с капиталом и технической помощью более крупной организации, как, например, обстоит дело в местном отделении цепи предприятий розничной торговли или ресторанов. За последнее время имело место широкое распространение гибридных структур, обычно определяемых как передача полномочий, в которых на отдельного человека возлагается ответственность за местное предприятие и он, таким образом, включается во всестороннюю систему стимулирования, которая ассоциируется с индивидуальным предпринимательством. Обычно от него требуется, чтобы он рисковал частью своего капитала. Как владелец, он в этом случае получает вознаграждение за все проявленные физические и умственные усилия, несет наказание за неисполнительность в этом отношении, а также за те ошибки, связанные с оптимизмом и доверчивостью, которые он совершает, и за прочие беды, которые могли обрушиться на него. В то же время родительская корпорация обеспечивает рекламу, предоставляет капитал и техническую помощь (реальную и воображаемую), которых индивид, будучи полностью независимым предпринимателем, не может обеспечить самостоятельно. Тем не менее географическая разбросанность нестандартных работ остается общим препятствием для роста фирмы.

2

Географически разбросанные виды деятельности распадаются на две категории: одни, как, например, сельское хозяйство, по своему характеру требуют определенного пространства, другие связаны с личными услугами. Если это потребителю очень важно и по карману, он может преодолеть некоторое расстояние, чтобы получить услугу, как, например, в случае развода, аборта или посещения клиники Майо. Но в основном услуги должны находиться поблизости от тех, кто ими пользуется. Этим они отличаются от обрабатывающей промышленности, которая чаще размещается вблизи от сырья, квалифицированной или просто имеющейся в наличии рабочей силы, а также поблизости от производств, осуществляющих аналогичные операции, как в швейной промышленности, или со случайным выбором места, где возникла отрасль, как при производстве каучука в Акроне и автомобилей в Детройте[1].

Кроме того, хотя многие услуги могут оказываться организациями обезличено и это все больше становится общей тенденцией, некоторые услуги особенно ценятся за их связь с отличительными достоинствами обслуживающего лица. Технология здесь ни при чем, для увеличения количества услуг требуется пропорциональное увеличение рабочего времени обслуживающих лиц. Организация не дает никаких или почти никаких

[1] Натуральный каучук никогда не производился в районе Акрона, и эта местность никогда не была единственным потребителем изделий из каучука. Случай с автомобилями и с Детройтом во многом очень похож.

преимуществ. Таково положение дел с услугами врачей, психиатров, адвокатов и проституток. Во всех этих областях сохраняется мелкое предприятие.

3

Однако наиболее быстрый рост числа предприятий услуг происходит, как это ни парадоксально, там, где машины вытесняют личные услуги, включая работу персональной прислуги. Эта замена вызывает к жизни множество новых разбросанных и нестандартных операций, которые соответственно очень подходят для мелкой фирмы. Эта тенденция является частью гораздо более широкого процесса изменений.

В доиндустриальную эру очень большая часть несельскохозяйственной экономической деятельности сводилась к личному обслуживанию одного человека другим. Сюда относилось приготовление пищи, присмотр за гардеробом, помощь в личном туалете и гигиене, услуги в области образования, развлечения и религиозного утешения, физическая защита человека, удовлетворение сексуальной потребности и многочисленные другие услуги одного лица непосредственно другому. Человек, оказывающий услугу, за исключением, пожалуй, священнослужителя, а иногда любовницы, находился в зависимом отношении к потребителю услуги. Умелое раболепство само по себе было атрибутом услуги. Ливрея и даже похвалы, адресованные вышколенному и поэтому самоотверженному слуге, подчеркивали его низкое положение.

С самых ранних этапов своего развития промышленность оказывала очень неблагоприятное влияние на деятельность прислуги. Хотя в первый период своего существования фабрики производили угнетающее и мрачное впечатление, однако они создавали среду, в которой человеку не нужно было утверждать или признавать приниженный статус по отношению к другому человеку. Он делил обезличенное подчинение со многими другими. Со временем, поскольку фабричная работа оказалась доступной для механизации и способствовала коллективным действиям для получения более высокой доли в достигнутом росте производительности, заработная плата фабричных рабочих стала превышать плату за *личную службу*. У фабричного рабочего оказалось не только больше достоинства, но также и денег.

Одновременно и в значительной мере в результате ухода домашнего работника на фабрику развивались две дальнейшие тенденции. Одна из них, уже рассмотренная, состояла в присвоении женщине роли скрытой служанки в домашнем хозяйстве, роли, которая стала необходима из-за возросшего объема потребления, требующего надзора. Другая тенденция, которую мы сейчас только отметим, состояла в передаче многочисленных услуг, ранее выполнявшихся в домашнем хозяйстве, в сферу деятельности мелкой фирмы и независимого предпринимателя.

По мере того как женщин все больше удавалось убедить в необходимости их скрытой роли служанок, происходил процесс создания механических средств, позволявших облегчить использование домашних предметов и уход за ними, а также управление потреблением в целом. Создание

этих средств способствовало убеждению женщин в необходимости выполнения такой роли. Стиральные машины, холодильники, пылесосы, автоматические обогреватели, огромное разнообразие кухонного оборудования — все конструируется (и постоянно конструируется заново) для максимального сокращения или полного устранения усилий, которые связаны с возросшим потреблением товаров.

Эти механизмы, в свою очередь, вызывают необходимость существования все большего числа предприятий обслуживания. Установка многих из них требует услуг специалиста, а также квалифицированного обслуживания и ремонта. Эти операции, будучи пространственно разбросаны, соответствуют системе стимулов, характерной для мелкого предприятия, и поэтому могут широко выполняться независимыми предпринимателями. Кроме того, как будет отмечено ниже, планирующая система, которая поставляет такое оборудование, ориентирована в своей технологии не на то, что долговечно, и не всегда на то, что полезно, а скорее на то, что может быть продано, что пригодно для навязывания потребителю. Чтобы навязать товар, активно используется мнение о всех технических новинках как отражении прогресса. В результате появляется множество новинок, основное существо которых состоит в новизне в ущерб долговечности и продуманности механической и инженерной конструкции. Это приводит к повышению спроса на услуги мелких пространственно разбросанных фирм, которые связаны с ремонтом и уходом за подобными механизмами и с установкой новых приборов, если удается убедить потребителя, что они лучше, поскольку имеют неведомую доселе конструкцию.

Высокий уровень потребления в сочетании с трудными функциями скрытой прислуги привел также к тому, что процесс обслуживания части потребления из домашнего хозяйства был передан независимому предпринимателю. Это является продолжением давней тенденции. Врач, священник, учитель, наложница и проститутка первоначально имели домашний статус. И все они, как и слуга, ставший фабричным рабочим, давно приняли более цивилизованный статус независимого работника. Позже такой же эффект имело бремя высокого уровня потребления. Стирка одежды домохозяйкой в широких масштабах перешла к прачечным и стиральным автоматам, приготовление пищи таким же образом перешло к ресторану, пища, которая еще потребляется дома, заранее приготовлена или как-то заранее обработана. Посуда, скатерти и многочисленные другие предметы домашнего обихода доставляются предприятиями обслуживания и, возможно, выбрасываются после употребления. Внешние подрядчики убирают жилища и ухаживают за садами. Такие услуги, будучи нестандартными и пространственно разбросанными, подчиняются системе стимулирования, характерной для мелкой фирмы.

4

С общепринятой экономической точки зрения очень многие потребительские товары высоко ценятся в зависимости от того, каким образом они экономят труд, т. е. какова их роль в облегчении труда домохозяйки.

Это обстоятельство, а также перспектива обеспечения большей свободы и досуга для женщин, в свою очередь, считаются одним из важнейших положительных результатов современного промышленного развития. Выражать сомнения в наличии связи между материальными благами и счастьем — значит натолкнуться на отповедь, иногда суровую, за непонимание того, какое большое значение имеет посудомоечная машина для средней женщины.

Теперь будет ясно, что традиционный взгляд в равной мере неискренен и является серьезным упрощением. Нельзя отрицать, что высокий уровень потребления повысил спрос на личные услуги. Появилась самая настоятельная потребность в домашней прислуге и домоправителе с полным рабочим днем. И поскольку промышленное развитие устранило класс домашней прислуги, эта роль под давлением удобной социальной добродетели легла на скрытую служанку — жену. Для облегчения труда, связанного с этой ролью, используются домашнее оборудование и оказываемые извне услуги. Если в качестве отправной точки брать функцию женщины как скрытой прислуги, то тогда нет сомнений в том, что механические домашние приборы, а также услуги, внешние для домашнего хозяйства, значительно облегчают эту роль. Но ясно, что источники труда, который облегчается таким образом, нуждаются в более глубоком рассмотрении. Следует начинать с экономики высокого уровня потребления и с потребности в классе скрытой прислуги для надзора за ним.

Мы можем, однако, оставить на время эти проблемы. Пока достаточно лишь отметить, что в процессе экономического развития и социального прогресса в экономике сохраняется и расширяется сектор услуг, что в очень большой степени является результатом развития планирующей системы и потребности управлять, облегчать и обслуживать потребление. В результате и в дальнейшем будут существовать возможности для деятельного мелкого предпринимателя и мелкой фирмы. В равной мере будет продолжать свое существование эта часть рыночной системы.

Глава VII

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА И ИСКУССТВО

Как и услуги, искусство плохо поддается организации. На это не обращалось особого внимания, и это упущение не бросается в глаза. Экономическая теория никогда не относилась к искусству серьезно. Наука и техника представляют собой важные области. А живопись, скульптура, музыка, театр, промышленная эстетика имеют гораздо менее серьезный характер. Производство холста и различных красок заслуживает внимания экономиста; все, что понижает стоимость этих товаров или рас-

ширяет их производство, способствует достижению экономических целей. Но качество картины в отличие от краски или от того, что побуждает художников выбирать место жительства, заниматься этой профессией и процветать, никогда не считалось достойным предметом для размышлений. Художественное достижение в принципе может быть частью притязаний какой-нибудь эпохи или местности на развитие. Но в отличие от производства товаров или осуществления технических и научных достижений ему не придается практического значения. Все это не случайно. Соответствующее отношение глубоко коренится в характере современного экономического общества.

2

Художник — по натуре независимый предприниматель. Он охватывает полностью весь творческий процесс; в отличие от инженера и ученого, занимающихся моделированием производства, он не вносит специализированных знаний, относящихся к определенной части выполняемой задачи, в работу коллектива. Поскольку он может самостоятельно удовлетворить свои интересы, художник не подчиняется с готовностью целям организации; поступить так значило бы для него пожертвовать ради мнения организации своей точкой зрения на то, что имеет художественную ценность, т. е. пожертвовать достоинством художника, так как оно, независимо от того, хорош или плох результат, всегда сочетается с тем, как он понимает свою задачу.

Не нуждаясь в помощи организации и не имея возможности и права принимать ее цели, художник плохо вписывается в организацию. Как часто мы сталкиваемся с этим даже в повседневной жизни. В оправдание чересчур независимого человека в организации обычно говорят, что в нем «есть что-то от художника». Об исключительно неуклюжем человеке или бесполезном чудаке говорят, что он «слишком большой артист». Со своей стороны художник находит жизнь в любой крупной и преуспевающей организации утомительной, сковывающей и даже душной. И он должен говорить об этом, если хочет сохранить хорошее мнение о себе среди своих собратьев.

В результате, исключая те редкие случаи, когда дисциплина организации сама носит артистический характер, например в симфоническом оркестре или в балетной труппе, художник действует как независимый предприниматель (выражение, которым он не любит пользоваться) или как член очень небольшой фирмы (как, например, преисполненный собственного достоинства архитектор), в которой он может доминировать или где он может сохранить индивидуальность своей работы. Немногие отрасли — кинофирмы, телевизионные компании, крупные рекламные агентства — должны по своему характеру объединять артистов в довольно сложные организации. Все они имеют широко известный опыт разногласий и конфликтов между артистами и остальной организацией. В некоторых книгах, например «Что подгоняет Сэмми» Бадда Шульберга, короткий рассказ Ивлина Во «Экскурсия в реальность», «Образцы» Рода Серлинга, отражен

этот конфликт и умственная незрелость представителей организации с точки зрения артистов.

Часто проблема решается удалением актеров, актрис, сценаристов, режиссеров, композиторов, авторов и создателей коммерческих рекламных программ из состава техноструктуры киностудии, телевизионной компании или рекламного агентства и приемом их в мелкие независимые компании. Крупная фирма берет на себя в этом случае предоставление технических средств для производства и, что более важно, реализацию, демонстрацию или передачу продукции в эфир. Подобно этому живописцы, скульпторы, пианисты и романисты[1] действуют практически как фирмы, состоящие из одного человека, а что касается групп рок-музыки, танцевальных групп и ансамблей народной музыки, то они выступают как мелкие товарищества, которые обращаются к крупным организациям в поисках рынка для себя и своего продукта.

3

Там, где для производства требуется известная степень усилий со стороны художника и оно отчасти ценится за это, превосходство мелкой фирмы в художественной области часто будет способствовать ее выживанию в конкурентной борьбе с крупной организацией. Поскольку хороший художник не может или не будет подчиняться организации, крупное, довольно негибкое предприятие распоряжается не самыми лучшими талантами, а наиболее сговорчивыми, которые в силу этого обстоятельства могут в большей степени быть отнесены к разряду второсортных. Подобное положение ни в коем случае не может объясняться только дурным или извращенным вкусом со стороны организации. Крупная фирма должна иметь такие внешние характеристики товара, которые позволяют выпускать его крупными и экономически выгодными сериями. Художественный вкус тоже должен подчиняться требованиям тех, кто, основываясь на интуиции, опыте и изучении рынка, хорошо осведомлен о том, в необходимости приобретения каких товаров можно убедить покупателя.

Художественная оценка подлежит дальнейшему изучению с точки зрения ее приемлемости, а это, в свою очередь, находится под сильным влиянием общего принципа, иногда преувеличенного, что никакое суждение даже не принимается во внимание, если в нем недостаточно учитываются вкусы публики. В результате крупная фирма имеет большие серии, техническую эффективность, низкие издержки и разработанную стратегию реализации за счет хороших внешних качеств. Автомобильная промышленность, массовое производство мебели, промышленность бытовых приборов, производство контейнеров и многие другие отрасли дают многочисленные тому примеры.

---

[1] Когда покойный Ян Флеминг, создатель Джеймса Бонда, незадолго до своей смерти превратил себя в компанию с ограниченной ответственностью, то это вызвало отклики во всем мире.

В мелкой фирме, в которой художник играет доминирующую роль или где, как минимум, дисциплина организации менее жестка, имеется больше возможностей для самоутверждения личности, а это очень существенно. В результате разработка внешних качеств может быть лучше. Далее, если художник играет доминирующую роль, то художественное проектирование не будет подчиняться требованиям эффективности производственного процесса. Оно будет отражать представление художника о том, что хорошо, а не мнение инженера о том, что можно эффективно производить, и не мнение специалиста по сбыту о том, что можно продать. Таким образом, технически менее оснащенная мелкая фирма благодаря своему малому размеру имеет преимущество в области искусства. При производстве одежды, ювелирных украшений, часов, мебели, других домашних вещей и в кулинарном деле, жилищном строительстве и издательском деле это преимущество может быть значительным. Мелкая фирма неизменно обслуживает то, что называют верхушкой рынка, т. е. предлагает более дорогие товары более состоятельным потребителям, имеющим более развитый вкус или (возможно, это более общий случай) более солидную подготовку в этом отношении.

Иногда существование мелких фирм поддерживается крупными фирмами, нуждающимися в талантливых людях, работающих у мелких предпринимателей, но которых они сами не могут нанять. Крупные производители одежды покупают модели у мелких модельеров; автомобильные компании ищут помощи у итальянских предпринимателей. «Дюпон» обращается к мелким фирмам в Париже и Нью-Йорке с целью разработки образцов тканей. Нетрудно нанять химиков, отметил в беседе официальный представитель «Дюпона» несколько лет назад, и вы знаете, что получите. Но никто не знает, как нанять хороших художников, и они не станут жить в Вильмингтоне, штат Делавэр.

Мелкая фирма извлекает преимущества из особенностей потребительского спроса на работу художника. Характеристика такого спроса — количество, которое люди будут покупать по любой данной цене, — является функцией времени. Как здесь постоянно подчеркивается, людей усиленно убеждают поверить в то, что техническое обновление — это *хорошая* вещь, что оно согласуется с прогрессом. При подобном положении вещей рынок обычно благоприятно реагирует на такие нововведения. Подобная реакция, разумеется, совпадает с интересами планирующей системы и является их отражением. Напротив, отношение общества к новаторству в искусстве не поддается такой установке. Поэтому первое впечатление от нового художественного направления почти неизменно неблагоприятно. Новое обычно воспринимается как нечто оскорбительное или как гротеск. Так было с импрессионистами, кубистами, абстрактными экспрессионистами, и такое же отношение наблюдается к современным представителям поп-искусства. Ситуация одинакова в прозе, поэзии и почти везде в музыке. Из этого следует, что первоначально рынок для новаторских работ в искусстве почти всегда мал. Только по мере развития вкуса спрос расши-

ряется. Но одних прельщает возможность, а другие находят удовольствие в том, чтобы казаться ценителями того, что отвергают другие. Поэтому они готовы платить. Эта ситуация, т. е. маленький рынок, на котором стоимость играет второстепенную роль по сравнению с качеством художественного достижения, тоже хорошо подходит для отдельного человека или мелкой фирмы[1].

4

В прошлом расходы на искусство были одним из наиболее распространенных проявлений богатства.

Достоинства гражданской и церковной архитектуры, ее украшений и торжественность гражданских приемов служили видимым мерилом общественных достижений.

Для частного домашнего хозяйства таким мерилом были пышность жилища и его картин, скульптуры, мебели, изысканность кушаний и приемов. Это было особенно характерно для таких городов, как Венеция, Флоренция, Генуя, Амстердам и Антверпен, которые ориентировались в основном на экономические успехи. Военные и сексуальные «подвиги», успехи в придворных интригах и манерах и приверженность к гастрономическим и алкогольным излишествам всегда были главными соперниками искусства как проявления достижений цивилизации. Торговые города в отличие от королевских дворов обычно были менее склонны ко всем подобным проявлениям.

В новое время значение искусства как мерила общественных и личных успехов в значительной мере претерпело относительный упадок. Научные и технические достижения обрели несравненно большее значение и претендуют на почетную роль, которая прежде ассоциировалась с военной доблестью. Мало кто теперь говорит о дисциплине, строевой выучке или храбрости солдат, моряков и летчиков. Теперь объектом восхищения и мерилом национальных достижений является превосходство их танков, ядерных подводных лодок, самолетов и систем наведения, которыми они оснащены.

Исследование космоса представляет собой еще более драматический пример использования научного и технического совершенства в качестве мерила национальных достижений. Подобно тому как средневековые города некогда сравнивали великолепие своих кафедральных соборов и роскошь их убранства, так и современные сверхдержавы выставляют напоказ количество, цели и стоимость своих пилотируемых и непилотируемых эк-

[1] Хотя разница в реакции общества на техническое и художественное новаторство зависит от социальных условий, подобное объяснение не является полным. Возможно, что зрительные реакции от природы консервативны и лишь со временем претерпевают изменения. По этой причине новые и нелепые формы в одежде или внешнем виде автомобилей, которые никому бы не пришло в голову объяснить художественными требованиями, становятся со временем зрительно терпимыми.

спедиций на Луну и другие планеты, а также своих космических лабораторий на орбите вокруг Земли. Награда, однако, продолжает оставаться отчасти метафизической и духовной[1]. Обычно доводы в пользу осуществления расходов на науку и технику частично состоят как раз в том, что эти расходы приносят огромную пользу человечеству. Что касается исследования Луны, то общепризнано, что пользы от этого мало или нет совсем. А то, что мы не требуем в этом случае такой пользы, служит показателем нашей интеллектуальной и духовной зрелости. Здесь снова мы сталкиваемся с влиянием удобной социальной добродетели.

Научно-технические достижения являются также традиционным мерилом достижений в других областях — физике, химии, технике, авиации, вычислительной технике. Никому не пришло бы в голову придавать такое же значение сравнительным достижениям Советского Союза и Соединенных Штатов в области живописи, театра, литературы и художественного конструирования. По крайней мере до недавнего времени при любой взаимной демонстрации живописи, поэзии или музыки обе страны были бы вынуждены отказаться от показа самых лучших или самых интересных работ. Американцы, отбирающие работы для такой выставки, должны были бы отклонить те работы, которые были бы заклеймены многочисленными критиками в конгрессе как инспирированные коммунистами. Другая сторона должна отвергнуть работы, которые являются выражением буржуазного декадентства. Поскольку технические и научные успехи представляют собой общепринятое мерило общественных достижений, то из этого следует, что организация образования и другие виды оказания помощи в этих областях являются не только правильным, но и крайне желательным применением государственных средств. Искусство по очевидным причинам не может претендовать на аналогичное отношение.

Источник таких установок не вызывает никаких сомнений. Он связан с техноструктурой и с планирующей системой, а также с их способностью навязывать свои ценности обществу и государству. Техноструктура привлекает и использует инженера и ученого, но она не может привлечь художника. Техника и наука служат ее интересам; в искусстве же она в лучшем случае нуждается, но считает, что это хлопотное и загадочное дело. Подобная точка зрения обусловливает отношение общества и правительства. Техника и наука общественно необходимы, а искусство — это роскошь.

---

[1] В своих заметках по поводу возвращения первых астронавтов с Луны доктор Джордж С. Мюллер, руководитель программы космических полетов НАСА, призвал американцев «не подменять духовные блага и долгосрочные достижения временным материальным благополучием». Он неоднократно призывал к тому, чтобы «мы посвятили себя продолжению работы, столь благородно начатой тремя из нас, с целью показать, что эта страна по воле божьей присоединится ко всем людям в поисках судьбы человечества...». Не следует, однако, преувеличивать силу такого духовного рвения. Впоследствии доктор Мюллер перешел на более высокое жалованье в качестве вице-президента «Дженерал дайнэмикс» (см.: Kaufman R.F. The War Profiteers Indianapolis and New York: Bobbs-Merrill, 1970. P. 80).

5

Хотя достижения в области искусства перестали быть мерилом общественных успехов, не говоря о претенциозных и понятных только посвященным вещах, они сохраняют непреходящее и возможно возрастающее значение для отдельного человека и домашнего хозяйства. Повседневные стандарты для оценки респектабельности и общего социального положения семьи избегают любых художественных элементов. Они, напротив, ориентированы на предложение стандартных материальных благ. Обитатели дома с тремя спальнями считаются «состоятельнее» тех, кто живет в доме с двумя спальнями. Дальнейшее преимущество им дает обладание полностью оборудованной кухней и двумя автомобилями в отличие от семьи с одним автомобилем. Реклама делает упор на технические характеристики и новизну товаров, а не на их красоту. Нападки на внешние достоинства предмета часто вызывают негодующую реакцию. Именно это нужно людям. А критик — сноб.

Однако на более высоком уровне доходов художественный вкус или претензии на него в архитектуре жилища, во внутреннем убранстве, в мебели, в планировке участка и даже в пище и развлечениях начинают цениться сами по себе или как составная часть претензий на общественное положение., в свою очередь, это поддерживает значительный и растущий спрос на работу художников, а также тех, кто дает советы людям, страдающим от недостатка уверенности в собственном вкусе. В результате значительная часть современной экономической деятельности зависит не от технических качеств товара или эффективности его производства, а от достоинств художников, занимавшихся его оформлением. На этом держатся некоторые отрасли. Датская и финская мебель своими современными свойствами обязана не технической компетентности, а художественной ценности.

Послевоенный расцвет итальянской промышленности имеет ту же основу. Итальянские изделия выделяются не техническими особенностями, а внешним видом. В Соединенных Штатах наблюдается такая же, хотя и менее заметная, тенденция. Однако ее существование еще редко признается: никому не приходит в голову поддерживать художника, а не инженера, ученого или коммерческого руководителя в качестве основы будущего промышленного развития. Но его монополия на художественные достижения дает важные гарантии для сохранения мелкой фирмы.

6

В отдаленном будущем искусства и товары, являющиеся отражением художественных достижений, в силу указанных причин будут приобретать все более важное значение для экономического развития. Нет оснований априорно полагать, что научные и технические успехи служат конечными границами человеческого удовлетворения. С увеличением потребления в

определенный момент можно ожидать преобладания интереса к прекрасному. Этот переход решительно изменит характер и структуру экономической системы.

Сначала, однако, надо будет преодолеть *социальную установку* техноструктуры и планирующей системы, которые, как уже было отмечено, отводят второстепенную общественную роль всему, что не может быть воспринято и использовано. Для перехода понадобится также преодолеть удобную социальную добродетель художника. Для этого требуется *«слово»*, так как именно оно заставляет художника принять более низкую экономическую и социальную роль как для себя, так и для искусства вообще.

Например, художник убежден, что к миру экономики он по своей натуре имеет слабое отношение. Его гордость отчасти основана на убеждении, что число тех, кто способен оценить работу истинного художника, тех, кто правильно реагирует на ее смысл, должно быть всегда невелико. Поэтому его рынок и соответствующее вознаграждение должны быть скудными, а это, в свою очередь, является свидетельством его заслуг. Чем больше лишений в его жизни, тем в большей мере он является художником. Только самые благочестивые религиозные учреждения разделяют убеждение художника, что заслуги находятся в обратном отношении к вознаграждению.

Этот взгляд художника на самого себя дает два социальных преимущества. Он позволяет экономить расходы на искусство, так как, если денежное вознаграждение приводит не к улучшению, а возможно, напротив, к ухудшению качества произведения, оно, очевидно, должно быть сведено к минимуму. А это означает, что все, кроме незначительного меньшинства художников, будут безропотно пребывать в состоянии подчиненности и безвестности, которое отводится беднякам и живущим на грани нужды. Они поэтому не конкурируют с управляющими, учеными и инженерами за почетное место в обществе. Не конкурируют они с учеными и за государственные средства для поддержки искусства.

Претензии на государственные средства еще больше подрываются тем мнением, которое также в той или иной мере разделяется художником, что в отношении художественного образования мало что можно сделать. Если иметь в виду только деньги, то можно подготовить любое число ученых и инженеров. Их можно готовить почти из любого человеческого материала. Число подготовленных художников, однако, не может превышать количества людей с врожденными талантами, и предполагается, что количество населения, обладающего такими талантами, невелико, хотя неизвестно, почему дело обстоит именно так. А мнение людей в отношении искусства частично сводится к тому, что истинно вдохновенный художник превзойдет все препятствия на своем пути. Таким образом, удобная социальная добродетель способствует минимизации потребности в расходах на художественное образование.

Стоит вспомнить, что еще приблизительно сто пятьдесят лет тому назад удобная социальная добродетель представляла ученого как личность со склонностями к отшельничеству и замкнутости, помощь которому бы-

ла, собственно, обязанностью частного патрона. Общественное звание художника, имеющее более древнюю историю и более прочное признание в обществе, было несравненно выше, и у художника было больше оснований претендовать на государственные средства. Ученый давным-давно отделался от своего монастырского происхождения; личное благосостояние и поддержка государства больше не считаются вредными для его инстинкта созидателя. Напротив, они считаются необходимыми для него. В противоположность ему художник продолжает сильно зависеть от покровительства частных лиц. Вместе с остальным обществом он придерживается того мнения, что государственная помощь искусству может создать угрозу для независимого духа художника[1]. Ясно, что экономия на государственных расходах в результате этого очень велика по сравнению с обществом, которое считает искусство не менее важным делом, чем, например, экспедиция на Луну.

7

Таким образом обстоит дело в области искусства. Оно остается главной опорой отдельного человека и мелкой фирмы. Оно будет также составлять все более значительную часть экономической жизни. Возможности получения удовольствия от художественных достижений не имеют видимого предела; они, несомненно, выше, чем возможности, создаваемые техническим развитием.

Но эта экспансия была бы намного сильнее, если бы лучше понимались источники наших нынешних мнений в отношении искусства, науки и технологии. В настоящее время искусство может рассчитывать на совершенно незначительное количество как частных, так и государственных ресурсов по сравнению с наукой и техникой. Как мы видели, это является результатом не общественных предпочтений, а обусловленного мнения. Людям, в том числе и самим художникам, навязано признание важности и приоритета того, что находится в компетенции техноструктуры и планирующей системы и служит их интересам.

Средства для раскрепощения мнений — для освобождения их от службы планирующей системе — это тема, к которой мы, несомненно, должны будем вернуться.

[1] Архитекторы, в которых нуждается промышленность, свободны от убеждения, что связь с экономическими интересами и личное богатство вредны для художественных достижений.

Глава VIII

САМОЭКСПЛУАТАЦИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

В организации люди работают по установленным правилам. Часы начала и прекращения работы строго определены. В течение рабочего дня необходимо выполнить обязательный минимум трудовых усилий. Это достигается с помощью надзора или установлением норм, которые рабочий обязан выполнить, или применением технических средств (известным примером является сборочный конвейер), чтобы задать темп работы для тех, кто обслуживает эти средства, либо путем применения сдельных норм и систем стимулирования для дифференциации оплаты в зависимости от конкретной количественной производительности.

Главной задачей современного профессионального союза является частичное распространение его полномочий на правила, которым подчиняется рабочий, с тем чтобы профсоюз имел хотя бы косвенное влияние на их формулирование и осуществление. Это означает, что для многих членов организации определен не только минимум, но и максимум трудовых усилий, т. е. он является объектом регулирования. В зависимости от точки зрения это регулирование либо высоко ценится за его гуманизирующее влияние на современную промышленность, либо решительно осуждается как произвольное ограничение производительности рабочего.

Можно отметить, что значение правил, устанавливающих или ограничивающих трудовые усилия, неуклонно падает, если подниматься вверх по ступеням организационной иерархии. В отношении служащих производительность широко достигается путем отождествления усердного и добросовестного исполнения с достойным и заслуживающим одобрения поведением. Об организации, в которой такое поведение является общим правилом, говорят, что она обладает хорошим моральным состоянием. Все, что способствует такому моральному состоянию — бодрые, безропотные коллективные усилия, — очень высоко ценится с точки зрения удобной социальной добродетели. На верхних уровнях организации правила исчезают и заменяются борьбой за конкретное личное продвижение или, что, возможно, имеет большее значение, за то, чтобы добиться страха, уважения и одобрения со стороны своих коллег. Все это, в свою очередь, достигается, по крайней мере частично, осязаемым вкладом в осуществление интересов организации. Общим правилом становится освобождение человека от правил, требующих от него усилий; он тратит усилий не меньше, а больше. Он должен не щадить своего времени. Он восхищает самого себя и других интенсивностью своей мысли и работы во время рабочего дня. Он проводит, или считается, что он проводит, свой досуг в размышлениях о своих обязанностях или в занятиях, предписанных врачами либо связанных с бизнесом. В крайних случаях служащий может уверять, что все проблемы он оставляет на работе. Но это редкость. Подчеркнутое внимание затратам трудовых усилий почти всегда считается надежной стратегией

для карьеры. Человеку нужно, чтобы его знали как *неутомимого* администратора[1].

В мелкой фирме рабочие правила как способ обеспечения определенного уровня затрат трудовых усилий теряют свое значение. Они уступают место системе стимулирования отдельного предпринимателя, которая всесторонне вознаграждает его за усилие и наказывает за лень и неспособность. А в отношении его немногих работников вместо формальных предписаний здесь имеет место персональный надзор. Такой способ обеспечения трудовых усилий особенно полезен, как уже отмечалось, для разбросанных и нестандартных задач, для которых трудно сформулировать рабочие правила. И он чрезвычайно полезен, например, в отношении многих услуг, где успех может больше зависеть от субъективной реакции потребителя, чем от энергии или технического умения, проявленных при выполнении задачи. Так, способность владельца бензозаправочной станции, мотеля или закусочной не позволять своему настроению находить выражение в открытой враждебности или даже выражать некоторую степень приветливой почтительности, обычно называемой «обязывающей услужливостью», может оказаться более важной, чем трудовые усилия и техническая умелость. Лучше всего это достигается, когда его личные выгоды и потери зависят от его поведения.

Отсутствие правил, устанавливающих минимальный уровень трудовых усилий, очевидно, означает и отсутствие правил, ограничивающих максимальные затраты труда. Это значит, что, кроме гибких запретов, налагаемых законом и обычаем, часы работы отдельного предпринимателя ничем не регулируются, и ничто вообще не регулирует интенсивности его усилий. Таким образом, он, возможно, способен компенсировать более высокую техническую производительность имеющего лучшее оборудование рабочего в организованном, но регулируемом секторе экономики более продолжительной, усердной и более тонкой работой, чем у его организованного коллеги. При этом он понижает свой доход на единицу эффективных и полезных затраченных усилий. Иными словами, он имеет почти полную свободу, тогда как организация ею не располагает, для эксплуатации своего труда, поскольку его рабочая сила состоит только из него самого. Нужно отметить, что термин «эксплуатация» применяется здесь в его точном значении для описания ситуации, в которой человек вынужден в силу своей относительно недостаточной конкурентоспособности на рынке работать за более низкое вознаграждение, чем то, которое вообще выплачивается в экономике за такие усилия.

---

[1] Напротив, в университете удобная социальная добродетель поощряет гораздо более сдержанное отношение к труду. Ценится задумчивый и даже немного ненадежный человек. Репутация ученого повышается, если он берет продолжительный отпуск для восстановления сил. Чрезмерно занятый профессор рискует приобрести репутацию недостаточно мыслящего, использующего занятость как ширму для скрытия какого-нибудь научного недостатка или, как минимум, не понимающего необходимости беречь дефицитную умственную энергию. Профессор — неисправимый лентяй — часто приветствует своего нормально трудолюбивого коллегу предостережением: «Не переутомляете ли вы себя? Вам нужно быть осторожнее».

Самоэксплуатация крайне важна для сохранения мелкой фирмы. Она имеет первостепенное значение для сельского хозяйства. Величайшее значение она имеет для мелких и состоящих из одного человека предприятий в других областях — в розничной торговле, ресторанах, ремонтных предприятиях, домашних услугах и тому подобное...

2

С общепринятой точки зрения понятие эксплуатации всегда связано с наемным работником. Самоэксплуатация работодателя или работающего в своей фирме предпринимателя получила гораздо меньшее признание. Может показаться, что она имеет более важное экономическое и социальное значение, чем подобное обращение с наемным трудом. В действительности, однако, в современной экономике самоэксплуатация и эксплуатация наемного труда идут рука об руку.

Как отмечалось, мелкий работодатель добивается трудовых усилий от своих работников не введением правил, а личным надзором. И поскольку никакие правила не запрещают этому работодателю снижать свое собственное вознаграждение за эти усилия, он упорно сопротивляется любому регулированию, которое запрещает ему таким же образом понижать заработную плату своих рабочих. Он чувствует за собой естественное право требовать от других того, что он требует от самого себя.

Эти тенденции особенно заметны в сельском хозяйстве. Самоэксплуатация фермером себя и своей семьи давно считается поведением, достойным подражания, ярким проявлением удобной социальной добродетели, к которой я еще вернусь. Наряду с постоянными ссылками на урожай, погоду и особенности сельскохозяйственного производства она лежит в основе претензий фермера на право точно так же эксплуатировать своих рабочих. Эта претензия признается почти всеми в Соединенных Штатах. На фермера обычно не распространяется законодательство о заработной плате и продолжительности рабочего времени, а профсоюзы, в сельском хозяйстве в особенности, лишены поддержки по национальному закону о трудовых отношениях. (Это освобождение от правового регулирования и защита от профсоюзов распространяются также на крупных фермеров, у которых самоэксплуатации не наблюдается.)

Наряду с фермером мелкий городской торговец, мелкий фабрикант или ремесленник и прочий мелкий работодатель являются центрами упорного сопротивления профсоюзам, законодательству о заработной плате и продолжительности рабочего времени, законам о социальном страховании и другим видам регулирования условий труда. Крупные фирмы, которые в построениях общественной мысли гораздо теснее ассоциируются с эксплуатацией, сопротивляются намного слабее. Это представляется загадкой для всех, кто останавливается на поверхности явлений. Почему «хороший маленький человек» должен стать таким плохим? Обычно делается вывод, что наименьшее восприятие социальных проблем естественно сочетается с наименьшим размером операций или что любая связь с землей содержит в себе что-то отсталое. Мы видим, что, как обычно, объяснение ко-

ренится в экономических условиях. Мелкий предприниматель, будучи сравнительно беспомощным на своем рынке, не может с уверенностью перекладывать более высокие расходы на зарплату или свои выгоды прямо на общество в виде цены. И он правильно чувствует, что может выжить благодаря способности сокращать заработную плату, которую он получает за потраченные усилия. Он старается сохранить такое же право и в отношении тех, кого нанимает. Отсюда его сопротивление профсоюзам, законам о минимальной заработной плате и всему, что может увеличить его расходы на заработную плату.

3

Крупная корпорация не избалована общественными почестями. Напротив, мелкий предприниматель вызывает восхищение почти у всех. Частично это объясняется социальной ностальгией; мелкий бизнесмен — это современный двойник мелкой фирмы в экономике классической конкуренции. В этом смысле он является напоминанием о более простом и более понятном мире. Но большая часть похвал, несомненно, отражает удобную социальную добродетель. Восхваляется то, что служит комфорту и удобству общества.

Однако не все из того, что так восхваляется, подтверждается при пристальном изучении. Например, мелкий предприниматель прославляется как человек строгой независимости. То, что эта независимость часто ограничена как в принципе, так и на практике упорной борьбой за выживание, остается незамеченным. Его считают в отличие от человека, принадлежащего организации, исключительно свободным в своих политических и общественных взглядах. Как только что было отмечено, его взгляды в силу необходимости окажутся, скорее всего, выражением безжалостного своекорыстия. Живя вне организации, он, как считают, наслаждается независимостью от дисциплины организации. Никто не отдает ему приказаний; никто не присматривает, как он работает. Он может смотреть прямо в глаза любому человеку. Остается незамеченным, что часто это только осторожность, конформизм, угодливость, даже раболепие человека, чье благополучие находится во власти его покупателей. Часто его свобода — это свобода человека, которого до смерти заклевали утки.

Никто не сомневается в том, что в крупной корпорации должны быть установлены пределы продолжительности рабочего времени, усилий, которые могут быть потрачены, и ограничения на все прочие условия труда. Приветствуется роль профсоюзов в установлении и защите этих гуманных правил. То же самое относится и к государству. Но в рыночной системе человеком, заслуживающим восхищения, является мелкий предприниматель, который рано встает и работает до глубокой ночи, доступный для своих потребителей круглые сутки и не ослабляющий напряженности своего труда. Труд его не отмечен никакой скукой; он — благодетель общества и образец для подражания молодым. Особая стойкость отличает фермера, который, имея работу в городе, трудится по вечерам, субботам и праздникам на своей земле и заставляет так же трудиться свою жену и

детей. Уважения заслуживает не только он сам, но дополнительные похвалы за его трудолюбие достаются и фермерам шведского, датского, норвежского, германского, финского и японского происхождения. Незамеченным остается, что такой труд навязывается условиями рыночной системы. Остается вне внимания также тот факт, что это может наносить вред здоровью детей и что в сельском хозяйстве это связано с отрицанием роли профсоюзов, минимальной заработной платы и даже с отказом от компенсации для тех, кто больше других нуждается в их защите. Такова власть удобной социальной добродетели.

4

Такова рыночная система. Кроме факторов, препятствующих организации, которые были рассмотрены в предшествующих трех главах, имеются также области экономики, в которых существуют явные ограничения, направленные на поддержание мелких размеров фирмы. Адвокаты, врачи (и до недавнего времени маклерские конторы) в силу требований закона и профессиональной этики должны были действовать как индивидуальные собственники или как товарищества. В прошлом в некоторых штатах были запрещены корпорации в сельском хозяйстве. Нелегальные или полулегальные предприятия — публичные дома, те, кто торгует порнографией, наркотиками, содержатели подпольных игорных домов — на практике лишены возможностей для роста, предусмотренных уставом корпорации. Все это допускает существование только мелких фирм в этой области, хотя в силу характера работы или услуги они были бы такими в любом случае.

Полвека и более идут дебаты о том, суждено ли мелкой фирме исчезнуть — существует ли неотвратимая тенденция экономики к предприятиям крупного размера. Защитники неоклассического ортодоксального взгляда всегда были убеждены в важности мелкой фирмы для их системы. Она является самым недвусмысленным проявлением рыночной экономики. В зависимости от темперамента защитники разделились на тех, кто доказывал, что мелкая фирма находится под угрозой и поэтому нуждается в энергичной защите и поддержке государства, и тех, кто утверждает, что ее будущее (и, стало быть, будущее их системы) абсолютно прочно.

Мы видим, что имеются области — большая часть сельского хозяйства, пространственно разбросанные услуги, задачи, связанные с искусством, — которые не поддаются организации. А там, где организация могла бы существовать, предприниматель, снижая свое собственное вознаграждение, увеличивая свои усилия и в некоторых пределах делая то же самое со своими работниками, может выжить в конкуренции с организацией. Поэтому мелкий предприниматель остается. Нет также явных причин ожидать, что его доля в общей экономической деятельности — доля, которая не выполняется организацией, — сократится. Дальнейшее рассмотрение не оставит никаких сомнений в том, что развитие в рыночной системе будет идти хуже, чем в организованном секторе экономики. Но это может быть так в сравнении с потребностью в развитии рыночного сектора, которая намно-

го выше, чем в планирующем секторе. В экономической теории немаловажное значение имеет умение мыслить относительными категориями.

То обстоятельство, что рыночная система сохраняется частично благодаря своей способности снижать вознаграждение для своих участников, ведет к очевидному и зловещему выводу. Он состоит в том, что имеется презумпция неравенства между разными частями экономической системы. Удобная социальная добродетель дополняет эту презумпцию, помогая людям убедить себя в том, что они должны соглашаться на более низкие доходы, т. е. с тем, что их вознаграждение частично возмещается за счет их социальной добродетели. Не приходится и говорить, что презумпция неравенства становится гораздо сильнее, если одна часть системы обладает властью над своими ценами и издержками, и они, в свою очередь, служат издержками и ценами для другой части системы.

Мы увидим, что существует такая эксплуатация в отношениях между двумя частями экономики. В сочетании с только что указанным неравенством развития это одна из главных причин для рассмотрения экономики не как единой системы, а как системы, состоящей из двух частей. Но прежде, чем дальше углубляться в эти проблемы, необходимо взглянуть на другую половину экономики. Если при решении данной задачи организация оказывается невозможной, это полностью исключает перспективы для огромного числа фирм; с другой стороны, если решение задачи поддается организации, значит, существует возможность неограниченного роста для немногих. К областям такого роста мы теперь и обратимся.

III
ПЛАНИРУЮЩАЯ СИСТЕМА

Глава IX
ПРИРОДА КОЛЛЕКТИВНОГО РАЗУМА

В развитых капиталистических странах элита технократов постепенно приходит на смену старой элите — элите богачей.

Роберт Л. Хейлбронер

Организация — это некий комплекс мер, направленных на замену усилий и знаний одного человека более специализированными усилиями и знаниями нескольких или многих людей. При решении многочисленных задач в области экономики организация является и возможной и необходимой. Производство стандартизированных изделий или предоставление стандартных услуг, т. е. выпуск автомобилей, стали, производство энергии всех видов, осуществление связи, позволяет создавать высокую концентрацию рабочих в одном географическом пункте. В этом случае речь не идет об искусстве или о чем-то аналогичном ему. Конкретное изделие или услуга не ассоциируются с какой-то конкретной личностью. А если даже в небольшой мере такая зависимость и существует, как это имеет место в авиакомпаниях, то и в этом случае неминуемо происходит стандартизация, например в одежде или прическах стюардесс или в обязательном порядке произносимом заверении, что присутствие пассажира явилось источником «нашего удовольствия». Итак, организация возможна.

Организация также необходима. Для производства стандартизированных товаров и услуг требуются специалисты, до тонкостей знающие процессы производства и данные изделия или способные употребить свои знания для их возможных модификаций или усовершенствований. Неотъемлемой частью специализации всегда является организация, так как организация — это то, что обеспечивает совместную деятельность узких и в основном бесполезных по отдельности специалистов, направленную на достижение полного и целесообразного результата.

Однако деятельность технических специалистов может служить лишь наиболее ярким примером такого рода. Организация позволяет фирме осуществлять увеличение своих размеров, что приводит к росту ее влияния на рынок, общественное мнение и усиливает ее позиции в отношениях с государством. Для осуществления этого влияния, т. е. для планирования производства, установления цен и выработки рыночной политики, для сбыта и рекламы, для планирования закупок, связей с общественностью и отношений с правительством, также нужны специалисты. И для того чтобы совершенствовать организацию, в рамках которой работают эти специалисты, и руководить ею, также требуются специалисты. В итоге мыслительным центром, определяющим действия фирмы, становится не отдельная личность, а целая совокупность ученых, инженеров и техников, специалистов по реализации, рекламе и торговым операциям, экспертов в области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов и людей, хорошо знакомых с особенностями вашингтонского бюрократического аппарата и его деятельности, а также посредников, управляющих, администраторов. Это и есть техноструктура. Она, а не отдельная личность становится ведущей силой. «Мы полагаем, что сегодняшние и завтрашние проблемы в области управления столь сложны... что решать их всегда следует коллективно»[1].

В тех случаях, когда решение задачи не может осуществляться на основе организации, размеры фирмы ограничены энергией и интеллектуальными способностями отдельной личности. Эти способности могут быть больше или меньше, но они ограничены. Когда же задача позволяет осуществить организацию, не существует заранее установленного верхнего предела для размеров фирмы. В силу причин, которые мы рассмотрим несколько позднее, эти размеры могут достигнуть огромных масштабов. Соответственно для этого сектора экономики будет характерно существование сравнительно немногих очень крупных фирм. Именно в этом будет состоять наиболее важная черта данного сектора. Следует отметить, что неоклассическая экономическая теория именно на эту черту не обращает совершенно никакого внимания. В соответствии с этой теорией фирма стремится максимизировать свою прибыль. Издержки фирмы предопределены, или в основном предопределены, внешними по отношению к ней условиями. Подобным же образом предопределены спрос на ее продукцию, доступная для фирмы на любой данный момент техника. Из всех указанных условий и вытекает оптимальный масштаб ее операций, т. е. тот, при котором разность между затратами и ценой, помноженная на объем продаж, максимальна. Способам определения этого идеального масштаба операций посвящены солидные разделы учебных курсов экономики, по большей части состоящих из смутно припоминаемых элементов геометрии и других отраслей математики. Для каждого предприятия такой оптимальный размер — такой предел — существует. И он может быть превышен лишь в силу того, что управляющая верхушка охвачена пагубной и ирра-

[1] Süssenguth H. Executive Board of Lufthansa, Interview with Robert Spencer. // *The American Way*. 1972. June. P. 20.

циональной страстью к гигантизму, которая побуждает ее стремиться к увеличению размеров в ущерб прибыли.

Для того чтобы правильно понять деятельность современного предприятия, нужно решительно отказаться от этого исторически сложившегося шаблона. Он был бы оправдан, если бы контроль над издержками производства, ценами, спросом и технологией не зависел от размеров фирмы. Если же по мере того, как фирма растет, она все в большей степени способна контролировать свои издержки, свою технику, свои цены, реакцию своих потребителей или правительства (т. е. если все они представляют собой зависимую переменную, определяемую размерами фирмы), то масштаб деятельности, при котором прибыль максимальна, очевидно, должен расти вместе с увеличением размеров самой фирмы. Увеличение размеров и связанное с ним возрастание степени контроля над издержками, технологическими процессами, ценами, спросом и воздействием на государство могли бы, в свою очередь, стать одним из способов увеличения прибылей. Однако, как мы вскоре увидим, максимизация прибыли ни в коем случае не является основной целью техноструктуры. После того как достигнут определенный уровень прибыли, члены техноструктуры извлекают для себя значительно больше пользы из самого процесса роста. Общепринятая экономическая теория представляет собой значительный барьер для понимания решающей тенденции в современной общественной экономике. Тенденция состоит в том, что ведущие фирмы достигают огромных размеров и продолжают расти.

2

В планирующей системе фирмы — а поскольку все фирмы представляют собой корпорации, то при последующем изложении в основном будет использоваться именно этот термин, — ни в коей мере не однородны. На одном полюсе расположены сравнительно небольшие корпорации, организация в которых пока еще примитивна и которые находятся на первой стадии перехода от единолично управляемых фирм рыночной системы. На другом полюсе располагаются «Дженерал моторс» и «Американ телефон энд телеграф» — крупнейшая (по активам, хотя и не по объему продаж) из фирм сферы услуг. По мере того как мы переходим от небольших корпораций к гигантам, значение любой отдельно взятой личности падает, а роль организации возрастает. Воздействие организации является решающим в самых крупных корпорациях, достигших определенного возраста, — их я буду называть зрелыми корпорациями.

Трудно представить себе любую организацию — будь она государственной или частной, — которая не подчинялась бы руководящим указаниям определенного лица. Внутренне присущее людям тщеславие, жгучее желание достичь простых и всеобъемлющих соглашений с известными всем святыми и грешниками и, как будет показано позже, коалиция интеллектуальных монополий — все это приводит к стремлению отождествлять власть с определенными личностями. Но по мере роста фирмы два

новых обстоятельства способствуют тому, что власть переходит от отдельной личности к техноструктуре.

Первое обстоятельство — сугубо авторитарный характер коллегиального решения. Как уже отмечалось, организация представляет собой инструмент, позволяющий специалистам свести воедино имеющуюся у них информацию, чтобы принять решения — решения, для которых необходимы знания, опыт и интуиция нескольких или многих людей.

Почти в любом важном деле именно так и происходит. Каждый располагает лишь частью — и не более — тех знаний, которые необходимы для разработки, производства или сбыта новой модели автомобиля, ракеты или какого-нибудь моющего средства. Отсюда следует, что никто не может единолично решить, нужно ли проектировать, разрабатывать, производить и можно ли будет продать какой-либо из этих товаров. Становится также очевидным, что один человек не может судить о необходимых инвестициях. Все эти вопросы должны быть предметом решения группы лиц, чаще всего комитета, для которого каждый участник предоставляет имеющиеся у него специальные познания.

Из сказанного вытекает, далее, что всякий, кто не участвует в данном процессе коллегиального принятия решений, но тем не менее пытается изменить принятые решения или вмешаться в сам процесс, делает это на основе неадекватных представлений. Это относится и к собственнику капитала, иногда изъявляющему желание ознакомиться с принятыми организацией решениями, и к члену совета директоров, и к любому руководителю в самой организации, который не входит в состав принимающей решения группы. Это, безусловно, будет также относиться и к любому члену профсоюза или правительства. Подобное вмешательство, поскольку оно некомпетентно — а оно непременно будет таковым, от кого бы оно ни исходило, — чревато вредными последствиями. И как результат, власть от владельцев или их номинальных представителей в совете директоров переходит к администрации корпорации. А внутри корпорации по той же самой причине она передается на более низкий уровень тем, кто активно участвует в процессе принятия решений путем передачи своих знаний.

Обычно как количество, так и сложность решений нарастает с увеличением размеров корпорации. Соответственно растет монополия техноструктуры на знания, требующиеся для принятия решений, а значит, и ее власть.

Люди, передающие свои знания для принятия коллективных решений, не склонны недооценивать качество поставляемой ими информации. Они весьма чувствительны в отношении значимости самого процесса — проведения совещаний, составления меморандумов, инструкций, осуществления переговоров,— с помощью которого их информация объединяется, проверяется и согласуется со сведениями остальных членов группы. И они будут, таким образом, чувствительны к любому некомпетентному вмешательству сверху или извне и окажут ему сопротивление. Отдельный человек может согласиться с решением другого, если ему известно, что он обладает бóльшими знаниями. Группа же будет ощущать, что она не может поступить подобным образом. То явление, которое зачастую называ-

ют бюрократическим высокомерием, на самом деле отражает потребность устранить еще более самонадеянного индивида, не имеющего ни малейшего представления о границах своего невежества. Естественная симпатия к отдельному человеку не должна служить кому-либо поводом для заблуждений в данных вопросах. Процесс принятия решений группой авторитарен потому, что инстинктивно группа стремится оградить себя от слабо информированных посторонних лиц, включая и тех, кто номинально находится у власти.

Вторая причина перехода власти к техноструктуре коренится в росте корпорации и достижении ею зрелости. Небольшая корпорация, капитал которой состоит из вложений лишь нескольких акционеров, передавших управление одному лицу, только отдельными юридическими деталями (а именно ограничением ответственности) отличается от фирмы, собственником и руководителем которой является одно и то же лицо. С ростом фирмы увеличивается и число акционеров. Со временем происходит также распыление акций среди многих держателей в силу прав наследования, налогов на наследства, благотворительности, уплаты алиментов и стремления акционеров, не принимающих участия в деятельности фирмы, или их доверенных лиц вкладывать средства в различные предприятия. Соответственно уменьшается доля капитала, приходящаяся на отдельного владельца акций, а значит, и его власть. Акционеры, понимая слабость положения, становятся пассивными; они либо автоматически голосуют за список управляющих, либо вообще не участвуют в голосовании. Директора приходят к выводу, что своей властью они обязаны управляющим, а не акционерам. Поэтому они ограничиваются простым утверждением решений управляющих.

Такие перемены имеют прогрессивный характер. Тот факт, что в крупных корпорациях руководство постепенно переходит от владельца к управляющему, впервые был отражен Адольфом А. Берлем и Гардинером К. Минзом в их классическом исследовании «Современная корпорация и частная собственность», опубликованном в 1932 г. Они пришли к выводу, что из 200 крупнейших нефинансовых корпораций Соединенных Штатов в 88 корпорациях, т. е. в 44%, вся власть принадлежит администрации. В обычных условиях ни одна из групп акционеров не смогла бы собрать достаточно голосов, чтобы быть способной оспаривать власть самозваной верхушки фирмы. Тридцать лет спустя подобное исследование на основе аналогичных критериев осуществил Роберт Дж. Лернер. Он пришел к выводу, что из 200 крупнейших нефинансовых фирм в 1963 г. не менее 169, т. е. 84,5%, находятся под полным контролем их администрации[1].

[1] Larner R.J. Ownership and Control in the 200 Largest Nonfinancial Corporations, 1929 and 1963. // *The American Economic Review.* Vol. 56. № 4. Ptr 1. 1966, September. P. 777 et seq. В определении понятия «власти управляющих» имеется ряд субъективных элементов, которые широко использовались, чтобы сохранить представление о наличии власти у собственника и капиталиста. Однако в настоящее время выводы Берля и Минза получили общее признание. Нет оснований полагать, что выводы Лернера менее достоверны, хотя они пользуются меньшим авторитетом из-за сроков их публикации и личности автора.

«Теперь почти все согласятся, что в крупной корпорации владелец — это обычно лишь пассивный получатель дохода; что, как правило, контроль находится в руках администрации и что управляющие сами подбирают своих собственных преемников»[1].

3

Власть управляющих напоказ не выставляют. Более того, ее тщательным образом маскируют. Повсеместно соблюдаемый ритуал требует уважительного отношения к тем, чья власть номинальна. Почтенные советы директоров, избранные управляющими и изредка собирающиеся, чтобы одобрить действия, о которых им ничего не известно, являются, как утверждают, ценным источником мудрости и руководства. В этом их власть. Вполне естественное уважение к возрасту или начинающимся старческим причудам поддерживает эту иллюзию. И торжественность, сопровождающая собрания членов корпорации, и связанные с этим скромные вознаграждения, и ограниченные требования в отношении понимания существа дела часто убеждают «внешних» директоров, т. е. тех, которые сами не являются членами техноструктуры, в наличии у них власти. Эта иллюзия усиливается необходимостью утверждать (таков порядок) ассигнования или займы денежных средств или же финансовые сделки и счета. Ничто так хорошо не создает впечатления всемогущества, как причастность, хотя и номинальная, к огромным суммам денег[2]. То же самое наблюдается и внутри самой техноструктуры. Председателям правлений или президентам вручают тщательно разработанные решения подчиненных им групп в атмосфере такого уважения, что они, глубоко почитаемые, зачастую даже не замечают, что их функции сведены к простому утверждению решений. Все, кто служит в государственном или частном управленческом бюрократическом аппарате, инстинктивно достигают совершенства в таком ритуале. В государственном аппарате это, возможно, проделывается с особым искусством. Президентов, премьер-министров и министров подробно знакомят с вопросами, в которых они не сведущи. Это лишь в редких случаях дает им возможность принимать решения. Чаще это создает у них впечатление и позволяет создавать его у других, что данное решение принято ими. А поскольку они верят в это, они, вероятно, как-то меньше ощущают потребность утверждать свою власть, которая в силу их некомпетентности была бы опасной или вредной.

---

[1] Mason E.S. The Corporation in Modern Society. Gambridge: Harvard University Press, 1959. P. 4.

[2] «Они собираются раз в месяц, пристально изучают финансовую витрину (но никогда не вглядываются в те цифры, опираясь на которые управляющие ведут дела), выслушивают председателя и его команду, весьма поверхностно излагающих состояние дел, задают парочку вопросов, продиктованных сознавшем ими собственного долга, высказывают общие соображения, которые вежливо записывают и впоследствии игнорируют, и расходятся до следующего месяца» (см.. Townsend R. Up the Organization. New York: Alfred S. Knopf, 1970. P. 49).

Власть не уменьшится, если ее приписать кому-то другому. Она, напротив, почти наверняка возрастет, а пользоваться ею будет легче. Ничто так хорошо не служит техноструктуре, как возможность переложить ответственность за непопулярные или порицаемые обществом действия на более высокопоставленных лиц. «К сожалению, мы вынуждены считаться с интересами акционеров». «Я должен отчитываться перед советом директоров». Таким образом, можно располагать реальной властью без угрозы каких-либо неприятностей.

4

Необходимо сделать некоторые уточнения. Для человека, противящегося правде, ничто так не выгодно, как преувеличение, которое дает возможность опровергать утверждение целиком. Безграничной власть техноструктуры бывает только в крупнейших корпорациях — лишь там достигает она своего полного завершения. Но и здесь, если корпорация терпит убытки, пробудить акционеров можно, хотя каждый из них по отдельности обычно принимает более легкое для себя решение избавиться от акций, продав их. Борьба за передачу полномочий происходит и в фирмах-гигантах, но исключительно в тех из них, дела которых плохи.

G другой стороны, хотя одни силы распыляют акционеров, другие — особенно деятельность страховых компаний, пенсионных фондов, касс взаимопомощи, банков — их сплачивают. Это до некоторой степени сдерживает процесс уменьшения власти акционеров. Однако влияние указанного фактора может быть легко преувеличено. По традиции, финансовые учреждения пассивны в отношениях с управляющей верхушкой фирм. В этом проявляется сознание опасности некомпетентного вмешательства.

В небольших корпорациях индустриальной системы, особенно если они связаны с технически менее сложными производственными процессами или изделиями, отдельное лицо — высший в управленческой иерархии администратор или крупный акционер — может быть введено в курс дела и поэтому может оказать влияние на принимаемые решения. В крупных корпорациях так же, как и в мелких, существуют три направления, по которым такой человек может оказать влияние на те решения, для самостоятельного принятия которых ему недостает информации.

Во-первых, он может изменить состав участников группы по выработке решений — он может смещать, перемещать и назначать ее членов. Большая часть власти современного менеджера связана именно с таким подбором кадров.

Во-вторых, он может предложить изменить саму область принятия решений. Сам он не может с уверенностью принять решение о производстве нового товара, введении в действие нового технологического процесса или приобретении дочерней компании. Оно требует участия группы специалистов, которые располагают необходимыми сведениями или способны их добыть. Но он может поставить на обсуждение вопрос об этом новом товаре, процессе или какой-нибудь махинации. Окончательное решение по-прежнему будет зависеть от полной информации, доступной лишь

группе. Но воображение отдельной личности способно подсказать новые области приложения этих совокупных познаний. Обычно считают, и, возможно, не без оснований, что группа со специфической компетентностью принимает решение лишь в хорошо известных границах или параметрах, но что она сама по себе не способна их преодолеть.

Наконец, указанное лицо может, прибегнув к помощи специалистов, оценить компетентность принимающей решения организации и качество ее решений. Отдельный человек, поскольку он один, не обладает необходимыми для этого познаниями, но может привлечь с этой целью другую организацию. На такой основе в наши дни получила широкий размах деятельность целой индустрии консультативных фирм по вопросам управления. Вместе с фирмами, оказывающими специализированные услуги в области техники и технологии, указанные консультативные фирмы в 1970 г. имели доходы, оцениваемые примерно в миллиард долларов. Крупнейшие из них сами превратились в корпорации, а некоторые вошли в состав конгломератов[1].

Перечисленные полномочия — подбор персонала, изыскание новых областей для процесса принятия решений и надзор за его ходом — представляют собой основные прерогативы отдельных личностей в современной корпорации, именно это называют руководством. В зрелой корпорации они являются единственными прерогативами личности, выступающей в своем качестве.

Ни одно из указанных проявлений власти, как об этом говорится ниже, не затрагивает существенных решений — что и как производить или как сбывать товары или оказывать услуги. Хотя описанное здесь вмешательство может оказаться некомпетентным или неоправданным, а следовательно, и вредным, оно по природе своей таковым не является. Тем не менее подбор персонала или реорганизация аппарата управления таит в себе угрозу для членов техноструктуры, поскольку эти действия означают, что ее члены могут быть смещены, назначены на другие посты или отправлены на пенсию. А этому, подобно некомпетентному вмешательству в существенные решения, следует оказывать сопротивление. Как мы вскоре увидим, защита от подобного вмешательства также составляет одну из основных целей техноструктуры.

5

На практике в отличие от теории экономисты давно уже признали, что власть от акционеров переходит к управляющим. Растет также понимание того, что цели управляющих могут отличаться от целей владельцев, что — как уже отметили д-р Робин Моррис из Кембриджского университета, проф. Уильям Баумоль и ряд других ученых — именно управляющие в значительно большей степени будут заинтересованы в надежности доходов и особенно в росте фирмы[2]. Отделение собственности от процесса управле-

[1] Consultants Clash Over Ownership. // *Business Week*. 1971, November 27. P. 66.

[2] По этому поводу см. настоящее издание: Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество (особенно главу XV).

ния приводит к полному пересмотру положения о максимизации прибылей. В неоклассической модели погоня за прибылью является непрестанной и откровенной.

Источником энергии, которая впоследствии подчиняется общественному контролю и служит интересам общества, являются в силу совершенно случайного парадокса стяжательство, скупость и алчность — отнюдь не самые святые человеческие качества. Однако, когда собственность отделяется от управления, возникает мучительная проблема. Носителями стяжательства, скупости и алчности — незаменимых движущих сил системы — являются менеджеры, техноструктура, а плоды действия этих сил достаются собственникам. Управляющие же ничем этим собственникам не обязаны. Итак, система действует благодаря тому, что именно те, кто наиболее склонен к стяжательству, сознательно готовы трудиться на благо других. Алчность является филантропией, когда она служит другим. Таково то поразительное противоречие, которое современная крупная корпорация создает для неоклассической экономической мысли. В отношении этой проблемы неоклассическая теория не находит ничего лучшего, как попросту ее игнорировать. Она прибегает к наиболее испытанному из интеллектуальных средств экономистов, которое заключается в том, что, когда обнаруживаются не соответствующие теории факты, их просто-напросто отбрасывают. Во всей формальной теории и в большей части учебного курса по экономике считается, что предприниматель, объединяющий в своем лице собственника и привилегированного получателя дохода с активным руководителем предприятия, продолжает играть видную роль. Реальное положение дел в корпорации игнорируется. Любое рассуждение начинается с заявления: «Естественно предполагать, что фирма стремится максимизировать прибыль». Как всегда, там, где дело касается погони за прибылью, в качестве основного отправного пункта экономического анализа выступает внешняя уверенность в откровенном одобрении людской жадности. Ни одна живая душа не может сомневаться в роли, которую играет это человеческое качество.

Иногда, правда, как уже отмечалось, считается, что отделение собственности от управления оказывает некоторое влияние на цели корпорации. Повсеместное мнение состоит в том, что обеспечению надежности дохода и роста уделяется больше внимания, а погоне за прибылью — меньше. Но влияние такого представления на неоклассическую точку зрения оказалось незначительным. Корпорация стремится к определенной комбинации надежности, роста и прибыли. Но рамки ее деятельности по-прежнему определяются рынком: цены могут быть чуть ниже, а объем продаж чуть выше, нежели в том случае, если бы погоня за прибылью была бы единственной целью, но никакого радикального значения самим изменениям не придается. И если бы фирма подчинялась рынку полностью, то эффект от стремления к достижению всех этих противоречивых целей не мог бы действительно быть значительным.

Однако если с возникновением крупных корпораций появляется возможность широко навязывать их волю обществу — не только устанавливать цены и издержки, но и влиять на потребителей, организовывать пос-

тавки материалов и полуфабрикатов, мобилизовывать собственные накопления и капитал, проводить свою политику в отношении рабочей силы и оказывать воздействие на взгляды общества и деятельность государства, — тогда цели управляющих фирмой интеллектуалов, ее техноструктуры приобретают колоссальное значение. Не рынок определяет эти цели. Они переступили границы рынка, используют его как инструмент и становятся той колесницей, к которой общество если и не приковано, то уж во всяком случае пристегнуто. Что современная корпорация располагает подобной властью, неоклассическая теория, конечно, отрицает. Что реальность именно такова, нам в данном случае совершенно очевидно. Отсюда вытекает важность целей техноструктуры. В последующих главах эти вопросы рассматриваются более подробно. Затем исследуется механизм использования этой власти для достижения указанных целей.

Цели эти, как мы вскоре увидим, служат интересам техноструктуры, включая и ее меркантильные интересы. Жадность одних, опираясь на шаткие мостки благотворительности, не служит более скупости других. Это должно казаться обнадеживающим. Противоречие неоклассической теории исчезает. А в силу твердой приверженности к тезису о том, что люди используют власть для достижения своих ясно осознанных эгоистических целей, такое утверждение полностью ортодоксально. Те же, кто предполагает, что менеджеры современной корпорации преследуют не свои собственные меркантильные интересы, а денежные интересы собственников, которым они ничем не обязаны, должны в соответствии со всеми традиционными представлениями взвалить на себя нелегкое бремя доказательства своего предположения. Именно они оказывают бескорыстные услуги остальным важнейшим составным частям своей системы.

Глава X

КАК ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ВЛАСТЬ: ЗАЩИТНЫЕ ЦЕЛИ

Власть — это способность одного человека или целой группы людей навязывать свои цели другим. Ее наличие порождает три вопроса: кто этой властью обладает (ибо это не всегда бывает очевидным); для достижения каких целей ее используют; и каким образом добиваются согласия или повиновения всех остальных? В планирующей системе, т. е. в экономическом механизме крупных корпораций, власть принадлежит техноструктуре, и она, эта власть, растет вместе с ростом размеров и зрелостью фирмы.

Средства, которые используются для осуществления власти, рассматриваются в последующих главах. Здесь же необходимо остановиться на тех целях, которым эта власть служит.

На первый взгляд эти цели одинаковы для всех фирм, больших и малых. Мелкий предприниматель прежде всего стремится сохранить свое положение, или власть, т. е. избежать банкротства и обеспечить свою деятельность. Такое стремление, и в этом нет ничего особенно нового, может быть названо его *защитной* целью.

Надежно защитив свое существование, он постарается расширить дело, т. е. будет преследовать свои *положительные* цели. Для небольших фирм достижение обеих целей связано с получением дохода. Защитная цель достигается с помощью определенного минимального уровня поступлений; если предприниматель не обеспечивает соответствующего уровня этих поступлений, то он теряет капитал, а вместе с ним и право управлять предприятием в дальнейшем. Положительная же цель мелкого предпринимателя, как принято считать, заключается в том, чтобы, насколько возможно, превысить этот минимальный уровень, не подвергая себя чрезмерному риску, т. е. не подвергая слишком серьезной опасности тот минимум дохода, который необходим для достижения защитной цели.

Цели техноструктуры подобным же образом делятся на защитные и положительные. Но по сравнению с мелким предпринимателем цели, которым служит техноструктура, более разнообразны и сложны. Это связано с тем, что в отличие от мелкого предпринимателя техноструктура не находится в полной зависимости от рынка, поскольку она значительно сильнее, имеет большую свободу в выборе и достижении своих целей.

2

У техноструктуры две защитные цели. Она должна, подобно мелкому предпринимателю, обеспечить свое существование, и, кроме того, она должна помешать кому бы то ни было — недовольному акционеру или кредитору, не получившему свои деньги, — сместить ее. Короче говоря, техноструктура должна свести к минимуму опасность внешнего вмешательства в принимаемые ею решения. В предыдущей главе было показано, что все важнейшие решения принимаются коллективно, ибо только таким способом можно собрать и учесть и всю ту необходимую и ценную информацию, и весь тот опыт, которые оказывают воздействие на это решение. И мы уже видели, что вмешательство в эти решения человека, который сам не участвует в процессе их выработки, весьма вероятно, нанесет ущерб, и, уж во всяком случае, оно будет казаться таким членам техноструктуры, полностью отдающим себе отчет в том, какой объем информации потребовалось привлечь для выработки решения по этому вопросу.

С ростом фирмы и усложнением решаемых задач техноструктура будет вынуждена все настойчивее ограждать процесс принятия решений от вмешательства плохо осведомленных посторонних лиц.

Существуют четыре возможных источника такого вмешательства. Во-первых, это владельцы и кредиторы. Контроль над деятельностью фирмы представляет собой исключительное право собственника капитала в системе, которая все еще называется капитализмом. Управлять — вот основная законная прерогатива капиталиста. Аналогичным образом органи-

зация, предоставляющая фирме кредит, имеет право, прежде чем представить его, выяснить по крайней мере, как он будет использован, а также получает право на имущество фирмы в случае невыполнения обязательств. В течение всего срока займа эта организация в определенной степени имеет право на обеспечение безопасности своих средств.

Тремя другими возможными источниками вмешательства являются рабочие (обычно через профсоюз), потребители и правительство. Техноструктура зрелой корпорации оказывает сопротивление любому внешнему вмешательству. Однако противодействие вмешательству в дела фирмы со стороны владельца или кредитора (а возможно, и потребителя) обычно осуществляется в значительно более тактичной и осторожной форме, чем это имеет место в отношении профсоюза или правительства. На профсоюзы и правительство может обрушиться целый поток негодования. От вмешательства акционеров избавляются, создав у них иллюзию власти, которой они, по существу, не располагают. Но цель — устранить некомпетентное постороннее лицо — остается прежней.

Основным способом, позволяющим техноструктуре оградить процесс принятий решений от владельцев и кредиторов, является обеспечение определенного минимального (хотя и необязательно низкого) уровня доходов. Все остальное куда менее важно. Если достигнут некоторый приемлемый уровень прибыли, то акционеры остаются пассивными. Они пробуждаются либо поодиночке, либо целыми группами лишь тогда, когда доходы малы или фирма терпит убытки, а дивиденды сокращаются. Борьба за власть в крупной фирме (если не рассматривать попыток ее поглощения) начинается только в том случае, когда ее прибыль мала, или тогда, когда она терпит убытки. Внутри почти сотни крупнейших корпораций (на них приходится основная масса продаж и активов) при условии получения хороших доходов понятие борьбы за власть почти неизвестно. Другими словами, в этих условиях, т. е. при достаточно высоких доходах, положение техноструктуры будет неуязвимым.

Что касается менее крупных из числа самых больших фирм, допустим, 800 фирм, занимающих нижнюю часть списка 1000 крупнейших корпораций при низких или неустойчивых прибылях и при наличии других благоприятных обстоятельств, существует большая вероятность их поглощения. Когда прибыли или низки, или их нет вовсе, то акции фирмы дешевы и акционеры готовы продавать их другой корпорации по любой цене, превышающей текущую рыночную цену. Скупка акций дает возможность устранить верхушку техноструктуры. Эта верхушка никогда не согласится с ограничением ее власти. Вся остальная техноструктура, которая по своей природе незаменима, уцелеет. Но и здесь также в течение некоторого периода будет царить неуверенность и неопределенность, ибо смена власти всегда чревата попытками проанализировать и перестроить всю организацию. Техноструктура корпорации, которая поглотила другую корпорацию, очень часто не сознает ограниченности собственных познаний о поглощенной фирме. И поэтому очень велика, по крайней мере на первых порах, опасность принятия некомпетентного решения по самым существенным вопросам, как, например: плохо подготовленное производство на

новых или существующих конвейерных линиях, недостаточно продуманные капиталовложения, размещение или покупка ценных бумаг без всей необходимой в таких случаях информации. В этом состоит одна из причин ухудшения деятельности малоприбыльных фирм при их поглощении новым и энергичным конгломератом.

Если прибыль не достигла некоторого определенного уровня, то не существует надежных средств против скупки акций у акционеров. Только получение хороших прибылей является лучшей защитой. Высокие доходы — вот лучший аргумент, убеждающий акционеров не расставаться со своими акциями.

Достаточный уровень прибыли дает фирме, а следовательно, и техноструктуре, источник накопления, а тем самым и капитал, которым она сама полностью распоряжается. Когда нет нужды во внешних средствах, то нет и необходимости идти на какие-либо уступки тем, кто эти средства предоставляет.

При отсутствии долгов фирма может оградить себя от внешнего вмешательства и тогда, когда ее доходы малы, а если ей и приходится прибегать к займам, то она делает это на условиях, которые обеспечивают ей независимость. Наличие прибылей является доказательством компетентности решений, принимаемых техноструктурой.

Фирма, которая «не делает деньги», вынуждена обращаться за помощью к инвестиционным и другим банкам, а также к страховым компаниям[1].

Выступая в качестве покорного просителя, фирма не может ни отклонить вопросы, касающиеся ее высших служащих или основных принимаемых решений, ни противостоять возможному вмешательству в ее дела, так как отсутствие прибылей заставляет предполагать, что внешнее вмешательство сможет исправить положение. Такое вмешательство подобно любому другому внешнему вмешательству будет столь же некомпетентным, а значит, и вредным. Когда фирма попадает под контроль банков, то ее деятельность почти наверняка ухудшается, что объясняется особыми причинами.

Итак, первая защитная цель техноструктуры — обеспечить достаточный и устойчивый уровень прибыли. Все, что может служить достижению этой цели — стабилизация цен, контроль над издержками производства, управление реакцией потребителей и потребительским спросом, нейтрализация не поддающихся контролю неблагоприятных тенденций в изменениях цен и издержек и в поведении потребителя, обеспечение такой пра-

[1] Такая фирма часто имеет представителей указанных банков и компаний в своем совете директоров, что позволяет информировать финансовые круги и создать у них доверие, а значит, и облегчить порядок финансирования. Подобная форма является одним из видов делового патронажа. Эти директора, обычно уступчивые и даже пребывающие в состоянии безразличия, часто проявляют активность, как только падают доходы (см.: D o o l e y P.C. The Interlocking Directorate. // *The American Economic Review.* Vol. 59. № 3. 1969, June. P. 314). Проф. Дулей, хотя и признает существование значительной автономии техноструктуры, считает, что внешние директора оказывают сильное влияние в интересах «местной общины», а также воздействуют на финансовую политику и выступают за ограничение разрушительной конкуренции. Я считаю, что, указывая на масштабы переплетения между советами директоров, он, возможно, стремится преувеличить воздействие такого переплетения.

вительственной политики, которая сделает спрос устойчивым или устранит нежелательный риск, — становится основным в деятельности техноструктуры и корпорации.

3

В планирующей системе техноструктура фирмы существует за счет так называемых накладных расходов — эти расходы почти не связаны с объемом продаж или размерами производства. Но каждый член организации зависит от компетентности всех остальных, и, кроме того, все они зависят от опыта их совместной работы в этой организации. Опыт совместной работы позволяет каждому владельцу информации определять, в какой мере можно доверять сведениям всех остальных участников. И если раньше работника можно было без каких-то затруднений нанять или уволить, то в случае, когда речь идет об организации, увольнение или понижение в должности любого ее члена не может пройти безболезненно.

Организацию необходимо *оберегать*. Кроме того, техноструктура сама является направляющей силой. Поэтому особую остроту принимает вопрос об увольнении в основном тех же сотрудников, которые сами должны осуществлять такое увольнение.

Развитое в техническом отношении производство требует значительных вложений как в основной, так и в оборотный капитал. Эти инвестиции представляют собой также накладные расходы. Но поскольку источником капитала является прибыль, а значит, не растут ставки процентных отчислений, то это значительно уменьшает риск, связанный с осуществлением подобных инвестиций.

Наконец, рост современных конгломератов существенно зависит от заемных денежных средств — еще одна добавка к постоянным накладным расходам.

Если при постоянных издержках спрос и цены изменяются, то, очевидно, прибыль будет неустойчивой. Поэтому у фирмы в планирующей системе возникает дополнительный мощный стимул поставить все эти факторы — цены, издержки, спрос, действия правительства — под свой контроль и таким образом обеспечить себе необходимую прибыль. Когда власть используют для защиты, то здесь нельзя говорить о каких-то преднамеренных действиях. Это в основном вынужденная мера. Техника и связанная с ней необходимость в организации, а также потребность в капитале приводят к тому, что фирма, если она хочет выжить, должна навязывать свои цели обществу и, таким образом, управлять теми силами в окружающей ее среде, которые могли бы угрожать ее доходам.

Деятельность техноструктуры, направленная на то, чтобы обеспечить минимально необходимый уровень прибыли, не во всем одинакова или успешна. Как будет показано в следующей главе, конгломераты предпочитают рост безопасному получению доходов. Поэтому их прибыли неминуемо будут менее надежными, чем прибыли других крупных фирм. В начале 70-х годов некоторые фирмы, производящие оружие, вынуждены были решать такие задачи, которые, по крайней мере в тот период, превосходили их

возможности. Тем не менее надежность получения прибыли для крупнейших корпораций чрезвычайно велика. В 1970 г. — а он был плохим годом с точки зрения доходов корпораций[1] — из 100 крупнейших промышленных компаний (фирм) лишь шесть оказались убыточными. И это были, если не считать компании «Крайслер», либо компании, производящие оружие, либо конгломераты или их сочетание. Среди крупнейших финансовых и коммерческих корпораций убытки встречаются еще реже.

В 1971 г. из 100 самых крупных промышленных компаний только семь были убыточными. И снова ими были, за исключением двух корпораций, компании, производящие оружие, и конгломераты. И лишь две компании несли убытки два года подряд[2].

4

Мы уже отмечали, что защитные цели техноструктуры также требуют, чтобы профсоюзы, потребители и правительство не вмешивались в процесс выработки решений. В данном случае основной защитой служит традиционная экономическая теория, мощным подспорьем для которой являются сложившиеся обычаи. По неоклассическим представлениям фирма в конечном счете подчинена рынку и тем самым потребителю. Поэтому у потребителя (или правительства, действующего в интересах этого потребителя) нет и не может быть оснований для какого бы то ни было вмешательства в ее дела. Он и так властвует. Обман и умышленное одурачивание потребителя следует пресекать. Но пока потребителя не ввели в заблуждение относительно его собственных желаний, система будет соответствовать этим желаниям. Одна из самых действенных и чрезвычайно полезных услуг, которую неоклассическая теория оказала планирующей системе, состоит в том, что все находящиеся под ее воздействием сохраняют убеждение, каким бы смутным и неопределенным оно ни было, что вмешательство в частный бизнес излишне и вредно.

Вмешательство правительства рассматривается как недопустимое по тем же самым причинам. Поскольку общественность в лице потребителя и так осуществляет надзор за деятельностью фирмы, то ей незачем делать это с помощью правительства. Эта доктрина, въевшаяся всем в кровь и плоть, запрещает правительству вмешиваться в управление *частной* корпорацией. Какие изделия производить и как их производить, кого нанимать, как поощрять служащих и как им платить — это *частное* дело самой фирмы. Даже тогда, когда решение этих вопросов непосредственно затрагивает интересы общества — как, например, вопрос о безопасности конструкций автомобиля или влияние на окружающую среду тех или иных моющих средств, неблагозвучие рекламных радиопередач или проповедь на-

[1] См. главу XVII.

[2] Некоторые железнодорожные компании также понесли убытки, что, однако, лишь подтверждает общее правило. Государственное регулирование в общем не давало железнодорожным компаниям возможности управлять факторами, влиявшими на их доходы. И, вероятно, частично в силу такого положения, они стали беспомощными во всем, что касается ведения их дел.

силия и преступлений, идущая с телеэкрана, или реклама (до недавнего прошлого) курения как якобы полезного для здоровья дела, — даже в этом случае все бремя доказательства ложится на того, кто осуществляет вмешательство. Такое вмешательство никогда, возможно, не будет направлено на конкретное управленческое решение, оно всегда должно носить общий характер. И обычно, чтобы положить конец всяческим спорам о возможности общественного вмешательства, нужно лишь заявить, что этот вопрос должно решать правление фирмы.

Нечего говорить и о том, что некомпетентность как таковая не является оправданием вмешательства в дела коммерческой фирмы. Организации, как и люди, могут быть посредственными. И эти посредственные организации всячески стремятся себя увековечить. Умеренно невежественный человек будет казаться гением на фоне еще больших невежд. Он будет продвигаться вверх по служебной лестнице и распространит свою посредственность на довольно большую сферу деятельности. Его коллеги будут зачастую приветствовать его успехи, так как в противоположность человеку способному он будет более терпим к глупости.

Даже при высочайшем уровне развития фирмы, когда отрицательное воздействие рынка полностью исключено, ни один из перечисленных вопросов не может стать объектом вмешательства со стороны общественности.

Накануне Второй Мировой войны в «Форд мотор компани» в течение ряда лет усердно насаждалась некомпетентность. В результате ее участие в создании бомбардировщика «Б-24» было поистине катастрофичным. В Виллоу Ран был построен огромный завод, однако производство крайне необходимого самолета долгое время не могло быть освоено. Совещание представителей фирм, связанных с производством военной продукции, проведенное в Вашингтоне, было весьма напряженным. Все были согласны, что методы руководства компании «Форд» были никуда не годными. Но и во имя победы в войне нельзя было даже подумать о том, чтобы нарушить принцип невмешательства в процесс управления. И ко всеобщему облегчению этот принцип был сохранен. Что касается самолетов, то они стали выпускаться лишь спустя много месяцев. Можно привести более свежий пример. В последнее время было широко распространено мнение, и, видимо, далеко не беспочвенное, что правление компании «Локхид» не отвечает необходимым требованиям и что это дорого обходится. Но хотя почти все заказы исходили от правительства и правительство покрывало задолженность фирмы, практически никто не оспаривал прав этой корпорации вести свои дела так, как она сочтет нужным.

5

Подобным же образом не допускается вмешательство в управленческие решения рабочих, и особенно профсоюзов. В неоклассической системе фирма добивается такого сочетания труда и капитала, которое сводит к минимуму издержки при любом заданном объеме выпуска и тем самым обеспечивает максимальные доходы. Любое вмешательство в решения, которые

приводят к такому результату, увеличит затраты. Если издержки повысятся, то возрастут цены, а потребление, производство и занятость упадут. Следовательно, данное вмешательство в конечном итоге наносит ущерб самим же рабочим. Поэтому общепринятая экономическая теория и основанные на ней выводы гласят, что в интересах самих же рабочих им следует воздерживаться от любого вмешательства в управленческие решения.

Некоторые профсоюзы все же вмешиваются в решения, касающиеся механизации производства и связанного с ней использования рабочей силы. Однако, как правило, это ни у кого не вызывает одобрения. Считается, что управление, которое, как полагают, является технически отсталым, дискредитирует лишь само себя, однако профсоюз, препятствующий техническому прогрессу, должен быть решительно осужден обществом. Именно потому ведущие профсоюзы, которые соглашаются с любыми нововведениями, каково бы ни было влияние последних на занятость, получают высокую оценку с точки зрения удобной социальной добродетели. Этого может оказаться достаточным, чтобы, как случилось в недавнем прошлом с Объединением горнорудных рабочих, превратить перворазрядных мошенников в политических деятелей, выступающих от имени рабочих.

Таковы защитные цели техноструктуры и способы их достижения. Однако, какие бы с теоретической точки зрения ни существовали различия между защитными и положительными целями, в повседневных решениях они тесно переплетаются. Перейдем к рассмотрению положительных целей.

Глава XI

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЦЕЛИ

Основной положительной целью техноструктуры является рост фирмы. Затем этот рост становится важнейшей целью планирующей системы и — как следствие — общества, в котором доминируют крупные фирмы.

Прежде всего рост направлен на то, чтобы обеспечить достижение защитных целей техноструктуры. Крупная фирма — мы это вскоре увидим — может, за редкими исключениями, лучше, чем небольшая фирма, контролировать свои цены и издержки, убеждать своих потребителей и управлять ими. В силу этих обстоятельств она способна ограждать себя от снижения прибылей в результате конкуренции и, таким образом, ограждать свои доходы, а вместе с ними и свой источник капитала. Она имеет больше возможностей избавиться от тех затрат на рабочую силу, которые она не в состоянии регулировать, а также обеспечить себе соответствующее мнение среди общественности и добиться необходимых действий со стороны государства. Это значит, что крупная фирма способна более надежно оградить

себя от нежелательных для нее изменений в уровне доходов, что могло бы вызвать вмешательство в ее дела акционеров или кредиторов, а также в связи с неблагоприятной реакцией со стороны общественности повлечь за собой вмешательство профсоюзов, потребителей или правительства.

Кроме того, рост фирмы служит также, как ничто другое, обеспечению непосредственных финансовых интересов техноструктуры. В фирме, размеры которой неизменны, продвижение отдельного сотрудника по служебной лестнице зависит от смерти, потери трудоспособности или отставки тех, кто находится выше его в служебной иерархии. Оно может также зависеть от его способности вытеснить их. Подобно тому как он, возможно, надеется занять место других, его подчиненные будут надеяться занять его место. Поскольку он вынужден добиваться успеха, борясь против остальных, то и другие будут вынуждены бороться против него. И так же, как он будет пристально наблюдать за своими начальниками (хотя и весьма осмотрительно), выискивая многообещающие для него признаки надвигающейся нетрудоспособности или болезни, другие с подобной надеждой будут следить за ним.

Напротив, в растущей фирме сам процесс роста создает новые должности. Служебная карьера перестает быть игрой с нулевым результатом, где то, что выигрывает один, теряет другой. Каждый получает возможность выдвинуться. Преуспеть могут все. Отношения рабочего сотрудничества не омрачаются более обоюдной надеждой на то, что кто-то станет алкоголиком или попадет в автомобильную катастрофу. А по мере того как растут объем продаж, численность занятых или же величина контролируемых активов, возрастает и жалованье, количество счетов, которые фирма оплачивает за своих сотрудников, и право на получение премий и привилегий.

Кабинет сотрудника становится все больше, а его обстановка все шикарнее. Сотруднику выделяется личный туалет, и он получает право пользоваться самолетом компании. Все это — награда за служебное рвение и уважение к тем, кто занимает равное с ним положение[1].

---

[1] Такая цель, безусловно, может быть достигнута путем перехода в другую, более крупную фирму, что нередко и случается. Робин Моррис из Кембриджского университета, скрупулезно изучивший эти вопросы, затронул и этот момент — побудительные мотивы роста вообще, указав, что «если бы управляющие были полностью мобильны, то они могли бы делать карьеру, переходя из меньшей фирмы в большую, и в конце утолить свое честолюбие, став министром обороны. Но в действительности все происходит иначе. С учетом всеобщего предпочтения внутрифирменного продвижения мобильность (сравнительно) низка и при прочих равных условиях человек, знающий фирму и известный в ней, имеет значительно большую экономическую ценность, чем кто-либо из сравнимых с ним претендентов со стороны. Поэтому руководство фирмы, вероятнее всего, будет рассматривать рост своей собственной организации как один из наилучших способов удовлетворения личных потребностей и честолюбивых устремлений — взгляд, который поддерживается и психологическими мотивами — отождествить свое «я» с организацией. В олигархических фирмах, где политику определяют группы, мерами, наверняка ведущими к согласию, будут те, которые, предположительно, увеличат полезность каждого из членов организации. И если мы представляем себе эту полезность как некий набор из жалованья, власти и престижа, то ясно, что для занимающих самые высокие посты рост фирмы представляет собой выдающуюся возможность, даже если ряд преимуществ им, быть может, придется разделить с только что пробившимися наверх новичками» (см.: A Model of the «Managerial» Enterprise». // *The Quarterly Journal of Economics.* Vol. 77. H 2. 1963, May. P. 187—188).

Значение роста в качестве цели увеличивается и потому, что существует тесная связь между конечным вознаграждением и действиями, которые обеспечили такой рост. Этот момент весьма существен, но его часто упускают из виду. В крупной организации доходы обычно рассчитывают лишь для «центров, обеспечивающих прибыль», обладающих значительными размерами. Вклад любого отдельного служащего или группы в дело извлечения доходов переплетается с вкладом многих других. При всех обстоятельствах оценка этого вклада субъективна и является предметом споров и обсуждений. Когда же имеет место рост, то, напротив, вклад каждого сотрудника или небольшой группы непосредствен и заметен. Показатели объема продаж нового изделия, новое приспособление или технологическая линия — это конкретная реальность, даже если ее роль в получении доходов и не столь уж заметна, однако все имеющие к ней отношение точно известны. Действительно, рост зачастую приводит непосредственно к вознаграждению тех, кто его обеспечил. Подразделение, каким бы малым оно ни было, но которое расширяет объем своих продаж, тем самым увеличивает и штат своих сотрудников, и права обеспечивающих это расширение на такое продвижение по службе, оплату и премии, которые соответствуют осуществлению более крупных операций. Инженер, который находит определенную, до сих пор не выявленную возможность совершенствования изделия, тем самым расширяет круг своих обязанностей, его положение упрочится, а оплата соответственно возрастет. Специалист по сбыту, с успехом убеждающий публику покупать какой-то совершенно невероятный товар, сможет вследствие этого расширить в конечном итоге свои торговые операции. Он укрепляет свое положение благодаря этому товару. Возможность подобного самовознаграждения прямо-таки пропитывает техноструктуру. Многие из ее членов самым непосредственным образом заинтересованы в росте, поэтому неудивительно, что и вся техноструктура в целом глубоко ему предана.

2

Если вся экономическая система в целом растет, то, как правило, будут расширяться и отдельные фирмы. К возможностям продвижения внутри данной фирмы добавятся возможности, связанные получением высоких постов в других фирмах. Когда так много влиятельных людей находят, что рост фирмы и связанный с этим рост всей экономики служат их собственным интересам, было бы удивительно, если бы они не пришли к выводу, что экономический рост — прекрасная вещь. Такой вывод сделан ими. Поэтому, или в основном поэтому, экономический рост стали рассматривать как первейшую из целей общества. То, что способствует росту экономики, а вместе с тем и материальному благосостоянию техноструктуры, с упоением благословляется удобной социальной моралью и превозносится на публичных церемониях, чему бы они ни посвящались.

Экономисты в основном весьма легко поверили в социальные преимущества экономического роста. Они видели, что это будет означать бóльшее потребление, бóльший доход, бóльшую занятость, бóльшие поступления в

бюджет от налогов, расширение социального обеспечения, бóльшее счастье. То, что такой рост служит к тому же и положительным интересам техноструктуры, послужило весьма убедительным толчком к этому открытию. Если бы действие роста на техноструктуру было противоположным, его оценка не была бы положительной.

3

Рост современной корпорации представляет собой весьма сложный процесс, охватывающий целый ряд направлений деятельности. Первое из них — расширение производства и объема продаж при существующих возможностях корпорации. Обычно считается, что это включает в себя выпуск товаров или услуг, обладающих определенной технологической взаимодополняемостью, которая предполагает использование ряда тех же самых технических методов, помещений и оборудования, рынков сбыта, знания рыночной конъюнктуры или управленческого мастерства. Примером может служить производитель резины, начавший выпускать пластмассовые изделия.

Но там, где рост — это самоцель, указанная взаимодополняемость не играет большой роли. Решающим является вопрос о том, что способствует росту, а он в равной или даже в большей степени может быть результатом производства никак не связанных друг с другом продуктов. В последнее время значительное недоумение вызвала явная нелогичность многообразия товаров, производимых современной корпорацией. А ведь этому не следовало бы удивляться: первейшая забота корпорации — не техническая взаимодополняемость и не вопрос о том, обслуживаются ли родственные рынки. Ее главная забота — рост, рост как таковой.

Второе направление состоит в приобретении более мелких фирм в смежных или совсем не связанных с деятельностью приобретающей фирмы областях для их более или менее полного объединения с техноструктурой этой фирмы. В результате создается возможность использовать огромные финансовые ресурсы крупной фирмы для гораздо более быстрого роста, чем это было бы, вообще говоря, возможно только в результате расширения объема продаж. Стратегия приобретения — чрезвычайно важный инструмент борьбы с превосходством в управленческой, технической или коммерческой областях. Компетентность в этих вопросах иногда позволяет небольшой фирме преуспеть в своем росте по сравнению с более крупным и нередко более консервативным или обюрократившимся конкурентом. Но эта стратегия, как правило, не в состоянии помешать последнему прибегнуть к самозащите, т. е. раньше или позже купить этого мелкого, но неудобного соперника, используя свои значительно бóльшие финансовые возможности.

Законченным выражением второго направления действий является агломерация. Она включает в себя приобретение одной корпорацией контроля над голосами акционеров другой, однако с таким расчетом, чтобы не затронуть ее техноструктуру, ни, по крайней мере частично, оперативную самостоятельность последней. Довольно часто эта стратегия включает в

себя приобретение финансовых учреждений, таких, например, как страховые компании, которые располагают крупными наличными средствами для инвестиций. Эти средства, в свою очередь, могут быть использованы хотя бы частично с целью поглощения других фирм. Такая агломерация представляет собой наиболее быструю форму расширения. Вот один из наиболее поразительных примеров из недавнего прошлого. За десять лет благодаря агломерации компания «Интернэшенл телефон энд телеграф» быстро поднялась с сорок седьмого места, которое она занимала в списке промышленных корпораций в 1961 г., на девятое место. Поскольку фирмы, входящие в конгломерат, действуют в разных отраслях, обслуживая подчас совершенно различные рынки, они немного выигрывают от растущего контроля над ценами и издержками или от возросшей способности воздействовать на потребителя или убеждать его. Принципиальное преимущество, если говорить о власти, заключается в том влиянии, которое становится возможным оказать на правительство, и в возможности привлекать (или выкачивать) капитальные ресурсы одного подразделения для удовлетворения нужд другого. В значительной мере стремление к агломерации отражает интерес к размерам ради самих размеров — это ярчайший пример попытки руководства корпорации извлечь для себя выгоды из величины как таковой[1].

Являясь направлением действий, обеспечивающим наиболее быстрый рост, агломерация вместе с тем является и наиболее ненадежным видом стратегии. Она находится в глубочайшем противоречии с защитными целями техноструктуры. Неопределенность обусловлена возможностью успешного противодействия со стороны поглощаемой фирмы. Чем она крупнее и чем более усиленно оберегает свою самостоятельность, тем такое сопротивление более вероятно. А если поглощаемая фирма достаточно велика по сравнению с поглощающей ее, то для такого приобретения потребуется привлечение средств за счет внешних займов. В результате возрастут постоянные издержки и доходы станут более уязвимыми. Даже если организация финансируется за счет обмена акций, то и в этом случае власть может перейти в руки владельцев, стремящихся к вмешательству в дела фирмы.

---

[1] Если размеры фирмы превышают определенный предел, координация деятельности ее функциональных отделов (снабжения, конструкторского и производственного, сбыта) представляет собой крайне трудную задачу для руководства этой фирмы. Решение проблемы заключается в создании подразделений, обладающих всей полнотой власти в вопросах их собственного снабжения, производства и продаж, но совместно отвечающих за прибыль. Конгломерат, где каждая единица представляет собой самостоятельную корпорацию, является наиболее развитой формой подобной структуры. Кое-кто утверждал, что данная структура стремится возродить максимизацию прибыли в качестве цели корпорации, поскольку именно прибыль является важнейшим критерием деятельности подразделения. Нет никакого сомнения, что эта структура помогает оградить прибыль и служит защитным целям техноструктуры. Но объем продаж также служит основным критерием деятельности подразделения. Те исследователи, которые изучали воздействие данной структуры на максимизацию прибылей, сами признают, что ее главная цель — расширить пределы роста и сделать возможными практически любые размеры фирмы (см.: Williamson O.E. Corporate Control and Business Behaviour. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall. 1970).

В конце 60-х годов, во времена так называемого конгломерационного взрыва, случаи подобного роста, происходившего на весьма рискованной основе, были крайне частыми. Однако они далеко не всегда были связаны с инициативой крупных фирм, обладающих высокоразвитой техноструктурой. Значительная часть конгломератов возникла по инициативе отдельных предпринимателей, опиравшихся в своей деятельности на фирмы, которые по своим размерам значительно уступали крупнейшим корпорациям. Как правило, у этих предпринимателей безразличное отношение или непонимание риска сочеталось с исключительной способностью навязывать другим собственную оценку своей финансовой проницательности. В большинстве возникших таким путем конгломератов дела шли плохо; некоторые из них впоследствии столкнулись с серьезными финансовыми трудностями. Возможно, что такой связанный с большим риском ненормальный процесс объединения, осуществлявшийся в результате действий отдельных лиц, был связан с распространенной в то время психологией бума.

Однако рост за счет приобретения других фирм всегда представлял собой вполне нормальную для планирующей системы тенденцию. За период между 1948 и 1965 гг., для которого не был характерен безудержный процесс слияния, имевший место в конце 60-х годов, в Соединенных Штатах 200 крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности приобрели 2692 фирмы с общей суммой активов в 21,5 млн долл., что составило примерно $^1/_7$ часть общей суммы увеличения активов этих фирм за данный период. Если же исключить 20 крупнейших фирм обрабатывающей промышленности, то доля активов поглощенных фирм составила приблизительно от $^1/_4$ до $^1/_5$ такого роста[1]. В последующие три года 200 крупнейших корпораций присоединили еще около 1200 фирм с дополнительными активами примерно в 30 млн долл.[2]. Эти 200 гигантов, по современным оценкам[3], контролируют приблизительно $^2/_3$ активов всех компаний, занятых в обрабатывающей промышленности.

Следует подчеркнуть еще раз, что для успешного присоединения фирмы не требуется повышения нормы прибыли на капитал объединенного предприятия. Основная цель состоит в другом — в увеличении денежного вознаграждения и престижа техноструктуры приобретающей фирмы (а в некоторых случаях и техноструктуры поглощенной фирмы). Это достигается не за счет повышения нормы прибыли, а за счет увеличения размеров.

На первый взгляд существует внешняя аналогия между ростом современной крупной фирмы за счет поглощения других фирм и предсказанным Марксом процессом капиталистической концентрации, в котором крупные капиталисты во все больших масштабах пожирают более мелких. Но такое сравнение не является оправданным. Побудительным мотивом описанного Марксом процесса была эксплуатация и прибыль. Основным движущим

[1] Shepherd W.G. Market Power and Economic Welfare. New York: Random House, 1970. P. 75.

[2] Минц М., Коэн Д. Америка Инкорпорейтед. М.: Прогресс, 1973; (приведенные цифры включают приобретения гигантскими фирмами более мелких из указанных 200 крупнейших).

[3] Данные У.Ф. Мюллера, сотрудника Висконсинского университета.

мотивом в современном процессе является достижение бюрократических преимуществ, рост престижа и дохода техноструктуры. В этом процессе власть капиталиста, если о ней вообще можно говорить, уменьшается. Что увеличивается, так это власть техноструктуры.

Фирма, которая стремится максимизировать свои прибыли, как это имеет место в неоклассической модели, должна быть достаточно велика, чтобы использовать наиболее эффективные размеры предприятия. Кроме того, она будет получать дополнительные преимущества от своих размеров, если они позволяют ей контролировать цены и таким образом извлекать выгоды из монопольного положения. Но превышать эти размеры фирме не следует. Если это происходит, то она жертвует эффективностью, а следовательно, и прибылью. «Существуют неоспоримые преимущества интеграции деятельности в крупных масштабах в пределах отдельного сталелитейного завода... но объединение этих функционально не связанных друг с другом предприятий в единую административную единицу оказывается малообоснованным с технологической точки зрения. Компания «Юнайтед стейтс стил» — это не что иное, как несколько компаний «Инлэнд стилс», разбросанных по всей стране... Фирма, производящая столь несхожие товары, как резиновая обувь, ленточные пилы, моторные лодки или корм для кур, вполне возможно, достигнет размеров и мощи конгломерата, но это ни в коей мере не обусловлено технической необходимостью»[1].

В ортодоксальных учебных курсах по экономике чрезмерную величину фирмы обычно объясняют иррациональностью — стремлением громадных корпораций к бессмысленному гигантизму, не подчиненному какой-либо определенной цели. Гигантские размеры современной корпорации — это исключительно важный факт. Объяснение его глупостью мало кому покажется достаточно рациональным. Но когда становится очевидным, что эти цели представляют собой цели техноструктуры, проблема перестает существовать. Размеры фирмы и ее рост служат интересам техноструктуры без каких бы то ни было ограничений. Они служат ее защитным целям, а чем больше фирмы, тем в целом лучше и защита. Чем стремительнее рост, тем более ощутимым становится денежное вознаграждение и другие блага, получаемые техноструктурой. Для проверки справедливости экономических идей необходимо ответить на вопрос: образуют ли они единое целое или же их приходится объединять насильно? Изложенная точка зрения на цели крупной корпорации является согласно этому критерию убедительной.

4

Таким образом, мы рассмотрели две основные цели, ради достижения которых техноструктура использует свою власть. Техноструктура обеспечивает себе независимость в деле принятия решений в первую очередь тем,

[1] Adams W. Hearing before the Select Committee on Small Business. United States, Senate, 90-th Congress, 1-st Session, 1967, June 29. P. 12—13.

что она стремится получить некий минимальный уровень доходов. После этого она достигает положительной цели благодаря росту. Но это, однако, еще не все. Там, где фирма уделяет много внимания техническим вопросам, развитие техники и внедрение новшеств могут приобрести хотя и весьма ограниченное, но самостоятельное значение. Их будут внедрять, хотя и в узких границах, ради них самих. Я еще вернусь к этому вопросу. Кроме того, частично в силу традиций, но в значительно большей степени из-за наглядности этого показателя фирма, как правило, будет стремиться продемонстрировать рост своих ежегодных доходов.

Целью капиталистической фирмы была прибыль. В неоклассических учебных курсах прибыли по-прежнему уделяется особое внимание, и, таким образом, все остальные цели почти полностью выпадают из поля зрения. Акционеры и их представители в финансовых кругах без обиняков подчеркивают ее значение. Практически же никто из сотрудников фирмы или посторонних лиц не в состоянии сказать, является ли прибыль максимальной. Нет единства мнений и относительно продолжительности периода, в течение которого прибыль следует максимизировать. Поскольку издержки всегда можно отнести на несколько более поздний период и поскольку потребители не реагируют мгновенно на различие в ценах с конкурирующими фирмами, то зачастую можно получать более высокую прибыль в течение короткого времени в ущерб прибыли, получаемой за продолжительный период. Другими словами, как это обстоит в супермаркетах, универсальных магазинах и других коммерческих фирмах, уменьшенная прибыль в течение короткого времени может означать больший оборот и в конечном итоге большие доходы.

Хотя никто не может сказать, максимальна ли прибыль, нетрудно выяснить ее динамику. И если практика бухгалтерского учета и амортизационных отчислений остается неизменной, то этот критерий, как и рост объема продаж, объективен. Таким образом, динамика доходов также представляет собой определенный показатель, свидетельствующий о положении дел. Растущая фирма с довольно-таки высокими доходами ведет свои дела неплохо. Растущая фирма с растущими доходами ведет их лучше. Таким образом, ко всем остальным целям техноструктуры можно добавить и ее усилия, направленные на то, чтобы продемонстрировать рост доходов из года в год. Это не служит интересам техноструктуры столь же непосредственно, как рост фирмы. И тем не менее это важная цель.

5

Различные защитные и положительные цели техноструктуры могут оказаться в противоречии друг с другом. Хотя рост, вообще говоря, усиливает власть техноструктуры и укрепляет тем самым ее способность обеспечивать минимально необходимый уровень доходов и служит, таким образом, ее защитным целям, некоторые виды роста, как мы уже видели, связаны с повышенным риском. Необходимость продемонстрировать рост

доходов может прийти в столкновение с интересами обеспечения роста. Техническое развитие может поставить под угрозу стабильность доходов.

У фирмы с точки зрения неоклассической теории существовала лишь одна цель — максимизация прибыли. В соответствии с этим существовала и единственная модель поведения, единственная теория фирмы. Исследователи, допускавшие возможность существования и других целей, помимо максимизации прибыли, считавшие, например, что фирма может стремиться к обеспечению определенного сочетания между степенью надежности доходов и ростом фирмы, пытались тем не менее найти единственную причину, объясняющую поведение фирмы[1]. Это серьезная ошибка. Нет никаких оснований полагать, что техноструктура фирм, занятых в различных отраслях, одинаковым образом будет осуществлять согласование противоречивых целей. Достигшая высокого уровня фирма, выпускающая электронное оборудование, химические изделия или компьютеры, имеющая в своем штате огромное количество инженеров и ученых, будет придавать значительно большее значение техническому прогрессу как самостоятельной цели, чем фирма по выпуску мясных полуфабрикатов или сталелитейная компания. В других случаях будут предприниматься неодинаковые усилия, направленные на обеспечение надежности доходов как цели, находящейся в противоречии с процессом роста фирмы. Выбор крупнейших фирм в этих вопросах будет отличен от выбора менее крупных. Необходимость продемонстрировать рост доходов также окажет различное воздействие. Социальные же последствия подобных решений, так же, как и энергия, с которой они осуществляются, могут, как мы увидим, быть весьма значительными.

Такой вывод не должен быть полностью неожиданным. Мы вправе предполагать, что государственные ведомства — Пентагон в отличие от министерства труда или государственного департамента — преследуют разные цели вследствие различий в их размерах, власти, которой они располагают, и прочности их положения. Такова природа организации или в более широком смысле социальной деятельности в условиях планирования.

Примечательно в этом вопросе, скорее, другое — кто-то должен вообразить, что цели, а следовательно, и поведение компаний «Американ телефон энд телеграф», «Дженерал моторс», «ЛТФ», «Корнинг глас», «Контрол дейта», «Сигрэмс», не говоря уж о «Фольксвагене», «Рено» и «Мицубиси», будут одинаковы. Ни одна теория не должна приводить к полностью неправдоподобным выводам.

[1] См.: Marris R. The Economic Theory of «Managerial Capitalism». New York: Basic Books, Inc., 1968 и мое предисловие к настоящему изданию.

Глава XII

КАК УСТАНАВЛИВАЮТСЯ ЦЕНЫ

В неоклассической модели первичны цены. Они представляют собой нервную систему экономики. Цены сигнализируют фирме-производителю об изменениях в потребностях потребителя. С другой стороны, они сообщают потребителю об изменениях в издержках производства, а также о новых возможностях удовлетворить свои потребности. Исходя из установившихся таким образом цен, потребитель определяет структуру своих закупок так, чтобы максимизировать удовлетворение, получаемое от расходуемых им денежных средств. А поскольку нет ничего важнее потребления товаров, потребитель достигает поэтому максимального счастья. Устанавливаемое подобным образом приемлемое для всех равновесие определяет способ, посредством которого распределяются труд, капитал, сырьевые материалы и управленческие таланты. Цены, включая и цену рабочей силы, содержат также информацию относительно возможностей наиболее прибыльного применения указанных факторов производства. Их окончательное распределение также отражает волю потребителя. Такое использование ресурсов, если исключить из рассмотрения монополию и некоторые второстепенные моменты, является, с точки зрения потребителей (при заданном распределении доходов), наилучшим из возможных.

Именно при помощи цен монополии или олигополии в неоклассическом толковании используют в своих интересах власть, которая обусловлена тем обстоятельством, что они являются единственными или входят в небольшое число продавцов на рынке. Монопольное положение позволяет устанавливать более высокие цены и получать более высокую прибыль, а также устанавливать объем производства на более низком уровне, чем в условиях, когда на рынке выступит значительное количество продавцов. Поэтому потребители платят больше, а получают товаров и услуг меньше, чем это необходимо или желательно. На товар или услугу затрачивается меньше труда, капитала и материалов, чем в идеальном случае. Поэтому больше рабочих вынуждено искать себе работу в другом месте. Распределение доходов осуществляется в пользу монополиста. Таким образом, в неоклассической модели цены — это основной инструмент, позволяющий выявить как положительные стороны, так и недостатки экономической системы. Неудивительно поэтому, что способ установления цен является главнейшим объектом рассмотрения в неоклассической экономической теории. Еще сравнительно недавно изучение экономической теории сводилось, за небольшим исключением, к изучению процесса установления цен и образования доходов.

В рыночной системе — этом реальном мире небольших фирм, отгороженном от планирующей системы их неспособностью к использованию организации, — роль цен менее однозначна. Существует определенное сочетание монополии, конкуренции и, как это имеет место в отношении сельского хозяйства, правительственного регулирования. К тому же рядом

существует совершенно иной мир планирующей системы с его мощным воздействием на распределение ресурсов. Кроме того, мелкий предприниматель, розничный торговец или предприятие сферы обслуживания в состоянии лишь в узких пределах воздействовать на цены, а цена, которую министерство сельского хозяйства Соединенных Штатов устанавливает на пшеницу или кукурузу, не может подвергаться влиянию со стороны отдельного фермера. Таким образом, цена остается заданной, внешней по отношению к фирме величиной. Фирма вынуждена приспосабливать свое производство к фактору, находящемуся вне сферы ее контроля. Являясь стимулом к организации нового предприятия, его расширению, сокращению или закрытию, цены все-таки определяют, хотя и весьма несовершенным образом, распределение ресурсов между различными товарами и услугами. Поэтому и в рыночной системе цены сохраняют свое значение.

В планирующей системе роль цен значительно меньше. Они гораздо эффективнее контролируются фирмой. Цены представляют собой всего лишь одну, хотя и наиболее заметную, из тех сил, которые в неоклассической модели или рыночной системе находятся вне сферы влияния фирмы, но которые подчинены такому влиянию в планирующей системе. В рыночной системе поведение потребителя, издержки, реакция поставщиков, деятельность правительства — все это недоступно влиянию отдельной фирмы. В планирующей системе фирма стремится к власти или влиянию над всеми указанными факторами и добивается своего.

Отсюда следует, что цены перестают играть исключительную роль в деле распределения ресурсов. Что имеет значение, так это применение власти во всем объеме — над ценами, издержками, потребителями, поставщиками, правительством. Цены могут оказаться второстепенным фактором по сравнению с энергией, изворотливостью или находчивостью, при помощи которых фирма убеждает потребителя или правительство в необходимости заполучить производимые ею изделия или посредством которых она устраняет возможность выбора. Уровень затрат может играть менее существенную роль, чем энергия, с которой фирма планирует свое снабжение. Производимая ею продукция есть результат проявленной в прошлом способности к обеспечению поддержки со стороны правительства для своих исследований и разработок, на основе которых были созданы данные технологические процессы или товары. В планирующей системе распределение ресурсов, и это самое главное, является результатом не контроля фирмы над ценами, а совокупного использования всей имеющейся у нее власти.

В планирующей системе, следовательно, использование ресурсов более не отражает при помощи цен решений, принятых потребителями. Тезис, согласно которому покупки потребителя распределяются таким образом, чтобы добиться использования ресурсов, обеспечивающего максимальную удовлетворенность этого потребителя, оказывается совершенно несостоятельным. Распределение ресурсов все шире отражает способность данной фирмы добиваться наряду с другими фирмами своих собственных целей, и именно эта ее способность позволяет нам говорить о существовании планирующей системы. А то повышенное внимание, которое уделяется ценам,

как будет видно, могло бы скрыть более широкое использование власти современной корпорацией, увести в сторону от вопроса о всеобъемлющем применении власти — планировании, где контроль над ценами является лишь одной из составных частей.

2

В планирующей системе контроль фирмы над ценами подобно другим способам применения ее власти определяется защитными и положительными целями техноструктуры. Поэтому представление о таких целях должно быть исчерпывающим.

Первое защитное требование заключается в том, чтобы цены были поставлены под жесткий контроль. При помощи такого контроля предотвращаются случайные и нежелательные колебания цен, в результате которых могут уменьшиться или полностью исчезнуть доходы. В рыночной системе технология производства проста и капитал вследствие этого сравнительно мало специализирован. Подобно универсальным станкам или неспециализированным предприятиям такой капитал может быть использован самым различным образом. Кроме того, срок между запуском изделия в производство и окончанием производственного процесса невелик. Это означает, что, если цены перестают быть благоприятными, предприниматель может быстро, хотя и не всегда безболезненно, переключиться на производство другого изделия. В планирующей системе, напротив, технология сложна и связана с использованием капитального оборудования — машин и предприятий, которые приспособлены к производству конкретных услуг или изделий. Период производства, т. е. время, которое проходит от принятия решения о производстве до получения готового изделия, является значительно более длительным, чем в рыночной системе. Капитальное оборудование, предназначенное для производства конкретного изделия, должно быть сконструировано и изготовлено. А иногда должно быть сконструировано и оборудование, необходимое для его производства. Наконец, по мере роста значения организации появляются издержки, связанные с существованием самой техноструктуры. Таким образом, фирма в планирующей системе несет значительные расходы прежде, чем появляется готовый для продажи товар, и эти расходы продолжаются независимо от поступлений в результате реализации. В этих условиях цены и издержки должны быть под контролем, а также, насколько это возможно, и спрос со стороны потребителей и правительства. Это же относится и к поставкам при контролируемых затратах. Планирование, как уже отмечалось, вовсе не представляет собой произвольный акт крупного предприятия, оно предрешено всем ходом развития, составными частями которого являются передовая техника, интенсивное использование капитала и возрастание роли техноструктуры.

Цены необходимо контролировать еще и потому, что некоторые из издержек производства, а особенно издержки на рабочую силу, не могут полностью контролироваться фирмой. В целях самозащиты фирма должна быть в состоянии повысить цены, чтобы компенсировать такое увеличение

затрат на рабочую силу, которое она не может предотвратить. Данное обстоятельство, усиливающее инфляционный процесс, имеет немаловажное практическое значение. Фирма должна также контролировать цены и реакцию потребителей и поставщиков в силу того, что технический прогресс вызывает тенденцию к понижению эластичности спроса и устойчивости рынка. Рост предложения спаржи или моркови, происходящий на рынке, приведет к снижению цен и расширению потребления, которое будет происходить достаточно гладко и может быть предсказано с высокой степенью достоверности. Увеличение производства гражданских самолетов, подобным же образом внезапно выброшенных на рынок, оказало бы на цены воздействие, последствия которого было бы весьма трудно предсказать. Невозможно представить себе всевозрастающее предложение сверхмощных компьютеров по ценам, которые будут складываться на рынке. Так же обстоит дело и с рабочей силой, материалами или полуфабрикатами. Рынок является надежным источником неквалифицированной рабочей силы, которую всегда можно привлечь, предложив существующую в данный момент или несколько более высокую заработную плату. Узкого технического специалиста высокой квалификации трудно немедленно найти аналогичным образом, предложив повышенную заработную плату. То же относится и к специфическим материалам или полуфабрикатам. Вместо того, чтобы полагаться на более высокую заработную плату или цены для решения вопросов приобретения рабочей силы, материалов или полуфабрикатов, фирма должна сама установить заработную плату рабочим, жалованье служащим и цены, а затем сконцентрировать свои усилия на обеспечении необходимого предложения по этим ставкам и ценам.

3

В планирующей системе контроль над ценами не столь уж трудное дело. Скорее он является автоматическим следствием развития этой части экономики. Фирмы-гиганты занимают важнейшее место и на рынках сбыта производимых ими товаров[1]. То, что эти фирмы производят и продают, влияет на цены их товаров, иными словами, они имеют власть над ценами. Обеспечив себе такую власть, фирма, как правило, прежде всего устанавливает цену, а не предполагаемый объем производства. Об этом стоит сказать несколько слов. Фермер, выращивающий зерновые или разводящий домашний скот, на рынке этих товаров занимает очень небольшое место; поэтому тот факт, увеличит ли он производство, снизит ли его или прекратит вообще, никак не скажется на цене. Его единственный выбор заключается в том, чтобы воспринять эту цену такой, как она есть, и соответственно приспособить к ней свое производство. Напротив, компании

[1] По неоклассическим представлениям, между размерами фирмы и ее положением на рынке нет никакой закономерной связи, а следовательно, и вообще какой-либо связи. Вряд ли такой тезис заслуживает рассмотрения. Крупные фирмы, входящие в планирующую систему, также занимают сравнительно большое место и на рынках своих товаров. И это является правилом фактически без исключений.

«Дженерал моторс» или «Юнайтед стейтс стил корпорейшн», удвоив выпуск и наводнив своей продукцией рынок, сильно повлияли бы на цены производимых ими автомобилей или стали. Для этих фирм безопаснее всего контролировать с самого начала не объем производства с его неопределенным воздействием на цену, но саму цену. Производство же затем устанавливается на уровне, обеспечивающем выпуск продукции, которая может быть реализована по этой цене.

Способность устанавливать цену означает, что любая другая из основных фирм в данной отрасли — «Форд» или «Крайслер» в автомобильной промышленности или «Бэтлихэм» или «Инлэнд» в сталелитейной — может, снизив цену, вызвать изменение первоначально установленного уровня цен. Такое явление вполне возможно. Но в то же время все понимают, что подобные действия, если они приведут к еще более значительным ответным действиям фирмы, установившей первоначальную цену, могут привести к лавинообразному снижению цен. А это означало бы повсеместную потерю возможности осуществлять контроль, полный отказ от достижения защитных целей всех рассматриваемых техноструктур. Такую опасность осознают все. В планирующей системе поэтому существует негласное соглашение, ставящее подобное поведение вне закона. Его неукоснительное соблюдение обеспечивается почти идеальным образом. Никаких контрактов не заключают, санкций не применяют, никаких переговоров обычно не ведут. Налицо лишь отчетливое понимание отрицательных последствий подобных конкурентных и ответных действий для всех участников. Таков заслуживающий внимания пример способности там, где дело касается денег, понимать и уважать общность интересов[1].

Контроль над ценами служит обеспечению необходимого минимального уровня доходов. Он является гарантией того, что неконтролируемые цены не приведут к убыткам для фирмы (и отрасли). Когда этот контроль установлен, защитные цели техноструктуры уступают место ее положительным целям. Именно положительные цели определяют тот уровень, на котором будут установлены находящиеся под контролем цены.

Рост — вот самая важная положительная цель техноструктуры. Следовательно, цены будут установлены на том уровне, который, гарантируя необходимые доходы, прежде всего обеспечит стабильность и увеличение объема продаж. Слова «прежде всего» следует подчеркнуть; уровень цен,

[1] Это соглашение нарушается лишь там, где особо серьезные обстоятельства препятствуют негласному принятию определенной цены. Так произошло с мощными электрогенераторами, которые, поскольку их производили по спецификациям и продавали на закрытых аукционах, не имели известной и очевидной цены. Или как это случилось в строительстве, где многочисленность производителей или широкая номенклатура и разнотипность самой продукции затрудняли негласное достижение такого соглашения. Результатом явился очевидный сговор в этих отраслях и эффективное осуществление антитрестовского законодательства. Это, как принято считать, означает, что данные отрасли особенно злоупотребляют своей готовностью идти на сговор ради установления цен. В действительности же это означает, что в этих отраслях негласное соглашение чрезвычайно затруднено. Поэтому участники и прибегли к противозаконным средствам, чтобы добиться в точности такого же взаимопонимания в области цен, которое в других отраслях, где крупные участники наперечет, может быть достигнуто вполне законно в духе высшей добродетели.

который обычно обеспечивает соответствие между максимальным объемом продаж и необходимым минимальным уровнем доходов, в дальнейшем может быть скорректирован с учетом необходимости продемонстрировать увеличение доходов. Но, как уже отмечалось в предыдущей главе, ни одно из обобщений относительно достигнутого в результате всего этого компромисса не будет действительно для всех фирм планирующей системы.

Цены, установленные таким путем, т. е. отражающие положительные цели техноструктуры, практически всегда будут ниже, а иногда и значительно ниже цен, которые обеспечивали бы максимум прибыли за некоторый период времени, соответствующий расчетам управляющего[1]. Покупателя нельзя привлекать с помощью цен, увеличивающих объем продаж, и в то же время отпугивать ценами, максимизирующими прибыль.

Кроме того, экономическая теория, как это всегда бывает, представляет собой нечто вроде гобелена, где каждый кусок должен гармонировать со всеми остальными. Техноструктура не только осуществляет контроль над ценами, она стремится обеспечить и соответствующую реакцию потребителей на эти цены. Цены должны быть установлены так, чтобы они согласовывались с необходимостью убедить потребителя. А потребителя нельзя убедить, если он является объектом монополистической эксплуатации или если он полагает, что является таким объектом. И наконец, следует подчеркнуть, что цена, устанавливающаяся в каждой отрасли, обычно стремится к такому уровню, который отражает интересы техноструктуры, в наибольшей степени стремящейся к обеспечению роста. Ее цена будет самой низкой. Остальные вынуждены принять эту цену, а вместе с ней и указанную цель.

5

Процесс, в результате которого в любой отрасли устанавливаются цены, служащие положительным целям техноструктуры, подобно процессу, обеспечивающему контроль над ценами в целом, как правило, основан на совпадении интересов всех фирм и их общей оценке средств, служащих для обеспечения этих интересов. Различные техноструктуры обладают во многом аналогичной заинтересованностью в росте — цены, которые служат росту одной из фирм, будут, вообще говоря, служить и росту всех остальных. Таким образом, определенная фирма может установить цены, заведомо зная, что все остальные сочтут их во многих отношениях приемлемыми. А поскольку количество фирм в отрасли невелико, то фирма, проявляющая инициативу, может знать или предполагать, что будет приемлемо для остальных фирм, и вести себя соответствующим образом. В этом случае к ней присоединятся и остальные фирмы. При необходимости какая-либо из фирм, возможно, сообщит предпочитаемую ею цену, которая отражает ее собственную, отличающуюся структуру издержек или

[1] Как уже отмечалось ранее, часто существует возможность выбора между быстрой отдачей и более высокой прибылью, но в более отдаленном будущем. Противоречие между доходами и ростом, таким образом, уменьшается по мере удлинения расчетного периода.

иное соотношение между положительными целями (т. е. между собственно ростом и ростом доходов) ее техноструктуры. Фирма-инициатор часто принимает такую более высокую или более низкую цену. Общие защитные цели требуют подобного сотрудничества. Окончательное компромиссное решение не будет идеальным с точки зрения любой данной фирмы, но будет приемлемым для всех. Стремление к достижению такого компромисса представляет собой неизбежное признание всеми техноструктурами такого факта, что независимые действия, т. е. действия, не учитывающие взаимозависимость всех участников, приведут к отрицательным результатам и поставят под угрозу всеобщие защитные цели.

Цены в любой отрасли, если их вообще можно сравнивать, должны быть примерно одинаковыми. Небольшие фирмы могут при случае брать на себя инициативу изменения цен; в прошлом считалось, что подобное лидерство в ценах, исходящее от второстепенного участника, оказывает успокоительное действие на министерство юстиции. Но решающей является позиция более крупных фирм.

Цену на распространенный тип автомобиля в конечном итоге определит именно решение компании «Дженерал моторс», а не «Америкэн моторс». Подобным образом обстоит дело и в отношении «IBM» и ее более мелких конкурентов, «Дженерал электрик» и «Вестингауз», и менее крупных производителей электротоваров, нефтяных гигантов и независимых фирм. Поскольку крупные фирмы имеют и наиболее полно развитые техноструктуры, то отсюда следует, что именно цели этих развитых техноструктур наиболее полно отражены в процессе ценообразования отрасли в целом. Такие фирмы практически совершенно ограждены от влияния отдельного предпринимателя-капиталиста. Цены отражают в чистом виде стремление сочетать стабильный уровень доходов с темпами роста, наиболее выгодными для техноструктуры. И всей отрасли в целом при прочих равных условиях навязывается именно эта цель[1].

После того как установлен приемлемый в общем уровень цен, в большинстве отраслей обыкновенно стремятся сохранить их неизменными в течение довольно долгого периода времени. Это отражает приблизительный в целом характер процесса, посредством которого устанавливаются цены. Уровня, в точности соответствующего интересам всех фирм, не существует, а любое приближение почти равнозначно любому другому; поэтому разумно оставить то из них, которое уже существует. Такая административная косность отражает в то же время защитные цели техноструктуры. Когда цены изменяются, то появляется, какой бы малой она ни была, опасность потери контроля над ними. В этот момент неправильное понимание мотивов любой из фирм, заставивших ее снизить цены или отка-

[1] В результате снижается ценность эмпирических исследований побудительных мотивов деятельности отдельно взятой корпорации. Хотя данные исследования стремятся показать, что развитые техноструктуры значительно более сильно ориентированы на рост, чем техноструктуры в менее зрелых корпорациях, эта разница, как легко видеть, исчезает, если более крупные фирмы способны навязать свои цели менее крупным (см.: R. J. Monsen. Jr., and A. Downs. A Theory of Large Managerial Firms. // *The Journal of Political Economy.* Vol. 73. № 3. 1965, June. P. 221).

заться от их повышения, открывает дорогу, хотя и в весьма ограниченной мере, конкурентному снижению цен. Уменьшение количества изменений цен означает, таким образом, и уменьшение указанной опасности.

6

Когда цены полностью находятся под контролем, то их можно повысить, чтобы компенсировать рост издержек производства, которыми нельзя управлять подобным же образом. Заработная плата представляет собой наиболее яркий пример неконтролируемых издержек. Способность компенсировать увеличение заработной платы за счет повышения цен чрезвычайно важна с точки зрения защитных целей техноструктуры. В рыночной системе отсутствие контроля над ценами означает, что фирма вынуждена, по крайней мере вначале, частично или полностью брать на себя бремя повышения заработной платы. В планирующей системе, напротив, возросшие затраты на заработную плату могут быть легко переложены на общество. Тот факт, что это может быть сделано, что любой конфликт с рабочими может быть разрешен за счет третьей стороны, означает, и далеко не случайно, снижение в огромной степени напряженности между рабочими и техноструктурой в рамках планирующей системы. В то же время это означает, что за всеобщим повышением заработной платы можно предполагать всеобщее повышение цен, и это повсеместно не остается лишь предположением. Как правило, цены растут быстрее, чем требуется для того, чтобы компенсировать дополнительные расходы на повышение заработной платы; происходит это потому, что необходимость повысить цены вслед за повышением заработной платы используется для изменения уровня доходов в пользу фирмы.

Тот факт, что рост цен обычно следует за переговорами о ставках заработной платы, показывает, причем далеко не случайно, что погоня за прибылью не является целью техноструктуры. Если доходы могут быть увеличены сразу же после повышения заработной платы, они могли бы, очевидно, быть увеличены и задолго до этого[1].

7

Таким образом, техноструктура стремится проводить политику цен, которая прежде всего служит ее защитным интересам, что достигается контролем над ценами, а затем ее положительным целям, т. е. росту фир-

[1] Чисто формально можно показать, что изменение в предельных затратах, связанное с повышением заработной платы, ведет к повышению цены, при которой прибыль максимальна. Этот тезис не имеет практического значения. Более убедительно звучит утверждение, что прибыли при стремлении к их максимизации достигли бы максимального уровня только при достаточно большом промежутке времени. Следовательно, никого не должно удивлять, если в любой данный момент корректировка цены окажется несовершенной и будет дополнена при изменении издержек в крупных масштабах. Я поднимаю этот вопрос только потому, что наиболее рьяные защитники неоклассической теории настоятельно утверждают, что рост цен, следующий за повышением заработной платы, можно объяснить зависимостью между предельными издержками и ценами. Они, однако, не приводят достаточно убедительных доводов даже с точки зрения неоклассической теории.

мы (приносящему выгоды техноструктуре), с учетом необходимости продемонстрировать увеличение доходов. Такой взгляд на цены, в свою очередь, отражает одно из основных противоречий между выводами, которые дает неоклассическая теория, и реальностью. На обычном рынке промышленных изделий, т. е. рынке, где существуют несколько фирм — олигополия, цены, как считает неоклассическая теория, установятся таким образом, чтобы отразить максимальный доход производителей как группы в целом. Это, если не учитывать некоторого несовершенства негласной связи между членами олигополии, будет та же самая цена, которую назначил бы монополист. Неоклассическая теория наиболее охотно принимает положения о том, что монопольная цена выше, а производство в условиях монополии ниже, чем идеальный уровень с точки зрения общества. Общество — это жертва. Из-за такой эксплуатации олигополия безнравственна.

Однако эксплуатация, осуществляемая современной олигополией, не приводит к каким-либо серьезным протестам со стороны общества против низкого уровня производства или слишком высоких цен. Автомобильная, резиновая, нефтедобывающая, мыловаренная, пищевая, табачная и винно-водочная отрасли промышленности в точности соответствуют модели олигополии. Все они, согласно неоклассической теории, максимизируют прибыль, как это делала бы монополия. В целом обычно выражают недовольство их относительно чрезмерным развитием по сравнению, например, с жилищным строительством, здравоохранением или городским транспортом. Против них также выдвигают обвинения в отрицательном воздействии их роста на воздух, воду, ландшафт, здоровье населения. Никогда, совершенно никогда, не выдвигается утверждение, что объем их производства слишком мал. Уровень их цен также не вызывает достаточно серьезных возражений. Теперь становится ясен смысл, становится очевидным преимущество реального взгляда на экономическую действительность. Фирмы в указанных отраслях контролируют цены в соответствии с потребностями защитной функции — в связи с большим объемом капиталовложений, длительным производственным циклом, широкой специализацией и высоким уровнем организации и вследствие этого более высокой долей накладных расходов. Одна и та же техника и организация допускают повышение производительности и снижение издержек. Все это общество одобряет. Такие фирмы устанавливают цены в расчете на расширение продаж, т. е. рост, что в корне отличается от монопольного процесса ценообразования и встречается с одобрением со стороны общества. Неоклассическая теория описывает зло, которое не существует, так как она указывает на цель, которую никто не преследует. Об этом свидетельствует тот факт, что зло, на которое указывает данная теория, не вызывает серьезных недовольств со стороны общества. Невозможно представить себе, чтобы общество могло повсеместно подвергаться эксплуатации и не сознавать этого.

Однако, как обычно, неоклассические взгляды оказывают услугу планирующей системе. Монополия — это слово, имеющее исключительно непривлекательный оттенок.

Сверхталантливый мошенник может вызывать восхищение, но отнюдь не монополист. Хотя эксплуатация потребителя не представляет собой проблемы, существуют другие серьезные проблемы, возникающие в связи с использованием власти планирующей системой. До тех пор пока власть связывают с монополией, простое, невинное средство само собой приходит в голову любому человеку, имеющему достаточное образование, и заключается оно в том, что надо дробить фирмы-нарушители, установить монопольную власть, получив несколько или даже много небольших фирм вместо ограниченного числа крупных. Имеется и соответствующее средство в виде антитрестовских законов. Нет даже необходимости вводить новые законы; необходимо лишь провести в жизнь старые.

Для техноструктуры это является чрезвычайно полезной ответной мерой. Те, кто выявляет причину отрицательного явления, могут убеждать себя, что у них есть радикальное, даже жестокое решение. Создается впечатление, что, искореняя монополию, они добираются до сути проблемы; предлагая разделение крупной корпорация, они, видимо, не колеблются в выборе средств; апеллируя к существующему законодательству, они поступают практично. Однако, если отвлечься от некоторых маловажных юридических осложнений, техноструктура может быть уверенной, что ничего не произойдет. Антитрестовские законы существуют уже 80 лет; если не считать принятое несколько позднее законодательство по вопросу о слияниях, основная структура правовых норм сложилась примерно 60 лет назад. И до сих пор не было сделано ничего, чтобы ограничить развитие техноструктуры и рост ее власти[1]. Фирме могут при случае запретить приобретение другой фирмы, иногда от нее могут потребовать отзыва своих средств из дочерней компании. Однако, как это происходит на протяжении более чем полувека, если фирма уже достигла больших размеров, то ничто не может угрожать таким ее размерам и почти ничто не может препятствовать ее дальнейшему росту. Таким образом, средство, предлагаемое неоклассической моделью, оказывается безвредным. Оно ничем не угрожает власти или независимости техноструктуры или ее стремлению к росту. А поскольку указанное средство считается универсальным, так как конкуренция рассматривается в качестве средства, устраняющего любое зло, связанное с индустриализацией, оно направляет все недовольство в безобидное, по существу, русло. То, что могло бы оказаться опасной агитацией за осуществление эффективной деятельности по регулированию, установление общественной собственности или за социализм, благополучно превращается в требование соблюдать антитрестовские законы. А юных поборников реформ всегда можно убедить, что прошлые ошибки кроются не в средстве, а в недостатке мужества, решительности, даже проницательности того поколения, на смену которому они идут. Лишь когда они становятся слишком старыми и не могут причинить каких-либо неприятнос-

[1] Здесь я вкратце привожу ту аргументацию, которую я более подробно изложил в другой книге (см. настоящее издание: Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество).

тей, они обнаруживают, что ничего не изменилось. Лучше всего с точки зрения техноструктуры было бы достижение иммунитета в отношении любых нападок. Чуть хуже, но также совсем неплохо использовать систему идей, которая направляет все нападки в русло, где они оказываются бесплодными, а значит, и безопасными.

Глава XIII

ИЗДЕРЖКИ, КОНТРАКТЫ, КООРДИНАЦИЯ И ЦЕЛИ ИМПЕРИАЛИЗМА

Цели техноструктуры определяют порядок установления ею своих цен. Эти цели определяют также ее действия при приобретении материалов и оборудования, капитала и рабочей силы. Решения по этим вопросам должны отражать защитные цели техноструктуры, когда же достижение защитных целей обеспечено, ставится задача удовлетворения положительных интересов.

Как было показано в предыдущей главе, там, где дело касается цен, основная защитная цель техноструктуры достигается путем установления контроля над ними. Они не могут быть рыночными ценами, поскольку уже сама суть этих цен исключает возможность контроля. Контроль исключает ценовую конкуренцию. Он также позволяет перекладывать на потребителя или покупателя затраты, связанные с увеличением общих издержек.

Однако способность перекладывать издержки на других представляет собой средство защиты для техноструктуры конкретной корпорации лишь при условии, что рост издержек затрагивает все фирмы отрасли примерно в одно и то же время и примерно в одинаковом размере, как это происходит, скажем, в случае переговоров о ставках заработной платы в пределах всей отрасли. Если же этот рост затрагивает только одну фирму — если нефтяная компания платит больше за свою сырую нефть или сталелитейная компания платит больше за свою руду, в то время как издержки для отрасли в целом остаются неизменными, — фирма не может рассчитывать на то, что она будет в состоянии повысить свои цены. Остальные фирмы могут не поддержать ее. Таким образом, защитные цели техноструктуры требуют, чтобы важнейшие издержки также были под контролем. Столь же важной является и гарантия поставок по этим контролируемым ценам. Перебои или полное прекращение поставок каких-либо важных материалов или узлов, а также нехватка или отсутствие квалифицированных кадров не менее опасны для техноструктуры, чем незапланированное повышение цены на ее продукцию.

2

В тех случаях, когда на определенный материал или узел приходится значительная часть издержек, как это имеет место, например, в отношении сырой нефти, железной руды, древесной массы, обычная стратегия контроля заключается в том, что техноструктура добирается до своего источника поставок и овладевает им. Это позволяет одновременно добиться контроля как над издержками, так и над поставками. Обеспеченная таким образом безопасность находит свое отражение в общепринятой терминологии. Если говорят о «полностью интегрированной деятельности» фирмы, то речь не идет о том, что она более прибыльна, а подразумевается, что фирма более надежна, почти неуязвима для случайностей, что ее доходы вследствие этого более стабильны.

Необходимость надежно обеспечить поставки сырьевых материалов имеет и более существенные последствия. Империалистические устремления современной техноструктуры во многом совершенно неправильно истолковываются теми, кто, применяя полностью устаревшие приемы экономического мышления, подменяет формулой факт. Экономический империализм обычно связывают со стремлением к захвату рынков. Маркс считал, что капитализм зависит от непрерывного расширения объема продаж, и рассматривал колониальный мир в качестве основного фактора в деле достижения этой цели. Приверженность Марксу, как я отмечал в другом месте, продолжает оставаться признаком мужественного, раскрепощенного мышления.

Техноструктура действительно сильно заинтересована во внешних рынках. Но этот интерес почти исключительно сконцентрирован на рынках других промышленно развитых стран. Частично это отражает потребность в стабильности рынков в международном масштабе — вопрос, который также неправильно понимается и который вскоре будет нами рассмотрен[1].

Не менее важным или даже еще более существенным является то обстоятельство, что экономическое развитие и растущий уровень жизни приводят в основном к исчезновению империалистической заинтересованности в рынках бедных стран. Как справедливо подчеркивал Маркс, бедные и колониальные районы в прошлом веке представляли собой подходящие рынки сбыта для недорогого текстиля, дешевых метизов, железнодорожной техники и оборудования и безделушек. Но эти страны, к сожалению, остались сравнительно бедными. Рынки там по-прежнему ограничены довольно узким ассортиментом потребительских товаров и промышленного оборудования. Компании «Дженерал моторс» и «IBM» значительно сильнее заинтересованы в рынках Англии и Западной Германии, где велик спрос на автомобили и оргтехнику. Они слабо заинтересованы в рынках Бирмы или Республики Чад, где спрос на их продукцию практически равен нулю, или Индии и Индонезии, где он очень ограничен. В ре-

[1] См. гл. XVII.

зультате рассуждений напрашивается вывод, что корпорации добиваются власти (и определяют внешнюю политику) исходя из капиталистического своенравия. К счастью, они, несомненно, не из тех, кто равнодушен к прибыли.

Экономическое развитие не только вызвало тенденцию к повышению заинтересованности в рынках индустриальных стран, но также привело к повышению спроса на сырье, запасы которого распределены по всей планете более или менее независимо от уровня экономического развития. Таким образом, бедные страны представляют значительно больший интерес в качестве его источников. Следовательно, если техноструктура преследует империалистические цели в бедных странах, то они в значительно большей степени относятся к сырью, а не к рынкам. Сырая нефть, железная руда, медь, бокситы, электроэнергия для электрохимических целей, природный газ и продукты леса более важны, чем сбыт готовых товаров. В тех пределах, в которых корпорация приспосабливает внешнюю политику Соединенных Штатов в слаборазвитых странах к своим потребностям, она подчиняет ее своим потребностям в сырье.

Однако здесь также существует опасность преувеличения. Потребление сырья резко возрастало по мере экономического развития. В 1969 г. Северная Америка, на которую приходится всего 6% населения земного шара, потребляла 37% произведенного в мире жидкого горючего, 37% энергии всех видов. На Соединенные Штаты в том же году приходилось 24% мирового потребления стали, 41% потребления резины, 32% потребления олова[1]. Количество сырья и материалов, использованное за последние несколько десятков лет, намного превышает их общее потребление за все предыдущее время. Однако их предложение продемонстрировало аналогичную, хотя и не столь охотно обсуждавшуюся тенденцию к росту. Кроме того, технический прогресс постоянно расширяет возможности использования заменителей — синтетических азотных соединений вместо соединений, извлекаемых из минералов, синтетической резины вместо натурального каучука, алюминия вместо меди, одних ферросплавов вместо других, пластмасс вместо любых других материалов. Таким образом, если исключить нефть, то до сих пор не требовалось какой-либо особой стратегии, чтобы обеспечить необходимые поставки. Во всяком случае, в том, что касается сырья, видимо, по-прежнему сохраняется тенденция к существованию излишков, что отражается в ценах. Они продолжают оставаться на низком уровне в силу низких издержек на рабочую силу и слабой позиции стран-поставщиков. Изменение возможно, но оно все еще впереди.

Вышеизложенное определяет природу империализма в «третьем мире». Она представляет собой продолжение отношений между планирующей и рыночной системами в развитой стране. Так же как и в рыночной системе, в развитой стране избыточное предложение, слабый контроль над ценами или его полное отсутствие, такое предложение рабочей силы, которое способствует ее эксплуатации, — все это неизбежно приводит к неблагопри-

[1] См.: United Nations Statistical Yearbook. 1970.

ятным условиям торговли. Результатом является тенденция к неравному распределению дохода между развитыми и отсталыми странами, схожая с той, которая существует в промышленно развитой стране между планирующей и рыночной системами. Планирующая система развитой страны ни в коей мере не имеет шовинистических тенденций. Ей безразлично, эксплуатировать ли отечественную рыночную систему или же более общий прототип такой системы в слаборазвитой стране.

3

В индустриальной стране потребность в гарантированном предложении по твердой цене удовлетворяется, если речь идет об основных материалах и полуфабрикатах, путем интеграции, включая обладание такими средствами, как трубопроводы для транспортировки нефти или энергия для очистки алюминия. Она также обеспечивается на основе контрактов, что значительно более важно.

Контракт можно рассматривать в качестве средства, распространяющего гарантии, имеющиеся у крупной фирмы — производителя потребительских товаров — на ее собственных рынках или у крупной военной фирмы в ее отношениях с правительством, на все части планирующей системы, причем к общей выгоде всех заинтересованных сторон. В чистом виде это можно видеть на примере фирмы, производящей вооружение и выпускающей новую более секретную систему ракет или новую подводную лодку. За редкими исключениями, ее контракт с правительством дает ей гарантию относительно цен и того количества продукции, которое будет продано. Получив такую гарантию, фирма заключает контракты с поставщиками, а те, в свою очередь, с другими поставщиками, причем такая система субконтрактов является многоступенчатой. Субконтракты создают у основного подрядчика уверенность в отношении цен и поставок. Одновременно они дают подобную уверенность и субподрядчику в отношении его цен и объема продаж, они позволяют ему брать на себя обязательства, а с другой стороны, осуществлять необходимое планирование для успешного выполнения своего контракта.

Как уже отмечалось ранее, чем более технически сложен технологический процесс и само изделие, тем продолжительнее период времени между первоначальным решением о его производстве и появлением готового продукта в количестве, которое оказывается рентабельным. Кроме того, чем более сложен продукт технически, тем менее вероятно, что рынок сможет предложить полуфабрикаты, материалы и рабочую силу, необходимые для его производства. Следовательно, с развитием техники контракты приобретают все большее значение как для обеспечения защиты на протяжении более продолжительного периода между первоначальным решением и достижением результата, так и для обеспечения планирования, которое, в свою очередь, гарантирует, что необходимые материалы, полуфабрикаты и рабочая сила будут в наличии, когда они потребуются.

Пример с фирмой, производящей вооружение, является лишь наиболее очевидным примером обеспечения для системы гарантий при помощи кон-

трактов и получения выгод всеми ее членами. Производитель потребительских товаров — автомобилей, телевизоров, бытовых электроприборов — не имеет контракта, определяющего цены и количество продукции, которое будет продано. Но он все-таки обладает контролем над своими ценами, а при помощи методов, о которых речь пойдет в следующей главе, стремится также к реальному контролю над поведением своих потребителей и добивается его. Добившись контроля над потребителями, такой производитель стремится обезопасить себя при помощи контрактов со своими поставщиками. После того как он обеспечил защиту себе, он может предоставить защиту при помощи контракта своим поставщикам. Это позволяет последним производить вложения и осуществлять планирование, направленное на удовлетворение требований фирмы-заказчика.

Здесь мы имеем — и это весьма важно — необходимый механизм для координации производственных планов между различными фирмами, входящими в планирующую систему[1]. Рынок, традиционный, глубокопочитаемый механизм, предназначенный для подобной координации, не функционирует. Как уже отмечалось, более высокая цена не приспосабливает надежным образом предложение к потребностям в пределах любого обозримого периода времени, и особенно это имеет место тогда, когда изделия, полуфабрикаты, материалы и рабочая сила становятся все более специализированными и технически более сложными. Контракт, предопределяя потребности покупателей на месяцы и годы, а также устанавливая цены и условия, фактически обеспечивает такое приспособление. Планирование, осуществляемое фирмой, направлено на рост в будущем в качестве основной цели. Из него и выводятся непосредственно соответствующие требования. Вместе с тем такая информация и гарантии, получаемые от других фирм, обеспечивают фирме-поставщику сведения, необходимые для ее собственного планирования. Она, таким образом, способна удовлетворить нужды своих заказчиков в соответствии с их планом.

Из вышеупомянутых обстоятельств вытекает одна из самых примечательных и в то же время, как это ни странно, часто упускаемая из виду черта планирующей системы. Речь идет о гигантской сети взаимосвязанных контрактов, существующей в этой системе. Контракт, который гарантирует цену и поставки для одной фирмы, гарантирует цену и объем продаж для другой фирмы. С ускорением развития и растущей технической сложностью изделий и процессов, посредством которых производятся эти изделия, данная сеть контрактов непрерывно расширяется и становится все более развитой. В результате одновременно действуют миллионы кон-

[1] Отсутствие такой координации указывалось в качестве основного упущения в моих предшествующих рассуждениях по данному вопросу (см.: Lindbeck A. The Political Economy of New Left: An outsider's View. New York: Harper and Row, 1971; и особенно вступление П. Самуэльсона к этой книге). В действительности же описанный выше механизм координации весьма подробно рассматривается в моей книге «Новое индустриальное общество»; при этом особый упор делается на его роль в условиях, когда специализация и развитие техники делают рынок неэффективным. Может быть, не хватало исключительно четкой констатации, которая требуется исследователям, видимо инстинктивно, хотя и по наивности, стремящимся скорее к выигрышу, чем к пониманию сути.

трактов, и каждую неделю ведутся переговоры о заключении десятков тысяч новых. В планирующей системе переговоры с целью заключения контракта представляют собой одно из важнейших занятий, которое занимает не меньшее место, чем заботы о производстве или реализации продукции. В любой данный момент бизнесмен ведет переговоры о контракте, собирает информацию, которая позволяет ему вести их, обдумывает вопрос о возобновлении контракта или рассматривает вопрос об его аннулировании. Можно утверждать, допуская лишь весьма незначительное преувеличение, что в планирующей системе бизнес — это в основном заключение контрактов.

Контракт, заключаемый изготовителем или продавцом конечных изделий с теми, кто является его поставщиком, решает проблему вертикальной координации в планирующей системе или же существенно продвигает вперед ее разрешение. Фирма, производящая автомобили или оружие, использует свою власть, чтобы планировать собственный выпуск. Пользуясь системой контрактов, фирма позволяет тем, от кого она зависит, планировать производство и таким образом гарантировать ей, что соответствующие компоненты появятся тогда, когда они потребуются, и в необходимом количестве. Однако остается еще проблема координации между конечными продуктами. Продажа и потребление большинства из них, как, например, электроэнергии и кондиционеров, взаимосвязаны.

Неоклассическая система исключает возможность нарушения координации между отраслями. Как только возникнет такая тенденция, цена приспособит спрос к предложению, или наоборот. В полностью планируемой социализированной экономике подобные нарушения представляют собой частое явление — они стали в действительности одной из ее отличительных черт. Отсутствие указанных неувязок в планирующей системе, в том виде, как она здесь представлена, было воспринято учеными, стоящими на противоположных позициях, как неоспоримое доказательство того, что данная система, как мы ее представили, не существует[1].

Это не очень удачный способ защиты. Условия, как обычно, были изложены чрезвычайно упрощенно. Современная планирующая система действительно постоянно сталкивается с подобными проблемами координации. Любой неспециалист или непредвзятый исследователь согласится с мыслью, что проблемы эти становятся все более серьезными. Система коммунального снабжения электроэнергией, стремясь к достижению своей все более трудноосуществимой цели роста, оказалась неспособной достигнуть темпов, характерных для более динамичной отрасли, производящей электротехнические изделия. В результате имеет место снижение напряжения или полное прекращение подачи электроэнергии. Расширение нефтеперерабатывающей промышленности, каким бы мощным оно ни было, неспособно успевать за ростом автомобильной промышленности или производством других изделий, связанных с использованием нефтепродуктов.

[1] См. введение Самуэльсона к: Lindbeck A. The Political Economy of the New Left; An Outsider's View. New York: Harper and Row, 1971.

Практические последствия этого явления, возможно, будут достаточно очевидными к моменту выхода данной книги. Предложение подвижного железнодорожного состава, поскольку оно обеспечивается слабой отраслью, не соответствует более общим потребностям. Указанные проблемы координации, порожденные природой планирующей системы и несогласованным стремлением к росту в различных отраслях, будут множиться и возникать вновь и вновь. Они заложены в самой этой системе. Эти проблемы являются еще одним потенциальным источником потрясений для неоклассического благополучия.

4

Контракты — это основное средство для защиты цен и издержек, а также продаж и поставок по этим ценам и при этих издержках. Когда такая гарантия обеспечена, уместной становится и положительная цель техноструктуры. В планирующей системе для каждой фирмы — участника процесса заключения контрактов — этой целью будет тот уровень цеп или издержек, который наилучшим образом обеспечивает рост фирмы с учетом необходимости продемонстрировать рост прибылей. Эта цель, в свою очередь, создает возможность для существования гигантской сети контрактов, а это было бы невозможным, если бы неоклассическая система соответствовала действительности. В неоклассической системе цены готовых продуктов таковы, что они максимизируют прибыль. Из получившейся в результате прибыли каждый стремится получить возможно большую часть. Это означает, что переговоры между производителем и его поставщиками состоят, в сущности, в разделе пирога. То, что получает один, другой теряет. Если бы дело обстояло так, подобные переговоры — игра с нулевой суммой — стали бы поглощающим все время испытанием относительной силы, выносливости и алчности участников. При таких условиях не было бы никакой надежды достигнуть соглашения в отношении неисчислимого числа сделок, которые в настоящее время заключены. В большинство случаев одна из сторон оказалась бы неудовлетворенной. Вместо дружеской выпивки, которая сейчас венчает сделку, более привычным результатом был бы скандал пьяного участника сделки, понесшего убытки.

Указанные сложности и неприятности не возникают. Это происходит потому, что когда защитные цели договаривающихся сторон достигнуты, переговоры в конечном итоге сводятся к установлению уровня затрат или цены, который максимизирует рост обоих участников. Если силы продавцов и покупателей примерно одинаковы, т. е. стороны, участвующие в сделке, более или менее в равной степени нуждаются друг в друге, эти цены и издержки имеют тенденцию к уравниванию. Обеспечив минимальный уровень дохода, фирма, торгующая рудой, стремится максимизировать поставки руды, а сталелитейная компания пытается максимизировать продажу стального проката для автомобилей. Обе компании стремятся к установлению цены на руду, совместимой с указанной целью, в результате предложенная обеими сторонами цена будет примерно одинаковой. Ста-

лелитейная компания, со своей стороны стремясь расширить объем продаж, ведет переговоры с автомобильной компанией, которая заинтересована в увеличении продажи автомобилей. Снова налицо общий интерес. Переговоры там, где рост выступает в качестве цели, не является игрой с нулевой суммой; увеличение объема продаж, когда цена установлена правильно, приводит к тому, что каждый получает свою долю выигрыша. По этой причине заключение контракта в планирующей системе не связано с чрезмерными трудностями. Оно происходит между дружественными людьми, которые заботятся в основном о примирении различных толкований одной и той же цели. Вновь заслуга непредвзятой точки зрения на экономические процессы состоит в том, что она позволяет объяснить непонятные явления.

5

Достижение результата оказывается ненамного труднее и в том случае, когда в силах договаривающихся сторон существует заметная разница. Однако исход переговоров в данном случае будет иным. И это отличие объясняет одну из наиболее фундаментальных тенденций в распределении доходов между разными сферами экономической системы.

Размеры, как обычно, оказывают сильное воздействие на этот процесс. Крупная фирма может использовать различные источники поставок. За исключением фирм, производящих военную продукцию, такие фирмы редко зависят от одного потребителя. Фирма меньших размеров имеет более ограниченные возможности для выбора. Зачастую, как, например, изготовитель бытовых приборов, работающий на компанию «Сирс энд Робак», она привязана к единственному покупателю. Когда фирма, имеющая возможность выбора, заключает сделку с фирмой, которая его не имеет, то и отношения и совершившаяся сделка равными не будут.

Однако природу этого неравенства нужно понимать правильно. Мелкая фирма будет точно определять необходимые масштабы вложений и, следовательно, достигнет лучших с экономической точки зрения результатов, если она имеет гарантию в виде контракта, благодаря которому надежно обеспечено ее существование. Более крупная фирма не извлекает никакой выгоды, выторговывая цену ниже той, при которой меньшая фирма еще может поставлять свою продукцию. Контракт, который столь невыгоден или столь негибок, что он ведет к краху небольшой фирмы, оказывается нежизненным. Результат власти фирмы проявляется в том способе, с помощью которого она приспосабливает цену к потребностям. Более крупная фирма может подсчитать размеры дохода, которые требуются меньшей фирме для поддержания существования и минимального удовлетворения своих положительных целей, и, как и следовало ожидать, она так и поступает. Небольшая фирма не может провести подобные подсчеты и навязать их более крупной фирме. В результате доходы менее крупной фирмы, ведущей дела с более крупной, почти всегда будут ближе к минимально допустимому уровню, чем у ее более крупного партнера.

Таким образом, мы можем утверждать, что существует неравное распределение доходов между крупными и мелкими фирмами[1]. Вышесказанное относится к крупной и небольшой фирмам, входящим в планирующую систему. Утверждение о неравенстве доходов находит дополнительное подтверждение в случае, если небольшая фирма не обладает контролем над своими ценами или издержками. Еще более убедительно выглядит такое утверждение, если существуют обстоятельства, заставляющие предпринимателей или рабочих снижать почти неограниченно норму прибыли с целью сохранения предприятия, т. е. если существует самоэксплуатация. Мы уже видели, что существуют весьма многочисленные обстоятельства подобного рода. Частично именно они определяют отличия планирующей системы от рыночной.

Рыночная система — это мир мелких фирм. Однако эта система продает фирмам планирующей системы большое количество различных товаров: продукты сельского хозяйства, лесоматериалы и другие виды сырья, различные детали и полуфабрикаты, а также оказывает огромное число различных услуг. Там, где отрасль приближается к классической конкурентной структуре, контракты, как правило, не применяются. Предложение надежно реагирует на изменения в рыночных ценах, и, поскольку продавцы многочисленны, нет ни возможности, ни необходимости стремиться к урегулированию отношений с каждым из них[2].

Рыночная система, как мы уже видели, допускает самоэксплуатацию и поощряет ее как удобную социальную добродетель. Свободное предпринимательство не только рассматривается, по крайней мере частично, в качестве вознаграждения само по себе, но, что еще более парадоксально, его считают способным заменить защиту, которую профсоюзы и законодательство о минимальной заработной плате, а значит, и минимальных доходах обеспечивают тем, кто, подобно сельскохозяйственным рабочим, тесно связан со свободным предпринимательством. Поскольку необходимые технические средства не являются сложными, а потребности в капитале невелики, то организация своего предприятия не связана с большими трудностями. Таким образом, человек, неспособный найти работу в планирующей системе, может зачастую стать предпринимателем в системе рыночной.

Наконец, к рыночной системе относится сельское хозяйство. Рождаемость в сельскохозяйственных штатах значительно выше, чем в штатах с преобладанием городского населения, — 20,0 родившихся на тысячу человек населения в 1969 г. в Миссисипи по сравнению с 16,4 в Коннектикуте[3].

---

[1] Нужно подчеркнуть, что это неравенство *нельзя* измерить, сравнивая прибыли. Вознаграждение техноструктуры — это жалованье ее членов, а в крупной фирме цели техноструктур превалируют над целями ее владельцев. Неравенство между фирмами проявляется, таким образом, не только в разнице в прибылях, но также, и даже в большей мере, в различных возможностях для выплаты высокого жалованья.

[2] Однако в производстве птицы и выращивании крупного рогатого скота и свиноводстве существует растущее стремление дать мелкому производителю гарантии на основе контракта. В результате этого становятся возможными капиталовложения, которые в противном случае были бы не осуществимыми.

[3] См.: Statistical Abstract of the United States. 1971. U. S. Department of Commerce.

Кроме того, вследствие распространения сельскохозяйственной техники и стремительного технического прогресса в обслуживающих отраслях производительность труда в сельском хозяйстве, т. е. выпуск в расчете на одного рабочего, возрастала в последние годы быстрее, чем производительность в городах. Отсюда вытекает, что если сельскохозяйственное и промышленное производство растет сейчас примерно одинаковыми темпами, то должна наблюдаться постоянная миграция рабочих из сельского хозяйства в промышленность. В противном случае в сельском хозяйстве возникает безработица или избыток рабочих рук в какой-либо другой форме. Для многих отказ от переезда в город и продолжение работы в сельском хозяйстве означают согласие на более низкую заработную плату[1]. Все эти факторы способствуют снижению доходов в рыночной системе по сравнению с планирующей.

То, что до сих пор носило характер предварительного вывода, теперь становится полностью очевидным. В рыночной системе менеджеры и рабочие продолжают предлагать товары и услуги за вознаграждение, которое меньше вознаграждения за товары и услуги, для производства которых в планирующей системе требуется примерно равная степень таланта. Такое положение является устойчивым, следовательно, равенство не является тенденцией в отношениях между планирующей и рыночной системами; основной тенденцией является неравенство. Цифры подтверждают такое предположение. В 1971 г. почасовая оплата в отраслях промышленности, производящей товары длительного пользования, т. е. в сфере производства, наиболее широко представленной в планирующей системе, в среднем равнялась 3,80 долл. В производстве товаров недлительного пользования, одежды и других изделий, где доля рыночной системы весьма значительна, она равна 3,26 долл. В сфере услуг, которая в основном ориентирована на рыночную систему, она равна 2,99 долл. В розничной торговле, где рыночная система удерживает сильные позиции, она равна 2,57 долл. В сельском хозяйстве — отрасли, наиболее характерной для рыночной системы, — она равна 1,48 долл.[2]

Если же доход управляющих и предпринимателей включить в доходы работников, получающих заработную плату, разница, несомненно, возросла бы в громадной степени[3].

---

[1] За последние годы (1964—1968 гг.) миграция с ферм была достаточна, чтобы поднять средний доход оставшихся семей по отношению к среднему доходу всех семей. Но увеличение (на 0,54—0,67%) дохода всех семей оставило повышение доходов в сельском хозяйстве по-прежнему далеко позади (см.: A. F. Brimmer. Iaflation and Income Distribution in the United States // *The Review of Economic and Statistics*. Vol. 53. № 1, 1971, February. P.37—48), Как отмечается далее, жестокая инфляция могла бы пойти, по крайней мере в течение небольшого срока, на пользу рыночным доходам.

[2] *Economic Report of the President*. 1972. (Preliminary figures.)

[3] Важное исследование Питера Хинли (см. P. Henle. Exploring the Distribution of Earned Income, U. S. Department of Labor. // *Monthly Labor Review*, 1972, December. P.16) показывает увеличивающееся неравенство как для «индивидуально занятых, так и для промышленных групп». Автор приходит к выводу, что «изменение структуры занятости, само являющееся продуктом развития техники, уже содействовало неравенству вообще и особенно в тех ▶

Отношения между планирующей и рыночной системами, их неравные темпы развития, эксплуатация планирующей системой рыночной, создающееся в результате неравенство в прибыли являются основными чертами современной экономики.

Они являются соответственно и основной темой этой книги.

Неоклассическая доктрина не оспаривает реальности только что приведенных данных о почасовых заработках. Она утверждает, что в однородной экономике, состоящей из схожих во многом фирм, трудовые ресурсы движутся от низкооплачиваемой к высокооплачиваемой работе. Это уменьшает неравенство и сводит к минимуму или устраняет вовсе нужду в корректирующих действиях — нет факторов, побуждающих лечить то, что излечит время и природа самой системы. Действительно, неоклассическое учение порицает фермеров в рыночной системе за их стремление заполучить правительственную поддержку для обеспечения более благоприятных условий торговли с этой системой. Она порицает розничных торговцев и других мелких дельцов за их организацию с целью защиты прибылей или фиксированных цен. Как мы здесь видим, такие предприниматели не стремятся компенсировать присущую им слабость, они пытаются создать монополию. Подобная идея направлена на то, чтобы скрыть и тем самым увековечить преимущество планирующей системы в области доходов. Неоклассическая модель в своем воспитательном воздействии еще раз выполняет инструментальную функцию.

Продолжение сноски со стр. 450.

отраслях, где наблюдается быстрый рост числа высокооплачиваемых специалистов и управляющих». Нечего и говорить, что упомянутые отрасли относятся к планирующей системе и в значительной мере ее определяют.

В промышленности крупные предприятия, характерные для планирующей системы, как правило, платят более высокую заработную плату, чем мелкие предприятия, характерные для рыночной системы (см.: Masters S.H. An Interindustry Analysis of Wages an Plant Size. // *The Review of Economics and Statistics.* Vol. 51. № 3, 1969, August. P. 341 ff). Т.П. Шульц пришел недавно к выводу, что между 1939 и 1969 гг. неравенство среди рабочих, занятых полный рабочий день, — мужчин и женщин — в возрасте до 25 лет, возросло, а среди полностью занятых рабочих других возрастов неравенство оставалось примерно постоянным (См.: Schultz T.P. Long Term Changes in Personal Income Distribution: Theoretical Approaches, Evidence and Explanations. // *The American Economic Review. Papers and Proceedings.* Vol. 62. № 2. 1972, May. P. 361).

Глава XIV

УБЕЖДЕНИЕ И ВЛАСТЬ

Г-н Хилл желал, чтобы побольше женщин курили сигареты «Лаки страйкс». Исследования показали, что продажа этих сигарет снизилась, так как сигареты в зеленой упаковке не гармонируют с расцветкой женской одежды. «Измените цвет упаковки», — предложил я. Г-н Хилл был возмущен. Тогда я предложил, чтобы мы попытались сделать зеленый цвет основным цветом женской одежды... Год мы работали... Зеленый стал модным цветом.

Эдвард Бернейз
The Business History Review.
Осень 1971 года

Мы подходим теперь к решающему вопросу в развитии современного взгляда на экономическую систему. Неоклассическая модель признает, что производители во многих отраслях в существенной мере обладают контролем над ценами и издержками. Такова природа монополии или олигополии. Поскольку природа эта заключается в том, чтобы максимизировать прибыль, а не представляет собой частичное проявление более широкой системы использования власти, фирма в конечном итоге остается подчиненной воле потребителя товаров. Так как его вкусы и потребности меняются, меняется и количество товаров, которое он приобретает, и цена, которую он готов заплатить. Реагируя на эти изменения, а она должна это делать, если стремится удержать свою прибыль на максимальном уровне, фирма подчиняется власти потребителя. Хотя такая реакция и несовершенна, суверенитет потребителя сохраняется полностью.

Это достойное восхищения представление о существовании в конечном итоге власти потребителя нельзя, однако, поддержать, если вкусы и потребности потребителя попадают под влияние производителя. Пространного объяснения это не требует. Потребитель не независим, если он или она полностью или частично подчинены воле производителя. В то, что экономика в конечном счете находится на службе у потребителя, нельзя поверить, если производитель может управлять потребителем, может подчинить его собственным потребностям. А когда получает распространение мнение, что производитель имеет определенную власть над потребителем или другими лицами, использующими его продукцию, открывается путь для дальнейшего и основательного подрыва существующей точки зрения. В этом случае можно утверждать, что контроль над ценами, издержками, потребительским спросом и государством представляет собой часть единой системы власти, которая служит, в частности, целям техноструктуры и в целом интересам планирующей системы. Представители неоклассической школы проявляют единство — и не без определенного схоластического жара — в отрицании того факта, что производитель имеет действенную власть над потребителями его изделий. Еще раз их инстинкт, если рассмат-

ривать его не с точки зрения интересов истины, а самосохранения, служит им неплохую службу.

Однако ни один миф, каким бы полезным с точки зрения конкретной цели он ни был, не будет полностью удовлетворителен, если он подвергает испытанию веру. В процесс осуществления монопольной власти входит контроль над ценами и, где возможно, издержками. Существование такой власти признается в традиционной, или неоклассической, теории. Почти все вынуждены будут согласиться, что дело обеспечения максимальных монопольных прибылей окажется под угрозой, если после первоначального установления власти над ценами не будут предприняты условия с целью воздействия на спрос на данный товар, т. е. если фирма останется пассивной и легковерно удовлетворится тем, как потребитель произвольно принимает или отвергает ее продукцию. Абсурдна также и стратегия, рассчитанная на защиту общепринятого мнения, направленного на ограничение власти корпорации только контролем над ценами и издержками, каковы бы ни были заслуги такой точки зрения перед крупным интеллектуальным капиталом.

2

Конечные потребители товаров и услуг — это частные лица и правительство.

Попытки оказать воздействие на спрос распространяются как на тех, так и на других. Воздействие на частного потребителя осуществляется в двух направлениях. У потребителя либо существует, либо отсутствует предпочтение в отношении товара или услуги данного производителя, именно в этом плане на него следует оказывать соответствующее воздействие. Если же указанное предпочтение существует, то возникает не менее острый вопрос: обладает ли потребитель достаточным доходом, чтобы приобрести данное изделие или услугу? Мало пользы от попыток убедить потребителя купить какой-либо товар, если его средства не позволяют сделать это.

Эффективная стратегия, направленная на обеспечение желаемой реакции частного потребителя, должна быть, следовательно, рассчитана как на воздействие на отношение потребителя к конкретному изделию или услуге, так и на обеспечение, насколько это возможно, чтобы он — да и все потребители в целом — обладал необходимыми средствами или платежеспособным спросом, позволяющим приобрести данное изделие.

Воздействие на частного потребителя товаров неразрывно связано с воздействием на спрос на товары со стороны государства. Корпорация стремится регулировать выбор, осуществляемый частным потребителем. Она также стремится управлять закупками со стороны государства. В указанных случаях методы в корне различны, однако цель является одной и той же. Существуют и другие, не столь тесные взаимосвязи. Государственные расходы, которые представляют собой результат воздействия техноструктуры на государственные закупки, важны также для поддержания потока расходов на общественные нужды, стабилизирующего покупатель-

ную способность частного потребителя. Особую роль играют военные расходы, которые в равной мере обеспечивают приобретение изделий у фирм-поставщиков и поддержание спроса в экономике в целом. Таким образом, становится очевидным, что выделяемые экономистами понятия макроэкономики и микроэкономики представляют собой части более крупной совокупности, которая образована мощью планирующей системы.

Управление спросом требует управления государством еще и в силу других причин. Некоторые виды частного спроса возможны лишь при наличии дополнительных мер со стороны государства, например, спрос на автомобили требует осуществления бюджетных ассигнований на шоссейные дороги, спрос на авиатранспорт и оборудование требует государственных расходов на аэропорты и другие сооружения. Государственная политика определяет и общую структуру потребления. Жители Соединенных Штатов добираются к месту работы на автомобиле, несомненно, частично потому что им нравится такой способ, но частично и потому, что отсутствует выбор. Использование государственных средств для создания других видов транспорта натолкнулось на самое энергичное противодействие со стороны автомобильных фирм[1].

Несмотря на то что здесь мы имеем дело с тесно взаимосвязанными явлениями, удобнее прежде всего рассмотреть способ, с помощью которого планирующая система оказывает давление на частного потребителя. Затем мы рассмотрим, каким образом она влияет на государственные закупки выпускаемых ею изделий и добивается других необходимых для нее мер со стороны государства. Вопрос стабилизации спроса вообще, хотя он является частью того же самого процесса, будет рассмотрен нами в следующей главе, где также будет прослежена его связь с рыночной системой.

3

Воздействие на частного потребителя — это нелегкая задача. Ее осуществление связано со значительными расходами, и, кроме того, требуется привлечение ряда наиболее опытных и талантливых специалистов, имеющихся в планирующей системе. Наиболее явным инструментом такого воздействия является реклама. При этом исключительно мощным средством рекламы является телевидение, которое позволяет установить «убедительную связь» практически с каждым потребителем товаров и услуг и требует весьма небольших усилий, грамотности и умственного развития. Но воздействие также включает в себя соответствующую организацию продаж, торгового персонала и сбытовых предприятий. Ради него широко применяются результаты изучения рынка и опросов покупателей, проводимых с целью установления того, в чем потребителя можно убедить, какими средствами и при каких затратах. С целью воздействия в огромной

[1] На масштабы, в которых на выбор потребителя оказывает влияние указанное отсутствие альтернатив, обратил мое внимание Пол Суизи, упрекнувший меня, как я полагаю справедливо, в том, что я упустил их из виду в предшествующей работе (см.: Sweezy P. Comment. // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 86. № 4. 1970. November. P. 661 etc).

мере используется качество и оформление товаров для того, чтобы придать этим товарам характеристики, которые сами по себе способствуют убеждению покупателей, облегчают сбыт. Активно используется любое новшество, резко отличающееся, как мы вскоре увидим, от классических целей изобретения, состоявших в попытке удовлетворения определенной потребности, выявленной изобретателем. Современное нововведение значительно чаще состоит в том, что оно создает потребность, которую никто прежде не ощущал. В данном случае используется тот факт, что в представлении людей нововведение означает улучшение. К особенностям современного технического прогресса мы вернемся в следующей главе.

Следует особо остановиться на проблеме изучения рынка. Такое изучение, как это иногда утверждается, должно выявить желания потребителей. Поэтому проведение такого исследования подтверждает конечную власть потребителя и обеспечивает более эффективное подчинение производства власти потребителей. Столь же часто или даже еще чаще такое исследование должно выявить эффективность различных методов убеждения или то, в какой степени различные продукты, товарные марки или упаковки сами по себе способствуют такому убеждению. Из этих исследований фирма узнает, каким способом могут быть наиболее эффективно потрачены средства с целью убеждения покупателей, т. е. какие усилия по реализации товаров дают наилучшие результаты и какие изделия способствуют такому убеждению и в какой степени. Вряд ли подобные усилия способствуют подтверждению неприкосновенности власти потребителя.

Можно также отметить, что многое в процессе, который называют исследованием рынка, является несовершенным. Субъективные, случайные или преднамеренно ложные суждения сводят в производящие впечатление псевдосоциометрические таблицы для того, чтобы создать иллюзию о существовании прямой связи между затратами на различные методы убеждения и достигнутым в результате объемом продаж. Это и неудивительно. Отрасль, которая применяет такую массу тщательно отработанной лжи, не будет особенно страдать, если ложь будет применена непосредственно к ней самой.

Способность влиять на отдельного потребителя, безусловно, не является всеобъемлющей. Она действует в пределах затрат. Завоевание потребителей или создание привычки, как правило, сопряжено со все возрастающими расходами, такая зависимость (описываемая кривой, показывающей величину затрат на получение приращения объема продаж) будет определяться природой изделия и мастерством убеждения и будет подвержена резким колебаниям во времени. Как степень такой зависимости, так и ее стабильность будут определяться прошлыми затратами, связанными с воздействием на потребителя. Размер средств, необходимых для создания определенной привычки к данному сорту мыла, будет зависеть от количества средств, уже затраченных на это мыло в прошлом, и также от затрат всех производителей мыла на то, чтобы выработать идеальное представление о чистоте и свежести.

Следует отметить, что способность управлять отдельным потребителем несовершенна. Ученые, которые в силу традиции или ради определенных целей утверждают, что неприкосновенность власти потребителя не затронута, обычно считают, что альтернативой полной независимости потребительского выбора является тот случай, когда такой выбор целиком определяется производителем. Потребитель, когда он не обладает полной независимостью, представляет собой марионетку производителя. Достаточно лишь в общих чертах отразить это противоречие, чтобы выявить определенную направленность в его развитии.

4

Защитная цель — влияние на реакцию потребителя вне области действия цен — заключается в том, чтобы предотвратить потерю потребителей, которая привела бы к убыткам для фирмы. Положительная цель состоит, безусловно, в том, чтобы привлечь новых покупателей и таким образом расширить объем продаж, т. е. служит задачам роста. Как уже неоднократно отмечалось, типичная отрасль планирующей системы состоит из небольшого числа крупных фирм. Это означает, что объем продаж может быть расширен как за счет привлечения новых потребителей, так и за счет переманивания клиентов других фирм. Другие фирмы со своей стороны будут прилагать аналогичные усилия. Управление потребителем, следовательно, представляет собой сложную совокупность усилий, направленных на то, чтобы привлечь новых потребителей, завоевать клиентов других фирм и удержать имеющихся покупателей в условиях, когда другие фирмы пытаются их переманить. Поскольку привлечение покупателей одной фирмы означает их потерю для другой, то положительные и защитные цели управления потребителем, как их в действительности осуществляют в любой отрасли, выпускающей потребительские товары, до некоторой степени находятся в конфликте друг с другом.

Это, однако, не является правилом. Для фирм, которые обладают размерами и ресурсами, позволяющими в полном объеме воздействовать на потребителя[1], как, например, в автомобильной промышленности компании «Дженерал моторс», «Форд» и, возможно, «Крайслер» в отличие от «Американ моторс» или таких жертв прошлого, как «Студебеккер» и «Паккард», в мыловаренной промышленности и промышленности моющих средств

[1] См.: Comanor W.S., Wilson T.A. Advertising and the Advantage of Size. // *The American Economic Review. Papers and Proceedings.* Vol. 59. № 2, 1969, May. Авторы приходят к выводу, что крупная фирма имеет значительные преимущества в использовании рекламы. Те же авторы в опубликованной ранее статье (см.: Comanor W.S., Wilson T.A. Advertising Market Structure and Performance. // *The Review of Economics and Statistics.* Vol. 419. № 4. 1967. November. P.423 ff.) также обнаружили общую зависимость между расходами на рекламу и прибылями. Примерно к тем же выводам пришел Леонард В. Уэйс (см.: Weiss W. Advertising, Profits and Corporate Texas. // *The Review of Economics and Statistics.* Vol. 51. № 4, 1969, November. P. 421 ff.) Существуют различные возможные объяснения этого явления. Наиболее очевидное заключается в том, что активное управление спросом эффективно служит сохранению и увеличению доходов. Понятие равновесия, как оно здесь дано, вытекает из аргументации, развитой в моей книге «Новое индустриальное общество».

«Проктер энд Гэмбл», «Ливэр бразерс», «Колгэйт-Палмолив», наступательные и защитные операции фирм-участников постепенно приходят к большему или меньшему равновесию. Компания, которая процветает, предпочитает сохранить существующую систему убеждения; компания, дела которой похуже, ищет более эффективные средства убеждения в отношении уже существующих продуктов или ищет изделия или оформление, которые более эффективно способствуют убеждению. Раньше или позже она преуспевает, и тогда наступает очередь ее в прошлом более удачливых соперников. В результате достигается контроль над реакцией потребителя, который, несмотря на недостатки и большую сложность осуществления из-за соперничества, все же обеспечивает значительно большую безопасность, чем совершенно неуправляемые реакции потребителей при отсутствии таких мер.

Между тем совокупный результат указанных мер весьма выгоден для всех членов планирующей системы. В каждой отрасли все фирмы получают новых покупателей, старые покупатели оказываются еще более тесно привязаны к изделиям данной отрасли и создаются благоприятные условия для достижения наиболее важных целей и ценностей планирующей системы. Подобные меры играют жизненно важную роль, и на них следует остановиться подробнее.

Реклама отдельной автомобильной компании стремится завоевать покупателей других марок автомобилей. Но реклама всех их вместе способствует убеждению, что счастье связано с обладанием автомобилем. Кроме того, если не говорить о марке и модели, она убеждает людей, что современные тенденции во внешнем виде автомобиля и его оформлении желательны, что прошлые устарели, эксцентричны или по каким-то другим соображениям неприемлемы. Таким образом, реклама поощряет всеобщее стремление избавиться от старых автомобилей и приобрести новые. Подобным же образом, если один изготовитель мыла может доказать, что белоснежные простыни являются показателем женской добродетели, то эта добродетель вознаграждает всех производителей мыла и моющих средств. Если один изготовитель может доказать, что легкое опьянение является признаком изысканной респектабельности, таковым оно становится и для всех производителей спиртных напитков. Если одна прическа способствует успешному обольщению, то обольщению могут способствовать и все другие виды прически.

Более важно все же то, что совокупность всех подобных убеждений подтверждает наиболее энергичным из возможных способов, что счастье является результатом обладания и использования товаров и что соответственно счастье будет возрастать по мере того, как возрастает производство и потребление товаров... Таким образом, убеждение провозглашает и распространяет ценности планирующей системы вообще и ее приверженность к росту в частности. Оно также помогает осуществлять во имя ее потребностей притязания на помощь со стороны государства.

Одно из направлений неоклассической экономической теории длительное время придерживалось мнения, что реклама и убеждение в типичной олигополистической отрасли, представляют собой совершенно никчемное

упражнение в нападении и защите — «форма неценовой конкуренции... имеющая взаимно нейтрализующий характер, причем не приносящая каких-либо технических или социальных выгод»[1]. Единственным следствием этого являются более высокие цены для населения или более низкие доходы для фирм.

Если бы дело обстояло именно так, давным-давно были бы предприняты шаги для того, чтобы ограничить расходы на рекламу при помощи простого соглашения. Никакой закон не препятствовал бы таким усилиям, так как торжественно и авторитетно приводились бы данные об издержках производства в промышленности и ущербе для обществами политика была бы; таким образом, приспособлена к потребностям планирующей системы. В действительности убеждение на конкурентной основе служит общим целям планирующей системы. Соответственно никаких существенных усилий с целью его ограничения никогда не предпринималось.

5

Техноструктура в соответствии со своими нуждами также сильно влияет на закупку товаров государством. В данном случае, однако, существует всеобщее мнение, что ортодоксальный экономический взгляд, хотя и церемонно преподносимый молодежи в качестве общепризнанной характеристики демократии, имеет незначительную связь с действительностью.

В ортодоксальном или традиционном представлении выбор между частными или государственными товарами и услугами и выбор между различными видами государственных товаров и услуг выражается косвенно в выборе кандидатов или партий на государственные посты — в выборе между теми, кто прямо высказывает заинтересованность в бóльших или меньших налогах и в том случае, если уровень государственных расходов задан, между теми кандидатами, которые уделяют большее или меньшее внимание образованию, пособиям, общественным работам или другим услугам и закупкам государства. К ним относится оружие и его разработка, но их не выделяют, дабы не привлекать особого внимания. Избранные таким образом кандидаты устанавливают связь между волей общества и исполнительной властью на основании своих полномочий на законодательное утверждение и распределение бюджетных ассигнований. Исполнительная власть, т. е. государственная администрация, является пассивным слугой законодательной власти и таким образом в конечном итоге слугой отдельного гражданина. В Соединенных Штатах избрание президента, который представляет избирателям свою платформу по указанным вопросам, еще более усиливает контроль со стороны граждан.

Немногие, кто проповедует эту доктрину, были бы готовы признать свою личную убежденность в ней. Поступить таким образом означало бы

[1] Shepherd W.G. Market Power and Economic Welfare. New York: Random House, 1970. P. 53. Я не имею в виду, что проф. Шепард, чьему компетентному труду обязаны все, кто сталкивается с этими вопросами, в какой бы то ни было мере находится в плену у стереотипных взглядов.

нанести ущерб репутации уважаемого сдержанного скептика. Что касается военной техники, т. е. ракетных систем противоракетной обороны, ядерных авианосцев, истребителей и пилотируемых бомбардировщиков, то вряд ли кто возразит, что происходящие процессы почти полностью опрокидывают ортодоксальную формулу. Первоначальное решение принимается фирмой, производящей оружие, и командованием того рода войск, для которого предназначается какой-либо из перечисленных видов оружия. Сделка утверждается президентом, который, хотя и не бессилен, но в значительной мере является пленником той бюрократической машины, которую он возглавляет. Комиссия по делам вооруженных сил конгресса, члены которой являются надежными ставленниками военных фирм и упомянутых родов войск, утверждает почти автоматически все таким образом принятые решения. Роль всего остального конгресса минимальна, роль общественности равна нулю[1].

Все вышеуказанное, в корне противоречащее доктринерской точке зрения, согласуется с ожидаемыми результатами настоящего анализа при условии, если мы будем знать, где сконцентрирована власть и как она используется. Многие отвели бы особую роль военной фирме. Это вытекает из того взгляда на капитализм, который автоматически приписывает главенствующую роль капиталистической фирме. Однако затронуты две бюрократические системы — техноструктура военных фирм и техноструктура Пентагона. Предполагать, что один тип организации является менее мощным, нежели другой, нельзя. Скорее они совместно преследуют общие интересы в отношении роста и технического прогресса — между ними устанавливаются те же самые отношения, что и описанные в предыдущей главе отношения между техноструктурами частных фирм. Рост и сопутствующие ему продвижение по службе, оплата, премии, престиж и власть служат членам как государственной, так и частной бюрократии, и то, что усиливает одну из них, усиливает и другую. Как будет показано в следующей главе, развитие техники особенно важно как для независимости и роста государственного аппарата, так и для техноструктуры фирмы-поставщика. Соответственно в этом случае чрезвычайно велика взаимная поддержка. Командование определенного рода войск зачастую с помощью военной фирмы определяет свою потребность в ее продукции, после этого фирма принимается за разработку данной продукции. Выигрывает, и та, и другая сторона.

Подобное стремление к взаимной поддержке будет существовать всякий раз, когда техноструктура и государственный аппарат тесно соприкасаются. Таковы отношения между Комиссией по атомной энергии и снабжающими ее отраслями промышленности. Таковы отношения там, где де-

[1] «Вводные курсы в экономическую теорию, изложенные в основных учебниках, используемых в американских колледжах и университетах, как правило, не признают существования военно-промышленных фирм или военной экономики. В этих учебниках масштабы и характеристики милитаристской экономической деятельности в Соединенных Штатах со времен Второй Мировой войны либо вообще не упоминаются, либо им уделено несколько предложений или параграфов». (Melman S. The Peaceful World of Economics, I. // The Journal of Economic Issues. Vol. 6. № 1. 1972. March. P.1).

ло касается дорог, между министерством транспорта и автомобильной промышленностью. Даже там, где предполагается существование неприязни между государственной и частной бюрократиями, как, например, между Федеральной комиссией по средствам связи и системами теле- и радиовещания, взаимная поддержка возможна[1]. Эта тенденция государственных и частных организаций выявлять общую цель и добиваться ее представляется достаточно важной, чтобы присвоить ей имя. Ее можно окрестить «бюрократическим симбиозом».

В Соединенных Штатах бюрократический симбиоз достигает своего наивысшего развития в отношениях между военными фирмами и министерством обороны с его подразделениями. Компании «Локхид», «Боинг», «Груммэн» или «Дженерал дайнэмикс» могут разработать и построить военный самолет. Это служит их положительной цели роста вместе с сопутствующим вознаграждением для их техноструктур. Разработка нового поколения самолетов и обладание им также вознаграждают и государственную бюрократию, связанную с научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими разработками, заключением контракта, контролем за его выполнением, операциями и управлением. Но бюрократический симбиоз эффективен и на более элементарном уровне. Техноструктура военной фирмы представляет собой естественный источник занятости для лиц, которые закончили свою карьеру в государственном аппарате или каким-либо другим путем исчерпали все его возможности. Руководящие посты в министерстве обороны, по тому же самому признаку, находятся по большей части в руках людей, привлекаемых на время с высших постов в техноструктуре военных фирм. Этот обмен не только вознаграждает отдельных лиц, но он служит, и далеко не случайно, укреплению симбиоза.

Следует подчеркнуть еще раз, что при отношениях симбиоза между государственной и частной бюрократиями нельзя, да и не следует делать никаких выводов относительно того, откуда исходит инициатива. Несомненно, никто с уверенностью не сможет сказать, принадлежит ли она государственному аппарату или же фирме. Ясно лишь, что эта инициатива исходит не от населения. Более полно, чем даже в случае, когда речь идет об индивидуальном потребителе, реальная власть уже перешла к производителю — либо к производителю оружия, либо к командованию того рода войск, который использует это оружие. И как уже отмечалось, даже попытки изложить противоположную точку зрения не носят более оттенок респектабельности.

6

Очевидно, что власть различных производителей по отношению к потребителю или населению бывает различной. Она наибольшая там, где развитие ушло далеко вперед, — там, где фирма является самой крупной, а ее техноструктура наиболее полно развитой. В частном секторе экономики она выше в автомобильной, мыловаренной, табачной, легкой и пищевой

[1] См. гл. XVI.

отраслях, нежели, скажем, в жилищном строительстве, здравоохранении или же в области искусства. В рыночной системе власть производителя становится минимальной или исчезает вовсе. В государственном секторе власть производителя будет наибольшей, а населения наименьшей там, где существует бюрократический симбиоз, например там, где крупная аэрокосмическая фирма работает совместно с военно-воздушными силами. Она будет наименьшей там, где небольшие строительные фирмы строят дешевые дома по заказам местных властей или субсидии предоставлены школьному округу.

Отсюда и вывод, уже намеченный и теперь ставший окончательным. От власти производителя зависит (и существенно, хотя, безусловно, не исключительно), причем как в государственном, так и в частном секторах экономики, то, каким образом экономические рессурсы — капитал, рабочая сила, материалы — распределяются в производстве. По мере развития экономики указанное распределение зависит от власти производителя все в возрастающей степени. Это основная тенденция экономической системы.

В соответствии с неоклассической теорией производство управляется выбором потребителя и общества. Конечное равновесие соответствует их потребностям в том виде, как они их понимают, и осуществляется с помощью их дохода. В современной действительности равновесие отражает власть производителя. Именно она, а не «потребность» в ее исключительном или общепринятом смысле определяет то, как функционирует экономика. Производство достигает больших размеров необязательно там, где существует бóльшая потребность; оно может быть велико там, где есть бóльшая возможность управлять поведением отдельного потребителя или благодаря симбиозу участвовать в контроле над закупками товаров и услуг государством, причем всецело в интересах бюрократического роста. Это резко противоречит неоклассическому представлению о власти, которое состоит в том, что власть аналогично классической монополии приводит к ограничению производства. Однако даже поверхностный взгляд на отрасли экономики, выпускающие наибольшее количество товаров — производство автомобилей, военной техники, мыла, дезодорантов, моющих средств, — наводит на мысль, что наш анализ не противоречит повсеместно наблюдаемым явлениям и здравому смыслу.

Рассмотрение практических вопросов, связанных с указанным перепроизводством одних товаров и недостаточным уровнем выпуска других, не будет необходимым, если только согласиться, что потребитель и население оказывают сопротивление власти производителя, что реклама и искусство продавать — это пустая трата слов, а не предмет экономической теории, и как проявление олигополистической конкуренции они теряют смысл и что гигантские военные фирмы, какими бы мощными они, по всеобщему признанию, ни были, представляют собой своего рода порочное явление, оставшееся от «холодной войны». Если экономическая теория использует подобную веру, то она, с точки зрения тех, кто пользуется властью, весьма благотворная вещь. Если же она настаивает на таком определении использования власти, которое объясняет действительность, она менее приятна. Возникают вопросы о законности данной власти, а также

вопросы, касающиеся результатов ее применения. Невозможно пройти мимо настоятельной необходимости исправительных мер, направленных на обеспечение использования власти в соответствии с общественными интересами. Подобные меры перестают быть чем-то исключительным, они становятся внутренней потребностью.

Глава XV

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

В настоящее время гораздо очевиднее становится роль технического прогресса в современной экономике и в планирующей системе. Этот вопрос представляет значительный интерес. Немногие вещи более поразительны, чем наблюдающийся в последнее время переворот во взглядах общества на изменения, происходящие в технике. Еще совсем недавно такие изменения являлись абсолютным общественным благом. Только чудаки подвергали это сомнению. Слово «изобретение» было синонимом слова «прогресс». Создатели новинок — инженеры и ученые — были людьми, приносившими обществу наивысшую пользу. Содействие научно-техническому прогрессу было высокоценимой и безусловной функцией государства.

Теперь сомнения — обычная вещь. Все чувствуют, что многие новшества в потребительских товарах есть не что иное, как обман. Считается само собой разумеющимся, что наиболее заметной чертой широко разрекламированных изобретений окажется их неспособность к работе или же выяснится, что они просто опасны.

Общественное движение, названное «консюмеризмом», одним из инициаторов которого является Ральф Найдер, своим происхождением в немалой степени обязано этим особенностям нововведений. Во все возрастающей мере люди понимают, что технический прогресс, хотя он и выполняет свои задачи, хотя он и позволяет людям летать со сверхзвуковой скоростью или уничтожать ракеты противника, одновременно может привести к вредным социальным последствиям и создать опасность для общества. Все больше распространяется мнение, что при определенных темпах технического прогресса погибнут все, кто мог бы извлечь из него пользу.

В неоклассической модели рассматривался технический прогресс двух типов. В результате первого из них создавались новые или более совершенные товары или услуги, которые положительно принимались и раскупались потребителями, так как они лучше удовлетворяли их потребностям.

С другой стороны, технический прогресс приводил к совершенствованию технологических процессов, при помощи которых изготовлялись эти товары или оказывались услуги. (Говоря формально, технический прогресс содействовал либо созданию или изменению функций спроса, либо снижению издержек.) Изобретение или усовершенствование всегда было реакцией на *воспринятые* желания потребителя. Иначе выглядит, скажем, пример с новой мышеловкой, когда может возникнуть потребность информации потребителя об улучшениях и, возможно, необходимость определенного воздействия для преодоления его врожденного консерватизма. Но достоинство изобретения состояло в том, что оно выявляло потребность. Убеждение определяло отношение к потребности, само оно потребности не создавало. Изобретения или усовершенствования технологических процессов снижали затраты на производство, а также в конечном итоге и цены. В преимуществе этого сомневаться не мог никто.

Поскольку технический прогресс обеспечивал получение индивидуальным потребителям лучших или более дешевых товаров, то неудивительно, что неоклассическая теория была о нем самого высокого мнения и вместе с тем сурово осуждала любые препятствия на его пути. Рабочие могли сопротивляться новым технологическим процессам, так как они опасались потерять работу. Производители могли добиваться запрещения как изделий, так и новых технологических процессов, поскольку они опасались морального старения своих капиталовложений. В обоих случаях наносился ущерб общественной заинтересованности в получении более дешевых или более качественных товаров. Поскольку дело обстояло так, то подобные препятствия — всякую оппозицию «техническому прогрессу» — расценивали как исключительно вредную. Вообще говоря, подобным образом к ней относятся и до сих пор.

В планирующей системе технический прогресс, подобно любой другой деятельности, в высшей степени организован. Вещь, которую следует изобрести, или усовершенствование в технологическом процессе, которое надо осуществить, обычно обосновываются заранее. Разработка, за редкими исключениями, ведется в соответствии с установленными графиками и в пределах утвержденных бюджетов. Представление о полностью стихийном изобретении, сделанном отдельным человеком на основе блестящей, новаторской мысли, не совсем еще мертво. Частично его жизнеспособность вызвана тем обстоятельством, что такое изобретение, поскольку оно не связано с большими затратами и не зависит от организации, доступно и малой фирме и, таким образом, рыночной системе. Без этого теоретически нововведения всех видов были бы исключительной собственностью планирующей системы с ее ресурсами специализированных знаний, организацией и капиталом.

Большинство нововведений действительно требует таких специализированных знаний, организации и финансовой поддержки. По поводу того, что основная масса затрат на научно-исследовательские и проектно-конструкторские разработки осуществляется крупными фирмами, никаких расхождений во мнениях нет. Остается лишь установить тот факт, что,

поскольку технический прогресс становится организованным и спланированным, он также полностью переходит на службу техноструктуре. Так как теперь он служит техноструктуре, а не потребителю, он, как и следовало ожидать, вступает в противоречие с целями общества.

2

Технический прогресс в том случае, когда он направлен на совершенствование производственного или других процессов, в отличие от нововведений в области производства товаров или оказания услуг служит двум целям техноструктуры. Он уменьшает издержки производства и тем самым дает возможность устанавливать такие цены, которые стимулируют больший объем продаж. Таким образом, он служит положительной цели техноструктуры — обеспечению роста.

Прогресс в области технологических процессов в то же время укрепляет власть и безопасность техноструктуры и, таким образом, служит ее защитным целям. Такая функция отличается некоторой сложностью.

В современной корпорации, как уже отмечалось в предыдущих главах, производственным фактором, который не находится всецело под контролем техноструктуры, является рабочая сила. Поэтому сохраняется некая возможность бросить вызов власти техноструктуры. Этот вызов, особенно вызов со стороны любого из профсоюзов, практически нейтрализуется соглашением, которое исключает вмешательство профсоюза в то, что называют прерогативами администрации. Указанный вызов еще более нейтрализуется контролем фирмы над ценами, заключением коллективных договоров внутри целой отрасли и негласным взаимопониманием, существующим среди фирм, что рост заработной платы должен осуществляться за счет общества. Таким образом, ни всей отрасли, ни любой отдельной фирме не угрожает такое повышение заработной платы, которое она не может переложить на плечи других[1].

Совершенствование производственных процессов почти неизменно приводит к замене труда капиталом. В планирующей системе накопления, которые являются источником капитала, в широких масштабах осуществляются за счет доходов фирмы, т. е. поступление капитала находится в ее ведении и под ее контролем. Цены на машины и оборудование легче поддаются предсказанию, чем расходы на заработную плату. Машины после того, как их установили, забастовок не объявляют. Таким образом, издержки капитала и результаты его деятельности отличаются гораздо боль-

[1] Мы можем отметить, что результатом прогресса в области технологии является то, что происходящее снижение издержек снижает и сумму повышения заработной платы, которое планирующая система вынуждена перекладывать на общество при помощи ценового механизма. Это, в свою очередь, способствует осуществлению положительной цели роста. В рыночной системе, если не считать сельского хозяйства, выигрыш от роста производительности, как правило, теряется. Вот почему повышение заработной платы в сфере обслуживания, которое происходит параллельно с ее повышением в планирующей системе, со временем вызовет намного большее повышение цен.

шей стабильностью и надежностью, чем издержки на рабочую силу и результаты ее функционирования.

Следовательно, технический прогресс и сопутствующее ему вытеснение труда капиталом повышают надежность дохода фирмы и поэтому служат защитным целям техноструктуры. Практически это означает, что для современной корпорации вопрос о машинах, способствующих экономии затрат труда, является отнюдь не только финансовым вопросом. Вполне мыслима ситуация, когда замена труда капиталом повлечет за собой увеличение затрат. Это произойдет в силу совершенно рациональных причин, так как замена труда капиталом сопровождается дальнейшим укреплением безопасности и власти техноструктуры. Такая замена позволяет планирующей системе осуществлять более полное планирование.

Из вышеприведенных особенностей процесса нововведений вытекают два следствия. Первое состоит в том, что в планирующей системе количество рабочей силы сокращается по отношению к объему производства по сравнению с рыночной системой. Подобное сокращение может происходить более высокими темпами, чем это обусловлено экономией в результате технического прогресса. Данное явление, возможно, свидетельствует о том, что повсеместные высказывания в защиту технического прогресса и оправдание связанного с ним увольнения рабочих в какой-то мере являются обманом. Как правило, оправдание подобных действий исходит из мысли, что увольнения всегда способствуют снижению издержек, что неприятности для увольняемых рабочих компенсируются в результате снижения цен на товары. Действительной же причиной может быть не снижение издержек, а повышение безопасности и усиление власти техноструктуры. Это оправдать значительно труднее; даже обычно более чем уступчивое руководство профсоюза, возможно, с трудом одобрит технический прогресс и происходящее в результате его увольнение рабочих, если основной целью является замена отстаивающих свои права человеческих существ более дорогими, но значительно более уступчивыми машинами.

Вторым следствием процесса нововведений является его воздействие на окружающую среду. Некоторые технические новшества наносят ей ущерб. Нельзя, однако, предполагать, что новые технические процессы всегда более неблагоприятны для окружающей среды по сравнению со старыми; что тепловое загрязнение от атомной электростанции хуже дыма от старой электростанции, работавшей на угле, или что самолет, с шумом проносящийся над головой, хуже экспресса, с грохотом мчащегося между беспорядочно скученными (как это частенько бывало) в нескольких футах от железной дороги домами. Но любая новая форма ущерба, наносимого окружающей среде, просто в силу того, что она новая, будет всегда казаться более страшной, нежели та, к которой общество уже привыкло. Шум реактивного самолета, поскольку он в новинку и затрагивает больше народа, будет казаться хуже грохота поездов. Тепловое загрязнение, так как оно более загадочно, покажется более коварным, чем загрязнение серой или копотью.

Прогресс в технологии служит, как мы только что видели, положительной цели роста. Такой рост усиливает загрязнение воздуха и воды, а также вносит другие нарушения в состояние окружающей среды. Поскольку совершенствование технологических процессов часто связано с созданием нового завода или использованием новой территории, оно обычно является объектом критики, которая в действительности должна быть направлена на стремление техноструктуры к росту как таковому. При дальнейшем рассмотрении необходимых мероприятий этот вопрос имеет огромное значение. Именно стремление техноструктуры к достижению своих собственных целей и использование ею для этого своей власти, а не прогресс в технологии сам по себе составляют суть проблемы окружающей среды. Теперь мы обратимся к роли новшеств в производстве товаров.

3

После того как обновление товаров становится организованным и переходит под контроль техноструктуры, этот процесс также подчиняется ее целям. Поскольку важнейшей положительной целью является рост, основной вопрос, который возникает в связи с данным нововведением, заключается в том, будет ли оно служить увеличению объема продаж. Для выполнения этой задачи оно не должно больше служить заранее осознанным потребностям потребителя; необходимо лишь, чтобы новинка способствовала осуществлению общего процесса, посредством которого происходит убеждение потребителя. Полезность, прежде необходимая для успеха любого изобретения, становится теперь лишь одним из нескольких условий такого успеха.

Новизна, совершенно оторванная от любой функции, может оказать большую услугу процессу убеждения. Общепринятый взгляд на изобретение давно уже носит совершенно односторонний характер, т. е. бытует глубокое убеждение, что недавно изобретенное изделие лучше, чем что-либо созданное год или десять лет назад. Самая новейшая вещь — самая лучшая. Такая точка зрения, в свою очередь, основана на реальном опыте прошлого. Когда изобретения имели успех или терпели провал в зависимости от того, удовлетворяли они или нет осознанные потребности лиц, пользовавшихся ими, более поздние изобретения были лучше, чем более ранние. В противном случае они исчезали без следа. Неудивительно, что люди продолжают отождествлять новизну с улучшением. Экономические и другие учебные курсы способствуют укоренению такого убеждения. Во всех учебниках изобретение продолжает быть синонимом пользы. Тот факт, что Бенджамин Франклин основал Патентное бюро, почти в такой же мере способствовал его славе, как и опыты с воздушным змеем и электричеством. Известность Леонардо да Винчи в значительной мере возросла именно потому, что он был изобретателем.

Поскольку бытует подобный взгляд на изобретения, новизна сама по себе приобретает продажную ценность. Такая ценность сохраняется даже

там, где никакой связи между новизной и полезностью нет, хотя, вероятно, при этом происходит снижение возможности для убеждения. Всем, кто сомневается, достаточно обратить внимание на то, насколько настойчиво и беспрерывно твердит любая реклама о новизне, даже если речь идет о самых обычных товарах. Исключение составляет лишь виски, но и здесь реклама всемерно подчеркивает новизну оформления бутылки.

Кроме всего прочего, новинки вместе с рекламой играют жизненно важную роль в психологическом устаревании товаров и их замене. Данный процесс, не лишенный определенных тонкостей, в прошлом наиболее успешно происходил в автомобильной промышленности. Но он также находит широкое применение и в отношении других предметов потребления и их упаковки. Он заключается в создании зрительно нового изделия, а затем в убеждении потребителя при помощи рекламы, что именно такая форма изделия имеет исключительное право на существование. Хотя могут быть выдвинуты требования в отношении осуществления мер по повышению комфортабельности или удобств, а также других технических улучшений, не они будут определять успех. Важнее всего добиться, чтобы изменение заставляло воспринимать предшествующую модель как нечто эксцентричное и дальнейшее обладание и использование ее бросало бы тем самым тень на владельца.

Поскольку полезность становится лишь одним из ряда факторов, оправдывающих технический прогресс, или, как это имеет место в отношении средств от пота и синтетической травы, полезность является лишь продуктом воображения, производство и сбыт ограниченно полезных или совершенно бесполезных изделий становятся обычной чертой экономической системы. Потребность в постоянном обеспечении новизны превращается (как в случае с автомобилями) во внутренний источник конструктивных пороков. Ничто не может быть проверенным и оправданным с технической точки зрения. Она слишком быстро изменяется. Новизна или кажущаяся новизна, если она способствует эффективности убеждения потребителя, служит целям техноструктуры лучше, чем надежность или работоспособность.

Ненормальное функционирование вещи тем не менее порождает недовольство. В значительной мере такое недовольство бьет мимо цели. Оно основывается на убеждении, что бесполезность вещи, ее непригодность представляют собой лишь некоторое отклонение в системе, которая в остальном совершенна, еще одно извращенное проявление злонамеренности корпораций, знающих, что им следует поступать по-другому. Следует понять, что, как показывает данный анализ, проблема бесполезности или непригодности, отнюдь не представляющая собой случайности или какого-то отклонения от нормы, в огромной мере является частью системы.

Необходимо отметить и другую характерную черту нововведений. Поскольку для технических новинок требуется капитал, а также соответствующая организация, их осуществление в основном ограничивается планирующей системой. Таким образом, они внедряются там, где ресурсы, вы-

деляемые для этих новинок, являются достаточно сконцентрированными. Наряду со сбытовыми характеристиками, которые рассматриваются как отличные от потребительских, это объясняет кажущуюся нелогичность размещения ресурсов, используемых для нововведений. Всевозможные пустяковые товары, изготовляемые планирующей системой, которые, видимо, обещают повысить женскую привлекательность, помочь избавиться от лишнего веса или эффективным образом предотвратить скрытое использование домашней хозяйки в качестве прислуги, привлекут значительно больше ресурсов по сравнению с затратами на производство более эффективного наземного транспорта или строительство более комфортабельных, долговечных либо менее дорогих жилых домов.

4

В управлении спросом на товары, необходимые государству, т. е. закупками, осуществляемыми правительством, роль технического прогресса, безусловно, является решающей. Подобное управление отличается исключительной простотой. Данный вид внедрения технических новинок отличается высокой степенью организации и полностью спланирован. Цель любой новинки явным образом заключается в том, чтобы сделать предыдущее изделие устаревшим и тем самым создать спрос на только что созданное изделие. В то же время ведется работа над следующей новинкой (или часто она уже находится в процессе производства) с расчетом превратить в устаревший и этот новый продукт и, таким образом, обеспечить рынок для следующего.

Описанная здесь процедура достигает своего полного совершенства при производстве военной техники и систем вооружений, где последовательность новизны и старения полностью упорядочена. Сменяющие друг друга поколения самолетов, ракет, подводных лодок, вертолетов и основных боевых танков официально проектируются с указанием примерных дат в будущем, когда данный тип в результате технического прогресса устареет и ему соответственно потребуется замена. Все, кто связан с данным процессом, понимают его природу и сознают, что для непрерывного успеха рассматриваемых отраслей необходимо обеспечить непрерывный процесс — подобное старение в результате внедрения технических новшеств... Результатом этого является не только решающая роль технического прогресса в поддержании спроса на товары, закупаемые государством, но и исключение возможности для сколько-нибудь эффективной критики. В ответ на любое утверждение, что технический прогресс в области боевой техники представляет собой механизм, с помощью которого техноструктуры фирм, выпускающих военную продукцию, создают спрос на свои собственные изделия, вероятно, не будут выдвинуты серьезные возражения. Но поскольку процессом развития (как считают) управлять нельзя, то какой-либо альтернативы, неоправданно дающей преимущества другой

стороне, нет. Таким, образом, каким бы бессмысленным и приводящим к огромным расходам этот процесс ни был, он должен продолжаться.

Кроме того, информация, которая используется для оправдания таких научно-исследовательских и проектно-конструкторских разработок, исходит от государственного аппарата, с которым техноструктуры военных фирм находятся в состоянии симбиоза. Эта информация — «что делают Советы» — приспосабливается в определенных пределах к существующим потребностям.

В конце концов, чтобы исключить возможность общественного и законодательного вмешательства в соответствующие решения, привлекается и завеса военной тайны. Решения могут приниматься организациями и в рамках организаций, которые должны получить наибольшую выгоду от капиталовложений в технические новинки. Использование таких новинок в интересах управления спросом на важнейшие товары, закупаемые государством, представляет собой во всех отношениях новейшее достижение в области господства производителя.

5

В свете вышесказанного видно, что отношение общества к техническим новинкам уже изменяется. Неоклассические учебники все еще энергично твердят об их преимуществах. Однако такое целенаправленное воздействие уже не является эффективным при существующих обстоятельствах. А эти обстоятельства, об этом свидетельствует печальный опыт в отношении технических новинок, являются неотъемлемой частью экономической системы. Техноструктура в погоне за расширением объема продаж использует доверие общественности к новинкам, причем за счет тех вещей, которые действительно работоспособны. Существуют новинки, которые служат лишь тому, чтобы сделать продукт-предшественник внешне устаревшим. Это также выгодно. Новинки, даже если они и работоспособны, распределены нерационально: они зачастую сконцентрированы в вещах, являющихся продукцией сильной организации, и незначительны в играющей важную роль продукции слабой организации. Что касается потребностей государства, особенно в отношении оружия, роль технического прогресса более чем тревожна. Поэтому достоинство новизны в товарах, предназначенных как для частного, так и государственного потребления, перестает быть чем-то само собой разумеющимся. Технический прогресс представляет собой явление, которое нуждается в тщательной оценке. К средствам для проведения такой оценки мы также вернемся.

Глава XVI

ИСТОЧНИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ: ИТОГИ

После принятия резолюции 1969 г., которая впервые за 45 лет урезала постоянные дотации на разработку недр, и в результате возросшего давления на нефтяную промышленность с требованием улучшить ее деятельность с целью предотвращения загрязнения окружающей среды, руководители нефтяных компаний стали проявлять беспокойство относительно непопулярности данной отрасли среди общественности. Компании планируют затратить миллионы долларов на телерекламу, чтобы улучшить представление о них.

Вашингтон пост, 11 января 1971 г.

Я сидел с Гельмутом Штруделем, президентом фирмы «Штрудель индастриз» при вступлении Никсона на пост президента...

Президент сказал:

«Пусть каждый из нас помнит, что Америка была создана не правительством, а народом, не благотворительностью, а трудом, не стремлением избежать ответственности, а поиском этой ответственности».

Штрудель вспотел. «Звучит так, будто он не собирается спасать мою компанию от банкротства», — сказал он обеспокоенно.

«Не будьте идиотом, — ответил я Штруделю. — Когда президент говорит о тех, кто живет на пособия, он имеет в виду молодых ребят, присосавшихся к правительству. Он не имеет в виду компании, получающие громадные правительственные субсидии».

Арт Бухвальд, 1973 г.

Планирующая система, как будет ясно, существует в самой тесной связи с государством. Очевидной основой этих взаимоотношений являются огромные расходы правительства на приобретение выпускаемых ею товаров. Правительство оплачивает продукцию тех корпораций, особенно крупных специализированных военных фирм, которые существуют за счет продажи продукции государству. К тому же государство оплачивает и технические разработки, которые обеспечивают цикл внедрения новинок и их старения и тем самым непрерывность спроса. Указанные расходы способствуют в то же время стабильности покупательной способности экономической системы в целом на условиях, чрезвычайно выгодных для планирующей системы.

Однако все вышеупомянутое никоим образом не исчерпывает требований планирующей системы к государству. Планирующая система полагается на государство при обеспечении своих громадных потребностей в

квалифицированной, хорошо подготовленной рабочей силе. Как мы вскоре увидим, это представляет собой проблему, имеющую важное социальное значение. Государство не только обучает тех, кто приемлет и защищает ценности планирующей системы, но также дает пищу и ее критикам, поскольку практически невозможно делать одно без другого.

В предыдущих главах уже говорилось о других требованиях планирующей системы к государству, и о них стоит напомнить читателю. Планирующая система требует дополнительных капиталовложений со стороны государства всякий раз, когда ей необходимо продавать свои товары, например, в строительство шоссейных дорог, если речь идет о продаже автомобилей. К тому же планирующая система нуждается в помощи при осуществлении технических разработок, многие из которых слишком накладны для самой фирмы. Такая помощь осуществляется как непосредственно, так и косвенно за счет военных расходов. Именно подобной практике обязаны своим возникновением и атомная энергетика, и вычислительная техника, и современный воздушный транспорт, космическая связь и множество других отраслей. Правительство также предоставляет капитал тем отраслям, для которых оно в то же время является покупателем. Крупные военные фирмы используют многие заводы и большое количество оборудования, принадлежащее государству, а свой оборотный капитал получают в форме прогрессивных выплат. Наконец, в крайних случаях правительство выступает как кредитор какой-нибудь из крупных корпораций, чьи защитные цели поставлены под угрозу недостаточным доходом или нехваткой капитала. Недавно плоды этой политики достались компании «Локхид», некоторым фондовым биржам и железным дорогам. Планирующая система энергично стремится к независимости от государства, исключая те случай, когда государственные мероприятия необходимы для нее. В значительной мере оправдано все более распространяющееся мнение, что современная экономика выглядит как социализм для крупных фирм и как свободное предпринимательство для мелких.

Положительные потребности планирующей системы по отношению к государству не исчерпывают всего списки потребностей. Система имеет немало и пассивных нужд. Необходимо обеспечить независимость техноструктуры в процессе принятия решений. Необходимо нейтрализовать любое противодействие какому бы то ни было виду роста или технического прогресса. Нужно добиться общественного оправдания огромных различий в уровне доходов, не связанных с какими-либо заслугами или общественной полезностью. Было бы нереальным и немыслимым, чтобы у предпринимателя в рыночной системе величина или надежность дохода были бы такими же, как у обладающего равной с ним компетенцией и энергией администратора корпорации, или чтобы такой предприниматель рассчитывал на получение таких доходов. Существование аналогичной, хотя и несколько меньшей, разницы в оплате необходимо допустить и среди рабочих. Дальнейшее существование планирующей системы в любой из форм, схожей с нынешней, зависит от ее влияния на государство и от ее контроля над ним.

2

Для воздействия планирующей системы на общество прежде всего требуется непоколебимая вера его членов в важность деятельности этой системы. Поскольку она производит товары и услуги, то это означает, что необходима глубокая общественная убежденность в важности данных товаров и данных услуг. Видимо, уже стало ясно, что в значительной мере указанная уверенность представляет собой побочный продукт управления потребителем, которое требует большой изощренности и огромных затрат на газеты, журналы, рекламные щиты, а прежде всего на радио и телевидение, с которыми не может ни в коей мере сравниться по степени всеобщего проникновения ни одно из средств информации. Все формы убеждения потребителей ставят своей задачей доказать, что потребление товаров есть величайший источник удовольствия, высшая мера человеческих достижений. Они превращают потребление в основу людского счастья. В Европе вплоть до XVII в. церковь через своих проповедников располагала почти полной монополией на общение с массами. Неудивительно, что результатом этого были особый престиж, которым пользовались религиозные институты, и ревностная забота о надлежащем соблюдении церковных обрядов. Проникающее повсюду, хотя в какой-то мере не столь всеобъемлющее, господство планирующей системы над средствами массовой информации приводит в наше время к аналогичному престижу экономических институтов и тех товаров и услуг, которые эти институты создают.

Планирующая система, обеспечив себе престиж в качестве источника товаров и услуг, а таким образом, и в качестве источника общественного счастья, приобретет влияние и как источник политических решений. Мудрой и значительной государственной политикой — при отсутствии веских доказательств обратного — будет теперь то, что содействует расширению производства автомобилей или моющих средств. Три взаимосвязанных фактора способствуют повышению престижа планирующей системы и усиливают ее политическое влияние. С ростом изобилия степень необходимости в отдельных конкретных видах товаров снижается и роль некоторых становится совершенно незначительной. Но основным догматом неоклассической теории всегда было то, что уровень отдельных потребностей не уменьшается, а следовательно, не уменьшается и значение товаров по мере того, как растет их производство. Противоположная точка зрения долгое время считалась ненаучной. Уровень отдельных потребностей одного человека или какой-либо социальной группы в данный момент времени нельзя сравнивать с уровнем отдельных потребностей того или иного человека или социальных групп в иной по продолжительности и более поздний период времени. Хотя богатство за данный промежуток времени, возможно, и возрастет, точно так же возрастет и стремление к получению товаров, которое должно быть удовлетворено. В результате стремление человека получить изысканное средство от пота в более поздний период может быть столь же настоятельным, как в прошлом потребность в хлебе.

Данная доктрина защищает важность товаров и престиж их производителей, которые сталкиваются со все возрастающим объемом выпускаемой продукции. Убеждение же помогает придать значительность пустяковым желаниям, доказывает важность вкуса, рассыпчатости вычурных продуктов, предлагаемых для завтрака, заставляет придавать значение оттенку простыни и, таким образом, создающим его новым моющим средствам. Подобный же смысл придает оно и другим бессмысленным продуктам. Таким образом, убеждение помогает скрыть сопутствующую росту производства тенденцию ко все возрастающей необязательности того, что производится. Говоря формально, оно, как правило, распространяет представление о неизменной предельной полезности товаров на неограниченные масштабы все возрастающего объема выпускаемой продукции.

Процесс убеждения — реклама и деятельность средств массовой информации — также позволяет непосредственно обращаться к общественности в тех случаях, когда ставится задача добиться поддержки или согласия в вопросах государственной политики. Обвинение в том, что какая-то корпорация загрязняет воду или воздух, расхищает природные ресурсы или продает продукцию, не отвечающую требованиям безопасности, почти автоматически вызывает рекламную кампанию, которая доказывает беспредельную преданность данной фирмы интересам защиты окружающей среды, сохранения ресурсов и обеспечения безопасности населения. Обычно это рассматривается в качестве эффективной замены более дорогостоящих мер, затрагивающих суть дела.

Наконец, убеждение обеспечивает радиовещательным и телевизионным станциям и системам, газетам и журналам основной источник дохода. Этим непосредственно не приобретается поддержка целей планирующей системы со стороны радиовещания, газет и журналов, поскольку это было бы неразумным. Газеты и телевидение в силу необходимости должны привлекать людей, которые противятся дисциплине организации, т. е. тех, кого влечет к артистической независимости. Количество людей с подобными склонностями всегда больше, нежели нам это представляется. Люди всегда признают, что имеют такие стремления, одновременно подозревая остальных в конформизме. Очень многие люди желают, чтобы их считали творцами их собственных суждений, сопротивляются попыткам управлять ими и смотрят на себя как на единственных в своем неподчинении. Что касается средств массовой информации, то им коммерчески выгодна определенная степень нонконформизма. Там, где общественные интересы расходятся с интересами техноструктуры и планирующей системы, как это случается все чаще и чаще, люди будут вознаграждать своим покровительством газету или телестанцию, которая ясно выражает общественное мнение. Еретическая истина, даже когда она и вызывает неудобства, значительно более интересна, чем прописные истины, служащие интересам планирующей системы.

Власть планирующей системы по отношению к средствам массовой информации заключается не в откровенном контроле над свободой слова, а

в способности данной системы отождествить свои потребности с тем, что представляется основополагающим и заслуживающим внимания в государственной политике. Таким образом, хотя интересное отступление от обычных взглядов без труда сможет найти рупор, потребности планирующей системы — это та норма, к которой в конечном итоге вернется обсуждение. «Люди, облеченные властью, обладают экстраординарной способностью убеждать себя, что их желания совпадают с тем, что обществу нужно делать для его (собственного) блага»[1]. При отсутствии противоположных суждений это именно та норма, к которой автоматически обращаются редакторы, издатели и владельцы радиостанций. Более трудным оттого, что потребности техноструктуры в целом являются также и потребностями издателей и владельцев радиостанций как членов корпораций, это не становится.

3

Вторым объективным источником государственной власти является бюрократический симбиоз. Это уже в достаточной мере подчеркивалось. Рыночная система вступает в контакт с правительством через законодательную власть. Эти взаимоотношения, хотя и являются весьма очевидными, устанавливаются с теми органами государственной власти, относительное значение которых уменьшилось. Техноструктура и планирующая система имеют дело с государственной бюрократией. Связь эта значительно менее заметна. К тому же она осуществляется теми органами, которые по мере усложнения государственных задач быстро становятся господствующими.

Указанная связь в то же время доступна исключительно организации. Отдельный человек не может эффективно влиять на организацию; он не может убедить или подкупить Пентагон, когда речь идет о каком-нибудь важном военном контракте, ибо при заданном числе исполнителей давать и брать взятку должен был бы батальон с каждой стороны. Напротив, организация эффективно устанавливает отношения с организацией. Различные специалисты из частной администрации охотно сотрудничают со своими коллегами в государственном аппарате. И как уже ранее было отмечено, очень редко техноструктура частной корпорации и государственная бюрократия не находят каких-нибудь областей, в которых они не могли бы сотрудничать к обоюдной выгоде. Это верно даже там, где техноструктура и государственная бюрократия номинально занимают противоположные позиции.

Как давно было подмечено, органы государственного регулирования склонны превращаться в «пленников» тех фирм, деятельность которых они якобы регулируют. Происходит это потому, что выигрыш от сотрудничества между техноструктурой и регулирующими ее деятельность орга-

[1] Vernon R. The Multinational Enterprise: Power Versus Sovereignty. // *Foreign Affairs*. Vol. 49. № 4, 1971, July. P. 748.

низациями, как правило, перевешивают выгоды от соперничества. Уступчивый регулирующий орган уступает потребностям техноструктуры, последняя же поддерживает его существование или необходимое увеличение его бюджета или, во всяком случае, не противится ему. Напротив, воинственно настроенный регулирующий орган власти вызывает критический подход общественности к своим нуждам. И поскольку он находится в конфликте о техноструктурой, то будет складываться повсеместное мнение, что он пребывает не в ладах со здравой государственной политикой. Когда этот орган подвергает сомнению действия техноструктуры — будь то безопасность или качество ее изделий, правдивость ее рекламы, — он вторгается в естественные прерогативы частного предпринимательства или препятствует распространению тех новшеств, которые образуют основу здравой государственной политики, так как являются целями техноструктуры. Возможно, соглашательство представляет собой лучшую бюрократическую политику, даже если оно рискует столкнуться с критикой, поскольку является бесполезным.

4

По мере того как исполнительская власть приобретала вое большую силу по сравнению с законодательной, последняя не оставалась равнодушной к своему собственному упадку. Реакция, которую можно предсказать, — это протест и попытки восстановить утраченную власть. Такое случалось. Но необязательно это является наиболее действенным ответом. Привлекательная альтернатива для многих законодателей заключается в том, чтобы стать союзниками государственной администрации и благодаря этому союзу приобрести какую-то долю ее власти. В этом состояло исключительно успешное решение членов Комиссии по делам вооруженных сил и Бюджетной комиссии палаты представителей. Они приобретают власть в конгрессе, покровительство, контракты на общественные работы и военные заказы для своих избирателей и престиж в обществе в основном за счет своего полного отождествления с интересами военной администрации, надзор над которой они номинально должны осуществлять. Поступая таким образом, они помогают обеспечить соответствующие законодательные акции в интересах объединенных потребностей планирующей системы и государственной бюрократии. Поскольку утверждение в форме законодательства осуществляется от имени общественности, оно также внушает непосвященным уверенность в совпадении интересов планирующей системы и общества.

Последним источником политической власти для планирующей системы является организованная рабочая сила. Антагонизм между трудом и капиталом был острым, когда шла борьба по поводу дележа прибыли. Это, в свою очередь, отразилось в политических и юридических конфликтах. И по причинам, глубоко коренящимся в исторических отношениях, многие люди отождествляют общественные интересы с нуждами профсоюзов — с трудящимися массами, а не классами капиталистов. В последнее от время,

как мы видели, противоречие между трудом и капиталом значительно ослаблено способностью техноструктуры разрешать конфликт, уступая требованиям профсоюзов в вопросах заработной платы и ряде других и покрывая издержки за счет цены. Это, в свою очередь, делает до некоторой степени возможным определенное психологическое отождествление наемного рабочего с техноструктурой. Последняя перестает быть непримиримым классовым врагом. В то же время положительные цели техноструктуры стали созвучны целям профсоюзов. Высокие темпы роста, которые означают постоянную занятость, большие возможности для сверхурочных работ и, вероятно, даже повышение по службе, вознаграждают рабочих так же, как и техноструктуру. Соответственно таким же образом вознаграждает тех и других спрос на товары, которые поддерживает указанный рост. Столь же справедливо это и по отношению к правительственным заказам.

В Соединенных Штатах громадные ассигнования на оборону, внешняя политика, оправдывающая такие расходы, разработка за счет субсидий таких технических средств, как сверхзвуковой транспорт, помощь таким временно находящимся в затруднительном положении техноструктурам, как техноструктура компании «Локхид», снискали в последние годы энергичную поддержку со стороны профсоюзов. Она была воспринята как ошибка части их руководства — заблуждение пожилых или отсталых людей. Это несправедливо. В действительности указанная поддержка отражает точную оценку экономических интересов непосредственно затронутых рабочих. Отражение этого в законодательстве еще более способствует влиянию техноструктуры на общество.

5

При оценке влияния планирующей системы на общество существует опасность быть слишком придирчивым. Наиболее крупный источник власти планирующей системы субъективен. Техноструктура состоит из управляющих корпораций, юристов, ученых, инженеров, экономистов, контролеров, лиц, занимающихся рекламой, и торговых работников. У нее есть союзники и помощники в юридических фирмах, рекламных агентствах, консультативных фирмах по вопросам управления и бухгалтерских фирмах, в школах бизнеса и технических колледжах, а также в университетах. В совокупности они представляют собой наиболее уважаемых членов общества. Их вообще больше всего в обществе, меркой богатства которого является изобилие. Их мнение по вопросам государственной политики — это мнение, вызывающее благоговейное почтение. И с полной поправкой на уже упоминавшиеся эксцентрические и зачастую хорошо оплачиваемые ереси оно представляет собой ту точку зрения, которая отражает потребности планирующей системы. Бесполезное дело доказывать, что она будет противоречить общественным интересам, то, что служит техноструктуре: защита независимости ее решений, содействие экономическому росту, стабилизация совокупного спроса, подготовка квалифицированной рабочей

силы, государственные расходы и капиталовложения, которых она требует, и другие составляющие ее успеха — это и есть общественные интересы. Папской непогрешимости хорошую службу сослужило то, что святой отец дал определение греха. Точно также убежденности в том, что государственная политика будет верно служить техноструктуре и планирующей системе, содействует способность техноструктуры определять общественные интересы. В последние годы стало общепризнанным существование согласованного и ревностно служащего своим интересам источника государственной политики. Называют его «истэблишмент». Как это часто бывает, народное чутье выявило основную истину.

Затронуто нечто большее, чем способность высказываться о понимании здравой государственной политики. Затронут также и процесс, посредством которого осуществляется отбор людей, призванных определять или осуществлять эту политику. В мире организации ее ценности оказывают мощное воздействие на подбор людей на ответственные государственные посты. Опять же человека, который высказывает противоположное суждение, кто отходит от позиций истэблишмента, выслушивают. Но годным для так называемой реальной ответственности его не считают. В этом случае нужен человек, принимающий цели организации с минимумом сомнений, без внутренних конфликтов и даже без заметного раздумья. Планирующая система определяет государственную политику в соответствии со своими собственными нуждами. И она же определяет качества тех, кто проводит данную политику.

Все вышесказанное ни в коей мере не означает, что власть планирующей системы в определении и проведении политики является полной. По мере развития ее цели имеют тенденцию все больше и больше расходиться с целями общества. Требуется все более энергичное убеждение. Но иногда и оно кончается неудачей. Так, на протяжении всех 60-х годов планирующая система и связанная с ней государственная администрация одобряли вьетнамскую войну так же, как они в течение длительного времени одобряли политику сдерживания коммунизма в развивающихся странах военными и любыми другими средствами. Запродать эту политику обществу, несмотря на все усилия, не удалось. Совсем недавно подобные, хотя и меньшие, разногласия возникли между общественностью и планирующей системой по вопросам внутренней политики, особенно по вопросам окружающей среды, налогов, государственной поддержки таких технических новшеств, как сверхзвуковой транспорт, и даже по поводу строительства автомагистралей. В будущем эти разногласия станут еще шире. Когда установлено, кому принадлежит власть, это еще не значит, что такая власть абсолютна.

Глава XVII

МЕЖНАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА

> [ИТТ] постоянно работает двадцать четыре часа в сутки — в 67 странах на шести континентах... и буквально от дна моря до луны...
>
> *Годовой отчет компании ИТТ за 1968 г.*

Планирующая система приспосабливает государство к своим нуждам. То, что служит ее защитным и положительным целям, становится здравой государственной политикой. Но планирующая система в то же время преступает границы национального государства, чтобы создать международное планирующее сообщество. Это является логичным и во многих отношениях неизбежным развитием деятельности планирующей системы в том виде, как она проявляется в пределах национальных границ. В то время как внутригосударственное планирование устраняет неопределенность, свойственную отечественной рыночной экономике, международная система сталкивается с той же самой неопределенностью, связанной в основном с международной торговлей. Эта система исключительно быстрым образом развилась после Второй Мировой войны. Понята она может быть лишь как обобщение описанных здесь тенденций.

Планирующая система содержит внушительную прослойку проповедников, которые за скромное вознаграждение приглашаются на собрания промышленников для воздействия на потребителей и вкладчиков, участия в конференциях по вопросам торговли, семинарах администраторов и других церемоний в корпорациях, где в своих выступлениях они соединяют слегка экстравагантную риторику с внешним налетом глубокомыслия. В последнее время излюбленной темой всех таких «деятелей искусства» стал внутренний смысл существования многонациональной корпорации.

Они рисуют многонациональную корпорацию — «IBM», «Дженерал моторс», «Нестле» — как главного нарушителя общего процесса экономического развития, как нечто существенно изменившееся и, в зависимости от предпочтений оратора и потребностей аудитории, обладающее захватывающей дух способностью вершить добро или значительно чаще зло. Стоя по обе стороны международных границ, многонациональная корпорация представляет собой угрозу политической независимости. Возможно, она делает национальное государство устаревшим. А поскольку большинство таких корпораций являются по своему происхождению американскими, она представляет собой своеобразное проявление американской энергии, предприимчивости и силы. По терминологии более квалифицированных ораторов она представляет собой современное лицо американского капиталистического империализма. Поскольку эти рассуждения малообоснованны, то неудивительно, что в значительной мере данное определение ошибочно. Действительность не столь драматична, но, возможно, не менее значительна.

2

Международная торговля старого типа, как ее до сих пор со всеми сложностями и мудрствованиями описывает неоклассическая теория, — это система обмена, в которой рынок остается особенно могущественным. Фирма, вовлеченная в данную торговлю, полностью подчинена объективно установившимся спросу и цене. Поскольку контроля фирмы над рынком не существует, неопределенность и риск в международной торговле чрезвычайно высоки.

Как правило, фирма в одной стране поставляет свою продукцию, обычно через посредников, для продажи в другой стране. Продукция, покидая страну, где ее изготовили, полностью освобождается от дальнейшего влияния своего создателя. Последний утрачивает какую бы то ни было власть над той ценой, по которой эта продукция продается; он, как полагают, не может влиять на предпочтения зарубежного потребителя. На цену изделия влияет конкуренция и неконтролируемое воздействие внутреннего производства в той стране, где оно продается, и конкурирующий импорт из других стран. Тарифные изменения в стране-импортере и колебания валютных курсов порождают дополнительную неопределенность — и то и другое свойственно внешней торговле. Если фирма покупает, а не продает, например закупает важное сырье, классическая теория международной торговли рисует картину точно такой же неопределенности. Изменяющиеся издержки производства предлагаемых товаров, изменения в конкурирующем спросе со стороны других стран, изменения в валютных курсах и (иногда) изменения в экспортных пошлинах представляют собой дополнительные опасности. Таким образом, покупая, фирма также всецело находится во власти рынка.

Как мы видели, техноструктура стремится, поскольку это важнейшая составляющая ее защитных целей, поставить свои цены и свои основные издержки под контроль и обеспечить спрос и предложение по этим ценам и при таких издержках. Вдобавок у нее есть ряд жизненно важных потребностей, которые должно удовлетворять государство. Все это в совокупности составляет ее планирование.

В условиях традиционной системы международной торговли, которая прославляется неоклассической теорией, все планирование должно было бы остановиться, так и не переступив границ. Фирмы могут иметь необходимую власть внутри страны. Соберись они вести дела за границей, они снова столкнулись бы со всей неопределенностью, связанной с рыночной системой. Но к этому добавилась бы и дополнительная неопределенность, свойственная исключительно международной торговле.

Однако и это еще не все. В дополнение к неопределенности, связанной с закупками и продажами за рубежом, импорт из других стран мог бы нанести ущерб контролю или уничтожить его, а также и связанное с ним планирование в данной стране. Этот контроль, относится ли он к автомобилям, электронной аппаратуре, фармацевтическим товарам или к чему угодно, состоит в установлении цен в соответствии с защитными и положительными потребностями всех участников и последующего отказа

от ценовой конкуренции, которая повредила бы всем. В соответствии с традиционной теорией импортные товары — автомобили из ФРГ или Японии, электротовары из Японии или Голландии, лекарства из ФРГ — продавались бы по ценам, обезличенно определенным рынкам. Предложение диктовалось бы прибылью в стране-поставщике. Отечественные производители вынуждены были бы снизить цены настолько, насколько это было бы необходимо, чтобы выдержать конкуренцию. Иногда цены на указанные импортируемые товары (поскольку они неконтролируемы) снижались бы еще ниже с целью избавиться от достаточно больших запасов. Тем самым равновесие цен, характеризующее внутреннюю олигополию, стало бы полностью невозможным. Для сохранения контроля фирмам пришлось бы обратиться к применению тарифов и квот, чтобы оградить себя от международной конкуренции. Это привело бы к аналогичным мерам со стороны других стран. Производство оказалось бы привязано к национальным рынкам. Там, где указанные ответные действия ограничили бы отечественные фирмы сравнительно небольшим внутренним рынком, как это произошло бы в Бельгии, Голландии или даже Англии и Франции, рост — основная положительная цель фирмы — был бы ограничен очень жесткими рамками.

3

Теперь очевидна функция многонациональной корпорации. Она позволяет техноструктуре просто-напросто приспособиться к специфическим неопределенностям международной торговли.

Она преодолевает границы рынка в международном масштабе таким же образом, как это происходит в национальном масштабе. Она распространяет на мир многочисленных национальных государств то, что она сначала осуществляет в рамках любого из них. Она уменьшает до предела необходимость в тарифах, квотах и эмбарго, направленных на то, чтобы снизить неопределенность национальных рынков. И вряд ли стоит говорить о том, что многонациональная корпорация не является исключительно американской. Она представляет собой обычное приспособление любых форм несоциалистического планирования вне зависимости от страны происхождения к специфическим проблемам международной торговли.

Воспроизводя себя в других странах, техноструктура, в сущности, движется в эти страны вслед за своей продукцией. Действуя таким образом, она достигает того же самого взаимопонимания в области цен с другими участниками рынка в чужой стране, каким она обладает и у себя дома. Аналогичное проникновение иностранных фирм на территорию ее страны устраняет опасность конкурентного сбивания цен и позволяет осуществлять и здесь тот же самый контроль. «Дженерал моторс», действуя через компанию «Опель» в ФРГ, становится членом общего олигополистического соглашения, которое исключает ценовую конкуренцию в ФРГ. Компании «Фольксваген» и «Мерседес-Бенц» при осуществлении продаж в Соединенных Штатах точно так же подчиняются соглашению, которое ставит разрушительную ценовую конкуренцию в Соединенных Штатах вне закона.

Аналогично, проникая вслед за своей продукцией в ФРГ, «Дженерал моторс» может посредством убеждения воздействовать на немецкого потребителя. Может она и навязывать свои потребности западногерманскому правительству. Это, как мы уже не раз убеждались, необходимо. Компания «Фольксваген», проникая вслед за своей продукцией в Соединенные Штаты, получает возможность влиять на реакцию американских потребителей. Она может добиться защиты и удовлетворения своих нужд в Вашингтоне. Все это было бы невозможно, если бы изделия продавались через посредников в точном соответствии с канонами классической международной торговли.

Наконец, интернационализация деятельности предохраняет фирму от получения другими странами связанных для нее с убытками преимуществ в области издержек. Данное обстоятельство имеет большое, постоянно возрастающее, значение особенно для Соединенных Штатов. В пределах Соединенных Штатов нет большой опасности, что кто-либо из производителей автомобилей, телевизоров, транзисторов, магнитофонов, пишущих машинок или других подобных изделий получит преимущество в затратах перед своими конкурентами в той же отрасли. Профсоюзы, как правило, охватывают всю отрасль в целом; производительность рабочих и доступ к капиталу, технике, квалифицированной рабочей силе и материалам если и неодинаковы для всех фирм, то имеющиеся различия не носят постоянного и непреодолимого характера. Однако, если говорить о различиях между странами, то этого предполагать нельзя. По сравнению с Соединенными Штатами издержки на рабочую силу в Японии или ФРГ могут быть в течение долгого времени ниже, производительность труда — постоянно выше, капитальные затраты — ниже, могут существовать и постоянные различия в издержках других необходимых для производства составляющих. В результате издержки производства западногерманских или японских продуктов могут все время быть значительно ниже, чем у соответствующих им американских изделий.

Если вышеупомянутые отличия существуют и если в пределах международной планирующей системы снижается роль тарифов, тогда опасность для чисто национальной корпорации очевидна. Олигополистическое соглашение, по которому устанавливаются цены, хорошо служит всем фирмам, у которых функции издержек одинаковы. Но иностранная фирма, чьи издержки в течение длительного периода существенно меньше, могла бы с успехом добиться значительно более низких цен, нежели те, которые выгодны с точки зрения отечественной корпорации, поминавшуюся выше опасность также усиливают и происходящие все чаще и чаще колебания валютных курсов. Таким образом, создается опасность как для защитных, так и положительных целей корпорации.

С развитием транснациональных операций такая опасность исчезает. Международная корпорация может производить или организовать производство там, где издержки наименьшие. В последние годы данной возможностью пользовались весьма широко и все в возрастающей мере. Особенно это относится к корпорациям, возникшим на американской основе. Все основные американские производители автомобилей собирают их в ФРГ, Ан-

глии, Канаде или Японии. Производство узлов и деталей для выпускаемых в Соединенных Штатах моделей обычно поручается тому заводу за границей, где самые низкие затраты. Кроме того, очень широкий ассортимент других изделий, особенно электронное и прочее техническое оборудование, производится по американским спецификациям под американской маркой в Японии, на Тайване и в Гонконге. Таким образом опасность со стороны иностранного производства с более низкими затратами эффективно устраняется путем превращения в такого иностранного производителя с наименьшими издержками или его использования.

Таким образом, планирующая система перешагивает через национальные границы и становится транснациональной. «Многонациональные корпорации представляют собой замену рынка как метода организации международного обмена. [Они являются]... островами сознательной силы в океане стихийного сотрудничества»[1].

То, что многонациональные корпорации стремительно росли последние двадцать пять лет, неудивительно. Когда нами постигнута природа планирующей системы, мы видим, насколько естественно соответствуют они ее целям в международных операциях.

4

Многонациональная корпорация не только оказывается способной удовлетворить возникшие потребности, но и делает это способом, в высшей степени благоприятным для наиболее развитой техноструктуры. Международную торговлю в ее классическом виде может вести любая фирма, крупная или мелкая; нужно лишь найти покупателя или практически посредника, который берет это на себя. Для наднациональных операций требуется организация: чем крупнее фирма, тем такие операции все более и более для нее доступны. Крупная фирма имеет или может получить финансовые средства для того, чтобы начать операции или приобрести фирмы в других странах. К тому же она имеет или может привлечь управляющих, ученых, инженеров и других специалистов для воссоздания своего подобия за рубежом. Чем крупнее фирма, тем значительнее указанное преимущество. У «IBM» есть финансовые, управленческие и технические ресурсы, чтобы воссоздать свое подобие в других странах. Ни одна иностранная фирма не обладает средствами, чтобы, конкурируя с «IBM» во всех областях, совершить нечто подобное в Соединенных Штатах. Внутригосударственное развитие, как мы видели, благоприятствует высокоразвитой техноструктуре. Рост в международных масштабах благоприятствует ей еще сильнее.

Именно этим объясняется преобладание американских корпораций в межнациональных операциях. Происходит это не потому, что они амери-

[1] Hymer S. The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations. // *The American Economic Review. Papers and Proceedings*. Vol. 60. № 2. 1970, May. P. 441. Второе определение заимствовано из значительно более раннего исследования Д.Х. Робертсона, опубликованного в 30-е годы. Мы могли бы заметить, что с тех пор острова превратились в материки.

канские. Там, где иностранные фирмы создали крупные и мощные техноструктуры, как, например, «Филлипс», «Шелл», «Юнилевер», «Нестле», «Фольксваген», — они используют межнациональные операции столь же энергично, как и любая американская фирма[1]. Но Соединенные Штаты в силу своего более высокого уровня развития обладают самой передовой планирующей системой. Соответственно они имеют значительно больше корпораций, которые готовы для межнациональных операций, нежели любая другая страна. То, что было названо американским вызовом, на деле не является американским; это вызов современной планирующей системы.

В Соединенных Штатах эта система благодаря размерам страны, отсутствию феодальных пережитков, правовой системе, наличию естественных ресурсов и многому другому достигла своего наивысшего развития.

Однако недавняя экспансия американских фирм в межнациональных операциях объясняется также и другим, причем прямо противоположным обстоятельством. Как уже отмечалось, развитие современной экономической системы чрезвычайно неравномерно. Это особенно характерно для Соединенных Штатов, где развивались преимущественно военные отрасли. Такое развитие привело к высокой концентрации в указанных отраслях капитала и технически одаренных людей. Оно к тому же способствовало повышению общего уровня заработной платы, так как в данной сфере издержки особенно легко можно было переложить на общество. В прошлом Соединенные Штаты имели более высокий уровень заработной платы, нежели другие страны, но и лучшую технику и капитальное оборудование. Впоследствии американские гражданские отрасли, которые ранее играли видную роль в экспорте и на внутреннем рынке, оказались в невыгодном положении в отношении как качества самого капитала, так и уровня заработной платы по сравнению с ФРГ и Японией, где военное развитие шло значительно более медленно. Американские корпорации отреагировали в соответствии с нашим предыдущим анализом, они широко развернули более дешевое производство за рубежом. Это позволило им восстановить свои позиции не только на внешних рынках, но и в самих Соединенных Штатах. Преобладание американских корпораций в межнациональных операциях представляет собой проявление как высокого уровня развития американской экономики, так и определенной слабости, которая связана со специфической формой этого развития.

5

Как уже отмечалось в гл. XIII, в планирующей системе корпорация, преследуя защитные цели техноструктуры, стремится овладеть своими источниками основного сырья. Это приводит ее в менее развитые страны. И

[1] Японцы несколько неохотно воспринимают логику наднациональной корпорации. Это, если встать на их место, не так уж глупо. Как самая молодая и стремительно растущая индустриальная нация, они нуждались в свободе, чтобы проложить себе путь на внешние рынки. А как высокоэффективный производитель, они обладали меньшей потребностью, нежели остальные, в том, чтобы приводить иностранные фирмы в олигополистическое равновесие, которое сдерживает ценовую конкуренцию на японском внутреннем рынке.

она находит там рынки, хотя и весьма ограниченные, если дело касается таких товаров, как бензин, транзисторы и аспирин. Поскольку первоначальный уровень низок, темпы роста производства здесь несколько выше, чем в Северной Америке и Европе. Однако транснациональная система — это прежде всего система отношений между развитыми странами. Именно здесь находятся крупнейшие рынки; соответственно именно здесь необходимо установить защитное равновесие планирующей системы. Соответственно именно в развитых странах — Канаде и странах Европы — задаются настоятельные вопросы, касающиеся культурного влияния американской многонациональной корпорации и его политических последствий для национальной независимости.

Эти вопросы в значительной мере истолковываются неверно. Страх перед империализмом в области культуры приводит к тому, что культурное воздействие американской корпорации путают с общим воздействием корпорации.

Мы видели, что планирующая система, стремясь к достижению собственных целей, оказывает глубокое воздействие на население той страны, в которой она совершает свои операции. Она ведет мощную пропаганду своих изделий. Тем самым она формирует взгляды на товары вообще и делает их смыслом жизни. Она навязывает свой образ мыслей всем, кто связан с ее организациями. Ее цели и ценности становятся целями и ценностями общества и государства. Но данное культурное влияние не является специфически американским. Оно представляется таковым лишь потому, что огромное число многонациональных корпораций возникло именно в Соединенных Штатах. Как легко убедиться, культурное влияние столь же мощных техноструктур, возникших в других странах, ничем не отличается от американского. Если бы штаб-квартиры наибольшего числа многонациональных корпораций находились в Бельгии или ФРГ, то те ценности, образ мыслей и влияние на государство, которые в настоящее время ассоциируются с американскими корпорациями, ассоциировались бы с бельгийскими или западногерманскими корпорациями. Почтенные и хорошо оплачиваемые ученые мужи распространялись бы о бельгийском или западногерманском культурном империализме. Хотя канадцы и французы немало раздумывают над этим вопросом, тем не менее никогда не было доказано, что канадец, в каком бы качестве он ни работал в Канаде в «Дженерал моторс», подвергается влияниям, отличным в культурном отношении от тех, с которыми сталкивается человек, работающий в компаниях «Мэсси-Фергюсон» или «Интернэшнл никель». Француз, который нанят компанией «Симка» и, таким образом, «Крайслером» во Франции, не менее француз, чем тот, кого нанимает фирма «Рено». Наиболее заметной чертой современной корпорации, а следовательно, и планирующей системы является однообразие ее культурного воздействия вне зависимости от национального происхождения. Ее отели, автомобили, станции обслуживания, авиалинии столь схожи не потому, что они американские, а потому, что они продукты гигантских организаций. Те, кто противостоит американской многонациональной корпорации, противостоят в действительнос-

ти культурной мощи планирующей системы, каким бы ни было ее национальное отличие.

Теперь также проясняется и отношение многонациональной фирмы к суверенитету национальных правительств. Многонациональная фирма приводит к его существенному ослаблению. Однако не в силу ее наднационального характера, а потому, что ослабление этой верховной власти — приспособление государства к целям и нуждам техноструктуры корпораций — представляет собой самую суть деятельности планирующей системы. Иностранная фирма проникает в страну и ослабляет верховную власть государства. Отечественные фирмы, аналогичных размеров и имеющие такую же организацию, поступают точно так же. Иностранная фирма сильнее бросается в глаза. Соответственно более заметно и ее посягательство на верховную власть государства. Когда французское правительство помогает компании «Форд» разместиться во Франции, любой француз обязательно обратит на это внимание. Когда правительство подобным же образом откликается на нужды «Рено» или «Ситроен», никому нет до этого дела. Сомневаться в этом не приходится никому, кто сталкивается с действительностью. Многонациональная фирма посягает на верховную власть государства не потому, что она иностранная, а потому, что такова тенденция планирующей системы. Современное государство — мы позволим себе еще раз повториться — это не исполнительный комитет буржуазии, скорее, это исполнительный комитет техноструктуры.

Хотя этот момент и не особенно важен, но зачастую межнациональная фирма будет более сдержанна в своих отношениях с правительствами, более скрупулезна в соблюдении закона, более осторожна в своем убеждении общественности, нежели отечественная фирма. Пресса, политические деятели и народ любой страны, как правило, предпочтут накинуться на иностранного злодея, а не на своего домашнего. Учитывая это обстоятельство, многонациональная фирма будет особенно тактична, оказывая воздействие на иностранное правительство. Там, где, как например в Италии, на которую мы ссылаемся лишь для наглядности, уклонение от уплаты налогов, взяточничество и подкуп государственных служащих являются частью повседневной жизни, фирма будет, как правило, стремиться обзавестись подконтрольной компанией, чье национальное происхождение ни у кого не будет вызывать сомнений. Та, в свою очередь, будет брать на себя всю ответственность за необходимые или общепринятые мероприятия сомнительного характера, в которых она достигает совершенства.

В доводах политического характера, приводимых против многонациональной фирмы, обычно подчеркивается, что ее политика в области заработной платы и цен определяется в ее собственной стране. Вследствие этого рабочие и потребители подчинены внешней власти, доступа к которой у них нет и влиять на которую они не в состоянии. Как будет видно, это также создает превратное представление о действительном положении вещей. Многонациональная фирма проникает в страну, чтобы участвовать в процессе установления заработной платы и цен именно этой страны, т. е. чтобы обеспечить возможность защиты против преимуществ, которыми обладают отечественные производители в области заработной платы, или

участвовать в создании равновесия цен, которое предохраняет ее от разрушительной ценовой конкуренции. Защитные и положительные цели данной фирмы совпадают с целями других фирм данной страны. Поэтому она не осуществляет независимого контроля ни в отношении заработной платы, ни в отношении цен. Именно предупреждение такого независимого контроля, который наносит ущерб общим защитным целям, и есть основная задача проникновения многонациональной корпорации.

6

После Второй Мировой войны наметился заметный отход от того, что некогда называлось экономическим национализмом. Наиболее яркими проявлениями этого было заключение Общего соглашения о торговле и тарифах, создание европейского Общего рынка, Европейской ассоциации свободной торговли, стремление торгующих между собой стран снизить тарифы, ограничить использование квот и, как надеялись, запретить конкурентное обесценение валют. Эти явления приписывались все более широкому распространению экономических знаний в передовых в промышленном отношении странах. Фактически же они отражали потребности планирующих систем стран-участников — обстоятельство, которое не вызывает более никакого удивления. На начальном этапе международной торговли тарифы и другие ограничения предохраняли рыночную систему одной страны от преимуществ, относительных или абсолютных, которыми обладали другие страны. Каких-либо других мер не принималось. Никто не контролировал предложение товаров из-за границы или цену, по которой они продавались. Таможенный тариф был единственной гарантией того, что указанное предложение не оказывало разрушительного или просто нежелательного воздействия на цену внутреннего рынка. С развитием межнациональной системы проникающая в страну иностранная фирма не снижает цены. Это уничтожило бы защитное олигополистическое равновесие, к которому данная фирма присоединяется. Если ее издержки производства значительно ниже издержек на том рынке, куда она вторгается, то у фирм, в чью среду она проникает, есть противоядие. Они могут осуществлять производство в стране вторгшейся фирмы или принять меры по его налаживанию. При таких обстоятельствах тарифы уже не нужны. Они могли бы стать помехой, затрагивая те мероприятия, которые сами фирмы могут осуществить с большим успехом. Если бы межнациональной системе понадобились какие-нибудь тарифы, то мы можем быть совершенно уверены, что экономическое учение, которое приводило бы к их снижению, не нашло бы распространения.

Межнациональная система и ее потребности представляют собой ключ к пониманию экономической политики, осуществляемой в отношениях между развитыми странами, и позволяют объяснить недовольство слаборазвитых стран, поскольку межнациональная система придает международный характер той тенденции к неравномерному развитию и к неравенству в доходах, которая имеет место внутри каждой страны в отношениях между планирующей и рыночной системами.

С возникновением межнациональной системы капитал, техника и квалифицированная рабочая сила подчиняются власти единой организации. Эта власть не признает национальных границ. Не признает границ и способность убеждать потребителей и общественность и заручаться поддержкой государства. Рыночной системе такие космические силы недоступны. Многонациональные корпорации характерны для развитых стран, слаборазвитые страны продолжают соответствовать рыночной модели. Таким образом, межнациональная система усиливает неравномерность в развитии между развитыми в настоящее время странами и всем остальным миром.

Аналогично и ее влияние на распределение доходов. Планирующая система, как мы видели, продает и покупает по тем ценам, которые она сама контролирует. В пределах развитых стран межнациональная система делает эту власть международной. Менее крупные фирмы развивающихся стран по-прежнему подчинены рынку — или рыночной власти межнациональной системы. И то и другое находится вне области их контроля. Эксплуатация и самоэксплуатация, связанные с ограничениями на миграцию рабочих за границу, приводят к тому, что возникшие различия в доходе будут сохраняться и увеличиваться. Таким образом, межнациональная система делает тенденцию к неравенству между планирующей и рыночной системами международной. Таков, если настаивать на терминологии, истинный облик современного империализма.

IV
ДВЕ СИСТЕМЫ

Глава XVIII
НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ДВЕ СИСТЕМЫ

> Холодная война увеличивает потребность в товарах, помогает поддерживать высокий уровень занятости, ускоряет технический прогресс и, таким образом, позволяет стране повышать жизненный уровень... У нас есть основания благодарить русских за то, что они помогают капитализму в Соединенных Штатах существовать лучше, чем когда-либо.
>
> *Самнер Слитчер, 1949*

Сейчас мы приступили к рассмотрению структурных и функциональных особенностей двух систем. Планирующая система строго контролирует ее окружение; рыночная система приспосабливается к воздействию тех сил, которые она контролировать не может. Соответственно это отражается на процессе развития и доходах: в одном случае они огромны, в другом — намного меньше. Следует отметить, что разницу в развитии можно выявить, если рассматривать ее с точки зрения покупателя и общественных нужд. Что касается планирующей системы, то общественные нужды не только в значительной степени удовлетворяются, но и создаются. Если говорить о рыночной системе, то эти нужды удовлетворяются значительно хуже.

Мы наконец пришли к заключительному выводу о различиях между двумя системами. Сама по себе рыночная система, представляющая собой классическую комбинацию конкурирующих фирм и небольших монополий, довольно стабильна. Снижение объема выпуска продукции и занятости или повышение цен имеет место, но оно самоограничено, а часто и саморегулируемо. Планирующая система при отсутствии государственного регулирования, как правило, нестабильна. Она подвержена спадам или депрессиям, которые не самоограничиваются, но могут приобрести кумулятивный характер. Она подвергается воздействию инфляции, которая носит

хронический характер и не поддается саморегулированию. Последствия спадов и инфляции в планирующей системе оказывают затем отрицательное воздействие на рыночную систему. Последняя страдает от спадов больше, чем планирующая система, в недрах которой зарождается спад. Вначале мы подробнее рассмотрим спады, а затем инфляцию.

2

Как правило, причиной спадов в мирное время является недостаточность эффективного спроса, т. е. эффективного использования покупательной способности. Другими словами, учитывая наличие рабочей силы и производственных мощностей, имеется возможность произвести больше товаров и услуг по сравнению с существующим на них спросом. Планирующей системе присуще такое несоответствие. Производство обеспечивает доход, на который можно приобрести произведенные товары и услуги, причем при каждой продаже у кого-то появляются средства, которые (если они истрачены) дают возможность другому приобрести эквивалентную сумму товаров. Такое распоряжение доходами, т. е. доходами, пошедшими на покупку товаров или на дальнейшее производство, не вызывает никаких проблем. Именно в случае, если доходы идут на сбережения, возникает опасность появления противоречий. Эти доходы должны быть инвестированы и, таким образом, истрачены (или компенсированы затратами кого-либо еще). В противном случае покупательная способность будет снижаться. Товары будут оставаться на полках, объем заказов уменьшится, объем производства упадет, безработица увеличится[1]. В результате произойдет спад.

В рыночной системе опасность такого понижения спроса ограниченна. Фирм в рыночной системе бесчисленное множество, и они невелики, доход распределяется весьма широко и в небольших объемах. Необходимость произведения затрат за счет этих доходов велика, так как их получатели вынуждены покрывать расходы на потребление и производство. Если эти расходы идут на накопление, то и в этом случае они скоро будут выданы кому-то в виде ссуды. Если этот доход очень велик, то он будет предоставлен в распоряжение других фирм, но под такие проценты и на таких условиях, что заставит нуждающуюся фирму, входящую в рыночную систему, истратить его как можно быстрее.

Более того, если предпринимаются усилия к увеличению накоплений, которые следует компенсировать увеличением других затрат или вложений, и эти накопления понизят общий спрос, то у рыночной системы есть определенный механизм, который поможет уменьшить отрицательный эффект такого понижения. Цены падают, но работающий на себя предприниматель, несмотря на то, что его доходы и понизятся, не станет от этого безработным. Не станут безработными и члены его семьи. Не станут без-

[1] Это очень простая модель. Нет глубокой оценки и разбора, но именно такова тем не менее основная идея современных дискуссий о политике стабилизации.

работными в большинстве случаев и наемные рабочие. Просто зарплата у них понизится. В то же время уменьшение дохода заставит предпринимателя выделять меньшие суммы на сбережения и таким образом заставит его большую часть полученного дохода превращать в затраты. Более низкие цены на товары и услуги привлекут покупателей, увеличится количество покупок, производимых теми покупателями, которые имеют постоянный доход или живут на сбережения, произведенные ранее. Таким образом, равновесие, при котором спрос покрывает предложение, может быть восстановлено при понижении цен. Объем производства не снизится, безработица не увеличится.

Правда, ни одно из этих предположений не может быть идеальным в реальной жизни. Цены и зарплата при рыночной системе более стабильны, чем предполагалось здесь. Объем производства может уменьшится, безработица может увеличиться. Но при рыночной системе объем сбережений невелик, они, как правило, существуют у большого количества предпринимателей и в небольших объемах и чаще всего предназначены для производства затрат. Мелкий предприниматель уменьшит свой доход и сохранит свое дело. Когда это произойдет, сбережения его уменьшатся. В целом при рыночной системе существует тенденция к стабильности.

3

В планирующей системе обстоятельства складываются совершенно иным образом: факторы, которые порождают неуверенность в том, что сбережения будут превращаться в затраты, оказывают весьма большое влияние, корректирующий механизм отсутствует.

Рост объема сбережений в крупных корпорациях, как мы уже говорили, происходит главным образом за счет накопления доходов. В 1972 г. они (неистраченные коммерческие доходы) составили 124 млн долл. по сравнению с 55 млрд долл. личных сбережений[1]. Подавляющая часть этих 124 млн долл. сбережений приходилась на долю крупных корпораций, из которых состоит планирующая система. Эти сбережения уже не превратятся в покупательские расходы. В планирующих системах существует правило, по которому выбор между сбережением для вложений и расходами на потребление не должен производиться отдельными людьми, так как в противном случае слишком много будет тратиться и слишком мало останется для вложений.

В планирующей системе как решения об объеме сбережений, так и о вложениях принимаются сравнительно небольшим числом крупных корпораций. Решается вопрос об очень крупных суммах, и нет какого-то механизма, который обеспечивал бы соответствие плановых решений, касающихся как сбережений, так и вложений. Ни один даже самый ярый защитник неоклассической системы не может утверждать, что рынок продолжает оказывать свое саморегулирующее влияние, т. е. что норма процента

[1] См.: *Economic Report of the President*. 1973. (Цифры, вероятно, занижены.)

снижается, а это необходимо для того, чтобы не поощрять излишних накоплений и чтобы способствовать увеличению вложений, которые будут находиться в определенном соответствии друг с другом. Поэтому стремление к сбережениям легко может превосходить стремление к осуществлению инвестиций, в результате чего будет ощущаться недостаток спроса. Недостаток спроса влечет за собой снижение объема производства и недогрузку предприятий. Это приводит к еще большему сокращению вложений, что, в свою очередь, еще больше снижает спрос. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока понижающийся доход оказывает более чем компенсирующее влияние на сбережения.

В дополнение к сказанному в планирующей системе в отличие от рыночной доходы попадают в руки отдельных лиц в огромных, несоразмерных объемах. Этот громадный доход лучше защищен от его траты на потребление, чем скромные доходы, получаемые в рыночной системе. В результате увеличивается общий объем доходов и встает вопрос о выборе между производством затрат и сбережений и, таким образом, между предельными расходами и полным отсутствием расходов.

Затраты на товары в планирующей системе являются следствием прежде всего убеждения. Как бы эффективно ни было это убеждение, конечное потребление менее надежно, чем потребление, основанное на индивидуальном желании покупателя, диктуемом потребностью в пище, жилье, лекарствах и одежде. Когда в условиях планирующей системы падает доход, людям значительно проще сократить потребление, чем в условиях рыночной системы.

И наконец, в планирующей системе механизм обратной связи, который помогает стабилизировать рыночную систему и сдерживает тенденцию, при которой понижение спроса приобретает кумулятивный эффект, — этот механизм бездействует. Цены, которые могут контролироваться фирмами, не падают. Заработная плата, которая находится под контролем профессиональных союзов, не может быть понижена. Следовательно, когда падает спрос, его нельзя поддерживать на определенном уровне путем снижения цен. Не предвидится также, что эффект от снижения заработной платы компенсируется за счет увеличения занятости. Снижение спроса оказывает непосредственное влияние на объем производства и занятость.

Отсутствие стабильности, которое присуще планирующей системе, оказывает отрицательное влияние как на защитные, так и на иные цели техноструктуры. Оно оказывает крайне отрицательное воздействие и на рыночную систему. Когда спрос в планирующей системе падает, спрос на товары и услуги рыночной системы снижается. Ввиду отсутствия защитных мер цены, доходы предпринимателей и заработная плата падают. Тяжелее всего это отражается на мелких предпринимателях и фермерах. В то время как рыночная система в какой-то степени может варьировать спрос, в силу присущих ей особенностей она почти бессильна против отрицательных явлений, возникающих в планирующей системе.

4

Признание того факта, что современной экономике присущи резкие понижательные тенденции и что она не обладает способностью их самоограничения или самоконтроля, относится к 30-м годам. Речь идет о кейнсианской революции. Об этом достаточно сказать несколько слов. Как первоначально и предвиделось, правительство должно было увеличить гражданские расходы на общественные нужды, не покрываемые налогами, для того чтобы ликвидировать недостаток совокупного спроса. Но после Второй Мировой войны подобная революция была сведена на нет планирующей системой. Правительственная политика полностью отвечала потребностям планирующей системы. Общественные расходы были установлены на постоянном высоком уровне и шли в основном на военные и другие технические цели или на военное или промышленное развитие. Эти расходы обеспечили прямую поддержку планирующей системе, они почти не подвергались критике со стороны конгресса или какого-либо иного органа, ибо служили высшим интересам национальной безопасности или другим национальным интересам. Путем регулирования доходов была достигнута относительная стабильность. Регулировались личные и корпоративные доходы, которые росли и снижались непропорционально — в зависимости от повышения и понижения спроса и которые подвергались, в случае необходимости, определенным изменениям.

Как такой ход событий помогал удовлетворению нужд планирующей системы, мы еще увидим. Нестабильность зародилась в недрах планирующей системы. Но наиболее болезненно она отразилась на ценах и доходах рыночной системы и особенно на рабочих. Именно они оказали широкую политическую поддержку мерам по исправлению положения. Такие меры сослужили хорошую службу целям защиты и самоутверждения техноструктуры, причем достижение этих целей подвергалось угрозе вследствие понижательной тенденции в развитии экономики, или, другими словами, спада. Защитные меры, которые осуществлялись за счет государственных расходов, выражались в приобретении необходимой продукции, помощи в разработке новых видов технологии или стимулировании (как в случае с шоссейными дорогами) увеличения объема продаж планирующей системы. Эти расходы, особенно расходы на вооружение, стали затем связывать не с экономической политикой, а со священным делом национальной безопасности.

Весьма небольшая часть только что описанных изменений была официально отражена в неоклассическом или неокейнсианском анализе или учении. Понижательную тенденцию в развитии экономики почти не связывали с появлением гигантских корпораций. Кейнсианскую экономическую теорию считали открытием, но никак не средством для каких-либо изменений. И никто не заметил роли планирующей системы в приспособлении этой теории к своим нуждам. Три основных положения кейнсианской и неоклассической теории способствовали искажению реальности. Кратко остановимся на них.

Во-первых, за непреложную систему было принято, что предотвращение безработицы наряду с удовлетворительными темпами роста экономики настолько важно, что вопросы руководства и доходов отходят на второй план. Если безработица превышает определенный уровень, экономика приходит в упадок. Если безработица на среднем уровне, никто не спрашивает, как этого добились. С безработицей дело обстоит как с коронарным тромбофлебитом: каждый думает только о действенности лечения.

Во-вторых, в теории, несомненно, являвшейся наиболее непосредственным проявлением социальной обусловленности экономических учений, считалось неуместным, вероятно, несерьезным и, конечно, ненаучным мнение, что вопрос о военных расходах функционально является частью экономической теории. Так могли бы сказать радикалы. Некоторые могли позволить себе поверить этому. Но солидный ученый в своих лекциях отвергал такую возможность. «Неправильно думать, что (правительственные) расходы на реактивные бомбардировщики, межконтинентальные ракеты и ракеты для доставки объектов на Луну оказывают большую поддержку экономике, чем другие виды расходов (например, расходы на охрану окружающей среды, на борьбу с бедностью и на решение проблем городов)... Потенциальные и реальные темпы роста американской экономики, которые нисколько не зависят от военных приготовлений, *стали бы намного выше* с окончанием холодной войны»[1].

И наконец, существовало, повторяю, условие, которое отделяло микроэкономику от макроэкономики. Понятие микроэкономики позволяло совершенно спокойно рассматривать фирму как полностью подчиненную рынку. Не существовало никакой возможности (за некоторым исключением) воздействовать на государство или направлять его действия. Другие исследователи в своих курсах лекций рассматривали результат воздействия государственных расходов и налоговой политики (а также финансовой политики) на экономику в целом. Но они не ставили своей задачей рассмотрение влияния корпораций на государственные расходы. Таким образом, приспособление политики на уровне макроэкономики к нуждам планирующей системы было (и остается) надежно скрыто от серьезного экономического исследования[2].

---

[1] Samuelson P.A. Economics. 8th ed. New York: McGraw-Hill, 1970. Выделено в оригинале.

[2] Однако необходимы некоторые уточнения. В своей кн. «The Three Worlds of Economics», New Haven, Yale University Press, 1971, проф. Л.Г. Рейнольдс доказывал, что деление проблем на макроэкономические и микроэкономические делается в действительности только для того, чтобы скрыть реальное положение вещей.

«Большинство вопросов, затронутых в публикациях, вышедших при жизни нашего поколения (бедность и распределение дохода, сложности, возникающие в связи с урбанизацией, равные возможности в получении образования и трудоустройстве, избыток населения, охрана, окружающей среды, недостатки рыночной экономики), — это микропроблемы. Анализ коллективного принятия решений требует объяснения микропричин либо нормативного характера (анализ затрат — доходов), либо объяснительного характера (модели населения и законодателей). Те, кто настаивает на том, что макроэкономике следует придавать первостепенное значение начиная с вводных курсов и в течение всего обучения в высшей школе, проявляют сомнительную мудрость, настолько же устаревшую, как и у их предшественников 20-х годов...» (P. 310).

С развитием планирующей системы в экономике стали систематически проявляться нарушения, вызывающие нарушения — спады. Те же особенности развития сделали ее подверженной угрозе инфляции. Признать наличие инфляционной тенденции было намного сложнее, чем понижательной. Частично это происходило благодаря тому, что как сама тенденция, так и меры борьбы с ней были трудносовместимы с неоклассической ортодоксальностью. Эти вопросы мы сейчас и рассмотрим.

Глава XIX

ИНФЛЯЦИЯ И ДВЕ СИСТЕМЫ

Рыночная система может нести потери от инфляции, связанные с длительным процессом повышения цен. Но такую инфляцию нельзя считать органически присущей данной системе, с ней сравнительно просто бороться.

Частный предприниматель в рыночной системе действует, руководствуясь уровнем цен, который он не может контролировать. Если спрос достаточно высок, это приведет к повышению его цен. Источником такого спроса в реальной ситуации будет либо представление кредитов банками (или другими кредитными организациями) сверх того, что сберегается, либо правительственные расходы сверх того, что взимается в виде налогов. Регулируется и то и другое: центральный банк может ограничить кредит, правительство может увеличить налоги, или ограничить расходы, или осуществить оба мероприятия. Если эти мероприятия проводить достаточно твердо, пониженный спрос приостановит рост цен. Производитель в данном случае бессилен что-либо сделать. Цены будут стабильными или понизятся.

Профсоюзы могут способствовать тому, что положение станет еще более сложным. Однако в большинстве предприятий рыночной системы их не существует. Работа выполняется предпринимателем, работающим на себя, или несколькими неорганизованными работниками. Там, где существуют профсоюзы, предприниматели не могут контролировать цены. Если спрос ограничен и цены как следствие этого падают, предприниматели будут противиться требованию профсоюзов о повышении заработной платы.

В некоторых отраслях промышленности входящих в рыночную систему, в частности в швейной и строительной, огромное количество мелких предпринимателей имеет дело с несколькими сильными профсоюзами. В этом случае повышение заработной платы приводит к повышению цен. Повышение заработной платы в масштабах отрасли или в данном районе заставляет предпринимателей соглашаться на повышение цен. Таким образом, профсоюзы обладают способностью влиять на установление цен,

предприниматели же ее не имеют. Но даже в этом случае многое будет зависеть от того, находятся ли профсоюзы под давлением в результате увеличения стоимости жизни или на них влияет пример увеличения заработной платы в других отраслях. Если цены и заработная плата сравнительно стабильны, профсоюзы в этой части рыночной системы не будут поставлены перед необходимостью требовать повышения заработной платы. А поскольку ее повышение оказывает непосредственное воздействие на цены, профсоюзы будут вынуждены задуматься над тем, как повышение цен может отразиться на объеме продаж продукции, выпускаемой их отраслью, а следовательно, и на занятости их членов.

В планирующей системе положение весьма отличается от вышеописанного. Здесь фирма имеет возможность регулировать цены на свою продукцию. Важным моментом является, как мы уже видели, то обстоятельство, что часть расходов на заработную плату можно переложить на плечи налогоплательщика. Это служит защитным целям техноструктуры, т. е. гарантирует, что повышение заработной платы не окажет отрицательного воздействия на доходы. Другие факторы делают вообще маловероятным, что предприниматели будут противиться повышению заработной платы.

Когда ставится задача максимизации прибыли и когда ее получают непосредственно предприниматели, увеличение заработной платы будет приводить к уменьшению доходов. Доходы будут уменьшаться у человека, который решает вопрос о том, следует ли увеличивать заработную плату или нет. Каждый относится отрицательно к повышению заработной платы, если ему приходится расплачиваться за это. В подобном случае вполне оправданным является предположение об отрицательном отношении к повышению зарплаты. Когда власть в руках техноструктуры, решения принимаются людьми, которые сами не оплачивают издержек. А так как прибыль в данном случае не максимизируется (ввиду того, что еще остаются неиспользованные возможности для получения монопольной прибыли), часто может складываться ситуация, при которой даже при повышении цен можно будет сохранять прибыль на прежнем уровне.

Совершенно естественно, что повышение цен отрицательно сказывается на процессе роста. Но в ближайшей перспективе на рост чаще окажет благоприятное воздействие непрерывность производства, чем такая неприятная вещь, как забастовка. В длительной перспективе действия, которые предпримет государство для улучшения совокупного спроса (как мы уже видели), являются результатом той власти, которой обладает планирующая система. Таким образом, можно предположить, что, если спрос ниже возможностей рынка при высоких ценах, государство рано или поздно предпримет меры для того, чтобы устранить этот недостаток.

Все это означает, что для планирующей системы вполне нормальной тенденцией является удовлетворение требований профсоюзов относительно заработной платы. Формальные препирательства, которые характерны для процесса заключения коллективных договоров, — это яркая ширма, слегка маскирующая, но ничуть не меняющая указанного обстоятельства.

Поскольку планирующая система предоставлена сама себе и обладает контролем над совокупным спросом, в ней будет наблюдаться постоянный рост заработной платы и цен.

Наличие соперничающих профсоюзов, обладающих различной степенью влияния, усиливает такую повышательную тенденцию[1]. Один профсоюз, совершенно естественно, стремится добиться таких же условий договоров, как это сделали другие профсоюзы. Таким образом, профсоюз, имеющий прочное положение и обладающий определенным влиянием, устанавливает как бы стандарты для других. Поскольку цены и стоимость жизни повышаются, профсоюзы вынуждены добиваться, чтобы в заключаемых договорах учитывалось повышение, которое произойдет в будущем, либо в них включались положения, предусматривающие увеличение заработной платы при таком повышении. Это означает еще больший рост цен и приводит в следующем раунде переговоров к еще большему повышению заработной платы. Отсюда и возникает тенденция, присущая планирующей системе, которая характеризуется постоянным ростом заработной платы и цен по восходящей спирали[2].

В последние двадцать пять лет всем развитым в промышленном отношении странам удалось преодолеть понижательную тенденцию планирующей системы. Масштабы кумулятивной нисходящей спирали в зарплате, ценах и производстве уменьшились. Вместо этого все индустриальные страны столкнулись с повышательной тенденцией — с инфляцией. И, как и в случае с кумулятивным спадом, она стала распространяться за пределы планирующей системы, нарушив структуру заработной платы и издержек в рыночной системе, а также в государственном секторе экономики[3].

2

Уязвимость экономики в отношении спадов и инфляции, как это станет очевидным при последующем изложении, вызвана одними и теми же причинами: ростом планирующей системы и связанным с ним возникновением современных профессиональных союзов. В историческом плане, однако, отношение к этим двум явлениям было весьма различным. Понятие пони-

---

[1] Гэйл Пирсон провела сравнительный анализ данных за пятидесятые годы и начало шестидесятых годов об изменениях в различных группах заработной платы в отраслях, имеющих высокую и низкую степень организации. Она пришла к выводу, что «сила профсоюзов оказывает здесь определенное влияние; она значительно ухудшает необходимое соотношение между безработицей и инфляцией» (см.: Pierson G. The Effect of Union Strength on the Phillips Curve. // *The American Economic Review.* Vol. 58. № 3. Pt. 1. 1968. June. P. 456 etc.).

[2] Более поздний и точный вариант взаимоотношений между рыночными позициями корпораций и заработной платой можно найти в статье Д.С. Хеймермеша «Воздействие рынка и инфляция заработной платы» (см.: Hamermesh D.S. Market Power and Wage Inflation. // *The Southern Economic Journal.* Vol. 39. № 2. 1972. October. P. 204 etc.).

[3] Речь идет о тех областях экономики, где в силу присущих им особенностей увеличение заработной платы не компенсируется за счет роста производительности труда. Как следствие, влияние такого увеличения издержек на государственный бюджет или на цены было часто значительно большим, чем в планирующей системе. Это позволило ученым, которые поверхностно подходят к разбору положения вещей, предположить, что инфляция зарождается в рыночном или государственном секторах экономики.

жательной тенденции (в экономике в целом) было воспринято без особых трудностей. Иначе обстояло дело с хронической инфляцией. Тезис о неизбежной понижательной тенденции решительно отстаивался в книге Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»[1]. В течение десятилетия мнение о том, что современная экономика страдает от недостаточного уровня спроса и необходима соответствующая компенсация в результате вмешательства правительства, стало почти ортодоксальным. Оно было отражено в законе о трудовых отношениях, принятом в 1946 г. К этому времени коммерческая организация — Комитет по экономическому развитию — был создан для пропаганды подобной точки зрения наряду с выполнением других второстепенных задач. Благодаря усилиям проф. Пола Самуэльсона данная точка зрения стала неотъемлемым элементом всех учебных курсов в области экономики. Тезис о том, что в экономике могут существовать нарушения равновесия в сторону роста, воспринимался гораздо труднее. В значительной мере он не воспринимается и до сих пор.

Основная причина подобного различия связана с тем обстоятельством, что меры, направленные против понижательной тенденции, гораздо легче согласовать с основными принципами неоклассической системы. Если существовал недостаточный уровень спроса, государство принимало меры по устранению этого недостатка. Фактически это служит подтверждением неоклассической системы. Все функционирует почти так же, как и в прошлом, но при этом возрастает уровень производства, доходов и занятости. Рынок остается таким же, как его описывают учебники. Фирма остается в подчинении у рынка и, таким образом, у индивида. Какого-либо существенного ущерба неоклассическим взглядам не наносится. При таком подходе кейнсианская революция представляет собой скромную революцию. Экономисты, подобно другим людям, в гораздо большей степени предпочитают иметь дело не с великими революциями, а с очень скромными.

Проблема инфляции, как считали в течение длительного времени, является побочным результатом мер, направленных против понижательной тенденции. При вмешательстве с целью исправления положения в экономике всегда существовала опасность, что такая помощь окажется чрезмерной и приведет к созданию более высокого спроса и стимулированию более высоких расходов, чем экономическая система может удовлетворить при существующих ценах. В результате будут запрашиваться более высокие цены и возрастут цены на рабочую силу в целом либо на ту рабочую силу, которая имеется в недостаточном количестве. Экономика, если применить обиходную терминологию специалистов, окажется «перегретой». Поскольку предполагается, что рынок не был затронут, тем не менее ограничение или сокращение государственных расходов при сохранении прежнего уровня налогов, либо увеличение государственных расходов при неизменном уровне налогообложения, или ограничение частных расходов за счет заемных средств приведет к стабилизации или сокращению сово-

[1] Дж.М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007.

купного спроса. Это отразится через рынок на фирме; каких-либо изменений на самом рынке не произойдет. Прекратится рост цен. А при стабильных или снижающихся ценах (либо при снижении объема производства) стремление преодолеть нехватку рабочей силы уменьшится и, поскольку стоимость жизни будет стабильной, требования о повышении заработной платы будут менее настоятельными. Те факторы, которые способствовали ликвидации недостатка спроса, будут действовать против инфляции. Переход от поддержания к организации спроса будет сравнительно безболезненным. Как выразился придерживающийся оптимальных взглядов и тем не менее завоевавший популярность представитель официально одобренной точки зрения, «при постепенном восстановлении оправданной стабильности цен рост безработицы может оказаться весьма незначительным и, конечно, спад не должен являться результатом принятых мер»[1].

Следует отметить, что изложенные выше выводы были в значительной мере продиктованы необходимостью защиты основной цели. В данном случае аналогично тому, как обстояло дело с вопросами о максимизации прибыли или управлении спросом, которое осуществляет производитель, проблема имела принципиальный характер и какая-либо уступка наносила бы непоправимый ущерб неоклассической теории. Дело в том, что если производитель в состоянии повышать свои цены в зависимости от требований об увеличении заработной платы и если масштабы повышения цен зависят от суммы, на которую увеличивается заработная плата, то это значит, что фирма больше не находится во власти рынка. А если такое планирование вызывает необходимость вмешательства со стороны государства с целью установления определенного уровня цен и заработной платы, от неоклассической теории не остается камня на камне. Невозможно существование рыночной системы, в которой в массовом порядке осуществляется регулирование заработной платы и цен. Таким образом, вполне понятными становятся причины выдвигаемых возражений.

3

Признанию факта существования систематической инфляции препятствовало также действие двух других факторов, связанных со взаимным воздействием заработной платы и цен в планирующей системе. К сожалению, и в этом случае сыграло роль разделение труда между экономистами. За тридцать пять лет, прошедших после опубликования книги Кейнса «Об-

[1] Okun A.M. The Political Economy of Prosperity. Washington, The Brookings Institution, 1970. P. 101.

Как всегда, имели место совершенно противоположные мнения. «Коренной недостаток в практике новой (т. е. кейнсианской) экономической теории проистекает от... исходного представления... что существует идеальная цель — полная занятость при отсутствии инфляции, — которая может быть достигнута путем внесения соответствующих поправок в совокупный объем правительственных расходов и налогов... такое предположение не находит подтверждения на практике. Не было такого, хотя бы кратковременного, положения за всю историю, чтобы такая цель была достигнута в любой стране, где используется новая экономическая теория» (см.: Ulmer M. J. The Welfare State: USA, Boston, Houghton Mifflin, 1969. P. 33).

щая теория занятости, процента и денег», непрерывный рост гигантских корпораций не мог пройти мимо внимания экономистов. То же самое можно сказать и о власти корпораций над ценами. Некоторые экономисты дошли до понимания роли роста в качестве основной цели корпорации. Были отмечены также менее противоречивый характер трудовых отношений и тенденция к разрешению споров путем компенсации издержек за счет повышения цен. Однако и в этом случае проблемы относились к сфере микроэкономики; т. е. являлись предметом рассмотрения для специалистов в области организации промышленности или трудовых отношений. Макроэкономическая теория, имея дело с регулированием совокупного спроса, всегда относилась к другой отрасли экономической науки, и ею занимались совершенно другие исследователи. Власть корпораций и профсоюзов не была объектом их исследований. Разделение труда, при котором подразумевалось, что две части экономики могут изучаться обособленно, осуществлялось именно таким образом, который позволял скрыть воздействие власти корпораций и профсоюзов. Вряд ли что-либо могло оказаться более благоприятным для приверженцев столь удобной для них общепринятой теории.

Наконец, планирующая система могла довольно спокойно существовать в условиях инфляции и в тех случаях, когда предпринимались попытки борьбы с этой инфляцией, исходя из ортодоксальной теории, предполагавшие неизменное преобладание рынка. Такие попытки могли вызвать большие трудности, однако эти трудности относились главным образом к рыночной системе. К подобным вещам планирующая система могла относиться довольно спокойно.

Несомненно, планирование значительно облегчается в условиях, когда существует стабильный уровень цен и международной торговли. Однако инфляция не навязывает фирме изменений, которые совершенно не подконтрольны ей. Инфляция, скорее, представляет собой процесс, отражающий могущество фирмы. Повышательная тенденция цен отражает наряду с таким могуществом фирмы и ее возможности компенсировать увеличение заработной платы и других издержек, которые не поддаются полному контролю. В последнее время многие экономисты, которые как и в прошлом с невинным видом способствовали укреплению мнения, что разумная государственная политика полностью тождественна с предпочтением и потребностями планирующей системы, начали отстаивать допустимость хронической инфляции. Вопрос якобы состоит только в масштабах инфляции. Одно из преимуществ подобной позиции состоит в том, что не затрагивается вопрос о государственном регулировании заработной платы и цен и исключается, таким образом, фронтальная атака на каноны неоклассической веры. Видимо, понятие рыночных отношений еще может выстоять при рассмотрении вопроса об инфляции, но вопрос о регулировании цен полностью исключает такую возможность.

Планирующая система также лишь в небольшой степени терпит ущерб от антиинфляционных мер, предпринимаемых в соответствии с ортодоксальной теорией, т. е. тех, которые предполагают преобладание рынка. Напомним, что существуют три пути сокращения спроса: сокращение го-

сударственных расходов, сокращение частных расходов и сокращение частных расходов за счет заемных средств и повышения налогов. Все это оказывает незначительное воздействие на планирующую систему. Государственные расходы на приобретение товаров планирующей системы и на непосредственное удовлетворение ее потребностей не могут быть сокращены в больших масштабах. Такие расходы, как указывалось ранее, оправдываются высшими национальными интересами — «нельзя шутить с вопросами национальной безопасности». Поэтому, если необходимо отказаться от осуществления расходов, отсрочить их или сократить, то подобное снижение расходов будет осуществляться главным образом за счет затрат на социальные нужды, жилищное строительство, городское хозяйство, образование и т. д. Таким образом, первоначальное воздействие бюджетных ограничений будет сказываться не на планирующей системе, а на гражданских службах государственного сектора рыночной системы. Сокращение любых государственных расходов — нелегкое дело. Однако, если инфляция по своему характеру эндемична, как обстояло дело в течение последней четверти века, результат будет совершенно очевидным. Давление с целью добиться сокращения расходов государства и предупредить какое-либо их повышение будет весьма сильным. Ничего подобного не будет происходить в отношении расходов государства, связанных с закупкой товаров или удовлетворением потребностей планирующей системы.

Второй путь сокращения спроса состоит в повышении процентных ставок и сокращении другими способами предложения заемных средств, в том числе используемых для капитальных вложений. В данном случае различия в воздействии таких мер на обе системы совершенно очевидны. Для осуществления защитной цели техноструктуры — защиты ее независимости — первостепенное значение имеет сведение к минимуму ее зависимости от заемных средств. Планирующая система вместо привлечения таких средств активно использует для капитальных вложений свои доходы; отсюда в современных условиях вытекает исключительное значение накоплений, полученных в результате деятельности фирмы, в качестве источника капитальных средств. Рыночная система, наоборот, в очень большой мере зависит от заемных средств. Фермеры, мелкие розничные торговцы и оптовики постоянно обращаются за кредитами. (Власти штатов, городов, а также районные управления школ также активно используют заемные средства.) В жилищном и другом строительстве такая зависимость является почти полной. Кроме всего прочего, крупная корпорация, входящая в планирующую систему, когда она вынуждена осуществлять заем, является наиболее желательным клиентом для коммерческого банка, страховой компании или инвестиционного банка. Если же речь идет о конгломерате, он может сам располагать филиалом, осуществляющим финансовые операции.

Входящий в рыночную систему мелкий розничный торговец находится в совершенно ином положении, когда он обращается за получением займа.

Таким образом, меры, направленные на повышение процентных ставок, ограничение размеров кредитования и соответственно сокращение расходов за счет заемных средств, оказывают совершенно различное воздейс-

твие на планирующую и рыночную системы. В планирующей системе фирмы, если говорить о сравнении, подвергаются очень незначительному воздействию. В рыночной системе они полностью ощущают результаты такой политики. Дальнейшее применение средств финансовой политики означает дальнейшее ограничение развития рыночной системы по сравнению с планирующей системой. Оно оказывает такое же ограничивающее воздействие на использование займов для общественных нужд, особенно в тех случаях, когда речь идет о правительствах штатов, органах местного управления и школах. Давно замечено, что в периоды, когда вводятся финансовые ограничения — они называются периодами «нехватки денег», — большое недовольство выражают фермеры, домовладельцы, торговцы и другие мелкие предприниматели. Крупные фирмы редко выдвигают возражения против подобных ограничений. Обычно подобные явления объясняли более низкой сознательностью фермеров и других мелких предпринимателей, их нежеланием примириться ради своего спасения с определенными трудностями, которые являются неизбежной особенностью свободного предпринимательства. Мы изложили более глубокую причину возникновения такого недовольства. Ниже мы остановимся еще на одном результате подобной политики, приводящем к нарушению процесса развития, которое оказывается благоприятным для планирующей системы.

Третий путь сокращения спроса состоит в повышении налогов. И в данном случае имеются определенные различия в воздействии на обе системы. Планирующая система может контролировать свои цены, в то время как рыночная система такой возможностью не располагает. Таким образом, планирующая система может переложить затраты, связанные с повышением налогов на товары и услуги, и еще в большей мере на доходы, на общество, а рыночная система неспособна на это. Если более высокие налоги все же повлияют на уровень доходов, расплачиваться за это будут владельцы корпораций, а не члены техноструктуры. В рыночной системе за редкими исключениями именно тот, кто управляет предприятием, будет вынужден расплачиваться.

4

Однако наряду с тем, что антиинфляционные меры, осуществляемые в соответствии с ортодоксальной экономической теорией, гораздо более приемлемы для планирующей, чем для рыночной системы, они имеют еще один неприятный недостаток — они совершенно бесполезны. А если учесть структуру и цели планирующей системы, ее отношение к профессиональным союзам, совершенно исключено, что они принесут какие-либо результаты в будущем. В то же время в течение десятилетий и даже веков в академических учебных курсах доказывалось, что стабильные цены (представление, возникшее на основе понятия о неизменной стоимости) это большое благо. Отношение к растущим ценам остается отрицательным, они являются признаком неправильного или некомпетентного руководства. Потребитель считает, даже если его собственные денежные доходы возросли, что его каким-то образом ограбили, когда он обнаружи-

вает, что цены подскочили. Инфляция усложняет процесс достижения соглашения при заключении коллективных договоров. Если удается добиться повышения заработной платы, результаты такого повышения быстро сводятся к нулю ростом цен; для рабочего весь процесс начинает выглядеть как какая-то махинация.

Одним из вопросов, которые он задает, сводится к тому: для чего же нужен профсоюз?

Более важным является тот факт, что меры по ограничению инфляции, хотя и имеют незначительные последствия для планирующей системы, тяжело отражаются на рыночной системе. Люди, относящиеся к рыночной системе, имеют право на участие в выборах. Поскольку предпринимаемые меры оказываются неэффективными, создаваемые ими затруднения не компенсируются за счет обеспечения стабильности цен. Эффективное ограничение совокупного спроса, хотя оно и воздействует в первую очередь на рыночную систему, оказывает отрицательное воздействие на экономический рост. В этой связи ограничение вступает в конфликт с положительными целями планирующей системы. Таким образом, как бы это ни противоречило неоклассической теории, непосредственные мероприятия государства в отношении заработной платы и цен становятся неизбежными. Обстоятельства, как часто это бывает, безжалостно опрокидывают самую необходимую доктрину.

5

Если не считать планирования, осуществлявшегося во время войны, первые попытки ввести контроль над заработной платой и ценами были предприняты в 1961 г. Меры, предусматривавшие установление общих границ повышения заработной платы на уровне среднего увеличения производительности и требовавшие одновременной стабилизации цен, обеспечивали в целом стабильность цен в течение последующих нескольких лет в условиях постоянного роста производства и занятости. Такая политика, однако, не соответствовала основным идеям людей, осуществлявших ее. При ее осуществлении на добровольной основе предполагалось, что представляющая общую основу структура свободного рынка остается совершенно незатронутой. В конце 60-х годов настойчивость выдвигавшихся требований о повышении заработной платы возросла, как и давление со стороны спроса, вызванного войной во Вьетнаме. Считалось нецелесообразным повышать налоги, поскольку это способствовало бы усилению борьбы против никому не нужной войны. Как ни парадоксально, однако в условиях, когда необходимость в осуществлении контроля все возрастала, ограничения были отменены. Те, кто нес ответственность за определение границ ограничений, вернулись в университеты, чтобы преподавать студентам уже давно существующую ортодоксальную теорию. Инфляция приобрела новый размах и в больших масштабах распространилась на рыночную систему и на издержки, связанные с зарплатой в планирующей системе.

С приходом к власти нового республиканского правительства в 1969 г. была предпринята новая попытка решить проблему инфляции. Экономисты, приехавшие в это время в Вашингтон, являлись людьми, вне всяких сомнений, глубочайше преданными своей неоклассической вере. Они решительно отмежевались от оказавшихся к этому времени безуспешными попыток своих предшественников наложить ограничения на рост цен и заработной платы. Существующую инфляцию они объясняли недостаточным применением средств, которые соответствуют ортодоксальной теории. Эти экономисты особенно подчеркивали свою приверженность крайне суровой финансовой политике, приводящей к значительному сокращению расходов за счет заемных средств. Они ожидали результатов с тем приподнятым настроением, какое бывает характерно для людей, чьи действия основываются на строгом соблюдении каких-то принципов. В течение двух с половиной лет из месяца в месяц совершенно искренне они предсказывали стабилизацию цен, причем предполагали, что даже в худшем случае произойдет лишь небольшое увеличение безработицы. При этом они надеялись, что их оптимизм окажется заразительным. В течение двух с половиной лет цены возрастали фактически беспрерывно. Также обстояло и с безработицей. В условиях, когда существовала нехватка жилья, в рыночной системе сократился объем жилищного строительства. Цены на сельскохозяйственную продукцию оставались довольно стабильными. Издержки в сельском хозяйстве, уровень которых в основном определяется в планирующей системе, беспрерывно возрастали по сравнению с этими ценами. Результаты проводимой политики проявлялись не только в рыночной системе. Нехватка денег и общее сокращение спроса привели к возникновению трудностей даже у большого числа наиболее слабых фирм в планирующей системе. Конгломераты, как уже указывалось, придерживаются весьма рискованной стратегии роста, в соответствии с которой приобретение новых фирм осуществляется за счет заемных средств. Такие конгломераты также оказались в затруднительном положении. Железнодорожная компания «Пенн сентрал», в которой подобные методы поглощения других фирм сочетались с исключительно некомпетентным руководством, стала объектом судебных преследований в качестве несостоятельного должника. Исключительно ярким проявлением взаимно выгодных связей с бюрократическим аппаратом явился тот факт, что «Локхид корпорейшн» была спасена от подобной же судьбы в результате погашения ее долгов за счет государственных средств. «Мы будем и в дальнейшем добиваться снижения темпов инфляции в условиях упорядоченного роста», — обещал президент Никсон в начале 1971 г., добавив, что «...мы собираемся делать это, опираясь на свободный рынок и укрепляя его, а не подавляя»[1]. К середине лета 1971 г. президент, которому оставалось до выборов немного более года, не мог больше относиться с восхищением к неоклассическим убеждениям своих специалистов в области экономики. Несомненно, любой, кто познакомился с нашими исследованиями,

[1] *Economic Report of the President*. 1971.

предсказал бы, что ортодоксальное учение будет отброшено. Именно так и произошло. Политика сокращения денежной массы была отброшена. Были ослаблены ограничения на государственные расходы, и существование бюджетного дефицита превратилось в официальную политику, вызывающую восхищение. Были заморожены практически все виды заработной платы и цен, а затем были предприняты шаги по разработке системы контроля заработной платы и цен, которая могла бы применяться специально в отношении планирующей системы.

Однако приверженность к идее о необходимости государственного регулирования заработной платы и цен все еще не является твердой[1]. Поскольку подобная политика не пользуется авторитетом среди влиятельных экономистов, проблемам правительственного регулирования практически не уделялось никакого внимания. (В то же время вопросы управления деятельностью банков до мельчайших деталей отражаются в официальных учебных курсах сколь-нибудь крупных университетов. Однако лишь в нескольких программах затрагиваются проблемы, связанные с осуществлением контроля над ценами или заработной платой.) В силу этих причин, а также из-за неизбежной сложности подобных проблем система государственного регулирования цены и заработной платы еще в течение длительного времени будет крайне путаной. Кроме того, люди, придерживающиеся официальной теории, все еще отстаивают мнение о временном характере мер, призванных способствовать осуществлению контроля, и отрицают их абсолютную необходимость. В результате в условиях, когда подобные меры будут применяться, такие теоретики будут настаивать на возврате к свободному рынку (совершенно правильный термин). А если данные рекомендации будут приняты во внимание, новый рост инфляции вызовет необходимость возвращения к мерам, направленным на осуществление контроля.

[1] После того как это было написано (и окончательно отредактировано) советники президента по экономическим вопросам, обнаружив, что политика, направленная на осуществление контроля, привела к снижению темпов роста инфляции, пришли к выводу об отказе от большинства мер по осуществлению подобного контроля. (Представление о том, что в условиях, когда политика оказывается действенной, ее осуществление должно быть прекращено, отражает новый подход к государственной политике.) В начале 1973 г. произошел новый, еще более резкий, рост инфляции, который осложнялся падением доверия к покупательной способности денег в будущем, повсеместным стремлением к увеличению закупок товаров и резким повышением цен, особенно в рыночном секторе. Когда книга сдавалась в печать, вновь было объявлено о введении мер по осуществлению контроля.

Глава XX

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТРЕВОГИ: ПРОВЕРКА

Никогда прежде в мировой истории не существовала нация, обладающая столь великим богатством и мощью, которую бы в такой мере преследовали сомнения относительно правильного использования этого богатства и мощи.

Уолтер Рейтер. «Цели Америки»

«Революция в доходах», усиленно рекламировавшаяся в 50-х годах нашего века как благородное отступление неравенства перед лицом экономического роста, не произошла.

С.М. Миллер и П.М. Роуби, «Будущее неравенства»

В конечном итоге проверка комплекса экономических идей — их системы, если можно так выразиться, — состоит в ответе на вопрос: отражает ли этот комплекс тревоги своего времени? Объясняет ли она проблемы, которые люди считают насущными? Влияет ли она на современную критику результатов экономической деятельности? Возможно, наиболее важный вопрос состоит в том, влияет ли она на проблемы, рассматриваемые в ходе политических дебатов, поскольку подобные проблемы, хотя многие придерживаются другого мнения, не возникают сами по себе или по злой воле агитаторов, стремящихся доставить неприятности тем, кто живет спокойной жизнью. Настало время рассмотреть, в чем состоят основные заботы нашего времени, и проверить, можно ли их объяснить исходя из идей, изложенных в этой книге.

Немногие подвергнут сомнению мысль о том, что одной из причин, вызывающих недовольство современной экономикой, являются противоречивые результаты ее функционирования. Сейчас такое недовольство не в новинку. Некоторые товары, производимые частным сектором экономики — автомобили и горючее для них, косметические товары, спиртные напитки, упаковка, необычным способом приготовленные продукты питания, — предлагаются в изобилии. В отношении других вещей, явно имеющих важное значение — жилых домов, медицинского обслуживания, пассажирского транспорта, — постоянно ощущается нехватка.

Неоклассическая система признает существование областей производства, объем выпуска в которых недостаточен. Это отрасли, характеризующиеся монополией или олигополией. Становится ясно, что подобное объяснение устарело, если обратить внимание на тот факт, что отрасли промышленности, характеризующиеся нерационально высоким объемом производства, т. е. выпускающие автомобили, медикаменты, косметические товары, спиртные напитки, тару и бакалейные товары, представляют собой классический пример олигополии. В остальном неоклассическая система утверждает, что потребитель распределяет свои покупки в соответствии со своей волей таким образом, что его удовлетворение в результате затрат на

различные товары и услуги в пределе равно. Это определяет, какие товары будут производиться в частном секторе экономики. Если товары, имеющие важное значение, не производятся, то это происходит потому, что потребители плохо сознают свои потребности. Если распределение производственных ресурсов представляется неразумным, то это потому, что неразумными являются потребители. Экономическая система не видит различий между важным и маловажным, серьезным и эксцентричным.

Объяснение, вытекающее из настоящего анализа, в большей мере соответствует обстоятельствам, здравому смыслу и предположению, что люди являются разумными. Результаты функционирования экономики по отношению к потребностям действительно не являются равноценными. Подобное положение объясняется тем обстоятельством, что возможности для привлечения ресурсов и воздействия на потребителей неравномерно распределены между рыночной и планирующей системами. Для тех, кого не удалось убедить или кто вышел из состояния гипноза, результаты представляются нерациональными. Такая нерациональность еще более усиливается огромной способностью планирующей системы добиваться поддержки со стороны общества и государства для вещей, которые (подобным образом обстоит дело с шоссейными дорогами) способствуют ее производству. Как показано в последних двух главах, нерациональность усиливается также в результате применения методов, посредством которых стабилизация экономики способствует использованию государственных расходов в интересах планирующей системы и создает дискриминационные условия для кредитования рыночной системы и осуществления ее капитальных вложений. Если рассматривать положение вещей с точки зрения вышеизложенного, с большой степенью достоверности можно предсказать возникновение недовольства нерациональностью производства.

2

В последнее время возникло недовольство, связанное с нерациональностью государственных расходов. Для производства оружия, создания самолетов, разработка которых совершенно зашла в тупик, полетов на Луну, создания транспортных космических кораблей многократного использования, атомных испытаний, промышленных исследований и разработок, строительства дорог широко используются государственные средства. В настоящее время ощущается постоянная нехватка средств для удовлетворения исключительно важных общественных потребностей, т. е. покрытие расходов на образование, содержание полиции, обеспечение деятельности судов, очистку улиц, деятельность различных городских служб. Некоторые из таких служб в столь удаленных друг от друга городах, как Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Рим и Токио, настолько слабы, что жизнь в этих городах становится неудобной и, возможно, короткой. Стало банальной фразой утверждение, что в Соединенных Штатах мы так или иначе «неправильно определили наши приоритеты в государственных расходах».

Неоклассическая система вновь оказывается бесполезной. Распределение государственных расходов также осуществляется в соответствии с во-

лей граждан. Либо гражданин стремится к самоуничтожению либо существует в данный момент некий своеобразный порок правительства, приводящий к неправильному использованию государственных фондов. Наш анализ вновь позволяет предсказать результат. Имеются такие сектора рыночной системы, особенно это относится к товарному сельскохозяйственному производству, которые через законодательные органы способны оказать воздействие на правительство. В остальных случаях распределение государственных ресурсов отражает влияние планирующей системы на государство. Там, где это влияние велико, услуги оказываются во вполне достаточном или излишнем объеме. Где же такое влияние недостаточно, государственные службы влачат жалкое существование. Наилучшим образом среди всех государственных служб обеспечены те, в которых государственная бюрократия находится в состоянии симбиоза с наиболее развитыми техноструктурами планирующей системы. Таким образом, для того, кто ознакомился с нашими рассуждениями, недовольство, проявленное существующим распределением государственных ресурсов, не будет неожиданным.

3

Все больше возрастает недовольство распределением доходов в современной экономике. Когда настоящая книга готовилась к печати (1973 г.), прошла предвыборная кампания, в ходе которой основным объектом борьбы была именно данная тема. Многочисленные богатые идеалисты были вынуждены пересмотреть свой идеализм, который в противном случае мог оказаться для них чересчур дорогим.

Неоклассическая система допускает, что различия в способностях, энергии и прилежании приводят к различиям в вознаграждении. Доходы связаны с собственностью, и нельзя даже представить себе, чтобы собственность была равномерно распределена среди населения. В некоторых секторах экономики существуют монополии, обладающие особой способностью обогащать тех, кто получает монопольные прибыли. Однако неоклассическая система предполагает, что движение ресурсов в целом будет способствовать уменьшению неравенства. Она также не допускает длительного существования различий в доходах работников в различных секторах экономики. Один из наиболее выдающихся представителей неоклассической и предшествующей ей теории выразил это следующим образом:

«Конкуренция имеет тенденцию к устранению различий в ставках заработной платы рабочих одинаковой квалификации в различных отраслях и географических зонах, поскольку рабочий, занятый на предприятии, где заработная плата невысока, перейдет на более высоко оплачиваемую работу. Такое движение приведет к повышению заработной платы на том рынке, где происходит утечка рабочей силы, и понижению на том рынке, куда переходят рабочие.

Будет достигнуто равновесие в отраслевой и географической структуре заработной платы, когда абсолютные преимущества всех профессий для рабочего будут одинаковыми. «Чистые преимущества» включают все фак-

торы, привлекающие или отталкивающие рабочего, и основным содержанием теории конкурирующей структуры заработной платы является анализ этих факторов»[1].

Изложенная нами система, напротив, ведет к предсказанию существования постоянных различий в заработной плате в различных секторах экономики, притом повсеместных. Пять факторов, присущих системе, свидетельствуют о таком результате:

1) Планирующая система разрешает свой конфликт с профессиональными союзами, в широких масштабах удовлетворяя требования в отношении заработной платы, включая предоставление в их распоряжение части доходов, полученных за счет роста производительности труда. Рыночная система не обладает как необходимыми возможностями для этого, так и за некоторым исключением не получает доходов за счет роста производительности труда.

2) Контроль со стороны планирующей системы над ценами и издержками, включая контроль над ценами при закупках и продажах в обороте с рыночной системой. Это позволяет в значительной мере контролировать условия торговли с рыночной системой. Будучи способной регулировать такие условия, планирующая система, естественно, успешно добивается, чтобы эти условия (цены, по которым продает рыночная система, цены, по которым покупает рыночная система) были благоприятны для нее.

3) Подобное преимущество еще больше увеличивается в результате того факта, что мелкий предприниматель в рыночной системе в состоянии сохранить свое дело частично благодаря своей способности снизить личный доход и частично потому, что в условиях малочисленных профсоюзов, вдобавок не пользующихся популярностью, он может, когда это необходимо, снизить заработную плату своих рабочих. Такая эксплуатация одобряется государством, а самоэксплуатация предпринимателя высоко ценится с точки зрения удобной социальной добродетели.

4) Методы борьбы с инфляцией, применявшиеся в прошлом, снижают спрос, цены и доходы в рыночной системе. В планирующей системе цены контролируются, а на уровень заработной платы оказывают влияние сильные профсоюзы. Воздействие ограничения спроса в этом секторе экономики будет, таким образом, сказываться на объеме производства и занятости. Доходы занятых рабочих, если не считать оплату сверхурочных, не снизятся, А безработица резко сокращает любые возможности рабочих в рыночной системе для перехода на более высокооплачиваемую работу в планирующей системе.

5) Планирующая система, особенно техноструктура, нуждается в кадрах, обладающих сравнительно высоким уровнем образования, — инженеров и других технических специалистов, бухгалтеров, адвокатов, статистиков, программистов и многих других. Требования в отношении уровня образования в рыночной системе, особенно в сельском хозяйстве, традиционно были значительно ниже. Качество системы образования соответс-

[1] Stigler G.J. The Theory of Price. New York: Macmillan. 1966. P. 257—258.

твует этой разнице. Кроме того, некоторые сектора рыночной системы, и в данном случае сельское хозяйство, занимая особое положение, активно использовали негритянских и мексиканских рабочих. Низкий уровень образования, расовая дискриминация и необходимость мигрировать из традиционно сельскохозяйственных районов в те районы, где имеется возможность получить работу в промышленности, увеличили разницу в заработной плате между рыночной и планирующей системами.

4

Из настоящего анализа со всей очевидностью вытекает, что и в дальнейшем будет существовать неравенство между рыночной и планирующей системами (а также и внутри планирующей системы). Это означает, что предположение неоклассической экономической теории о всеобщем процессе выравнивания должно быть отброшено; наоборот, при отсутствии активных реформ тенденции в развитии экономики будут приводить, с одной стороны, к существованию групп рабочих, живущих в условиях относительного изобилия, а с другой стороны — к существованию групп рабочих, подвергающихся относительному обнищанию. Этот вывод подтверждается условиями жизни, существующими в многочисленных городских гетто, лагерях для мигрирующих рабочих и сельских трущобах.

Действительно, для мыслящего рядового читателя необходимость доказательства наличия тенденции к неравенству доходов между различными секторами экономической системы покажется странной. Ссылки на существование отраслей промышленности с низким уровнем заработной платы — обычное дело. Постоянная нищета в многочисленных сельскохозяйственных районах получила печальную известность. В равной мере это относится к людям, которые, покинув такие районы, все еще не могут найти работу в планирующей системе и привязаны к городским гетто. Статистика подтверждает существование различий и безработицы. Возражения против данного факта связаны с тем обстоятельством, что успокоительные формулировки неоклассической системы до сих пор имеют широкое распространение. В лекционных курсах по-прежнему утверждают, и этому верят, что по мере экономического роста и развития неравенство будет сокращаться. В результате моральные стимулы, связанные с убежденностью, лишь частично способствуют оправданию необходимости реформ.

Некоторые очевидные реформы, в частности те из них, которые усиливают позиции рабочих и предпринимателей в рыночной системе по отношению к планирующей системе, сознательно представляются в качестве ненужных или неоправданных. Немного найдется различий более резких, чем существующие между экономикой, для которой такое неравенство является внутренне присущим и возрастающим, и экономикой, для которой оно является исключительным случаем, и притом снижается. Нет ничего более важного, чем система преподавания, признающая реальное положение вещей.

5

Настало время отметить тот факт — это более характерно для Европы, чем для Соединенных Штатов, — что люди, имеющие наиболее привлекательную работу и самым решительным образом заявляющие о своей преданности такой работе, имеют максимальный уровень оплаты, а выполняющие самую неприятную работу имеют самые низкие заработки.

Человек у сборочного конвейера или прилавка магазина, который немедленно сбежал бы, ни ожидай его в ближайшее время получка, зарабатывает куда меньше, чем служащий, искренне рассказывающий об удовольствии, которое он получает от своей работы, и долгих часах, посвящаемых ей. Чем выше положение служащего, тем выше откровенно признаваемое удовлетворение от работы и тем выше заработная плата. Абсолютная разница в вознаграждении тех, кто испытывает удовлетворение от своей работы, и тех, кто к ней безразличен, исключительно велика. Если бы подобный порядок не был для нас совершенно привычным делом, он бы казался весьма странным.

Мы вновь можем вывести объяснение исходя из нашего анализа. Планирующая система обладает чрезвычайно высокой степенью организации; ни одно из распространенных утверждений не является более глубоко укоренившимся, чем мнение о необходимости более высокой оплаты для лиц, занимающих более высокое положение в организации по сравнению с лицами, находящимися на низших ступенях. Вполне естественно, что отдельные люди используют свою бюрократическую власть для углубления такого различия, а чем более высокое положение занимают они в иерархии корпорации, тем больше их власть и возможности. В результате возникает крайне узкая пирамида заработной платы, при этом заработки на ее вершине исключительно высоки. Вряд ли нужно говорить о том, что возникновение подобного положений объясняют не результатами использования власти, а последствиями тех вознаграждений, которые рынок выплачивает обладателям редких талантов[1]. Весьма удобная формулировка.

Влияние планирующей системы в государстве обеспечивает, кроме того, защиту распределенного подобным образом в корпоративной иерархии дохода от нежелательных тенденций налоговой политики, а фактически и создание благоприятных тенденций. Практически все недавние изменения в законодательстве о налогообложении были совершенно безопасны в этом плане, вплоть до того, что изощренные виды потребления и прием

[1] Проблема была весьма убедительно изложена Даниэлем Беллом в статье «Корпорация и общество в 1970-х годах» (см.: Bell D. The Corporation and Society in the 1970-s, The Public Interest, Summer 1971. № 24. P. 25). «Внутри самой корпорации соотношение между низшими заработками (часто нормальная ставка рабочего) и средним уровнем заработков в высшей категории служащих может составлять 25:1 или даже больше. Исходя из чего обосновывается такая разница? Первоначально причиной был рынок. Однако рынок во все большей мере перестает быть определяющим фактором различий между «рангами» заработной платы и людей... поскольку человеческие существа стремятся к четкому объяснению причин, вызывающих различия в вознаграждении, получаемом ими, и нуждаются в таком объяснении; будет необходимо ясно сформулировать какой-то принцип, обосновывающий социальную справедливость для социальных различий».

гостей с выпивкой были отнесены к разряду жизненно необходимых элементов деловой активности и, таким образом, включались в статью затрат, не подлежащих налогам. Однако наиболее ярким успехом планирующей системы было установление максимальной налоговой ставки на доходы техноструктуры в размере 50% на том основании, что независимо от размеров они представляют собой плату за труд. Два наиболее крупных специалиста по вопросам налогообложения в США отразили это, пожалуй, в чересчур скромных выражениях: «Максимальный уровень налога на заработанный доход... введенный в действие на основании закона о реформе налоговой системы 1969 г., ...был предусмотрен в законе с целью снижения налогов на служащих коммерческих фирм и других лиц, получающих заработную плату, которые в противном случае, возможно, были бы вынуждены платить налоги в размере до 70%. Очевидно, это положение, как и многие другие, выделяет отдельные категории доходов, в отношении которых предоставляются льготы, игнорируя в то же время тот факт, что расширение налоговой базы позволило бы осуществить значительное снижение всех налоговых ставок»[1]. Для современного читателя во всем этом не будет ничего ненормального.

6

Следующее недовольство вызвано тем обстоятельством, что многие изделия современной промышленности не выполняют каких-либо серьезных функций либо не обеспечивают безопасного или полного выполнения функций, для которых они предназначены. Возникает всевозрастающее недоверие к техническим достижениям в целом. Ничего подобного неоклассическая система не предсказывала. Провалившееся изобретение совсем не редкий случай. Потребность в нем была неправильно истолкована, или, подобно вечному двигателю, такое изобретение просто не может работать. Однако никто прямо не предлагает, чтобы людям постоянно навязывали никуда не годные вещи.

В планирующей системе, как мы уже видели, проверка нововведения не состоит в ответе на вопрос, нужно ли оно, а в том, чтобы ответить на вопрос, может ли оно быть продано или что способствует воздействию на индивидуальный или совокупный спрос. Что касается потребительских товаров, изменение, не преследующее выполнения каких-либо полезных функций, может оказаться столь же выгодным для реализации товара, как и изменение, имеющее функциональный смысл. Он может быть в равной мере или еще более удобным для рекламы по радио или телевидению либо удобным с точки зрения искусства продавца, поскольку обещает покупателю эротическое удовлетворение, повышение тонуса, красоту, уменьшение ожирения, повышение личного или семейного престижа, сохранение молодости или более эффективное пищеварение. Либо именно в силу сво-

[1] Pechman J.A., Okner B.A. Individual Income Tax Erosion By Income Classes. // *The Economics of Federal Subsidy Programs.* A Compendium of Papers submitted to the Joint Economic Committee, pt. I. // *General Study Papers.* 92d Congress, 2d Session, 1972. P. 21.

ей новизны оно может служить подтверждением простой мысли о том, что новое всегда лучше, и этим создавать более благоприятные условия для продажи. Подобное положение всегда выгоднее для производителя, чем более высокая надежность, связанная с более старым и проверенным изделием. Кроме того, бесполезные нововведения зачастую ускоряют устаревание внешнего вида изделий. Недовольство, связанное со всеми этими проблемами, а также с несчастными случаями, которые вызываются внесением изменений в технические средства ради самих изменений, вполне поддается предсказанию, если исходить из точки зрения на экономику, изложенную нами.

Наконец, что касается товаров, закупаемых государством, особенно оружия, технические нововведения (которым способствует конкуренция со стороны других экономических систем) содействуют ускорению старения предшествующих поколений оружия, а это, в свою очередь, приводит к их замене. Неудивительно, что подобное положение наряду с высокой стоимостью и смертоносным характером изделий бросает тень на современную репутацию технических новинок.

7

Следующая причина для тревоги, связанная с современной экономикой, относится к ее воздействию на окружающую среду. Нет нужды подчеркивать масштабы и глубину такой тревоги.

Неоклассическая теория признавала недостатки в этой области. Цена товара или услуги может не включать все издержки, связанные с их производством. Дым, газ или запахи могут выбрасываться в воздух; отходы могут выбрасываться в реки, озера или океаны; промышленное или хозяйственное развитие может изуродовать внешний вид территории, хотя об этом много не говорилось. За все это платит не покупатель товара, а общество. В некоторых случаях, как, например, обстоит дело с увеличением затрат на мыло или лечение, отдельные денежные издержки перекладываются на других людей. Иногда снижается удовольствие от жизни в целом. Существуют внешние формы экономического ущерба, наносимого производством. Они называются «внешними», поскольку находятся вне сферы деятельности фирмы-производителя и не должны ею возмещаться, и «формами экономического ущерба» потому, что никто не догадался использовать более простой термин «издержки». В принципе возможны внешние формы экономического ущерба, наносимого в результате потребления, — издержки, которые кто-либо возлагает на других людей или на все общество, в результате потребления конкретных продуктов, — смог, возникающий в результате работы автомобильных двигателей, табачный дым, агрессивность в результате употребления алкоголя или отходы в виде упаковки от продовольственных товаров. Потребление было и остается в соответствии с неоклассическими идеями почти исключительным источником социального удовлетворения. В практической деятельности внешний экономический ущерб, наносимый производством, не вызывал сколько-нибудь серьезного беспокойства. Он представлял собой любопытную теоре-

тическую неточность, относящуюся к рыночной системе и не являющуюся одной из важнейших характерных результатов деятельности этой системы: «...одно из основных препятствий для теоретического обобщения... а не... реальная социальная угроза»[1].

Что касается даже рыночной системы, неоклассическая экономическая теория преуменьшала внешний экономический ущерб. Он мог быть весьма значительным, как это обстояло с пастбищами или применением ДДТ и других ядохимикатов в растениеводстве. Ничто не наносит большего урона окружающей среде, чем придорожная торговля и нерегулируемый рост городов, связанный с рыночной системой[2].

Однако, если исходить из нашей точки зрения, озабоченность, связанная с состоянием окружающей среды, вполне поддается предсказанию. Положительная цель планирующей системы состоит в обеспечении роста. Он превращается в цель экономической системы и общества. Чем выше темпы роста, тем, очевидно, больше воздействие на окружающую среду; увеличивается количество отходов, выбрасываемых в воздух и воду, возрастает площадь сельской местности, вовлекаемой в промышленное развитие, усиливается воздействие на общество достигнутого уровня потребления. Кроме того, поскольку нет ничего важнее, чем расширение объема производства, вполне естественным является создание шоссейных дорог, линий электропередач, электростанций, открытых горных разработок и урбанизации территории, которые обеспечивают такое расширение. Требования, связанные с окружающей средой, ландшафтом, неизменно отходят на второй план по сравнению с интересами экономического развития; они могут выдвигаться только при наличии чрезвычайно веских доказательств.

Из настоящего анализа мы также видим последствия для окружающей среды, связанные с неравномерностью развития. Они являются исключительно далеко идущими. Экономическое развитие делает главный упор на продукцию планирующей системы и приводит к систематической дискриминации в отношении деятельности государства в гражданской сфере. В результате расширяются многочисленные виды индивидуального потребления, приводящие к большому внешнему экономическому ущербу: более активное использование автомобилей с их выхлопными газами и растущими грудами брошенных или превращенных в лом кузовов; более широкое использование предварительно упакованных потребительских товаров, в результате чего возникают груды мусора в виде бутылок, банок, картонных коробок и негниющего пластика; рост индивидуального богатства, приводящего к увеличению числа краж и разбойничьих нападений, а поэтому к возникновению опасного и неприятного человеческого окружения.

---

[1] Mishan E.J. The Costs of Economic Growth, New York: Praeger, 1967. P. 56.

[2] Внешний экономический ущерб, связанный с современным сельскохозяйственным производством, по своим масштабам соответствует ущербу, наносимому производством и потреблением промышленных товаров. Особенно это относится к перенасыщению пастбищ органическими отходами от скота (которые превышают органические отходы от всех городских канализационных сетей США), искусственными азотными удобрениями и ядохимикатами. По этому вопросу см.: Commoner B. The Closing Circle. New York: Knopf, 1971. P. 140 etc.

К тому же в ходе экономического развития не оказывается аналогичной поддержки и общественным службам, которые могли бы обеспечить приемлемость возросшего потребления с социальной точки зрения, т. е. службам, которые контролируют технические характеристики автомобилей, обеспечивают дополнительные виды транспорта, убирают отходы, через полицию и судебную систему устраняют соблазны к непосредственному преступному приобретению все более разнообразных видов богатства.

Мы видели также, что планирующая система обладает высокими темпами технического развития. Это означает, что она регулярно заменяет те виды загрязнений, с которыми люди уже смирились, на новые, к которым они еще не привыкли. На смену боязни, связанной со знакомой опасностью отравления соединениями серы, выделяющимися при сжигании угля, приходит страх перед неизвестным привидением в виде радиации от атомной электростанции[1].

Наконец, когда последствия для общества от ущерба, нанесенного окружающей среде, становятся серьезными, планирующая система (в отличие от рыночной системы) располагает альтернативой для исправления положения. Она заключается в воздействии на общество. В процессе убеждения, связанном с реализацией изделий рыночной системы, происходит подмена реальности. Точно так же дело обстоит и с загрязнением среды. Вместо его устранения логическим спасательным средством является попытка убедить общество в том, что загрязнение представляет собой вымысел, или что оно не столь уж сильно, или что оно устраняется при помощи каких-то вымышленных мер. Расходы, которые фирмы планирующей системы произвели с целью провозглашения своей озабоченности проблемой окружающей среды за первые шесть месяцев 1970 г., по оценке, составили почти один миллиард долларов[2]. Одно рекламное агентство предложило за какие-то 400 тыс. долл. — стоимость четырех двухминутных ежедневных рекламных передач на протяжении 26 недель — предпринять серьезнейшие усилия по спасению лица любой корпорации, попавшей под огонь критики. Реальное положение вещей не может послужить препятствием на пути таких усилий: «... исследовательский центр компании «Шеврон»... внушительное строение, в котором «Шеврон»... вела войну против автомобильного смога, было зданием суда округа Пальм Спрингс с новой вывеской...» Потлатч Ферестс сказал: «Это стоило нам кучу денег, однако река Клирвотер все еще остается чистой». В ответ на критику, что компания в неправильном свете изобразила свои усилия, направленные на очистку, бывший президент компании Бентон Канселл сказал: «Мы сделали все, что могли. Больше сейчас ничего не скажешь, поэтому к черту все это дело»[3].

---

[1] Эзра Дж. Мишан говорит об особенно сильном воздействии на окружающую среду тех форм промышленного развития, которым уделяется исключительное внимание в планирующей системе, «в частности росту производства химических продуктов, пластмасс, автомобилей и развитию воздушного транспорта» (см.: Mishan E.J. On Making the Future Safe for Mankind. The Public Interest, Summer 1971. № 24. P. 46).

[2] См.: *Economic Priorities Report*. Vol. 2. № 3, 1971, September-October. P. 19.

[3] Ibid.

Изложенные здесь идеи, видимо, способны выдержать испытание, связанное с тревогой за окружающую среду.

8

Существует беспокойство, связанное с неспособностью крупной корпорации реагировать на пожелания, выражаемые общественностью, и чрезмерной властью корпорации в современном государстве. Вряд ли стоит подчеркивать, что изложенная точка зрения позволяет предсказать и это.

Техноструктура фирмы в планирующей системе преследует цели, являющиеся важными для самой техноструктуры, служащие ее интересам. В пределах весьма значительной самостоятельности она определяет, что́ производить, устанавливает цены и убеждает потребителей. Подобным же образом во взаимовыгодных отношениях с государственной бюрократией она определяет, какие изделия будут разрабатываться или выпускаться, и добивается согласия законодательных органов. Неудивительно, что все это должно казаться безликим, противоречивым и бюрократическим всем тем, кого учили, что на рынке или у избирательной урны их воля является решающей.

Частично конфликт удается утаить благодаря процедуре убеждения. Основная стратегия в искусстве продажи состоит в том, чтобы убедить человека, что цели техноструктуры и его собственные, включая удовлетворение от покупки, использования или обладания вещами, представляют собой одно и то же. Однако убеждение по своей природе не является совершенным. Те, кого полностью или частично не удалось убедить, хорошо понимают или чувствуют противоречивую природу системы. Весьма также вероятно, что многие из тех, кого удалось надуть, имеют внутреннее ощущение, что они прикованы к какой-то огромной колеснице. Если говорить о товарах, закупаемых государством, особенно оружии, убеждение является неумелым или примитивным. Часто его считают ненужным. Предполагается, что вооруженные силы и отрасли, осуществляющие поставки, располагают более глубоким знанием потребностей, чем может быть у обычного гражданина. В данном случае ощущение безличных и противоречивых действий является особенно сильным.

9

Рост отдельных отраслей настолько несоизмерим, что одни из них своими поставками не удовлетворяют потребности других. В отношении автомобильного бензина, жидкого топлива для промышленных печей речь идет даже о кризисе. Ничего подобного неоклассическая теория не предсказывала. В соответствии с ее моделью с рынком этого произойти не могло. Подобные явления можно предсказать при существовании планирования и отсутствии надежных средств для его согласования между различными отраслями промышленности.

10

Наконец, что касается вопроса, рассмотренного в последней главе, существует недовольство, связанное с постоянной нарушающей равновесие тенденцией современной экономики к инфляции. Наблюдается растущее разочарование мерами по исправлению положения, в отношении которых людям длительное время вдалбливали мысль об их правильности.

Возможности существования инфляции и трудность ее преодоления с использованием общепринятых методов, если исходить из позиций современной теории, не представляются невероятными.

11

Необходимо сказать несколько слов об источнике наиболее острого недовольства. Им является не рабочая сила в промышленности, а профессиональные союзы. Это соответствует ожиданиям. Техноструктура достигла соглашения с рабочими. Конфликт предупреждается путем переноса издержек, связанных с урегулированием конфликта, на другие сектора экономики. Такое решение не является совершенным. Однако те, кто пытается обнаружить существование классической классовой борьбы внутри современной планирующей системы, несмотря на свои усилия, обнаружат немного для себя интересного.

Находящееся в зачаточной стадии недовольство, которое, однако, возрастает и иногда приобретает отчаянные формы, исходит из городских гетто, от тех, кто работает за мизерную плату в сельском хозяйстве, от молодежи, не нашедшей работы в планирующей системе. Это также поддается предсказанию. Они подвергаются эксплуатации. Настоящий анализ показывает, что явления, объясняемые расовыми причинами, должны быть отнесены на счет такой эксплуатации.

Сильное недовольство исходит также от университетской общественности. Его предсказать очень легко. Планирующая система нуждается в большом количестве квалифицированных людей. Осуществленная ею в значительных масштабах замена неграмотного пролетариата грамотным является одним из заметных достижений планирующей системы. Пролетариат прошлого уделял основное внимание классовой дисциплине и классовой солидарности. Современный, более образованный пролетариат придает особое значение ценностям системы образования, которая создала его. Упор делается на отдельную личность, что обычно выражается как важность мышления о своем «я».

Таким образом, по мере роста потребностей и стремлений техноструктуры к убеждению людей она сталкивается со все большим количеством людей, образование которых соответствует ее требованиям. Эти люди приучены подозревать существование подобных попыток к убеждению. Итак, фактически техноструктура способствует росту критического отношения к ее стремлению к попранию личности, к закабалению людей ради

ее интересов. Этот факт имеет первостепенную важность, представляет собой точку опоры, на которую в значительной мере должна опираться реформа.

12

Теперь уж трудно поверить, что экономическая система имеет тенденцию к самосовершенствованию. Неравномерное развитие, неравенство, никчемные и вредные нововведения, ущерб окружающей среде, пренебрежение интересами отдельной личности, власть над государством, инфляция, неспособность наладить координацию между отраслями являются составной частью системы, как и составной частью реальности. Это не мелкие дефекты, которые, подобно поломанному винтику в машине, легко поддавались бы исправлению после того, как они выявлены. Они глубоко присущи самой системе. Такая власть органически распространяется на государство — естественный источник реформ. Кроме того, она зависит от ее воздействия на наши мнения. Огромное влияние на мнение оказывает система образования; крайне существенным для власти системы имеет точка зрения, излагаемая в наиболее авторитетных учебных курсах. Любой, кто говорит в таких условиях о реформе как о чем-то нетрудном, выглядит несерьезно.

Однако недостатки системы являются реальными, болезненными, они действуют угнетающе. При помощи убеждения можно преодолеть все, кроме собственных интересов и упорного сопротивления всегда поразительного числа людей, которых стремятся обмануть. Реформа не начинается с законов или правительства. Она начинается с изменения наших взглядов на экономическую систему, с наших мнений. То, во что мы верим, не может быть изменено одними лишь доводами. Наша вера может быть изменена лишь железной логикой обстоятельств. Приведенные выше доводы будут иметь жизненно важное значение для изложенной на последующих страницах общей теории реформы. Однако еще более важным является подтверждение этой теории реальными обстоятельствами, а они свидетельствуют о том, что положение является совершенно неблагополучным.

Еще одно предварительное замечание: разговоры о реформе неизменно вызывают возмущение тех, в ком мудрость сочетается с уверенностью в безнадежном положении человека. Последующее изложение должно вызвать такое возмущение, которое, возможно, является оправданным. Однако мы подтвердим подобную мудрость, если откажемся от любых попыток исправить положение.

V
ОБЩАЯ ТЕОРИЯ РЕФОРМЫ

Глава XXI
НЕГАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ

В современном экономическом обществе реформа вытекает непосредственно из глубокого понимания его особенностей. Едва ли стоило бы говорить о столь прямолинейном утверждении, если бы такое понимание не приводило к мерам, значительно отличающимся, а иногда полностью противоположным по отношению к стандартным либеральным и социал-демократическим рецептам. Но при достаточно внимательном анализе это не покажется удивительным. Если бы такие стандартные рецепты оказывались действенными, то рассмотренных выше трудностей не существовало бы.

Либеральная и социал-демократическая реакция на экономическую власть неизменно враждебна. Она ставит задачей рассеять, осуществить регулирование, сделать более цивилизованной и обобществить такую власть. В Соединенных Штатах либеральная реакция при столкновении с индустриальной мощью автоматически сводится к призывам к решительным действиям в соответствии с антитрестовскими законами. Могут также выдвигаться требования, чтобы регулирующие органы, такие, как Федеральная комиссия по торговле, Федеральная комиссия по средствам связи, Экономический совет, Федеральное агентство развития, Бюро стандартов, Министерство транспорта и Агентство по делам потребителей, выполняли свой долг. Корпорацию нужно заставить уважать интересы общественности при установлении цен, осуществлении закупок, предоставлении услуг и разработке своих изделий. Новейшей мерой является кампания за назначение в советы директоров компаний-нарушительниц людей, которые могут выступать от имени общественности. Наконец, если недовольный является радикалом, а нарушение носит вопиющий характер и влияние предприятия-нарушителя велико, а надежд на принятие мер мало, то может быть выдвинуто требование о передаче предприятия в собственность государства. Частное предпринимательство оказалось несостоятельным.

2

Уже отмечались выгоды, связанные с бесплодностью антитрестовских законов. От практического опыта не так-то легко отмахнуться. Закону Шермана, основному антитрестовскому закону, уже почти 100 лет, он был принят в 1890 г. Федеральная комиссия по торговле, основной орган, осуществляющий общее регулирование в промышленности, собирается отметить свой бриллиантовый юбилей. Если бы чему-нибудь было суждено случиться, это наверняка уже произошло бы. Но теперь мы видим, что приобретенного опыта более чем достаточно, чтобы возникли сомнения. Мера, предусмотренная в антитрестовских законах — расчленение крупного корпорированного предприятия и тем самым его власти, — на первый взгляд выглядит как жестокое, даже драконовское средство. Как известно, каждое новое поколение может вообразить, что отсутствие достижений в прошлом было результатом малодушия их предшественников. Любой человек может возлагать хотя бы слабую надежду на будущее[1]. В антитрестовском законодательстве и обвинение и защита приносят адвокатам солидный денежный доход, подобно тому как обстоит дело при традиционной системе страхования автомобилей. Но с точки зрения техноструктуры и планирующей системы антитрестовские законы потрясающе безобидны. Если бы имелась только горстка огромных корпораций, обладающих властью над ценами, издержками, потребителем и над реакцией общественности, то, вероятно, их расчленение на более мелкие единицы и тем самым расчленение их власти оказалось бы возможным. Но правительство не может объявить вне закона половину экономической системы; и оно, конечно, так не поступит, если критерием рациональной государственной политики является то, что служит целям этого сектора экономики. Планирующая система должна опасаться только косвенных неприятностей со стороны антитрестовских законов. Основным результатом является возникновение у общественности впечатления, что все-таки что-то происходит.

Однако теперь становится очевидно также, что антитрестовские законы, если бы они действовали так, как надеются их защитники, только осложнили бы проблему. Их цель состоит в стимулировании конкуренции, понижении цен и устранении препятствий на пути использования ресурсов другими способами, а также в содействии более энергичному росту конкретной отрасли. Но проблемой современной экономики является не слабое функционирование планирующей системы — монополистического или олигополистического сектора, если вспомнить традиционную терминологию. Проблема состоит в более высоком уровне развития в этом секторе

[1] Не всегда, однако, с большой уверенностью. См. интересную работу Дональда Ф. Тёрнера (Turner D.F. The Scope of Antitrust and Other Economic Regulatory Policies, в: «Industrial Organization and Economic Development», edited by Jesse W. Markham and Gustav F. Papanek. Boston, Hougton Mifflin, 1970. P. 76). Проф. Тёрнер, убежденный сторонник антитрестовских законов, будучи помощником министра юстиции, отвечал за их осуществление. Он признает существование в прошлом несоответствия и периодической атрофии антитрестовского законодательства в областях, где существовали монополия и олигополия. Но он удовлетворяется утверждением, что «с точки зрения государственной политики должно иметь место по крайней мере умеренное развитие (в проведении законов в жизнь)».

по сравнению с рыночной системой. И чем больше ее мощь, тем выше развитие. Там, где сила этого сектора наименьшая, где экономическая организация наиболее полно соответствует целям, предусмотренным в антитрестовских законах, уровень развития самый низкий. Если бы антитрестовские законы осуществили надежды своих сторонников и тех, кому они служат, то это привело бы к еще более неравномерному развитию, стимулируя дальнейший рост именно в тех частях экономики, где он уже достиг наивысшего уровня. Это было бы несчастьем. Если бы выводы из настоящего анализа осуществились, если бы рынок был на самом деле восстановлен, то общий материальный уровень снизился бы до уровня рыночной системы. Политика без связи с реальностью ведет к абсурду.

Некогда утверждали, что антитрестовские законы, если бы они энергично проводились в жизнь, снизили бы возможности для монополиста эксплуатировать своих рабочих. Таким образом уменьшилось бы неравенство. Теперь даже преданные сторонники антитрестовских законов этого не утверждают, и мы уже знаем, почему. Планирующая система не эксплуатирует своих рабочих по классическому образцу; по сравнению с рабочими в рыночной системе они являются привилегированной группой. Это одна из причин, в силу которой профсоюзы, представляющие этих рабочих, не разделяют пыла либерала в отношении осуществления антитрестовских законов.

Становится ясно, что антитрестовские законы — это, скорее всего, тупик на пути к реформе. Как уже отмечалось, они являются клеткой, в которой можно надежно упрятать реформу.

3

В предыдущих главах освещается также проблема регулирования. Если считается, что интересы фирмы совпадают с интересами общественности, то регулирование и регулирующий орган должны быть направлены на доказательство этого. Пока нет противоположных доводов, будет считаться, что любое вмешательство государства противоречит интересам общественности. Сопротивление такому вмешательству от имени народа выглядит вполне добродетельно, и это серьезный недостаток. Следует ожидать, что планирующая система попытается, по крайней мере частично, захватить какой-либо регулирующий орган для осуществления своих интересов. Неоднократно отмечалось, что регулирующие органы превращаются в инструменты и даже марионетки отраслей, которые они обязаны регулировать. Мы считаем это вполне естественным.

Прежде чем государство сможет осуществлять регулирование планирующей системы, необходимо будет понять, что интересы общественности и планирующей системы обычно не совпадают и что перестройка с помощью регулирования имеет естественный, а не исключительный характер. Государство должно быть освобождено от власти планирующей системы. К этому мы вскоре вернемся.

Из настоящего анализа становится также ясно, что, если не считать некоторого довольно полезного ущерба величию корпораций, ничего нельзя

добиться с помощью попыток оказать влияние на корпорации через их акционеров и советы директоров. В качестве исходной политической задачи такую попытку могли бы рассматривать только те, кто не представляет ее масштабов. Голоса в корпорации распределяются пропорционально собственности в ней. А распределение собственности таково, что голоса немногих и очень богатых людей неизменно перевешивают голоса большинства. То, что называется корпоративной демократией, можно было бы приблизительно сравнить с выборами в законодательное собрание штата Нью-Йорк, в которых голоса служащих нью-йоркских банков и членов семьи Рокфеллеров, представляющих единый блок, имеют одинаковый вес по сравнению с голосами остальных граждан штата. Немногие из законодателей избираются по воле граждан[1].

Если же говорить о корпорации, то имеется также достойное сожаления отсутствие власти у избираемого представителя общественности. Техноструктура, как мы видели, располагает властью, обусловленной ее знаниями и активным участием в принятии решений. В зрелой корпорации с этой властью не может соперничать никакой совет директоров, заседающий лишь в течение нескольких часов раз в месяц или в квартал. Меньшинство в совете директоров, в котором большинство лишено власти, может иметь слабое ощущение своего могущества. Таково положение представителя интересов общественности.

Будучи изобретательной в других отношениях, техноструктура современной корпорации редко бывает смелой в вопросах политики. Если бы она была предприимчивой в этом отношении, то в совете директоров каждой крупной корпорации заседали бы женщина, негр, убежденный борец за охрану окружающей среды, представитель потребителей и самый горячий из имеющихся проповедников безопасности продуктов. Все известные агитаторы нашли бы себе применение. Все встречались бы раз в месяц или квартал, задавали бы проницательные вопросы, узнавали бы о ценности своих замечаний, получали бы обещания тщательного рассмотрения. И ничего бы не случилось. По крайней мере до тех пор, пока не вскрылась бы бездейственность этого порядка, у планирующей системы не было бы неприятностей.

4

В предыдущих главах очерчена также роль социализма в качестве средства исправления положения. Подобно американскому либералу, социалист тянется к тем центрам, где сосредоточена власть. Его противоядием против частного проявления власти является государственная собс-

[1] Недавние попытки провести через акционеров умеренные социальные реформы в «Дженерал моторс» («Проект ДМ») дали, несмотря на значительные усилия и подготовку, ничтожные результаты — не более 3% голосов по каждому вопросу (см.: Schwartz D.E. Toward New Corporate Goals: Co-existence with Society. // *Georgetown Law Journal*. Vol. 60. № 1. 1971. October. P. 57, et. seq.). «Дженерал моторс» пошла на уступки вплоть до назначения известного негритянского лидера в свой совет директоров. Исходя в основном из этого факта, проф. Шварц делает вывод, что, «если не считать голосования, результаты оказались очень впечатляющими». Он удовольствовался слишком малым».

твенность. Как и введение антитрестовских законов, она не обеспечивает устранения низкого уровня развития и эксплуатации рабочих в тех областях, где сосредоточена власть, поскольку именно там указанные отрицательные явления наименее опасны. Государственная собственность не дает многообещающего решения проблемы власти, осуществляемой частным образом, если государство само является инструментом этой власти. Как и в случае регулирования, сначала должно произойти освобождение государства от контроля планирующей системы. Кроме того, проблема власти возникает не из-за того, что организации являются частными, а из-за того, что они являются организациями вообще. Любая организация отвергает вмешательство как извне, так и свыше. Ее цели — это те цели, которые служат интересам ее членов. Таково поведение организации до того, как она попадет под контроль государства; это поведение будет таким же после того, как она попадет под его контроль. Это будет особенно верно, если операции имеют технический характер, а власть организации вытекает из большей или меньшей монополии на информацию.

Цели могут быть разными. Государственная организация не будет нуждаться в минимально необходимом уровне доходов для защиты своей автономии. Техническое совершенство само по себе может оказаться важнее, чем рост. Но она не будет меньше заинтересована в осуществлении целей, имеющих важное значение для ее членов, чем частная организация. И здесь также не будет большей уверенности в том, что эти цели будут согласовываться с целями общества. Недавно на Комиссию по атомной энергии обрушилось по крайней мере столько же жалоб за безразличие к интересам общества, как и на компанию «Дженерал моторс». Даже если его рассматривать совершенно поверхностно, ядерный взрыв в Амчитке, хотя и совершенно безвредный, отражает такое же полное равнодушие к общественному мнению, как и отношение компании «Дженерал моторс» к вопросам безопасности автомобиля или к проблеме выхлопных газов. Мало кто считает, что Министерство обороны более восприимчиво к давлению и озабоченности общественности, чем «Американ телефон энд телеграф», что соответствует нашим предположениям. Все это, однако, не исключает роли государственной собственности в управлении властью, когда эта последняя правильно понимается. Там, где государственные и частные организации действуют в духе взаимной помощи, их власть усиливается за счет разделения труда, которое делает возможным действие лоббистов, использование политических фондов, поощрение политических действий профсоюзов и местных властей, использование секретной информации в той организации, частной или государственной, которая лучше подготовлена для выполнения какой-то конкретной задачи. Как мы увидим ниже, здесь имеются сильные доводы в пользу полной государственной собственности. И основания для такой государственной собственности становятся еще сильнее, когда государство освобождается от влияния планирующей системы. Мы увидим также, что государственная собственность неизбежна — и почти, наверное, необходима — в важных частях рыночной системы, где проблема состоит в неспособности пользоваться властью и распоряжаться ресурсами.

5

Все планирующие системы должны добиваться одобрения целей, которые ставят планирующие органы. Методы обеспечения поддержки, применяемые планирующими системами в несоциалистических странах — неоклассические идеи, определение удобной социальной добродетели, реклама и другие методы прямой пропаганды, навязывание истэблишментом канонов респектабельного мышления, — бесконечно более разнообразны и искусны, чем методы коммунистических стран. Конечные цели и интересы имеют много общего у тех и у других. Планирование есть планирование, и одобрение общественностью целей тех, кто осуществляет его, должно быть достигнуто.

Следовательно, первый шаг в реформе должен состоять в раскрепощении мнений. Пока это не достигнуто, нет никаких шансов объединить общественность во имя ее собственных интересов в противоположность интересам техноструктуры и планирующей системы. Последняя будет продолжать преследовать свои собственные интересы под защитой мнения о том, что именно ее цели лучше всего служат обществу. И в дальнейшем будет иметь место неравномерное развитие, неравенство доходов, неравное и хаотическое распределение государственных расходов, нанесение ущерба окружающей среде, дискриминационные и неэффективные методы политики стабилизации, поскольку будет продолжать свое существование мнение, что все эти явления отражают случайную и непредвиденную ошибку.

Поскольку не считается, что речь идет о систематическом конфликте между интересами общественности и планирующей системы, то со стороны общества не будет предприниматься каких-либо систематических мер.

Еще более важное обстоятельство состоит в том, что государство будет оставаться во власти планирующей системы. Только в народном (public) государстве (в отличие от государства, в котором командует планирующая система) могут быть осуществлены уже упомянутые и другие реформы.

Как это уже стало ясно в связи с исключительно важным инстинктом самосохранения, раскрепощение государства начинается в области законодательства. Она, а не область исполнительной деятельности правительства, является естественным выразителем интересов общества в противопоставлении интересам технократии.

По мере того как государство во все большей мере начинает использоваться в интересах общества, становится возможным рассмотрение тех реформ, для осуществления которых требуется вмешательство со стороны государства. Эти реформы логически распадаются на три части. В первую очередь существует потребность радикально усилить влияние и возможность рыночной системы, положительно повысить уровень ее развития по отношению к планирующей системе и тем самым уменьшить со стороны рыночной постоянное неравенство в уровнях развития между двумя системами. Сюда входят меры по уменьшению неравенства в доходах между планирующей и рыночной системами, по улучшению конкурентных воз-

можностей рыночной системы и уменьшению ее эксплуатации со стороны планирующей системы. Мы называем это «Новым Социализмом». Необходимость уже вызвала к жизни новый социализм в гораздо большем масштабе, чем подозревает большинство людей.

Затем приходит очередь политики в отношении планирующей системы. Она состоит в упорядочении ее целей с тем, чтобы они не определяли интересы общества, а служили им. Это означает ограничение использования ресурсов в чрезмерно развитых областях, переключение государства на обслуживание общества, а не планирующей системы, защиту окружающей среды, переключение технологии на службу общественным, а не технократическим интересам. Таковы следующие шаги, которые нужно рассмотреть в стратегии реформ.

И наконец, экономикой нужно управлять. Проблема состоит в том, чтобы управлять не одной экономикой, а двумя: одна из них подчинена рынку, а другая планируется фирмами, из которых она состоит.

Подобное управление представляет собой последний шаг при определении общей стратегии реформ.

Не следует воображать, что действия в любом из этих направлений представляют собой что-то новое. Решению подлежат реальные проблемы. Столь же реальны неудобства и неприятности оттого, что они остаются нерешенными. Поэтому фактически в каждом случае практическая необходимость уже в какой-то степени показала настоятельность осуществления практических действий, соответствующих выводам данного анализа. Новизна содержащихся здесь предложений в большинстве случаев заключается только в том, что они находятся в противоречии с традиционными положениями господствующей экономической мысли и подводят теоретическое обоснование под то, что уже вызвано к жизни обстоятельствами и здравым смыслом.

Глава XXII

РАСКРЕПОЩЕНИЕ МНЕНИЙ

Раскрепощение мнений является самой трудной из задач реформы, от решения которой зависит все остальное. Оно трудно потому, что власть, основанная на мнении, необыкновенно авторитарна. Когда такая власть достигает полного господства, она по своей природе исключает любую мысль, которая может ослабить ее узы. Она может быть также приятной, оказаться тем чревом, в котором человек пребывает в состоянии покоя, без мук, связанных с умственной деятельностью или с принятием решений. Если сменить метафору, то дело обстоит, как у счастливого сол-

дата Толстого, с которого снята вся личная ответственность и за него отвечает его полк. И в барабаны, под которые все маршируют, стучит кто-то другой. Современная задача состоит в том, чтобы освободиться от доктрин, которые в случае их принятия заставляют людей служить не самим себе, а планирующей системе. На помощь приходят внешние обстоятельства, ибо, как было показано ранее, практические последствия этого подчинения, выражающиеся в неравномерном развитии, неравенстве доходов, распространении опасных видов оружия, отрицательно сказывающиеся на окружающей среде и самой личности, становятся все более болезненными. Неприятные ощущения и даже просто неудобства действуют гораздо убедительнее, чем абстрактные аргументы.

Необходимо бороться против мнения, что интересы планирующей системы совпадают с интересами отдельного человека. Власть планирующей системы зависит от того, насколько ей удастся внушить точку зрения, что любое действие со стороны государства и частных лиц, служащее ее интересам, служит также интересам широкой общественности. Это мнение, в свою очередь, зависит от широкого признания утверждения, что производство и потребление материальных благ, в особенности тех, которые поставляет планирующая система, являются условием счастья и добродетельного поведения. В этом случае все остальное в большей или меньшей степени подчиняется этой цели.

В данном случае речь идет о добродетели, которая выгодна для интересов планирующей системы. Добропорядочный отец семейства усердно трудится ради дохода, которого никогда не хватает на все, в чем нуждается семья. Практически потребности семьи растут всегда несколько быстрее, чем доход. Если человек работает в цехе, он всегда наготове и радуется любой возможности поработать сверхурочно. Он никогда не прекращает работы на том основании, что у него уже достаточно денег в данный момент и он предпочел бы отдохнуть. В последние годы рабочие на автосборочных заводах добились увеличения количества выходных дней, чтобы продлить удовольствие от охоты, рыбной ловли, безделья и выпивки. Ни одно из этих удовольствий само по себе не считается безнравственным. Но стремление к ним вместо дохода осуждается самым решительным образом.

Если человек является специалистом или служащим, то упомянутые требования возрастают во много раз. Ведь он, кроме всего прочего, является примером. Поэтому он должен быть особенно неустанным в своих усилиях. Более чем все другие люди, он не может быть невнимательным к своим обязательствам перед тем, что называют обычно более высоким уровнем жизни, а иногда отмечают высоким титулом американского образа жизни.

По-настоящему беззаботный (в отличие от перегруженного заботами) служащий является редкостью. Служащий со склонностями к богемной жизни — человек корпорации, который живет в скромном жилище, одевается в поношенную одежду, равнодушен к пище и развлечениям, — просто немыслим.

Навязываемая добродетель распространяется и на семью. Жена считается хорошей, если она посвящает свое время покупкам, обработке купленных продуктов и уходу за антикварными предметами, которые составляют необходимый элемент самого высокого уровня жизни из возможных. Сыновья являются хорошими, если они, каковы бы ни были их юношеские мечты, принимаются в соответствующем возрасте за освоение технических дисциплин, теоретических наук, теории управления фирмами и других полезных знаний и добиваются с помощью женщин-единомышленниц больших успехов, причем последнее является синонимом высокого дохода и потребления. Дочери тоже считаются хорошими, если после нескольких опытов в юности с искусством, свободой в одежде и сексуальной жизни они перенимают образ жизни своих матерей. К этому можно добавить, что добродетельность семьи возрастает, если она выступает за такие меры, как налоги, установление зональных тарифов, разумная позиция по вопросу о загрязнении воздуха и воды, которые способствуют тому, что называется благоприятным климатом для промышленности в обществе, и если она обладает инстинктивным чутьем на политику и политиков, которые обещают неуклонный рост национальной экономики, и если она патриотически одобряет необходимость существования сильной национальной обороны.

Добродетель этой семьи во всех отношениях служит целям планирующей системы. Даже сам процесс, в силу которого добродетель становится удобной для меняющихся потребностей доминирующей экономической силы, впечатляет своей эффективностью. Давным-давно, когда капиталист стремился поглотить весь возможный доход, именно бережливый рабочий, бедный, но честный бухгалтер вызывали восхищение и считались ведущими скромную, но достойную жизнь. Теперь, когда рост стал главной целью планирующей системы, восхищение вызывают те, кто щедро тратит и потребляет и даже влезает в долги, чтобы поддержать приличный уровень жизни.

Можно представить себе семью, которая ставит в качестве своей цели достижение определенного размера дохода, где муж и жена совместно участвуют в обеспечении этого минимума. Эта семья осуществляет продуманный и преднамеренный выбор между досугом, бездельем и потреблением. Эта семья намеренно отказывается от потребления, которое в силу своей сложности привязывает женщину к ее скрытой роли слуги. Она поощряет самообразование, а не прагматическое образование для своих отпрысков. Семья предпочитает совместные радости индивидуальным и в результате противостоит промышленному и иному экономическому вторжению в свое жизненное пространство. В своем общественном мировоззрении эта семья не придает большого значения росту производства материальных благ, которых ей и без того хватает. Она равнодушна к доводам в пользу расходов во имя национального престижа или военной мощи, от которых она не получает никакой осязаемой выгоды. Такая семья формально не осуждается как порочная. Она не подвергается остракизму в обществе. Но то уважение, которым она пользуется, является в основном результатом ее эксцентричности.

2

Необходимо прямо признать, что наши мнения и удобная социальная добродетель создаются не нами, а планирующей системой. Если мы видим это, то мы также увидим, что есть много способов удачной организации жизни и что вполне успешной может быть такая экономика, которая повышает возможности осуществления этого выбора. Максимизация дохода и потребления является одной из таких возможностей, как и максимизация досуга, по крайней мере до тех пор, пока это можно делать без ущерба для других. Такой же возможностью является определение желаемого уровня дохода и потребления, достижение которого дает возможность использовать время для иных целей, не связанных с получением дохода. И несомненно, имеется бесконечное множество вариантов такого использования времени. Существуют также различные стили жизни и досуга в разные годы и разные периоды жизни[1].

Само собой разумеется, что любые нападки на существующие мнения и связанную с ними добродетель не вызовут восторга у тех, кто отражает позиции и потребности планирующей системы. Совсем необязательно, что эти нападки будут приветствоваться теми, кто прикован существующими верованиями к интересам планирующей системы. Все мы тщеславно радуемся тому, что являемся исполнителями своей собственной воли. И как только что было отмечено, необходимость поглубже задуматься о жизни и осуществлять выбор между альтернативными типами экономики для многих окажется тягостным бременем. Лучше принятые формы существования, чем ужасные муки мышления и выбора.

Необходимо также отметить, что для многих, а возможно, и для большинства семей нет альтернатив существующим жизненным укладам. Воздействие физических и других неизбежных потребностей — в минимально необходимой пище, одежде, крыше над головой, лекарствах, образовании — поглощает всю энергию. Вероятно, это соответствует истине в отношении многих в рыночной системе. Однако истина состоит также в том, что с ростом дохода потребности продолжают поглощать всю энергию и лишают какой-либо возможности выбора. Это — изобретение планирующей системы. Мнение о том, что это необходимо, опровергается в настоящей работе. Основной целью повышения дохода и в особенности улучшения его распределения должно стать увеличение числа людей, которые освобождены от давления физических потребностей или другого аналогичного давления, — людей, которые вследствие этого способны осуществлять выбор своего образа жизни в экономической сфере.

---

[1] Долгое время считалось, что молодежь будет стремиться к доходу только в размерах, необходимых для потребления, включая такие предметы роскоши, как велосипед или автомобиль, или такие услуги, как путешествия. Потом этими вещами пользуются. Только по достижении определенного возраста респектабельность требует, чтобы человек прочно осел, это означает, что нужно стремиться к максимуму потребления и дохода, как этого требует планирующая система.

3

Чтобы сделать первый шаг при ниспровержении существующей веры, следует показать источник господствующего мифа. Затем надо выявить и обезвредить специфические инструменты, используемые для увековечения этого мифа. Существуют четыре таких инструмента:

1) Современное экономическое образование. Его роль была уже рассмотрена в достаточной мере. Современное экономическое образование служит не пониманию, а обеспечению интересов планирующей системы. Оно построено, хотя и довольно наивно, таким образом, чтобы не давать отдельному человеку возможности для понимания, как им управляют, и приспособить его взгляды к интересам планирующей системы. Чтобы избавиться от рабства существующей веры, необходимо понять воздействие официально преподаваемого курса, который ставит задачу увековечить такую веру. Это следует крепко запомнить всем, кто изучает экономическую теорию.

2) Современная ориентация системы образования. Наряду с непосредственным преподаванием неоклассической экономической теории в современной системе образования существуют скрытые методы воздействия. В общих чертах эти методы связывают жизненные успехи с доходом и потреблением. Они требуют, чтобы преподавание теоретических и технических дисциплин, экономики и юриспруденции было прагматическим; обучение искусству, особенно если оно имеет творческий характер, должно быть подчинено интересам декоративности и развлекательности. Планирующей системе нужен стандартный набор идей; остальное находит лишь доказательство от противного в академической риторике как нечто такое, чем цивилизованный человек не должен пренебрегать. На деятелях образования лежит особая обязанность следить, чтобы образование не было социально обусловленным. Это означает устранение всякого различия между полезными и бесполезными областями знания, всяких предположений о том, что имеется экономический стандарт социальных достижений.

3) Современная реакция на открытые методы убеждения. Современная реакция на рекламу и другие формы убеждения, используемые производителями, вообще говоря, состоит в безоговорочном ее принятии. Всегда предполагаются преувеличения и обычно подозревается существование обмана. Однако считается, что такой обман не нанесет ущерба. Для раскрепощения мнения требуется предубеждение против любого воздействия, навязываемого планирующей системой. Такое воздействие используется для навязывания индивиду целей техноструктуры. Поэтому человек, который хочет быть свободным, не может уступать. Он должен сопротивляться. Всякий, кто без размышлений уступает убеждению относительно покупок, поведения или мнения, отдает часть собственного «я» интересам планирующей системы. Когда сопротивление становится упорным, оно приводит к положительным результатам, состоящим в том, что

подрывается зависимость средств информации от доходов, получаемых за осуществление такого воздействия; этой проблемы я вскоре коснусь.

4) Выработка государственной политики. В Соединенных Штатах имеются практически три источника мнений, не связанные с избирательной машиной и оказывающие воздействие на определение государственной политики в вопросах о том, что является разумным в области регулирования, налогообложения, расходов, внешней политики и военной области. К ним относятся бюрократический аппарат федеральной администрации, образованные слуги сообщества корпораций, главным образом адвокаты, а также университеты. Влияние планирующей системы на всех, но особенно на первых двух, огромно. Планирующая система теснейшим образом связана с исполнительной деятельностью правительства. Образованные прислужники нужны в некоторой степени для того, чтобы отчетливо формулировать потребности планирующей системы, а это в силу требования беспристрастности невозможно для самих членов техноструктуры. Их влияние получает широкое отражение в постоянных ссылках на «влиятельные круги». Как уже отмечалось, университеты являются источником критических мнений, но они используются также в качестве духовной опоры. Значение, которое они придают личности, прививает их членам внутреннюю подозрительность и скептическое отношение к интересам планирующей системы. Однако официальные учебные курсы, особенно в области экономической теории, а также в политической науке, решительно поддерживают эти интересы.

Раскрепощение мнений требует, чтобы любая политика, определяемая служащими и образованными слугами сообщества корпораций, рассматривалась при отсутствии противоположных доказательств в качестве средства, обеспечивающего интересы планирующей системы. Никто не должен воображать, что эта служба носит тайный, неразумный или даже преднамеренный характер. Многие высказывания исходят от людей, отличающихся особым пылом и довольно ограниченным воображением, пребывающих в состоянии благополучного неведения относительно различий между интересами планирующей системы и интересами общественности.

Речь идет не только о политике. Важно осознать, что авторитет в области государственной политики, обеспечивающий интересы планирующей системы, оказывает влияние и на общественную мораль. Наставления общественных деятелей, касающиеся личного поведения — в отношении трудовых навыков, продолжительности рабочего дня, дисциплины, поведения в качестве потребителя, которые еще недавно приветствовались как рабочая этика, — являются, как правило, выражением точки зрения планирующей системы. Раскрепощение мнений требует, чтобы это тоже было известно всем.

Политическая необходимость определения интересов планирующей системы как чего-то отличного от интересов общественности, от того, что я называю «общественным пониманием», — это вопрос, к которому я вернусь.

4

Власть планирующей системы основана на том, что эта система может воздействовать на мнение. Можно задать вопрос, нельзя ли осуществить раскрепощение мнений более прямой атакой на средства, при помощи которых осуществляется воздействие на мнение или контроль над ним. Почему бы не объявить неоклассическую экономическую теорию вне закона, запретить рекламу, ликвидировать власть планирующей системы над телевизионной сетью и прочими средствами информации, решительным образом перенести центр тяжести системы образования с изучения теоретических наук и технических дисциплин на область искусства?

Нет оправдания постепенным средствам, если пригодны более решительные меры. Но если источником власти является вера, атака должна быть направлена на нее. Закон не может обеспечить понимания. Здесь затрагивается более глубокий принцип. Всякое планирование стремится завоевать контроль над мнением — заставить людей подчиняться в мыслях и действиях тому, что выгодно для тех, кто осуществляет планирование. В экономике советского типа это достигается формальным декретированием — здесь имеется правильная и неизменная линия, которая, однако, время от времени корректируется по мере изменения планирующих органов. В экономиках западного типа мнение, которое требуется для планирующей системы, достигается во имя либерализма Оно считается комплексом выводов, к которым приходит человек, обладающий здравым смыслом и разумом в результате приемлемой в научном отношении подготовки. Мнение, невыгодное для планирующей системы, не подавляется; оно либо игнорируется, либо клеймится как эксцентричное, ненаучное, не обладающее научной точностью или респектабельностью или порочное в других отношениях.

Однако либерализм не может оказаться неверным, поскольку он представляет собой ширму для выгодных верований. Требуется не авторитарное подавление методов создания обязательных точек зрения, а истинно либеральное сопротивление таким мнениям. Не надо подавлять неоклассическую экономическую теорию; нужно показать ее тенденциозную функцию и стремиться найти ей замену. Не нужно запрещать рекламу; нужно сопротивляться тому, что она пытается навязать. Не надо издавать законов против науки и техники; нужно рассматривать их привилегированное положение по отношению к искусству как умысел планирующей системы.

Это не только либеральное средство спасения, но вполне возможно, что и единственное. Если бы подавление являлось законным инструментом политики, приносящим плоды, оно бы применялось не против планирующей системы, а в ее интересах. К тому же раскрепощение мнений не является столь маловероятной и чисто теоретической возможностью, как это кажется. Когда люди видят, что реклама наряду с другими формами коммерческого убеждения имеет целью подчинить их планирующей системе, заставить их служить интересам, которые не являются их собственными, то существует значительная возможность, что она перестанет быть эффективной. Когда реклама потеряет свою эффективность, она не будет применять-

ся. В этом случае оплачивать журналы, телевидение и газеты должны будут потребители. А средства информации, в свою очередь, перестанут служить, хотя бы субъективно, целям и ценностям планирующей системы. Нельзя считать выходящим за пределы возможного, что такое развитие уже идет своим ходом. Журналы, которые зависят от рекламы, исчезнут. Уцелеют только те, доходы которых зависят от читателей[1]. Подобным образом некоммерческое и кабельное телевидение демонстрируют преимущества перед телевидением, работающим по заказам рекламодателей. Складывается по крайней мере инстинктивное ощущение, что уделявшееся в прошлом большое внимание вопросам науки и техники имело тенденциозную направленность. В последние годы неуклонно возрастало количество решительных протестов против мнений, навязываемых неоклассической экономической теорией. Наконец, происходит обнадеживающее нарастание скептицизма в отношении мудрости руководящей элиты. В 1966 г. опрос, проведенный Луисом Харрисом, показал, что 55% опрошенных питают «большое доверие» к руководителям промышленности страны. К 1971 г. эта доля снизилась до 27%. Доверие к банкирам упало с 67% до 37%, к ведущим ученым — с 56% до 32%; к представителям рекламы — с 21% до 13%[2]. Разочарование, связанное с вьетнамской войной, несомненно, оказало свое влияние; доверие к военным руководителям упало с 62% до 27%. Все эти явления свидетельствуют о существовании здоровой тенденции.

И наконец, в минувшем десятилетии наблюдалось широко распространенное отрицание, особенно среди молодых людей, по крайней мере пока они молоды, общепризнанных стандартов потребления. Оно коснулось всего — одежды, внешнего вида, развлечений, образа жизни и личной гигиены. Вместе с таким отрицанием существенно снизилось стремление следовать общепризнанным образцам карьеры. Видимо, такое отношение отражает инстинктивное подозрение, что те, кто следует таким образцам, используются в интересах, которые не являются их собственными. Подобное изменение отношения наблюдалось прежде всего среди молодых людей из семей со средним и высоким доходом. Именно в этих семьях наиболее очевидна бесплодность жизни, посвященной конкурентному стремлению к высокому уровню потребления. Материальные блага здесь имеют наименьшую предельную полезность, и стремление к ним навязано требованиями, искусственность которых в высшей мере очевидна[3].

---

[1] Сомнения проявляются также в растущем стремлении обеспечить достоверность рекламы, в росте требований Федеральной комиссии по торговле, Управления продовольственных товаров и медикаментов и других органов, ответственных за соблюдение минимальных норм безопасности и достоверности.

[2] См.: *The Progressive*. 1971. December. P. 13.

[3] Наличие такого недовольства было темой чрезвычайно популярной книги Чарльза Рейча (см.: Reich C. The Greening of America. New York: Random House, 1970). В книге проф. Рейча имеются недостатки, включая существенную неясность в вопросе о характере и мотивации экономической системы, возникновение которой он предвидит. Но он правильно чувствует недовольство молодежи обществом, в котором действия управляются навязанным конкурентным потреблением. Как аудитория, которую завоевала книга, так и особая едкость нападок на нее показывают щекотливость затронутого им вопроса. Он явно представлял угрозу для командного механизма господствующего порядка. В этой связи можно отметить, что стандартное (и довольно эффективное) оружие защитников господствующего ▶

Важно, что недовольство развилось в период сравнительно высокой занятости и довольно быстро растущих доходов, что было характерно для конца 60-х годов. Сравнительная легкость, с которой можно было найти работу и обеспечить доход, в свою очередь, позволила иметь работу с неполной рабочей неделей и в целом привела к ослаблению экономической дисциплины. Стало возможным выражать недовольство, не опасаясь ответных мер, приводящих к полной потере дохода,— классического наказания, налагаемого на тех, кто не согласен с целями системы[1].

Хотя раскрепощение мнений, очевидно, началось, оно до сих пор страдало серьезными изъянами. Не были в достаточной мере выявлены силы, осуществляющие контроль над мнением, цели, которые преследует такой контроль, и его методы. И наконец, не было понимания, что освобождение от дисциплины планирующей системы означает не освобождение от дисциплины вообще, а переход к большей самодисциплине. Однако, как показывает характер возникшего недовольства, его распространение не вызывает сомнений. К тому же существует прецедент. В последних десятилетиях прошлого столетия и в начале нынешнего неотъемлемый элемент общественного мнения состоял в том, что все, на чем настаивает респектабельное общество — банкиры, наиболее влиятельные газеты, самые уважаемые члены сената Соединенных Штатов, — должно восприниматься с подозрением. Все, что доказывалось, отражало интересы капиталистов. Предполагалось, что результатом будет дальнейшее обогащение тех, кто уже богат. Такова была глубокая вера популистов в США и социалистов и социал-демократов в Англии и других европейских странах. В середине 30-х годов почти все респектабельное общество выступило против Рузвельта и «Нового курса». Именно это, по мнению населения, показало, что Рузвельт прав. В последние 30 лет техноструктура выполнила поистине титаническую задачу завоевания общественного мнения — задачу подавления этого инстинктивного недоверия к респектабельным взглядам. Все же было бы неоправданным пессимизмом полагать, что прежняя способность к скептицизму навсегда утрачена.

Продолжение сноски со стр. 531.

порядка состоит в утверждении, что любой вызов, брошенный им, не отличается научностью и поэтому интеллектуально несостоятелен. Это оружие энергично, хотя и с ограниченным успехом, использовалось против моей первой попытки изложить эти идеи в «Affluent Society». Boston, Houghton Mifflin, 1958. Оно применяется не всегда сознательно. Ученые самых посредственных способностей часто являются наиболее страстными защитниками. Это происходит потому, что они в наибольшей степени находятся в плену приемлемых для техноструктуры верований и поэтому наименее способны увидеть какую-нибудь альтернативу.

[1] Другим фактором, который ослабил контроль планирующей системы, явилась вьетнамская война. Раньше рациональным объяснением управления спросом со стороны государства на военную продукцию была необходимость противостоять военным достижениям Советского Союза или служить более абстрактным целям национального престижа и безопасности. Эти цели не вызывали открытой враждебности, даже если не разделялись всеми. И вера в необходимость таких расходов не бросала открытого вызова разуму. Вьетнамская война возбудила непосредственную антипатию тех, кто мог быть призван для участия в ней. И доводам в ее пользу почти никто не верил.

Следует добавить, что человеческий разум обладает неискоренимой способностью оказывать сопротивление авторитетам. Когда этот разум поймет процессы, у которых и ради которых он находится под контролем, он почти наверняка отвергнет их.

Глава XXIII

СПРАВЕДЛИВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

> Для полного освобождения женщины и для действительного равенства ее с мужчиной нужно, чтобы было общественное хозяйство и чтобы женщина участвовала в общем производительном труде. Тогда женщина будет занимать такое же положение, как и мужчина.
>
> *В. И. Ленин.*
> *«О задачах женского рабочего движения в Советской республике»*[1]

Мы видели, что для успеха современной экономики требуется скрытый класс слуг. Этот класс делает возможным более или менее безграничное расширение потребления, наталкивающееся на огромные трудности, связанные с распоряжением. Одно из выдающихся достижений планирующей системы состоит в том, что ей удалось заставить женщин принять на себя такую роль скрытых слуг и превратить молчаливое согласие в решающее проявление удобной социальной добродетели. Путем исключения такого труда из экономических расчетов и путем уничтожения самостоятельности женщины как личности при помощи концепции домашнего хозяйства, когда отказ от индивидуального выбора проходит незамеченным, неоклассическая теория умело способствовала полной маскировке такой тенденции даже от женщин, которых она непосредственно затрагивала.

В результате стало возможным, чтобы большинство женщин изучали экономическую теорию, не подозревая, каким образом они служат экономическому сообществу, каким образом их используют.

Однако принятие женщинами их основной экономической роли не является окончательным. В последние годы во всех промышленно развитых странах наблюдалась известная степень беспокойства и даже некоторого недовольства среди женщин. Опять мы сталкиваемся с реакцией, которая показывает, что проблема, обсуждаемая нами, является реальной и, как

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 39. С. 201.

обычно, отсутствует ясное представление об экономических условиях, определяющих ее. И в этом случае раскрепощение мнений является важной реформой. Как только женщины поймут свою роль в качестве инструмента для увеличения потребления в интересах планирующей системы, они наверняка не будут столь легко соглашаться на эту роль. По крайней мере на это можно надеяться.

2

Разумная цель экономической системы состоит в том, что она позволяет всем людям независимо от пола преследовать социально приемлемые личные цели. Не должно быть никакого предписанного или обусловленного подчинения одного пола другому. Учитывая методы, с помощью которых в настоящее время отнимаются права у женщин, необходимы существенные перемены в способах принятия решений в домашнем хозяйстве относительно потребления. Роль в принятии решений должна быть по крайней мере пропорциональна затратам усилий на управление семейными делами. Это значит, что женщине как распорядителю должен принадлежать решающий голос в определении образа жизни, поскольку на ее плечи ложится основное бремя. Другими словами, решения должны приниматься совместно, и выполнение такой работы, как уборка, ремонт жилища, предметов роскоши, автомобилей или планирование и осуществление семейных мероприятий, должно распределяться равномерно. В любом случае достижение согласия в этой области приведет к решительным сдвигам в существующей структуре потребления.

Однако наиболее очевидное решение связано с преодолением другой проблемы, носящей фундаментальный характер. Истоки этой проблемы связаны с концепцией семьи, в соответствии с которой один из ее членов обеспечивает доход, а другой целиком и полностью отвечает за его использование. В значительной, хотя и трудной для определения, степени существование семьи обусловлено экономической необходимостью. Для сельского хозяйства и ремесленного производства семья представляет собой чрезвычайно удобную единицу, которая связана с твердо централизованной ответственностью за решения о производстве и потреблении и с полезным разделением труда при выполнении различных функций, связанных как с производством, так и потреблением товаров. Мужчина выполняет более тяжелую полевую работу или героические задачи охоты или грабежа; женщина управляется с домашней птицей и шьет одежду. С индустриализацией и урбанизацией мужчины и женщины больше не делят между собой задач производства в зависимости от силы и способности к приспособлению. Мужчина исчезает на фабрике или в конторе, женщина начинает целиком заниматься управлением потреблением. Это достигается на основе договоренности, а не представляет собой действительно необходимое разделение труда. Когда потребление не является сложным, один человек вполне способен делать и то и другое. Хотя семья сохраняет другие цели, к которым относится любовь, рождение и воспитание детей, она уже перестала быть экономической необходимостью. С растущим уровнем

жизни она все больше становится вспомогательным инструментом для увеличения потребления. Тот факт, что с индустриализацией и повышением уровня жизни семейные связи все больше ослабевают, служит серьезным подтверждением этого вывода.

Следовательно, по мере экономического развития следует ожидать, что женщины все смелее будут относиться к браку не как к необходимости, а как к традиционному порабощению личности, которое поддерживается обычаем и потребностями планирующей системы. Многие предпочтут отказ от традиционной семьи в обмен на другие способы устройства жизни, которые лучше подходят для отдельной личности.

В практическом смысле это означает, что женщины, если они собираются стать действительно независимыми, должны иметь возможность получать собственный доход. Это явно необходимо, чтобы выжить вне традиционной семьи. И это делает возможным независимое существование — на короткое или длительное время — в рамках семьи.

С появлением такого дохода возникает растущее влияние на решения в домашнем хозяйстве. Вместе с этим также появляется работа, которая по крайней мере до некоторой степени отражает индивидуальные предпочтения в отношении того, как женщине надо тратить свое время. Даже если выбор неудовлетворителен, подобно тому как для многих является неудовлетворительной работа, он все равно не предопределен в такой же мере, как семейная жизнь (означающая руководство потреблением) предопределена браком. Брак не должен больше оставаться вездесущей ловушкой. Терпимое общество не должно думать плохо о женщине, которая находит удовольствие в половых отношениях, рождении и воспитании детей, украшениях и руководстве потреблением. Но оно, несомненно, должно отрицательно относиться к порядку, который не предполагает существования каких-либо альтернатив и который приписывает добродетель тому, что в действительности представляет собой удобство для производителей материальных благ.

Равные права на получение работы должны быть закреплены в законодательном порядке. Для этого необходимо проведение также ряда связанных между собой реформ. Не все из них представляют собой большую новость, так как интуиция в решении проблем, как всегда, предвосхитила четкое определенно пороков. Особое значение имеют четыре момента.

1) Обеспечение профессионального ухода за детьми. Важность этого не нуждается в комментариях. К тому же с точки зрения самых строгих требований эффективности это мероприятие имеет огромное экономическое значение. В детском учреждении один человек обеспечивает профессиональный уход за множеством детей, а в семье один человек непрофессионально ухаживает за одним или очень немногими детьми. Таким образом, видимо, найдется весьма немного институтов, которые могут столь непосредственно способствовать повышению производительности труда. Профессиональный уход за детьми имеет и другие преимущества. Удобная социальная добродетель приписывает нынешней системе особые преимущества, которые дает родительская любовь. Она почти никогда не упоминает примеров, когда родительская любовь выхолащивается и сводится на нет

скукой, равнодушием, отталкивающими качествами родителей, алкоголизмом, прочими психическими и физиологическими нарушениями и прискорбной неспособностью понять эти отрицательные явления, с которыми сталкивается ребенок.

2) Бóльшая возможность для индивидуального выбора в отношении продолжительности рабочей недели и трудового года. Никто не будет спорить, что женщины нуждаются в отпуске по беременности, тогда как мужчины нет. Привлечение женщин в качестве рабочей силы также требует гибкости. То, что могло бы быть достигнуто постепенно, становится невозможным, если считается необходимой решительная реорганизация традиционных методов ведения домашнего хозяйства. Трех- или четырехдневная рабочая неделя сделала бы возможным переход для многих женщин там, где немедленный переход к полной рабочей неделе был бы непреодолимым барьером.

Имеется и довод более общего порядка в пользу гибкости, поскольку это окажется благоприятным для обоих полов. Только в тех случаях, когда у человека есть выбор в отношении продолжительности его рабочей недели или года наряду с возможностью пользоваться неоплаченным отпуском на более длительное время, у него или у нее появляется эффективный выбор между доходом и досугом. Отсутствие такой гибкости, необходимость отрабатывать неделю и год стандартной продолжительности предполагает, что все рабочие имеют приблизительно одинаковые предпочтения в отношении дохода и того, что на него покупается, и досуга и тех развлечений, которые он дает. И соответственно все придерживаются одинаковой рабочей недели и года. Это варварское допущение, еще одно отрицание индивидуальности, которое традиционная экономическая теория берется защищать. Стремление к гибкости проявляется в сильно различающихся предпочтениях рабочих в отношении сверхурочной работы и совместительства. В действительности постоянное стремление промышленности придерживаться единообразной рабочей недели и года есть уступка удобству руководства, которая ни в коем случае не имеет большого значения для эффективности[1]*.

3) Ликвидация существующей монополии мужчин на наиболее выгодную работу в техноструктуре. Со всех практических точек зрения такая монополия является в настоящее время полной. В 1969 г. свыше 95% всех должностей с жалованьем свыше 15 000 долл. в год были заняты мужчинами. До некоторой степени в этом отражается оправданный инстинкт техноструктуры. Если последняя собирается успешно осуществлять положительную цель роста, то женщины должны взять на себя руководство возросшим в результате этого потреблением. Осознавая это, техноструктура создает соответствующий прецедент, лишая женщин возможности стать ее членами и оставляя за ними необходимую работу в домашнем хозяйстве. Это видно на примере, приведенном выше, когда жена одного из высших руководителей фирмы являет собой образец послушного и горде-

[1] Эти вопросы рассматривались в кн. «Новое индустриальное общество».
* См. настоящее издание.

ливого подчинения задачам компетентного ухода за сложным домашним хозяйством. Но следует проявлять осторожность в поисках сложных объяснений, когда существует простое. Монополия мужчин в деловых вопросах выгодна тем, кто пожинает плоды общепринятой традиции. Женщины оспаривали ее, потому что они находятся под воздействием понятия удобной социальной добродетели — представления о том, что семейный долг и управление потреблением являются их истинными функциями.

Монополия мужчин не будет отменена добровольно. Это дело потребует воздействия в законодательном порядке; и поскольку корпорация больше не может требовать неприкосновенности, связанной с мнимым подчинением рынку, поскольку она должна быть признана общественным институтом, то нет препятствий для осуществления такого воздействия. Одним из приемлемых путей явилось бы выдвижение требования о том, чтобы все фирмы, входящие в планирующую систему, размер которых превышает определенный минимальный уровень, обеспечили работу женщин на постах, соответствующих различным категориям зарплаты, пропорционально доле женщин в общем количестве работников. Для этого потребуется длительное время. В одной из своих статей я вместе со своими коллегами призывал к тому, чтобы обязать крупнейшие корпорации представить десятилетний план осуществления этого требования[1].

Нельзя принимать никаких ссылок на нанесение недопустимого ущерба экономической эффективности фирмы. Напротив, будет широко признано, что женщины не глупее мужчин и что интеллектуальный потенциал техноструктуры в данный момент ограничен. Следовательно, такая реформа принесет очень большое увеличение, потенциально удвоение, предложения интеллектуальных ресурсов.

4) Обеспечение женщинам необходимых возможностей в области образования. Такая необходимость очевидна. Менее очевидно, что в силу дискриминации в прошлом учебные заведения, в особенности университеты и центры профессиональной подготовки, в течение определенного времени должны целенаправленно ставить женщин в более благоприятные условия. В противном случае будет скрыто увековечена дискриминация, имевшая место в прошлом. В силу тех же обстоятельств необходимо посредством соответствующего законодательства оказывать давление на высшие слои техноструктуры с целью обеспечения приема женщин на работу и продвижения их по службе, что, в свою очередь, будет способствовать созданию условий для профессиональной и другой подготовки женщин в различных учебных заведениях. Когда исчезнут последствия дискриминации, имевшей место в прошлом, а это в равной и даже в большей степени относится к расовым меньшинствам, которые страдают от дискриминации, в этом случае, и только тогда, отбор станет обезличенным.

---

[1] Статья под названием «План развития меньшинств» написана совместно с проф. Эдвином Ку и Лестером Туровом из Массачусетского технологического института (см.: The Minority Advancement Plan. //*The New York Times Magazine*. 1971. August 22). Подобные же мероприятия предусматриваются в отношении негров и лиц, говорящих на испанском языке, которые также подвергаются дискриминации в силу других, даже менее обоснованных причин.

3

Результатом эмансипации женщин и рационализации домашнего хозяйства будет существенный сдвиг в образе жизни. Жизнь в пригороде, это утверждение стало совершенно банальным, предъявляет большие требования в отношении организации потребления. Содержание автомобилей, ремонт жилищ, перевозка детей, истребление сорняков, лечение домашних животных, суровые требования светского общения, связанные с демонстрацией хозяйственных способностей, образуют бесчисленное множество ярких примеров.

Если бы мужчина принимал участие в решении этих задач, то произошел бы решительный пересмотр мнения о преимуществе жизни в пригороде. Городские многоквартирные дома требуют гораздо меньше ухода. Поэтому неудивительно, что именно здесь обычно проживают жены с независимыми жизненными интересами.

Можно говорить и об осуществлении менее значительных перемен. Шире будет распространено профессиональное приготовление пищи. Реже пища будет приготовляться в домашних условиях. Качество такой пищи, хотя в большинстве случаев сомнительное, с жаром прославляется в удобной социальной добродетели. Подобным же образом возрастает зависимость не от домашних бытовых приборов, а от внешних услуг — от прачечных, профессиональной уборки домов и общественного транспорта вместо стиральных машин, пылесосов и автомобилей, работу и содержание которых обеспечивает жена. На смену светскому общению, связанному с демонстрацией женских талантов в приготовлении пищи, оформлении домашней обстановки, садоводстве и приготовлении коктейлей, придет посещение профессиональных зрелищных мероприятий. Вероятно, будет иметь место возрождение интереса к искусству. Восприятие искусства в отличие, например, от конкурентной демонстрации умения светского общения в сравнительно меньшей степени требует управления и ставит задачи, которые сами по себе интересны и требуют большого внимания.

4

Необходимо сделать несколько итоговых замечаний. Производство в экономической сфере направлено на оказание услуг и выпуск товаров. При многих исключениях услуги предлагаются рыночной системой, товары в основном поставляются планирующей системой. Оказание услуг географически разбросано и связано с личностью отдельного человека, оказывающего их. Эти два фактора плохо поддаются организации и поэтому не могут контролироваться планирующей системой. Производство товаров — это главным образом функция планирующей системы — огромное большинство крупных корпораций представляют собой производственные фирмы. Потребление товаров в большинстве случаев требует организации и усилий: приготовления, уборки, ухода, ремонта, удаления отходов. Потребление услуг обычно не связано с такими действиями. Услуги фактически потребляются в процессе их оказания. Очень большое число услуг —

услуги прачечных, гаражей, водопроводчиков, снегоочистителей — имеют своей целью облегчение задач, связанных с использованием или потреблением товаров, включая недвижимость.

Таким образом, если женщины больше не занимаются управлением процессом потребления и усилия, связанные с обеспечением использования товаров, должны быть поэтому уменьшены, то в экономике произойдет значительный сдвиг от производства товаров к оказанию услуг. Одновременно это означает сдвиг в экономике от планирующей системы к рыночной, что можно ощутить по крайней мере субъективно. Это является, или может быть, еще одной причиной, в силу которой производители товаров стремятся придать признаки добродетели той роли, которую женщина играет в современном обществе.

Имеется ряд вопросов, рассмотрение которых может быть осуществлено с большей пользой, чем исследования изменений, которые бы произошли при условии, что женщины были бы освобождены от своей службы на благо потребительскому обществу и планирующей системе. Но именно эмансипация сама по себе становится злободневным вопросом. Ее дальнейшие последствия будут объектом изучения других исследователей, и история покажет, в каком направлении пойдет развитие.

Глава XXIV

РАСКРЕПОЩЕНИЕ ГОСУДАРСТВА

Планирующая система преследует свои собственные интересы и соответственно приспосабливает к ним интересы общества. Правительство путем осуществления своих закупок и обеспечения разнообразных потребностей планирующей системы играет жизненно важную роль в осуществлении ее интересов. Решающим условием для выполнения этой функции является наличие убежденности, что удовлетворение интересов и потребностей планирующей системы одновременно способствует удовлетворению общественных интересов. То, что служит планирующей системе, становится оправданной государственной политикой.

Теперь мы имеем более ясное представление о реальном положении вещей. В планирующей системе доминируют интересы производителя. Подчинение государства интересам каждого человека, которое приводит к совпадению интересов производителя и общества, является обманчивым мифом. Нужно исходить из различий в интересах планирующей системы и общества, кроме интересов тех, кто получает удовлетворение или выгоду от существования такой иллюзии. Противоречие является общим, а не частным случаем. Было бы хорошо располагать четким определением, выражающим политический смысл этого коренного конфликта. Как я уже

предлагал, это можно было бы назвать «общественным сознанием». Общественное сознание признает фундаментальное расхождение между целями, которые преследует планирующая система, и тем, что служит общественным потребностям и интересам.

Рационально мыслящие члены общества будут ожидать, что правительство при отсутствии противодействующих усилий будет оказывать поддержку той части экономики, которая имеет самый высокий уровень развития. Таким образом, правительство будет способствовать увеличению неравенства и несбалансированности развития. Поступая таким образом и реагируя иными способами на потребности планирующей системы, оно будет способствовать существованию неравенства в распределении доходов. Оказание помощи в деле технического развития будет отражать интересы планирующей системы, в том числе и связанные с созданием потенциала, угрожающего уничтожить жизнь, как это обстоит в области производства оружия. Интересы общественной защиты окружающей среды будут поставлены под угрозу ради более влиятельных интересов планирующей системы, состоящих в обеспечении ее роста и технического развития. Союз и симбиоз планирующей системы и государства приводит к крайне неравномерному развитию даже в области услуг, которые оказывает государство. Особенно щедро будут предоставляться услуги, которые отражают требования планирующей системы, связаны с закупкой ее продукции, и особенно те, которые являются результатом симбиоза техноструктуры и государственной бюрократии. Те, кто не пользуется такими благами, будут посажены на голодный паек.

Если задуматься над проблемами, связанными с реформой, роль правительства представляется двойственной. С правительством связана основная часть проблемы, и правительство же должно сыграть главную роль в осуществлении мер, направленных на исправление положения. Деятельностью правительства частично обусловлены проблемы неравномерного развития, неравенства в распределении доходов, неправильного распределения общественных ресурсов и фальшивого, бесплодного регулирования. И именно с правительством должна быть связана надежда на решение.

Для осуществления как той, так и другой роли правительству требуется одинаковое средство освобождения от контроля со стороны планирующей системы. Пока государство не подверглось раскрепощению, упрощенные рецепты для вмешательства правительства будут бесполезными. Не произойдет никаких изменений, и любые усилия будут обращены, как это уже много раз бывало в прошлом, на пользу планирующей системе. Никто не станет обращаться за помощью к местному доктору, если он с гораздо большим усердием работает также в качестве местного гробовщика.

2

В Соединенных Штатах раскрепощение (государства) должно быть теперь признано в качестве основного вопроса, фактически главнейшего вопроса в любой избирательной кампании. Слово «признано» должно быть подчеркнуто. Даже и не будучи определено подобным образом, рас-

крепощение уже имеет величайшее значение. В президентской политике Соединенных Штатов Республиканская партия считается инструментом планирующей системы. Даже для политических ораторов больше не считается возможным или необходимым отрицать поддержку, получаемую ею от крупнейших корпораций, и солидарность Республиканской партии гораздо менее откровенна. В идеальном с точки зрения планирующей системы мире она бы контролировала президентскую политику обеих партий. Подобное обстоятельство полезно тем, что оно снижает риск потери контроля на любых президентских выборах. Не признавая полностью готовности своей партии действовать в этом направлении, часть членов Демократической партии принимает общие принципы служения планирующей системе и связанные с этим выгоды. Поддержка военных заказов, строительства автомагистралей, оказание технической поддержки планирующей системе по таким проектам, как сверхзвуковой пассажирский авиатранспорт, предоставление финансовых гарантий, подобно тому как обстояло дело с компанией «Локхид», пассивное одобрение налоговых льгот, предоставляемых планирующей системе и ее членам, являются проявлениями этой солидарности. Разумеется, столь же тесной является зависимость кандидатов в президенты от финансовой поддержки планирующей системы и ее членов. (Безупречное поведение в поддержке целей планирующей системы не требуется. Планирующая система терпимо относится к отклонениям по отдельным вопросам.) Эта часть членов Демократической партии, возможно, не без оснований чувствует, что успех на выборах возможен только при условии принятия основных целей планирующей системы.

Однако в последние годы другое крыло Демократической партии, хотя также без ясного определения своего характера, указывает на свою связь с интересами общества в противоположность интересам планирующей системы. Основные требования планирующей системы подвергаются нападкам. Выборы 1972 г., когда был сделан упор на сокращение военных расходов, закрытие налоговых лазеек, реформу социального страхования, обеспечение большего равенства в распределении доходов и более строгие меры для защиты окружающей среды, были связаны с беспрецедентным наступлением на интересы планирующей системы. Они принесли также беспрецедентное поражение. Возможно, однако, что это поражение следует рассматривать с точки зрения новизны этой попытки. Ни один политик, выступавший с такой поддержкой интересов общества и с такой критикой интересов планирующей системы, никогда и близко не подходил к выдвижению в кандидаты. Может быть, растущее общественное осознание сделало это возможным.

Не приходится и говорить, что для появления хоть какой-нибудь возможности для раскрепощения государства должна существовать политическая группировка, которая разделяет точку зрения общества и открыто выступает за общественные интересы. Нужно ожидать, поощрять и приветствовать появление такого политического объединения в других промышленно развитых странах. Как в Соединенных Штатах, так и в других промышленно развитых странах следует ожидать, что многочисленные по-

литики более традиционного толка — либералы, лейбористы, социалисты и социал-демократы, — которые не могут отказаться от своей привычки к компромиссу с целями планирующей системы, объединятся для ее защиты.

Ведущиеся в настоящее время политические дискуссии в Соединенных Штатах и в других промышленно развитых странах касаются различных интерпретаций понятия общественных интересов. Утверждается, что цели планирующей системы отражают такие интересы. Это в высшей степени вводящая в заблуждение формулировка, крайне выгодная для планирующей системы. Если общество осознает происходящее, дискуссия будет идти об общественных интересах как противоположности интересам планирующей системы. В этом состоят подлинные условия дискуссии.

3

Первым определительным признаком для кандидата в президенты или на аналогичный пост в других странах является общественное признание и преданность общественным интересам, отличным от интересов планирующей системы. Это также является проверкой для кандидатов в законодательные органы, и в общей стратегии раскрепощения эти органы должны рассматриваться в качестве средства, играющего основную роль.

Частично это порождает необходимость применения логического метода исключения. Государственная бюрократия является естественным союзником техноструктуры; при высокой степени развития эти две организации срастаются. Становится очевидной необходимость, чтобы качества президента определялись в зависимости от его восприятия расхождений между интересами общества и планирующей системы. Но президент в силу своего положения является в какой-то мере пленником бюрократии, как и, являясь руководителем исполнительных органов, не может постоянно находиться в конфликте с организацией, которую он возглавляет. Конфликтные и одновременно дисциплинирующие отношения устанавливаются частично в силу неполного осуществления полномочий конгрессом.

Как неоднократно отмечалось, все социальные реформы имеют теневую сторону, и в данном случае это особенно заметно. В последние годы конгресс стал центром борьбы против государственной бюрократии по таким вопросам, как ассигнования на противоракетную систему, создание сверхзвукового пассажирского самолета, исследование космоса, разработку пилотируемого бомбардировщика, транспортного самолета «С-5А», транспортного космического корабля многократного использования, различных видов военного оборудования, оказание финансовой поддержки фирме «Локхид», по которым бюрократия находилась в теснейшем согласии с техноструктурой корпораций. Все эти вопросы могут служить примером расхождений между общественными интересами и интересами планирующей системы, когда последние удовлетворялись за счет определенных жертв со стороны первых. Эта реакция конгресса возникла не на пустом месте. Она, почти несомненно, отражала растущее общественное сознание. Отсутствовало только точное представление о .силах, которые вызвали эту реакцию.

4

В прошлом конгресс Соединенных Штатов рассматривался исключительно как инструмент для решения сугубо экономических вопросов. Напротив, глава исполнительной власти обычно считался у либералов выразителем более широких общественных интересов. Происшедшая в наши дни перемена ролей неслучайна; она, как и многое другое в жизни, отражает приспособление к изменениям в основных институтах.

На ранней стадии корпоративного капитализма конгрессмены и члены законодательных собраний штатов были естественными слугами бизнесменов в делах государственного управления. Предприниматель пользовался своими собственными ресурсами или же теми ресурсами, которыми он мог свободно распоряжаться. Эти ресурсы — деньги и голоса наемных работников наряду с уважением и страхом, которые вызывались зависимостью окружающего общества от его благосклонности или от способности избежать его воздействия, — были, таким образом, для него источником политического влияния. Лица, добившиеся избрания, вели себя как полагается подчиненному существу. Кроме того, если говорить о федеральном правительстве, конгрессмены и большинство сенаторов избирались от поддающихся управлению мелких избирательных округов, в которых деньги и влияние ведущих предпринимателей могли быть использованы с большим эффектом. Ни один законодатель не мог иметь никаких сомнений в том, что является источником поддержки, что ожидается от него взамен и каковы будут последствия его неспособности сохранить верность. Как бы ни были высоки его моральные качества, он приспосабливал свои убеждения и тем самым свою совесть к политической необходимости. Напротив, у президента был гораздо более широкий круг избирателей. Ни одна фирма или отрасль промышленности не могли претендовать на значительную роль в его избрании. Он также избирался в результате гораздо более явного процесса, который требовал, чтобы любая капитуляция перед экономическими интересами тщательно скрывалась.

Существовавшее среди либералов мнение, что национальная исполнительная власть стоит выше сугубо экономических интересов, в огромной мере усилилось после 1933 г., когда Рузвельт превратил оппозицию по отношению к банкам, крупному бизнесу и богачам в риторическую (а в том, что касается если не экономического благосостояния, то престижа, и реальную основу своей президентской деятельности); не имея другого выхода, консерваторы, в большинстве своем крупные и мелкие представители делового мира, обратились за помощью к конгрессу. Кроме того, государственная бюрократия, созданная в эти годы, решала вопросы, связанные с выплатой пособий по безработице, социальным страхованием, законодательством о минимальной зарплате, оказанием помощи профсоюзам и сельскому хозяйству, электрификацией сельских районов, созданием гидрокомплекса в долине реки Теннесси и помощью государственному и частному жилищному строительству. Ни одна из этих областей не служила непосредственно интересам зарождающейся планирующей системы; в этих областях не мог существовать симбиоз с крупными корпорациями.

Новые виды бюрократии (и бюрократия в целом) стали таким образом естественной мишенью нападок со стороны консервативных и определенных деловых кругов в конгрессе. В результате еще больше усилилось впечатление, что исполнительная власть является защитником общественных интересов перед лицом интересов экономики.

После Второй Мировой войны положение очень сильно изменилось. Как уже отмечалось, услуги, оказываемые планирующей системе, стали гораздо более значительными.

Возникшие бюрократические организации — Министерство обороны, Комиссия по атомной энергии, Национальное агентство по исследованию космического пространства, Центральное разведывательное управление — практически срослись с планирующей системой. В результате исполнительная власть оказалась средством выражения их интересов, т. е. интересов планирующей системы. В то же время влияние планирующей системы на законодательные органы, хотя все еще сильное, изменилось и, возможно, даже ослабло. У современной корпорации нет таких возможностей содержать и контролировать законодателей, какие были у менее развитой капиталистической фирмы. Члены техноструктуры не являются собственниками финансовых ресурсов корпораций, которые они контролируют. Поэтому они несколько более ограничены по сравнению с капиталистом прошлого в использовании этих ресурсов для приобретения политической поддержки. Кроме того, капиталист старого типа был видной фигурой в данной местности или районе; он мог опираться на местных политиков различного масштаба как на представителей его интересов. Масштабы деятельности корпорации, характерной для планирующей системы, соответствуют национальным границам. Поэтому имеется известная вероятность возникновения отрицательной реакции, когда корпорация, достигшая национальных масштабов, штаб-квартира которой находится в Нью-Йорке или Чикаго, вмешивается путем оказания финансовой поддержки и использования других методов в местную кампанию по выборам в конгресс или сенат. Целесообразнее сосредоточить имеющиеся ресурсы и усилия на выборах президента.

В конечном итоге планирующая система в своем воздействии на государство опирается на свои возможности для оказания влияния на общественное мнение, на свою способность убеждать законодателей, а также общественность в том, что ее требования совпадают со здоровой государственной политикой. Однако члены законодательных органов подвержены и противоположному воздействию, а люди, которые их избрали, находятся под влиянием условий, которые несовместимы с тем, в чем пытается их убедить планирующая система. Эти люди страдают от неравномерного развития, неравенства доходов, загрязнения окружающей среды или плохого качества товаров, возникающих потому, что интересы планирующей системы отождествляются с интересами общества. Поэтому, как считает планирующая система, на членов законодательных органов надеяться нельзя. Всегда существует опасность, что они опустятся до защиты общественных интересов. Прежний капиталист находился в лучшем положении; ничто не сравнится с политической надежностью человека, который приобретен либо за деньги, либо за счет страха неминуемого поражения в случае их потери.

5

В неоклассической системе, как в известной сказке, избиратель дает наставления законодателю, а законодатель передает их государственной бюрократии. Капиталист стремится, и не без успеха, изменить этот порядок путем приобретения контроля над законодателями. Благодаря своей способности управлять мнением планирующая система тоже в значительной степени обладает контролем над законодательными органами. Но гораздо более откровенный и непосредственный контроль над законодателями она осуществляет через государственную бюрократию.

Частично такой контроль обусловлен вознаграждениями, которые фирмы планирующей системы и сросшиеся с ними бюрократические органы могут выдать послушным законодателям. В свою очередь, структура комитетов конгресса и связанные между собой системы подчинения и назначения на должности усиливают этот контроль. Начнем с системы назначения на должности; имеется основание предполагать, что член конгресса, будучи однажды избран, если он не совершает особенно вопиющих нарушений личной или общественной морали, должен быть переизбран. Будучи таким образом переизбран, он постепенно продвигается в системе комитетов конгресса, не заботясь о проявлении высоких личных качеств. Это приводит, с одной стороны, к еще большему удалению от воздействия со стороны общественности, отражающего сознание, и толкает к более тесным отношениям с государственной бюрократией, с которой связаны его комитеты. Наиболее важные комитеты — по вопросам ассигнований, по делам вооруженных сил, бюджетный, финансовый — это те, которые связаны с крупнейшими и наиболее влиятельными государственными бюрократическими органами. Участие в них наиболее желательно. В этих комитетах соответствующее превосходство в положении и неизбежный разрыв с общественным сознанием достигают наивысшего уровня. Кроме того, члены законодательных органов, сочувствующие отдельному бюрократическому органу, стремятся добиться участия в комитетах, которые имеют прямое отношение к законодательству и ассигнованиям, затрагивающим этот бюрократический орган.

Наконец, имеются прямые выгоды для послушных членов и председателей комитетов. Там, где капиталист когда-то давал своим законодателям умеренные суммы на личные расходы и избирательную кампанию, теперь армия, флот и военно-воздушные силы предоставляют им дорогостоящие военные сооружения, промышленные предприятия и контракты. Избирательный округ покойного Менделла Риверса, председателя комитета по делам вооруженных сил палаты представителей, был так густо покрыт этими щедрыми дарами, что выражались опасения, без сомнения преувеличенные, выдержит ли такое напряжение лежащая в основании геологическая структура. Штат Джорджия был также осыпан дарами в период деятельности покойного Ричарда Рассела в Сенатском комитете по делам вооруженных сил. На прежних формах политического подкупа со стороны капиталиста всегда лежала печать позора. При современном порядке дело обстоит иначе. По случаю первой публичной демонстрации транспортного

самолета «С-5А» в Мариетте, штат Джорджия, президент Соединенных Штатов публично восхвалял ловкость, с которой сенатор Расселл добился получения этого подарка от государственной бюрократии.

Система старшинства и структура комитетов конгресса не избежали критики. Они регулярно подвергаются нападкам за их неэффективность, некомпетентность, пассивность в отношении нужд и стремлений общества, их обвиняют в том, что они являются инструментом власти древних старцев, впадающих в маразм. Такая критика отчасти бьет мимо цели. Ее наиболее важная функция состоит в усилении контроля над конгрессом со стороны государственных бюрократических органов и в конечном итоге со стороны планирующей системы.

6

Как всегда, необходимые реформы вытекают из существа самой проблемы. На всех выборах в конгресс, на всех выборах в законодательные органы должна существовать тенденция не к переизбранию их членов, а к выбору новых. Это имеет крайне важное значение. Только активное выражение должностным лицом общественного сознания должно служить основанием для исключения из этого правила. Подобная тенденция в значительной мере повысит вероятность того, что законодатели будут отражать современные общественные требования. Она будет гарантировать, как само собой разумеющуюся, замену тех, кто при современных порядках по их собственному желанию или в результате давления кооптируется планирующей системой.

Такая мера предотвратит постепенное подчинение членов законодательных органов государственной бюрократии, как обстоит дело в настоящее время. В жертву будет принесен опыт. Но тот, кого называют опытным законодателем, за редчайшим исключением, является человеком, который изучил нужды государственной бюрократии, и в особенности таких ее органов, которые неразрывно связаны с планирующей системой.

Существование комитетов конгресса необходимо. Однако тенденция к отказу от переизбрания означала бы также более быстрое обновление состава комитетов, что также способствовало бы существованию гарантий против постоянного раболепства какого-либо комитета перед бюрократией, весьма для него выгодного. Подкуп путем обеспечения политических преимуществ в избирательном округе данного члена законодательного органа потерял бы свое значение, поскольку те, кто получает подобные взятки, вскоре сошли бы со сцены.

Тенденция к отказу от переизбрания должна сопровождаться мерами, направленными против системы старшинства. Хотя продолжительное пребывание на данном посту наносит гораздо больший вред, чем система старшинства, эти две системы дополняют друг друга; старшинство и связанное с ним влияние, включая доступ к соответствующим вознаграждениям от бюрократии, являются естественным элементом в процессе переизбрания. Тот, кого теперь называют «влиятельным председателем», является, за редким исключением, человеком, обладающим влиянием в

конгрессе от имени одного из могущественных государственных бюрократических органов, наиболее характерным примером которых являются вооруженные силы. Избрание председателя другими членами комитета, представляющими ту же партию, вместо автоматического выдвижения в связи с возрастом заставило бы такого председателя внимательно относиться к мнению своих коллег-законодателей. Поскольку он будет обязан служить им, он не может больше служить столь безоговорочно, как сейчас, бюрократии и планирующей системе.

Действительно выполняющий свои задачи президент — это тот президент, который в своем руководстве бюрократией подчиняет ее общественным целям, иным, чем цели планирующей системы. Слабым президентом является тот, кто капитулирует перед совместными целями планирующей системы и государственной бюрократии. Однако конгресс играет доминирующую роль в деле раскрепощения государства. Он не является частью государственной бюрократии и, значит, должен чутко реагировать на общественные потребности. При такой мотивировке деятельности конгресса у президента появляется возможность для выявления общественных интересов и стремления к их осуществлению. Даже слабый президент начнет действовать в этом направлении. Без давления и поддержки конгресса почти любой президент безнадежно окажется жертвой государственной бюрократии и планирующей системы.

7

В условиях, когда общество сознает свои потребности и государство раскрепощено (гигантски трудная, но решающая предпосылка), становятся возможными и необходимыми семь направлений деятельности со стороны общества.

По всем этим направлениям давление общественных потребностей уже заставило принять некоторые меры, противоречащие санкционированному мнению планирующей системы. Вот эти семь требований.

1) Меры для обеспечения равенства власти в экономической системе. Невозможно применение каких-либо средств, которые бы не увеличивали власти рыночной системы или не уменьшали власти планирующей системы либо не делали того и другого. Обеспечение равных результатов деятельности и равных доходов требует обеспечения равной власти.

2) Меры, непосредственно направленные на выравнивание возможностей в рамках экономической системы. Предметом особой заботы являются такие функции, как обеспечение жильем, наземным транспортом, услугами в области здравоохранения, искусства и культуры, которые плохо поддаются организации со стороны планирующей системы и которые недостаточно умело оказываются рыночной системой. Это определяет основную область социальных действий или социализма.

3) Меры, непосредственно направленные на обеспечение равенства в доходах между рыночной и планирующей системами, как и внутри планирующей системы для смягчения и успешного преодоления присущей ей тенденции к неравенству.

4) Меры для координации интересов планирующей системы в той части, поскольку они оказывают воздействие на окружающую среду, с интересами общества. Эти меры включают регулирование и запрещение таких последствий производства и потребления, как загрязнение воздуха и воды, нанесение ущерба ландшафту, которые служат интересам планирующей системы, но находятся в противоречии с интересами общественности.

5) Меры для контроля над государственными расходами с целью обеспечения гарантии их использования в интересах общества, которые отличаются от интересов планирующей системы.

6) Меры для устранения систематических дефляционных и инфляционных тенденций в планирующей системе. В отличие от прошлого они не должны стать источником дополнительного влияния планирующей системы. Необходимо добиться соответствия этих мер задачам достижения равенства в распределении дохода между двумя системами.

7) Меры обеспечения межотраслевой координации, которую неспособна осуществить планирующая система.

Перечисленные категории государственного вмешательства являются темой остальной части этой книги.

Глава XXV

ПОЛИТИКА ДЛЯ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

Неравномерное развитие экономики является следствием неравномерного распределения власти в планирующей системе и между планирующей и рыночной системами. С этим же обстоятельством связано неравенство в доходах между двумя системами. Планирующая система обладает в самом общем случае властью над ценами, по которым осуществляются закупки ее товаров, также над ценами, по которым она покупает у рыночной системы. В результате условия торговли постоянно оказываются выгодными для планирующей системы. В последнее время много говорится о тенденции ведущих отраслей промышленности развитых стран к эксплуатации «третьего мира» благодаря своему контролю над условиями торговли. Еще больше можно было бы сказать о способности современной крупной промышленности эксплуатировать мелкое предприятие в своей стране, с которым она гораздо теснее соприкасается и где возможности для эксплуатации соответственно гораздо выше. Существо такого явления не меняется от того, что наблюдается высокая степень самоэксплуатации мелкого предпринимателя либо эксплуатации им членов своей семьи или наемных работников, которые не пользуются защитой ни со стороны закона, ни со стороны профсоюза. Хотя удобная социальная доб-

родетель восхваляет такого предпринимателя, подобные похвалы, вообще говоря, не могут для него заменить доход.

Ясно, что любое коренное изменение отношений между планирующей и рыночной системами должно начинаться с выравнивания власти между двумя частями экономики. Эта проблема представляет не только академический интерес. Она связана со жгучими практическими вопросами о том, как цены, заработная плата и доходы устанавливаются в обеих системах, — вопросами, в которых необходимость уже привела к действиям, не только не одобряемым традиционной экономической теорией, но и находящимся в противоречии с ее выводами. С точки зрения, которая излагается в настоящей книге, эти действия — стабилизация цен на сельскохозяйственные продукты, прочие виды поддержки мелких предпринимателей, поддержка коллективных договоров, законодательство о минимальной заработной плате, предлагаемое введение гарантированного минимального дохода, международные товарные соглашения и даже некоторые протекционистские тарифы — являются совершенно оправданной реакцией на конкурентную слабость рыночной системы. Принятие соответствующего законодательства не было поспешным и опрометчивым, как это упорно утверждает традиционная экономическая теория. И это не реакция на особые условия, чрезвычайные трудности или особую политику, к чему, как правило, сводится их объяснение или оправдание. При данной структуре современной экономики, в условиях существования двух систем такие действия являются логическим ответом на необходимость. Мы страдаем потому, что осуществляем слишком медленно, слишком осторожно и со слишком большим чувством вины меры для выравнивания власти, имеющейся у обеих систем.

Немногие стороны неоклассической экономической теории вызывают большее восхищение своей эффективностью, чем тот способ, которым она объясняет и скрывает невыгодные условия, в которых оказываются слабейшие. Единая теория фирм применяется ко всем. Соответственно отсутствует важнейший тезис о существовании различий в преимуществах между одной группой фирм и другой. Некоторые фирмы обладают контролем над своими ценами. Но не этим отличаются крупные фирмы от мелких; можно обладать узкой монополией в равной мере, как и весьма широкой. К тому же монопольный контроль осуществляется в основном с целью повышения прибылей. Такой контроль не позволяет использовать какие-то особые пути получения технологии[1], капитала или установления контактов с государственными учреждениями. И хотя для этого не имеет-

[1] В обычных лекционных курсах изредка упоминается тот аргумент, что монополия благодаря своим ресурсам и своей способности использовать и защищать свои выгоды, получаемые от нововведений, может оказаться более прогрессивной, чем конкурентная фирма. И обыкновенно утверждается, что технология «порождает экономические выгоды массового производства, которые могут реализовать только крупные производители». То, что современная корпорация и власть, которой она обладает, являются частью более широкого приспособления к (в том числе) требованиям современной технологии, не имеет, разумеется, никакого значения. Пример стандартного, но сравнительно прогрессивного утверждения ортодоксального учения по этому вопросу см.: McConnel C.R. Economics. 5th ed., New York: McGrow-Hill, 1972. P. 405—406, откуда заимствована приведенная выше цитата.

ся определенных теоретических оснований, предметом почти всех дискуссий в неоклассической школе является воздействие монополии на потребителя. Почти никакого внимания не уделяется ее контролю над издержками более слабых фирм, у которых она осуществляет закупки, или контролю над ценами, по которым она продает свои товары другим, более слабым фирмам. Таким образом, почти полностью выпадает из рассмотрения проблема условий торговли, вопрос о том, насколько они благоприятны для одних фирм и невыгодны для других.

Из этого следует, что любые усилия мелких фирм к объединению, стабилизации и повышению их цен не рассматриваются как реакция на собственную слабость по сравнению с другими фирмами, выступающими на рынке. Это явное вмешательство в рыночный механизм — шаг в направлении монополии. Таким же, очевидно, является любое действие правительства, приводящее к подобному результату. Поэтому все действия такого типа подлежат осуждению. Неодобрительные отношения сохраняются, несмотря на то что более крупные фирмы благодаря своим более крупным размерам и более емким рынкам пользуются такой властью как должной. Объединение или согласованные действия объявляются вне закона, даже если их цель состоит в том, чтобы обеспечить мелким фирмам возможность для более эффективного осуществления операций с их более крупными промышленными партнерами, т. е. изменить условия торговли в свою пользу. Весьма неестественными считаются даже попытки государства предоставлять капитал и техническую помощь мелким фирмам. Речь идет о таком капитале и технических знаниях, которые для крупных фирм являются естественными результатами их размеров и влияния. Мелкая фирма, подчиненная рынку, очень высоко ценится в неоклассическом учении. Экономисты злоупотребляют предметом своего обожания.

2

Однако, как уже отмечалось, то, что игнорируется в теории, существует на практике. И опять обстоятельства диктуют действия, которые противоречат теории. В течение почти пятидесяти лет фермеры требовали и добивались определения минимально допустимого уровня цен на свои основные продукты[1]. Такие же действия были предприняты во всех развитых в промышленном отношении странах. На переговорах, приведших к созданию европейского «Общего рынка», самой трудной проблемой явилось согласование различных уровней цен, установленных государством на сельскохозяйственные продукты в разных странах. В Соединенных Штатах в соответствии с законом Каппера — Вольстеда фермерские кооперативы были частично освобождены от необходимости соблюдать антитрестовские законы в интересах стабилизации рынков и цен. Снабженческие кооперативы долго стремились к оказанию влияния или осуществлению кон-

[1] Отдельные шаги в этом направлении предпринимались и раньше. Первая гарантированная цена на табак была установлена в колонии Джеймс Ривер спустя примерно десять лет после прибытия первых европейцев.

троля над стоимостью электроэнергии, воды для орошения, удобрений, нефтепродуктов и других важнейших для сельскохозяйственного производства товаров и к обеспечению их поставок по таким ценам.

Подобным же образом розничные торговцы добились содействия со стороны государства при принятии законов о поддержании цен, т. е. законодательства, ограничивающего снижение цен или предоставление скидок, которые они не могли контролировать. В соответствии с законом Робинсона — Пэтмана мелкие торговцы обеспечили себе защиту против снижения цен, возможного в результате более благоприятных условий для торговли, имеющихся у крупных конкурентов. Бесчисленное число других мелких дельцов — водители такси и владельцы таксопарков, винных магазинов, бензоколонок и стоянок автомашин — добились под тем или иным предлогом государственной поддержки в деле осуществления контроля над своими ценами.

Классическим примером проявления слабости на рынке является продажа человеком своего труда. Профессиональные союзы, за некоторым исключением, приобрели всеобщее уважение как орган, компенсирующий конкурентную слабость рабочего, и добились в этом поддержки правительства. А там, где профсоюзы оказались неэффективными, было применено законодательство о минимальной заработной плате для компенсации слабости отдельного продавца на рынке труда. Организованность и законодательство о минимальной заработной плате отсутствуют только там, где положение рабочего очень слабо и где эксплуатация освящена удобной социальной добродетелью.

Однако имеется слабое место в действиях, которые находятся в противоречии с общепринятыми идеями. Те, кто занимает самую слабую конкурентную позицию в экономике, вероятнее всего, будут слабыми и в политическом отношении. Так обстоит дело с сельскохозяйственными рабочими, художниками, многочисленными мелкими лавочниками и владельцами предприятий обслуживания. Поскольку попытки компенсировать их слабость осуждаются в традиционной экономической теории, вполне добродетельным делом будет полное отсутствие внимания к их нуждам. Намного труднее осуществить реформу, идущую вразрез с потоком общепринятых идей, а не на гребне этого потока.

3

Вышеизложенное определяет характер и размах усилий, необходимых для ликвидации слабости рыночной системы. Это означает, что должна оказываться не вынужденная, не просто пассивная, а твердая позитивная поддержка ее попыткам повысить свои позиции на рынке. В рационально и справедливо построенной экономике второстепенные и слабые группы выявлялись бы и получали помощь в деле своего развития. Существовала бы общая презумпция, направленная не против, а в защиту коллективных действий тех, кто многочислен, мал и слаб. Конкретно говоря, это означает следующее:

1) *Общее освобождение мелких предпринимателей от всех запретов по антитрестовским законам против сговора с целью стабилизации цен и производства.* Любые возникающие злоупотребления следует исправлять регулированием, а не попытками восстановить конкуренцию. Далее, там, где цены и доходы особенно низки или неустойчивы, необходима позитивная государственная поддержка процесса организации, направленного на стабилизацию цен и производства и регулирование участия в этих отраслях. Соглашения, достигнутые с этой целью, должны быть совершенно обязательными. Следует особенно поощрять коллективные действия, ограничивающие самоэксплуатацию, т. е. определяющие продолжительность и условия работы предпринимателей, работающих на себя, особенно в сфере услуг, розничной торговли и мелкой обрабатывающей промышленности. Такие действия, одобренные в случае необходимости в законодательном порядке, должны распространяться на семейные предприятия. Хотя удобная социальная добродетель активно защищает право родителей самим трудиться до изнеможения и вынуждать к этому детей, подобное явление может быть вызвано столь же часто требованиями конкуренции, сколько и родительскими предпочтениями и убеждениями.

Цель не должна подвергаться сомнению. Не должно быть никаких попыток семантической маскировки. Цель состоит в стабилизации дохода и усилении конкурентного положения рыночной системы с помощью коллективного, поддержанного государством воздействия на основные определяющие факторы дохода. Можно представить себе взрыв негодования по поводу этой реформы — по поводу подобного цехового социализма. Подобную реакцию следует отнести не на счет пагубных последствий реформы, а на счет влияния, которое имеют неоклассические догмы даже на самые образованные умы. Ибо результатом изложенных здесь предложений будет наличие у мелкого предпринимателя (и его рабочего) определенной уверенности в ценах и доходе и тем самым в инвестициях и планах, уверенности, которая для крупной фирмы (и ее работников) является чем-то совершенно естественным. Эти предложения дают владельцу станции технического обслуживания, автомобильному диллеру, производителю обуви скромную долю рыночной силы, которую «Дженерал моторс», «Форд» или «Экссон» считают вполне само собой разумеющейся. Они дают мелким фирмам по производству одежды и украшений небольшую часть той силы в делах с «Сирс, Робак энд Монтгомери Уорд», которой последняя располагает в отношениях с ними. Следует прямо отметить, что предоставление мелкой фирме такой же власти, как и большой, включая власть эффективно вести дела с крупной фирмой, вызывает возмущение.

2) *Прямое правительственное регулирование цен и производства в рыночной системе.* В рыночной системе, как и в сельском хозяйстве, самоорганизация для поддержания цен и повышения таким образом конкурентной силы с целью увеличения и стабилизации дохода часто неосуществима. Любой отдельный производитель может воспользоваться преимуществами более совершенных цен, возникающими в результате совместных действий, не соглашаясь с ограничениями производства, которых обычно требуют такие действия. Когда эту возможность открывают для себя многие, кооперация

распадается. В подобных условиях правительственное регулирование цен и производства нужно рассматривать как совершенно нормальную политику. Поскольку использование техники и связанные с ней капиталовложения требуют стабильных цен, то результатом такой стабилизации нередко будет расширенное и более эффективное производство, чем в тех случаях, когда фирмы подвергаются воздействию непредсказуемых случайностей рынка. Почти без исключений именно такими оказались результаты поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию, что опровергает прогнозы традиционной экономической теории.

3) *Активное и эффективное поощрение организации профсоюзов в рыночной системе.* Экономическая жизнь с максимальной определенностью показывает, что экономическое развитие общества делает совершенно необходимым оказание рабочему, занятому в мелкой фирме, поддержки со стороны профсоюзов. Именно этот наемный рабочий находится в наиболее слабой позиции с точки зрения конкуренции; именно благодаря такой слабости его работодателю удается выжить. Даже самый беглый взгляд на положение сельскохозяйственного рабочего, рабочего без постоянного места работы, служащего мелкого предприятия в сфере обслуживания, надомника по сравнению с членом профсоюза в планирующей системе подтверждает это. Тем не менее законодательство Соединенных Штатов не распространяет на этих рабочих действие национального закона о трудовых отношениях, лишая их тем самым необходимой поддержки. Трудно представить себе более нелогичную и даже варварскую форму дискриминации[1].

4) *Расширение области применения и значительное повышение минимального уровня заработной платы.* Рыночная система в том виде, в котором она сейчас функционирует, представляет собой орган, создающий мелкому предпринимателю возможность выжить путем уменьшения его дохода. Первый шаг к исправлению положения состоит в том, чтобы исключить принуждение, создать возможность для коллективных действий производителей с целью защиты против подобной тенденции. Второй шаг к исправлению положения состоит в поощрении организации профсоюзов с тем, чтобы работодатели не могли по своей воле сокращать заработную плату своих рабочих. В силу серьезных причин работодатели традиционно оказывают сопротивление действиям профсоюзов. Поскольку эти отрасли являются

[1] Однако такая дискриминация вызвала в настоящее время соответствующую реакцию. Процесс организации профсоюзов в сельском хозяйстве, хотя и получил широкую известность в последние годы благодаря усилиям Сезара Чавеса, все еще носит примитивный характер. Другие отрасли рыночной системы наряду с органами управления штатов и местными органами управления, где действуют в значительной мере аналогичные факторы, имеют наивысшие темпы роста профсоюзов. За период с 1960 по 1971 г. число членов в профсоюзе работников обслуживания, т. е. профсоюзе, совершенно очевидно относящемся к рыночной системе, увеличилось на 76%. Число членов в профсоюзе работников розничной торговли (профсоюз в основном, хотя и не исключительно, действует в рыночной системе) выросло на 90%. За это же время союз работников органов управления штатов, графств и муниципалитетов увеличился на 150%. Темпы роста профсоюзов, относящихся к планируемой системе, были гораздо ниже и составили соответственно 19% для профсоюза работников автомобильной промышленности, 4 —для профсоюза работников сталелитейной промышленности, 0,2% для профсоюза машинистов (см.: «U. S. News and World Report», 1972, February 26). Данные за 1960 г. сообщены Министерством труда США, данные за 1971 г. — профсоюзами).

мелкими и географически разбросанными, они очень часто сталкиваются с внутренне непреодолимыми трудностями в процессе организации. Поэтому следующей линией обороны является минимальный уровень зарплаты.

Необходимо использовать принцип минимальной заработной платы гораздо более активно, чем это делалось в прошлом. Весьма важное обстоятельство состоит в том, что выявление приемлемого уровня не способствует выживанию мелкой фирмы в рыночной системе. Подобное явление связано с тем, что сама рыночная система способна выжить частично благодаря своим исключительным возможностям для снижения заработной платы. Поэтому минимальная заработная плата, которая была бы совместима с выживанием в рыночной системе, увековечивала бы неравенство. Конечная цель существования минимального уровня заработной платы состоит в ликвидации различий в заработной плате между рыночной и планирующей системами. Это означает на деле принуждение тех, кто осуществляет закупки у рыночной системы, платить за товары полную цену, которая отражает равенство в доходах от зарплаты с планирующей системой, или же обходиться без этих товаров. Они не должны больше извлекать выгоду из конкурентной слабости рабочих в рыночной системе. Для этой реформы необходимо, чтобы ни одна фирма не была настолько слабой, что (всегда с учетом необходимого времени на изменение и приспособление) ее следовало бы освободить от введения минимальной заработной платы.

5) *Пересмотр точки зрения на международную организацию производства товаров и некоторое изменение взглядов на тарифную защиту в рыночной системе.* Крупная корпорация расширяет свои операции за пределы межнациональных границ. Таким образом она эффективно защищена от специфических опасностей, связанных с международной торговлей. В других странах она принимает участие в олигополистических соглашениях, которые исключают конкуренцию в области цен. Иностранные фирмы, проникающие на ее внутренний рынок, сталкиваются с одинаковыми ограничениями. Если ее позиция с точки зрения издержек оказывается слишком невыгодной, она может осуществлять производство под своей вывеской в стране с низкими издержками. Имея такую защиту, она не нуждается в дальнейшей помощи в виде протекционистского тарифа. Подобная фирма может усвоить широкие взгляды на социальные достоинства свободной торговли.

Иначе обстоят дела у фирмы в рыночной системе. Ее единственная надежда на получение такой же защиты в области цен и дохода, которой столь свободно пользуется транснациональная фирма, связана с международным соглашением о стабилизации цен и производства, осуществляемого путем действий официальных органов или с помощью тарифов. В прошлом заключались и действовали с переменным успехом международные соглашения в отношении пшеницы, кофе, каучука и сахара. Доводы в пользу их существования очень сильны. Столь же оправданным может быть заключение менее формальных соглашений о стабилизации цен или зональных квотах на поставки между рыночными системами различных стран. Подобные соглашения будут выполнять в отношении производителей в различных отраслях рыночной системы лишь те же функции, кото-

рые транснациональные корпорации выполняют с гораздо большей эффективностью в планирующей системе. Разница только в том, что, оказавшись в центре внимания, они вызовут негодование.

Доводы в пользу применения национальных тарифов для защиты конкурентоспособности национальной рыночной системы гораздо менее обоснованы. Часто оказывается выгодной замена внутреннего производства иностранным. Весьма вероятно, что принятие тарифов приведет к ответным мерам и отрицательным последствиям, тогда как заключение международного соглашения не будет иметь таких последствий. Все же в тех случаях, когда введение тарифов необходимо в качестве составной части усилий, направленных на повышение конкурентоспособности внутренней промышленности, подобные действия нельзя отвергать исходя лишь из теоретических положений. Поступать так значило бы вновь лишить рыночную систему защиты, которую планирующая система создает для себя и использует как часть своей основной структуры.

6) *Наличие сильных доводов в пользу оказания правительственной помощи в деле удовлетворения потребностей рыночной системы в подготовке кадров, получении капитала и технологии.* Как мы видели, планирующую систему можно рассматривать как форму приспособления к требованиям современной технологии. Такая система имеет возможность обеспечивать себя капиталом в требующихся размерах. Она также обладает уникальной способностью превращать то, что требуется для нее от общества, в том числе необходимость обеспечения квалифицированной рабочей силой, в объект государственной политики. Рыночная система не располагает подобной властью. Действия государства, направленные на оказание мелкой фирме научно-технической помощи, обеспечение ее капиталом и квалифицированным персоналом, отражают не предпочтительное, а компенсирующее отношение. Они являются существенными элементами любой политики, направленной на смягчение неравенства, присущего развитию обеих систем. Еще раз мы должны напомнить себе, что распространенная точка зрения определяется не объективными условиями, а властью планирующей системы над мнениями. Оказание правительственной помощи в деле проведения исследований и подготовки специалистов в области технических и физических наук внешне выглядит вполне оправданным. Планирующей системе нужны такие исследования и специалисты. Искусство, как мы видели, относится к рыночной системе. Помощь, оказываемая в неизмеримо меньших размерах развитию живописи, скульптуры, местного театра или телевидения, сталкивается с глубоким недоверием. Первый вид помощи оправдывается требованиями планирующей системы и отражает одобренную ею точку зрения. Второй вид зависит от менее значительного авторитета рыночной системы.

4

Мы уже в достаточной мере убедились, что экономическое развитие зависит от способности управлять технологией и ресурсами, т. е. осуществлять и внедрять нововведения и оказывать им поддержку в виде необхо-

димого капитала, рабочей силы и помощь со стороны государства. Действия, направленные на стабилизацию цен и на осуществление планирования, могут иногда, как, например, обстоит дело в сельском хозяйстве, повысить уровень развития. К долгосрочным последствиям таких действий будут относиться повышение производительности, увеличение производства и снижение цен.

Однако на это нельзя твердо рассчитывать. Основная цель только что упомянутых мер состоит в повышение конкурентоспособности членов рыночной системы и тем самым в увеличении их доходов. Эти меры не создают возможностей для всестороннего планирования. Однако самой общей и настоятельной проблемой современной экономики является не производство товаров, а распределение доходов от него. Поэтому необходимо принятие мер для исправления положения именно в этой области. Ниже мы рассмотрим средства, которые могут быть использованы для улучшения неблагоприятных результатов деятельности основных отраслей в рыночной системе.

В большинстве случаев последствия мер по повышению и стабилизации доходов рабочих и предпринимателей будут состоять в повышении цен в рыночной системе по сравнению с уровнем цен в планирующей системе. Только таким образом можно исправить неравенство в доходах.

Результатом повышения цен (при отсутствии других действий) явится уменьшение закупок, сокращение производства и занятости в рыночной системе по сравнению с тем, что имело бы место в ином случае[1]. Это нужно признать. Рыночная система в настоящее время служит как сфера занятости в последнюю очередь. Соглашаясь на понижение своей заработной платы, лица, не могущие найти работу в гораздо более благоприятных условиях планирующей системы, получают возможность или найти работу, или работать на себя в этом секторе. Предлагаемые здесь реформы сокращают или устраняют эту возможность. Убежденные сторонники традиционного подхода давно утверждают, что меры по повышению и стабилизации доходов предпринимателей и рабочих идут на пользу только тем, кто уже имеет собственное дело или работу за счет аутсайдеров, потому что у них больше нет возможности предлагать свои услуги за более низкое вознаграждение. Этот аргумент имеет свои достоинства[2]. Он обретает особую силу, если по причине неграмотности, проживания в городском гетто или сельских трущобах или в условиях расовой дискриминации эти лица не могут свободно найти работу в планирующей системе.

---

[1] Необязательно произойдет абсолютное сокращение, так как оно может быть полностью предотвращено в результате общего роста экономики. Другие стороны процесса также не остаются без изменений. Широко признается тенденция в экономике к переходу от производства товаров к производству услуг. Поскольку последние в основном представляются рыночной системой, более высокий рост в этой части экономики может компенсировать частично или полностью влияние относительного повышения цен.

[2] Однако, как показывает прошлое, этот аргумент часто не выдерживал критики. Утверждалось, что повышение минимальной заработной платы приведет к замене труда капиталом в качестве производительной силы, более или менее однородной по качеству. Результатом явится безработица. Обычно не учитывается вероятность того, что при таких условиях рост экономики породит более чем достаточный спрос на рабочие руки.

Однако решение не может состоять в постоянном навязывании низкого вознаграждения для всех участников рыночной системы. Напротив, оно состоит в том, чтобы осуществить компенсацию рыночной системы и обеспечить другие источники дохода для тех, кто при подобных условиях не имеет или не может получить работу. Только таким образом рыночная система может отойти от своей роли в качестве источника рабочих мест с более низкой оплатой, чем в планирующей системе. Только таким путем можно в какой-то мере достигнуть равенства между двумя системами без того, чтобы переложить всю тяжесть реформы, т. е. любых мер по обеспечению равенства, на тех, кто остается совсем без дохода. Итак, мы подходим к последней и самой настоятельной реформе из этой серии. *Она состоит в предоставлении гарантированного или дохода, или других его источников как неотъемлемого права тех, кто не может найти себе применение.*

Как обычно, обстоятельства вызвали если не действия, то по крайней мере дискуссию. В настоящее время доступ к сравнительно хорошо оплачиваемой работе в планирующей системе закрыт для очень большой части рабочей силы; планирующая система — это клуб, к которому принадлежит лишь меньшинство. Не все из тех, кто стекается в промышленные центры в поисках доступа в планирующую систему, имеют возможность (или в некоторых случаях желают) найти работу в рыночном секторе. В результате вызывает сожаление, но считается само собой разумеющимся тот факт, что большое число людей в самые лучшие времена будут нуждаться в доходе из общественных источников — зависеть от благотворительности государства. В то время, когда пишутся эти строки, в Соединенных Штатах происходит дискуссия о мерах, направленных на придание регулярного характера этой форме дохода и оценке его в качестве нормального аспекта экономической системы. Консервативная администрация выступает за очень умеренные размеры такого дохода. Более либерально настроенные претенденты на государственные должности, с одной стороны, защищают более щедрые нормы, а с другой — обличают их как признак массовой праздности, морального разложения и общественного банкротства. Неуместность и банальность дискуссии не оттолкнет того, кто следит за этим анализом. Она отражает реальное положение вещей.

Руководящий принцип для предоставления иных источников дохода будет ясен из предшествующего анализа. Уровень этого дохода должен быть несколько ниже того, что может обеспечить планирующая система. Тогда это позволит установить норму компенсации, которая требуется в рыночной системе. Предприниматели, работающие в своих фирмах, не будут вынуждены сокращать свой доход ниже этого уровня, чтобы обеспечить себе работу. Таким образом, наличие иных источников дохода ставит предел вынужденной самоэксплуатации. Подобным же образом он устанавливает предел, ниже которого не может опуститься заработная плата в рыночной системе. Мигрирующая семья из пяти человек не будет столь доступна для найма на сельскохозяйственные работы за 3000 долл. в год, если доступный минимум (5000 долл.) может быть обеспечен за счет дохода этой семьи.

Против введения принципа использования других источников дохода нельзя выдвигать возражение, что некоторые из тех, кто его получает, перестанут работать. Все предложения по этому вопросу предусматривают, что человек, который работает, должен получать больший доход, чем тот, кто не работает; это справедливо. Когда он поступает на работу, он должен терять не весь доход из других источников, а только некоторую его часть, чтобы ему всегда было выгоднее работать, чем бездельничать. Работа остается неизбежным требованием экономического общества. Но главный смысл обеспечения других источников дохода состоит как раз в том, чтобы человека нельзя было заставить сократить свой доход ниже некоторого минимума, чтобы получить эту работу.

Нельзя также выдвигать против концепции обеспечения других источников дохода аргумент, что некоторые экономические задачи перестанут выполняться. Многие низкооплачиваемые услуги унизительного характера, когда человек чистит обувь в отеле или в аэропорту или продает полотенца в туалете, в настоящее время выполняются людьми, у которых нет иного источника дохода, или по крайней мере теми, кого удобная социальная добродетель убедила в том, что уважение требует от них выполнения бесполезных и унизительных услуг. При наличии иного источника дохода некоторые из занятых на таких работах перестали бы работать. Исчезли бы услуги, которые они оказывают. Это нужно рассматривать не как потерю, а как скромный шаг к обеспечению всеобщей цивилизации. Услуги, которые общество достойно не вознаграждает, не настолько важны, чтобы нужно было сожалеть об их исчезновении.

Уже достаточно сказано о реформах, направленных на усиление конкурентного положения рыночной системы, ее претензий на доход и ее перспектив на относительное равенство с планирующей системой. Ключевыми условиями являются: организация мелких предпринимателей, в том числе работающих в своих собственных фирмах с целью создания условия для некоторого сокращения различий в конкурентоспособности с планирующей системой; более строгое соблюдение установленного минимума заработной платы и оказание активной поддержки организации профессиональных союзов в тех секторах, где в прошлом им оказывалась наименьшая помощь и где они больше всего нужны. В весьма значительной мере действенность этих шагов будет повышена путем создания возможностей для широкого использования альтернативных источников дохода. Это имеет решающее значение для всех реальных надежд на преодоление хронического неравенства между планирующей и рыночной системами.

Глава XXVI

РАВЕНСТВО В ПЛАНИРУЮЩЕЙ СИСТЕМЕ

Рынок с точки зрения неоклассической системы представляет собой инструмент для распределения экономических ресурсов — рабочей силы и капитала — между разными сферами их применения, в конечном итоге осуществляемого в соответствии с волей потребителя. Это также инструмент, с помощью которого оцениваются и оплачиваются такие ресурсы; такая оплата в целом соответствует ценности их вклада (формально на предельном уровне) в решение производственных задач, в которых они участвуют.

В тех случаях, когда речь идет о рабочей силе, люди с каким-нибудь редким и полезным талантом получают очень высокое вознаграждение. Поэтому нет серьезных оснований для негодования или недовольства. Люди, обладающие подобным талантом, много получают, потому что они много дают. Другие люди, имеющие меньшие дарования, получают более высокие доходы благодаря тому счастливому случаю, что они находятся под руководством или связаны иным образом с людьми, чей талант позволяет достигать огромных заработков. Хорошо оплачиваемому человеку было бы трудно вообразить более привлекательную картину. Он преуспевает потому, что хорошо работает; благодаря тому, что он хорошо работает, другие преуспевают больше, чем они того заслуживают.

Реальность планирующей системы, как мы видели, более прозаична. Вознаграждение зависит не от рынка, а от чисто человеческих факторов. Такова природа планирования. В зрелой корпорации этот порядок своим существованием в значительной мере обязан традиции — ничто не принимается с большей готовностью, чем то, что босс должен получать гораздо больше, чем его подчиненный, хотя последний может быть гораздо умнее, энергичнее и чья деятельность является более эффективной.

Если иерархия в корпорации является очень сложной, как это обстоит, например, в весьма крупной корпорации, то разница в вознаграждении между работниками наивысших и самых низких ступеней иерархии должна быть вследствие этого очень значительна.

Власть тоже играет важную роль в определении размеров вознаграждения. По мере продвижения человека в иерархии корпорации его власть возрастает. Эта власть неизбежно приводит к увеличению возможностей для оказания влияния на его собственный заработок и заработок управленческого звена, к которому он принадлежит сам. Это простой, достаточно очевидный и чрезвычайно важный факт.

Кроме того, в конечном итоге заработная плата на различных уровнях иерархии одной корпорации становится нормой для других. Кадры управляющих и специалистов легко взаимозаменяемы. Если уровень заработной платы для данной категории управляющих в другой корпорации выше, они скорее предпочтут продвижение в этой фирме, чем в своей собственной. Это станет оправданием для повышений в первой фирме. Совсем необяза-

тельно, что эти фирмы столкнутся в результате с какой-либо нехваткой кадров управляющих; предложение услуг или их качество не стало бы меньше при более низких уровнях компенсации. Быть управляющим до сих пор намного лучше, чем закручивать гайки в цехе. Данный порядок служит только для создания видимости того, что заработная плата определяется объективными внешними силами.

Представление об объективно определяемой шкале заработной платы имеет огромное значение для тех, кто от него выигрывает. Глава «Дженерал моторс» или ИТТ получает почти в 50 раз больше обычного рабочего на сборочном конвейере или в фабричном цехе, т. е. разница является очень большой. Человек, получающий такое вознаграждение, не решится утверждать, что он приносит пользы в 50 раз больше. Если бы возникло мнение, что такое жалованье является проявлением его собственной щедрости, то это вызвало бы недовольство. Но как человек принимает смену времен года, стихийные бедствия и наступление старости, он так же принимает требования конкуренции.

Согласие с этими требованиями является почти полным. Даже радикал не связывает заработную плату главы «Дженерал моторс», «Дженерал электрик» или «Дженерал дайнэмикс» с властью, хитростью и жадностью этих лиц. Таковы процессы, происходящие в капиталистическом обществе и на капиталистическом рынке. Те, кого это касается, являются невинными жертвами своей удачи. Профсоюзные лидеры не выражают каких-либо протестов. Если управляющий может что-то получить, он это заслуживает. Обязанность честного профсоюзного лидера — добиваться большего для своих людей, а не беспокоиться о том, сколько получают другие.

Если исключить рыночные отношения — ширму, которую использует планирующая система,— то применяемый ею способ определения уровня заработной платы становится проблемой, представляющей большой интерес, и непосредственным объектом государственной политики. Разница в зарплате между теми, кто получает больше всего, и теми, кто получает меньше всего, нуждается в оправдании. Вывод о том, что эта разница отражает вопиющее и не имеющее оправдания неравенство, становится неизбежным. Нет никаких оснований и причин полагать, что привлечение талантливых управляющих требует стимулирования в виде существующих цен на них. Число способных и энергичных кандидатов всегда велико. Те, кто получает самое высокое жалованье, занимают должности, в наивысшей степени удовлетворяющие их. Они также являются людьми, результаты деятельности которых меньше всего зависят от жалованья, — они больше всего горды своей моральной преданностью своей работе. Напротив, те, кто выполняет самую неприятную и унизительную работу, получают самое маленькое жалованье. И это люди, для которых жалованье имеет самое большое значение для обеспечения возможности выполнять работу, связанную с большими усилиями. Пришелец с другой планеты или посланец Бога, вне всякого сомнения, были бы поражены этим порядком и еще больше тем фактом, что люди согласны с ним.

В принципе существуют четыре пути для исправления положения. Не только уровень заработной платы, но и различия в этом уровне должны стать предметом обсуждения при заключении коллективных договоров. Достижение большего равенства в планирующей системе должно стать целью налоговой политики.

В конечном итоге структура фирмы должна быть такой, чтобы она способствовала быстрому сокращению подобных различий.

2

В классической системе при заключении коллективных договоров интересам собственника противостоят интересы рабочего. Борьба идет вокруг распределения доходов между этими двумя сторонами. То, что собственник выплачивает своему управляющему или агенту, т. е. инструменту, который используется для осуществления воли, является деталью, не имеющей отношения к профсоюзу.

С усилением техноструктуры такая точка зрения становится весьма устарелой. Техноструктура теперь является подлинным источником власти. Ее вознаграждение зависит от этой власти, а не от ее соглашения с капиталистом. И размер вознаграждения, распределяемого подобным образом, перестает быть второстепенной проблемой. Стоимость содержания техноструктуры составляет существенную часть общих доходов. Нельзя больше не обращать внимания на ее долю по сравнению с тем, что получают рабочие. Профсоюз, который не добивается для своих членов соответствующей доли в общей сумме заработной платы, больше не выполняет своих задач.

Активное стремление к получению дополнительных доходов, включая различные льготы и привилегии нефинансового характера, связанные с уровнем занимаемой должности, имеет особое значение для служащих. В этом случае постоянно занимающая низшее положение каста, состоящая в основном, но не исключительно из женщин, обязана выполнять роль разрекламированной неполноценности. По общему мнению, вознаграждение за выполнение секретарских обязанностей, составление и обработку документов, обработку информации, осуществление расчетов и т.д. обязательно должно быть ниже вознаграждения за выполнение административных функций. Считается также само собой разумеющимся, что привилегированные должности будут и дальше закрыты для тех, кто исполняет секретарские и аналогичные им функции. Это важно для увековечения кастовых различий. Секретари и люди, выполняющие другую аналогичную работу, отказались бы от дальнейшего выполнения своей профессиональной услужливо покорной роли, если бы у них поддерживалось мнение, что они могут выполнять работу тех, кого они обслуживают. Если бы дело обстояло подобным образом, административный работник чувствовал бы себя менее уверенным в своем превосходстве и в целом менее удовлетворенным. Поэтому административные кадры набираются отдельно из тех, кто якобы имеет особый талант или подготовку; такая сегрегация еще более

усиливается почти повсеместной традицией, состоящей в том, что высшие административные кадры в крупной корпорации должны состоять почти исключительно из белых мужчин.

Как уже отмечалось, денежное вознаграждение, связанное с конкретным административным уровнем, дополняется привилегиями различного характера. Эти привилегии часто ценятся не столько за их конкретное содержание, сколько за то, как они свидетельствуют о высшем (или низшем) статусе. Высшим кастам предоставляются нарочито просторные и соответствующим образом обставленные кабинеты, им полагаются особые столовые и туалеты, для них создается возможность изменить распорядок своего рабочего дня в соответствии с личными предпочтениями и индивидуальными особенностями, от них ожидают соответствующих должности величественных и властных манер. Подчиненным кастам отводятся переполненные рабочие помещения и общие туалеты, им достаются более скромная пища и столовые, они должны быть чистоплотными, скромными в одежде, пунктуальными в соблюдении рабочего распорядка и почтительными в общем поведении.

В последнее время появились некоторые признаки, что различия в заработной плате и связанные с ними символы превосходства или подчинения становятся объектом рассмотрения при заключении коллективных договоров и других форм групповых действий. В Скандинавских странах, Германии и Англии произошло некоторое увеличение активности профсоюзов в связи с исключительно неблагоприятным положением тех, кто выполняет самую неприятную работу. В Соединенных Штатах женщины проявляют признаки того, что они не столь охотно, как раньше, соглашаются со своим постоянным подчинением. В тех случаях, когда к совместной работе привлекается большое количество служащих, например в управлениях страховых компаний и крупных промышленных корпораций, встречаются отдельные примеры действий, направленных на ликвидацию таких явных признаков подчинения, как менее качественное питание, требования к одежде или необходимость подчеркнуто подобострастного поведения, в присутствии вышестоящих служащих.

Однако вероятность того, что профсоюзы смогут добиться с помощью активных действий сокращения различий в заработной плате, а также льготах и привилегиях и прочих различий по крайней мере сомнительна. Когда дело касается производственных рабочих, традиция невмешательства в подобные вопросы очень сильна. Такая традиция сочетается с явной чувствительностью техноструктуры ко всему, что выглядит как покушение на ее автономию, включая ее право творить благодеяния. Общей тенденцией, характерной для профсоюзов, является не борьба с техноструктурой, а стремление добиться равного с ней положения.

Во всяком случае, еще более сильной является тенденция со стороны служащих отождествлять свои интересы с интересами техноструктуры. Большинство таких работников убеждены, что их личное благополучие будет лучше защищено не в результате организации и укрепления силы коллектива, а в том случае, если им удастся добиться хорошего мнения о себе

среди членов более высокой касты. Вследствие этого они принимают свою подчиненную роль и отождествляют свои интересы с интересами организации, частью которой они являются. Такое заискивание, самоотречение и подчинение личности организации именуется лояльностью. Подобная лояльность имеет очень большое значение в понятиях удобной социальной добродетели планирующей системы — добродетели, которую одобряют все члены планирующей системы. Практический результат состоит в том, что низшие слои служащих в основном выступают против организации профсоюзов.

Ничто не способствовало бы в большей мере достижению равенства внутри техноструктуры, чем создание сильного профсоюза служащих, который поставил бы перед собой постоянную задачу обеспечения для своих членов определенной части выгод и привилегий, которыми в настоящее время вознаграждают себя те, у кого больше власти. Однако вряд ли такая надежда имеет под собой достаточные основания.

3

С точки зрения обеспечения равенства более благоприятным является в достаточной мере равное распределение доходов, чем неравное распределение, которое затем исправляется при помощи налоговой системы. Неудивительно, что люди будут сопротивляться любым попыткам изъять уже полученный доход, насколько справедливыми они бы ни были. Они будут проявлять огромную изобретательность в защите своей собственности. Тем не менее система прогрессивного налогообложения является необходимым элементом сознательных усилий с целью достижения большей степени равенства в планирующей системе.

Обоснованность существования такой системы налогообложения в исключительной степени возрастает, если достигается понимание природы планирующей системы. До тех пор пока считается, что доходы членов техноструктуры определяются рынком, эти доходы имеют функциональный характер. Они представляют собой то, что следует уплатить для получения необходимого количества трудовых усилий определенного качества и обеспечения притока рабочей силы соответствующей квалификации. Само существо подобных платежей будет подорвано, если после того, как они произведены, значительная часть вычитается в виде налогов. Можно добавить также некоторые возражения морального порядка. Вознаграждение работника определяется его усердием и сообразительностью и его вкладом в результате применения этих качеств в общественный продукт. Государство, безусловно, должно проявлять большую осторожность в изъятии того, что получено благодаря проявленным усилиям и способностям.

В соответствии с этой доктриной и в силу тенденции, состоящей в том, что государство принимает в качестве обоснованной экономической теории предпочтения планирующей системы, законы о налогообложении весьма либеральны в отношении доходов высших слоев служащих. Значительная часть этих доходов не затрагивается, поскольку относится к ка-

тегории необлагаемого потребления. Это потребление — официальные приемы, отдых, путешествия и подарки — считается важным для выполнения деловых функций, хотя неофициально все признают его фактически привилегированным удовольствием. Другая существенная часть дохода обычно относится к категории поступлений от возрастания стоимости капитала, и максимальная ставка налога составляет 35%. Как уже ранее отмечалось, значительную уступку представляет недавнее ограничение ставки налога на доход от заработной платы с максимальным пределом в 50%.

Основания для предоставления таких льгот исчезают, если доход высших слоев служащих рассматривается не как функция рыночной оценки, а как результат традиции, положения в иерархической структуре и отношения к бюрократической власти. Поскольку именно эти факторы, а не проявленные усилия, навыки и знания являются факторами, определяющими размер вознаграждения, то нечего бояться, что рост налогообложения создаст угрозу снижения затрат энергии и способностей. В равной мере снижение налогов не будет способствовать их увеличению. Единственным результатом приводимых доводов будет сохранение или усиление неравенства. Рынок здесь ни при чем. Но миф о нем сохраняется как средство, позволяющее уклоняться от уплаты налогов тем, кто как раз имеет самые большие возможности для их уплаты.

Наш анализ подтверждает необходимость самого энергичного применения прогрессивного подоходного налога в качестве инструмента обеспечения равенства и показывает несостоятельность доводов в пользу особого подхода к тому, что в применении к высшим категориям жалованья с большой натяжкой называется заработанным доходом. Точно так же отрицается необходимость применения особых денежных стимулов с целью повышения активности служащих.

4

Третьим инструментом для выравнивания уровней дохода в планирующей системе является вмешательство государства. Оно становится возможным и до некоторой степени неизбежным при помощи контроля над заработной платой и ценами. С развитием планирующей системы государственное вмешательство для стабилизации заработной платы и цен становится неминуемым. Это приводит к окончательной ликвидации представления о том, что доход в конечном счете определяется рынком, фактически это означает официальное признание факта планирования. Раз заработная плата стала объектом официальной политики, то нелегко доказывать, что жалованье администраторов должно оставаться неприкосновенным, хотя, поскольку разумной политикой объявляется все, что служит интересам техноструктуры, такие усилия будут предприниматься. И как только заработная плата становится объектом государственного вмешательства, ничто не препятствует следующему шагу, который состоит в том, чтобы с помощью подобного вмешательства сократить различия между теми, кто выполняет неприятную работу, и теми, кто доволен своей ра-

ботой. Если более равномерное распределение доходов считается целью государственной политики, то целью контроля над заработной платой должно являться обеспечение ее равенства, т. е. уменьшение различий, которые отражают не функциональные зависимости, а обусловлены иерархической структурой, традициями и властью. Это, в свою очередь, может потребовать такого же уменьшения различий в правительственном аппарате, в университетах и среди людей свободных профессий. Для многих это стало бы серьезной проверкой их приверженности делу широкого равенства.

Установление максимально допустимого разрыва между средней и наивысшей заработной платой было бы самым прямым и эффективным способом обеспечения большего равенства внутри фирмы. Если заработная плата должна устанавливаться государством, то не менее законными являются действия государства, направленные на регулирование аналогичным образом различий в оплате между рабочими и административным персоналом. По мере расширения контроля над ценами и заработной платой это должно стать целью. Даже медленно осуществляемая политика лучше, чем полное отсутствие какой бы то ни было политики. Общей задачей контроля над ценами и заработной платой в планирующей системе должно стать поддержание общего стабильного уровня цен, допускающего в то же время рост заработной платы по мере роста производительности. Наряду с выполнением задач, направленных на обеспечение большего равенства, это означает, что предоставление любых выгод должно производиться почти исключительно в отношении низкооплачиваемых работников, в том числе низкооплачиваемых служащих. В этом случае в течение ряда лет происходил бы неуклонный рост их реального дохода, тогда как у лиц, относящихся к высшим категориям заработной платы, доход по крайней мере оставался бы постоянным.

И как обычно обстоит дело в тех случаях, когда анализ выявляет направление действий, мы сталкиваемся по крайней мере с элементарным проявлением таких действий в реальной жизни. Никакая формальная теория не оправдывает государственного вмешательства в доходы служащих высшего ранга. Как было отмечено выше, солидарность Республиканской партии в Соединенных Штатах с интересами планирующей системы является фактом, который никем серьезно не оспаривается. И все же в 1971 г., когда президент Р. Никсон был вынужден заморозить заработную плату и цены, он предпринял действия, которые, по крайней мере в принципе, затрагивают заработную плату служащих. Никто не спорил, что зарплата административных работников является важным источником инфляционного давления. Но даже президент, чью солидарность с миром корпораций невозможно было скрыть, не мог утверждать, что рынок уступил место планированию в определении уровня зарплаты рабочего, но это не относится к административному персоналу. Если правительство проявляет интерес к уровню зарплаты одного, оно обязано интересоваться и зарплатой другого. По логике вещей, следующим шагом должно стать проявление интереса к соотношению между ними.

5

Корпорацию в ее зрелой форме в принципе можно рассматривать в качестве инструмента сохранения неравенства. Как мы видели, акционеры не выполняют каких-либо функций. Они не оказывают влияния ни на капитал, ни на руководство; они являются пассивными получателями дивидендов и процентов на капитал. Поскольку последний возрастает из года в год, безо всяких усилий растут доходы и богатство акционеров. А традиция обеспечения секретности способствует независимости техноструктуры в вопросах определения уровня зарплаты своих членов и в дальнейшем увеличении существующих различий.

Решение могло бы состоять в превращении зрелых корпораций — тех, которые из чувства сострадания ускорили агонию власти акционеров,— в полностью государственные корпорации. Исходя из нежелательности экспроприации, это означало бы выкуп государством акций с помощью государственных процентных бумаг. Это сохранило бы неравенство, но не позволило бы ему бесконтрольно увеличиваться по мере роста дивидендов и возрастания стоимости капитала. Через некоторое время передача собственности по наследству, налоги на наследство, филантропия, расточительство, алименты и инфляция приводили бы к истощению этого богатства. Тем временем государство определило бы допустимые различия в заработной плате в соответствии с тем, что считается необходимым и справедливым.

В принципе такое изменение не оказало бы никакого влияния на руководство. Акционер исчезает, но он и прежде был бессилен. Одаренные люди, даже относящиеся к наиболее низкооплачиваемым категориям, предпочли бы административные должности, а не работу в цехе. И действительно, имеется множество таких государственных корпораций: «Рено», «Фольксваген» в его лучшие годы, Управление гидроэнергетического строительства на реке Теннесси, многочисленные предприятия коммунального пользования, принадлежащие государству, которые неотличимы по своим операциям от так называемых частных корпораций. Во всяком случае, мы здесь имеем дело с той частью экономики, которая характеризуется относительной гипертрофией развития. В результате общественные требования эффективности имеют второстепенное значение по сравнению с требованиями равенства.

Становится ясно, что наш анализ завел нас в область, совершенно не затронутую, не исследованную современной общественной и экономической мыслью, куда не осмеливаются проникать даже храбрецы. Даже в самых смелых теоретических рассуждениях не допускается мысль, что существует форма организации более высокая, чем «Дженерал моторс» и «Дженерал электрик». Если бы мы обратились к исследованию вероятной эволюции корпораций, и особенно к тому, какое влияние она окажет на возможность достижения большего равенства, это бы соответствовало повсеместно превозносимому понятию преданности канонам свободной и пытливой мысли. Однако мало вероятно, что были бы предприняты какие-либо действия, вытекающие из такого исследования.

Есть, однако, другие шаги к социализму, имеющие более непосредственный и настоятельный характер. Речь идет об областях, в которых все промышленно развитые страны в силу необходимости под прикрытием разного рода маскировки уже проделали значительную работу. К этому реально существующему социализму мы теперь и обратимся.

Глава XXVII

СОЦИАЛИСТИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ

Как было отмечено ранее, ни один проект социальных реформ не подвергается такому полному замалчиванию в солидных дискуссиях, как социализм в Соединенных Штатах. Его непринятие главными политическими партиями не подлежит сомнению. Даже самый радикальный кандидат на государственную должность, если его намерения серьезны, следует общему примеру: «Я, разумеется, не выступаю за социализм». Очень часто он объясняет, что предлагаемые им меры именно благодаря своему радикализму предназначены для спасения страны от социализма. Свободное предпринимательство нуждается в защите от бедствий, связанных с присущими ему неэффективностью, крайностями и заблуждениями.

На карту поставлено больше чем экономическая теория. Имеется также связь между свободным предпринимательством и личной свободой. Те, кто открыто осуждает социализм, защищают не только свою власть, собственность и денежные выгоды. Так же как у баронов в Реннемиде, личные интересы подкрепляются высокой моральной целью. Эта моральная цель так высока, что люди исключительно высокой добродетели без колебаний требуют, чтобы пропаганда и даже обсуждение социализма были запрещены во имя сохранения этой свободы.

Положение в других странах отличается по форме, но не особенно по результатам[1]. В Западной Европе и Японии социализм является возвышенным, а не бранным словом. Результат, аналогичный американскому, достигается здесь отделением слова от его установившегося значения и еще более полным отделением от любого намека на практические действия. Англичанин, француз и немец могут быть пылкими сторонниками социализма. Но каким бы пылким социалистом каждый из них ни был, он прежде всего практичен. Поэтому он не станет серьезно предлагать, чтобы банки, страховые компании, автомобильные заводы, химические предприятия и, за некоторыми исключениями, металлургические заводы были переданы в общественную собственность. И конечно, в случае избрания на

[1] Вскоре одно незначительное отличие будет отмечено.

государственный пост он не станет требовать принятия законодательства в этом направлении. Как бы он ни одобрял такие действия в принципе, он не станет выступать за их практическое осуществление.

Причины, в силу которых на социализм налагается такой строгий запрет, сейчас становятся понятны. Социализм — это не то, что может понравиться техноструктуре; последняя, добившись независимости от собственников, отнюдь не стремится к подчинению государству. Ее защитные интересы настоятельно требуют обратного. В качестве автономного органа техноструктура пользуется свободой в формировании собственной организации, проектировании, установлении цены и продаже своих продуктов, в навязывании своих убеждений и своей власти обществу и государству и в вознаграждении и продвижении своих членов. Интуиция предупреждает, что, если техноструктура станет орудием государства, эта автономия окажется под угрозой. Тогда решения о том, где размещать новые предприятия, сколько платить управляющим, каков должен быть порядок их продвижения по службе, перейдут в руки государства. Как таковые, они станут на законном основании объектом общественной критики, проверки и, возможно, мер со стороны государства. Отсюда желание сохранить современную выдумку, что все эти вопросы не могут быть отнесены на законном основании к компетенции государства; они таковы, какими их определяет рынок — т. е. частное дело в чистом виде.

2

Однако было бы неверно связывать падение интереса к социализму исключительно с требованиями техноструктуры и навязанными ею мнениями — сколь ни значительно может быть это влияние. Демократический социализм (революционный социализм в этом отношении) долго сходился с классической и неоклассической теорией в определении и выявлении главного порока экономического общества. Он находится там, где имеется монопольная власть. Там, где имеется монополия, происходит эксплуатация общества в виде более низкого уровня производства, чем это возможно, но по более высоким ценам, чем это необходимо. При наличии власти работодателя на рынке труда рабочие получают меньше, чем это можно позволить, и это их удел. Их тоже эксплуатируют. Как для неоклассической экономической теории самым уничижительным является слово «монополия», так и для социализма таким словом является «монополистический капитализм».

Читатель поймет, почему старая страсть к социализму исчезла — или сохранилась только в риторике и как ностальгия. Поведение монополиста, которое было вначале принципиальной основой для социализма, не существует, хотя традиция социалистической критики требует, чтобы любое подобное предположение было осуждено как капиталистическая апологетика. Главной проблемой современной экономики является неравномерное развитие. Самый низкий уровень развития наблюдается там, где уровень монополизации и влияния на рынок наименьший; самый высокий уровень

развития там, где и то и другое характеризуется максимальным развитием. Чем выше развиты фирма и техноструктура, тем большее значение имеет для них процесс роста. Фирма, которая надувает своих покупателей, чтобы увеличить свои продажи, не может в то же время эксплуатировать их по образцу классической монополии. Публика это знает или чувствует. Только чересчур образованный человек может проглядеть реальность и руководствоваться доктриной. Доктрина заводит убежденного социалиста в забавной компании с экономистом-неоклассиком не в ту область экономики, которая ему требуется.

Рабочие отказались от социализма по той же причине, что и потребители. Рабочие, как мы знаем, подвергаются эксплуатации — или же эксплуатируют самих себя. Но эксплуатация происходит в рыночной системе. В планирующей системе рабочие находятся под защитой профсоюзов и государства, а также под покровительством рыночной силы нанявшей их корпорации, которая позволяет ей перекладывать издержки, связанные с соглашениями о заработной плате, на общество. Рабочие в этой части экономики по сравнению с рабочими в рыночной системе являются привилегированной кастой. Социалист привлекает внимание к рабочим, которые заняты в отраслях, обладающих большим влиянием в области экономики. К ним относятся такие отрасли — черная металлургия, автомобильная промышленность, химическая промышленность, нефтепереработка, в которых власть используется фактически для того, чтобы удовлетворить основные требования рабочих. Как и общественность, рабочие не выходят на демонстрации. Член американского профсоюза отвергает социализм. Его европейский коллега слышит пропаганду социализма, приветствует ее, но не желает никаких действий.

И последний фактор, освещаемый в этом анализе, который тоже ослабил традиционную привлекательность социализма. Современное корпоративное предприятие, в чем мы достаточно убедились, высокоорганизованно — и очень бюрократично. Такова или будет такой фирма, принадлежащая государству. Когда речь шла о выборе между властью частной монополии и государственной бюрократией, то доводы в пользу последней могли выглядеть очень убедительно. Государственная бюрократия могла быть не очень отзывчивой, но она не была эксплуататором и в силу этого не представляла опасности. Выбор между частной бюрократией и государственной бюрократией гораздо менее ясен. Очень большая разница в содержании свелась, по крайней мере на первый взгляд, к гораздо меньшей разнице по форме. К этому можно добавить открытие, что наиболее крупные и технически оснащенные из государственных бюрократических организаций — Военно-воздушные силы, Военно-морской флот, Комиссия по атомной энергии — имеют свои собственные интересы, которые могут столь же непреклонно преследоваться, как и интересы «Дженерал моторс» и «Экссон». Частные бюрократии правят в своих собственных интересах. Но то же самое делают и государственные бюрократии. Зачем менять одну бюрократию на другую?

3

И все же у тех, кто держит оборону против неудобных для них идей, жизнь никогда не бывает легкой. Те же самые условия, которые привели к падению привлекательности традиционного социализма на командных высотах, делают новый социализм настоятельным и даже необходимым в других частях экономики. Слово «необходимый» надо подчеркнуть. Старый социализм допускал идеологию. Мог существовать капитализм со своими преимуществами и недостатками; могла существовать государственная собственность на средства производства с ее возможностями и ограничениями. Мог иметь место выбор между ними. Выбор зависел от мнения — от идей. Он был поэтому идеологическим. Новый социализм не допускает никаких приемлемых альтернатив; от него можно уклониться только ценой тяжелых неудобств, большого социального расстройства, а иногда ценой смертельного вреда для здоровья и благополучия. Новый социализм не имеет идеологического характера, он навязывается обстоятельствами.

Как может догадаться читатель, непреодолимым обстоятельством является отсталое развитие рыночной системы. Имеются отрасли, которые нуждаются в технических знаниях связанной с ними организации, рыночной силе и связанной с ней властью над использованием ресурсов, если от них ждут услуг, хотя бы минимально отвечающих требованиям. Находясь и оставаясь в рыночной системе, они этого не получат. Поэтому они остаются в тисках неразвитости или примитивного развития; и, в то время как развитие везде идет вперед, их поразительная отсталость приобретает все более драматический характер.

Эта драма (и бедствия тех, кто сопротивляется всем помыслам о социализме) значительно усиливается из-за того, что некоторые из отсталых отраслей имеют особое значение не только для комфорта, благополучия, спокойствия и счастья, но просто для продолжительного существования. Они обеспечивают жилища, медицинские услуги и городской транспорт. Жилье в холодном климате, медицинская помощь во время болезни и возможность добраться до места работы — это на редкость серьезные потребности. Можно легко почувствовать руку капризного Бога в выборе отсталых отраслей. Он явно имеет склонность беспокоить истинно благочестивого сторонника свободного предпринимательства.

Неспособность этих отраслей войти в планирующую систему связана с разными причинами. Жилищное строительство и медицинское обслуживание географически разбросаны. Как и во всех остальных видах услуг, это препятствует развитию всесторонней организации и специализации в конкретном месте. Вполне возможно, что такое разделение труда осуществляется явно неэффективно. Рабочее время плотников, водопроводчиков и электриков, а в области медицинского обслуживания специалистов-хирургов, терапевтов и техников — не поддается такой регламентации, чтобы не допускать длительных периодов неэффективного использования или простоев.

Профсоюзы тоже играют роль тормоза. Они не слишком сильны в этих отраслях. А предприниматели на редкость слабы, как, например, в строительстве, уступчивы, как дело обстоит в области транспорта, или сами являются членами профессионального союза, как в Американской медицинской ассоциации. Поэтому у профсоюзов свободны руки в регулировании или запрещении внедрения технических новшеств и (что долгое время было характерно для АМА) организации. И наконец, в строительстве и транспорте государственное регулирование, часто вводимое по требованию рабочих и профсоюзов, было направлено на сдерживание процесса технического обновления и связанной с ним организации.

4

Имеется только одно решение. Эти отрасли не могут функционировать в рыночной системе. Они не могут развиваться в планирующей системе. Они необходимы в силу отношения людей к своим потребностям в средствах передвижения и защите от болезней и непогоды. С экономическим развитием контраст между домами, в которых живут массы людей, медицинским обслуживанием и услугами больниц, которые они могут себе позволить, транспортными средствами, которые они переполняют, и другими менее серьезными составляющими их жизненного уровня — автомобилями, телевизорами, косметикой, возбуждающими средствами — становится вначале разительным, а потом непристойным.

Влияние неравномерного развития в области здравоохранения и медицины имеет особенно причудливый характер. Практически все увеличение количества нарушений в состоянии здоровья, происходящее в наши дни, является результатом возросшего потребления. Ожирение и сопутствующие ему нарушения являются результатом количественного увеличения потребления продуктов питания; цирроз и несчастные случаи — это следствие увеличения потребления алкоголя; рак легкого, болезни сердца, эмфизема и многочисленные другие заболевания возникают в результате увеличения потребления табака; несчастные случаи и связанные с ними смертность и увечья вызваны ростом числа автомобилей; гепатит и многочисленные нападения с нанесением увечий часто вызываются повышением употребления лекарств; нервные расстройства и душевные заболевания связаны с усилиями, потраченными, чтобы повысить доход, и с завистью к успехам других в повышении дохода, со страхом потери дохода или страхом перед перечисленными физическими последствиями повышения потребления. В то же время медицинское и больничное обслуживание не является частью того развития, которое вызывает эти расстройства. Оно постоянно тащится сзади — для значительной части населения, включая многих, кто сравнительно богат, доступность этой помощи не гарантирована, а ее стоимость приобретает отпугивающий и запретительный характер. В этом опять рука извращенного Проведения.

Единственным ответом для этих отраслей является их полная организация в условиях государственной собственности. Это новый социализм, который стремится не к командным высотам, а ищет слабые звенья.

И опять мы отмечаем, что наиболее надежные тенденции — и наилучшая проверка истинности социального диагноза — это те, которым прокладывают путь обстоятельства. Во всех развитых странах правительства вынуждены непосредственно проявлять активную заботу о жилищном строительстве, здравоохранении и транспорте. Везде они в значительной мере уже обобществлены. К Соединенным Штатам это относится также, как и к другим странам. Городской и пригородный транспорт в широких масштабах переходит в государственную собственность. То же происходит с появлением компании «Амтрах» с междугородным железнодорожным транспортом. В Соединенных Штатах престарелым людям, которые остро нуждаются в медицинской помощи и имеют ограниченные возможности для ее оплаты, иными словами, в отношении которых действие рынка оказывается особенно неблагоприятным, предоставляется медицинская и больничная помощь. Имеется вызывающее раздражение множество видов государственной медицинской помощи разным лицам и группам. В строительной промышленности имеется еще более запутанный комплекс, включающий организованное государством жилищное строительство, строительство с государственной помощью, финансируемое государством строительство, государственные субсидии частным квартиросъемщикам и государственный контроль над квартирной платой. Эти обязанности, в свою очередь, поделены между органами управления правительства, штатов и муниципалитетов таким образом, что очень сомнительно, чтобы какой-нибудь один чиновник в любом крупном американском городе знал все государственные источники помощи строительству в своем районе.

Но это крайне неудовлетворительная форма социализма. Употребление самого термина тщательно избегается[1]. В результате осуществление мер не происходит с должной уверенностью и гордостью, с использованием необходимых средств, при наилучшей возможной организации и с целью полного выполнения поставленной задачи. Напротив, они рассматриваются как исключительные и как отклонение от истинного пути. Они нуждаются в оправдании. Самая подходящая организация — это ни в коем случае не самая лучшая, а та, которая, как кажется, меньше всего вмешивается в частное предпринимательство; результат считается достигнутым не когда полностью выполнена задача, а когда ее выполнение едва-едва дотянулось до удовлетворительного уровня.

Только тогда, когда социализм будет рассматриваться как необходимая и во всех отношениях нормальная характеристика системы, эта ситуация изменится. Тогда общество будет требовать обеспечения высоких результатов работы и будет гордиться своими действиями. Это отнюдь не пустой и не обоснованный оптимизм, подтверждение этому можно найти в Европе и в Японии. Там, как было отмечено, слово «социализм» имеет

[1] Термин «социализированная медицина» был до самого недавнего времени уничижительным. Как можно судить, только теперь он перестал быть таким. Несоциализированная медицина для многих так неудовлетворительна и дорога, что альтернативы больше нельзя осуждать с помощью враждебных терминов. Социализм, как подозревают весьма многие, мог бы оказаться лучше.

возвышенный, а не уничижительный смысл. И хотя социалисты в других развитых странах с религиозным рвением тянутся к командным высотам, они не отвергают необходимости принятия государственных мер в других частях экономики. Это значит, что они могут действовать с уверенностью в рыночной системе, и это уже привело к выдающимся результатам в наиболее уязвимых местах, где социализм совершенно необходим. Хотя и имеется существенное различие между странами, земля в городе переходит в широких масштабах в государственную собственность. Значительная часть всего городского жилья строится полностью под покровительством государства и остается в собственности и под управлением государства. Точно так же больницы становятся полностью государственными предприятиями, а врачи и прочий обслуживающий персонал являются хорошо оплачиваемыми сотрудниками государства. И конечно, считается само собой разумеющимся, что государственные корпорации возьмут в свои руки железные дороги и городской транспорт. Деятельность всех этих отраслей в Англии, Скандинавских странах, Германии и Голландии осуществляется гораздо лучше, чем в Соединенных Штатах. В других странах — во Франции, Италии, Японии, Швейцарии — предприятия, которые полностью обобществлены, работают намного лучше. Только те предприятия, которые не обобществлены, работают плохо. Разница между американцами и европейцами не в том, что американцы отличаются особенной неспособностью управлять государственными предприятиями. Разница в том, что американцы руководствуются доктриной, которая придает этим попыткам второразрядный и ущербный статус.

5

В прошлом доводы в пользу государственной собственности признавались правильными там, где в силу важности данного вида услуг, как обстоит, например, дело в отношении образования или национальной обороны, или из-за трудности для конкретного потребителя установить на него цену, например в дорожном строительстве или уборке улиц, их осуществление нельзя оставить за рынком. Требования передачи предприятий в государственную собственность раздавались там, где, как, например, в коммунальном обслуживании, имела место неизбежная монополия и, таким образом, возникала опасность эксплуатации общества. С ростом рыночной и планирующей систем и соответственно неравенства в их развитии доводы в пользу государственной собственности приобрели гораздо более общий характер. Дело не в том, что рынок, действующий, в общем, удовлетворительно, оказывается несостоятельным в отдельных случаях. Дело, скорее, в том, что рыночная система вообще несовершенна по сравнению с планирующей системой. Поэтому имеется предпосылка в пользу государственного вмешательства в любой части рыночной системы.

Особенно это относится к искусству. В отличие от недостаточного развития в области жилищного строительства, здравоохранения и транспорта слабое развитие искусства не причиняет физических лишений. Но эти удовольствия относятся к рыночной системе; при отсутствии особой под-

держки государства нужно предполагать недостаточный уровень развития. Люди лишаются удовольствий и счастья, которые они испытывали бы при сравнительно более высоком уровне развития музыки, театра, живописи. При наличии власти планирующей системы, включая власть убеждать в пользу своих товаров и своего развития вообще, общество, в котором отсутствует государственное вмешательство в интересах искусства и гуманитарных наук, будет прискорбно несбалансированным. Оно будет очень богатым. Но по сравнению с периодами в прошлом, когда покровительство искусству было более щедрым, его художественные достижения будут гораздо скромнее.

В последнее десятилетие, или около этого, представление о том, что искусство нуждается в особой поддержке в современном индустриальном обществе, получило некоторое признание. Были предприняты ограниченные, скорее даже примитивные, попытки в виде создания государством необходимой материальной базы и государственных заказов на произведения искусства. Интуиция в отношении общественной потребности, как всегда, шла впереди теории, объясняющей потребность. Данный анализ показывает, что значительные и растущие заказы и поддержка искусства являются не только нормальной, но и существенной обязанностью современного государства.

Государственное вмешательство в интересы сельского хозяйства — обобществление сельскохозяйственной технологии, поддержание сельскохозяйственных цен для поощрения и защиты капиталовложений, кооперативные закупки удобрений, горючего и оборудования, кооперативное или государственное снабжение электроэнергией, субсидии в поддержку новых методов — тоже имеют существенное значение для сбалансированного развития. В отсутствие таких общественных мер поступление продуктов питания и натуральных волокон было бы недостаточным, а стоимость (подобно стоимости жилья и медицинской помощи) очень высокой. Здесь, однако, очень ярко проявилась интуиция, которая ведет к действиям, противоречащим традиционному принципу, но согласующимся с реальностями экономической жизни. А одобрение фермеров, если уж не экономистов, оказалось достаточно сильным, чтобы решение этих задач осуществлялось не с извинениями, а с гордостью. В основном в результате таких государственных мер развитие сельского хозяйства, по крайней мере до последнего времени, было довольно удовлетворительным в промышленно развитых странах. Окажись сельское хозяйство свободным от государственного вмешательства — продолжайся господство ортодоксального принципа, — развитие, бесспорно, было бы недостаточным, а к настоящему времени, возможно, и опасно низким. И сельское хозяйство теперь демонстрировало бы в начальной форме слабости, повсеместно связанные с рыночной системой.

6

Обстоятельства, очевидно, не благосклонны к тем, кто считает себя защитниками рыночной экономики, врагами социализма. И в силу того, что именно обстоятельства, а не идеологические предпочтения навязывают

путь, с этим мало что можно поделать. Даже эпитетом «социалист» нельзя с успехом швырнуться в человека, который просто описывает, что нужно делать. Так обстоит дело с социализмом, который мы до сих пор описывали.

Но на этом история еще не кончается. Доводы в пользу социализма неоспоримы в слабейших частях экономики. Они так же, как это ни парадоксально, неопровержимы в ее сильнейших частях. Именно здесь кроется ответ или часть ответа на решение вопроса о власти планирующей системы, которая порождена бюрократическим симбиозом.

Там, где техноструктура корпорации находится в особенно тесных отношениях с государственной бюрократией, каждая из них, как мы видели, черпает силу из поддержки, оказываемой ею другой. Крупные производители оружия — «Локхид», «Дженерал дайнэмикс», «Грумман», аэрокосмические филиалы «Текстрона» и «Линд — Темко — Воут» — предлагают Пентагону системы оружия, которые, по их мнению, выгодно разрабатывать и производить. Министерство обороны сообщает им о системах, к получению которых стремятся вооруженные силы. Окончательные решения затем оправдываются либо необходимостью идти в ногу с Советами, либо необходимостью оставаться впереди Советов[1]. Одно или другое из этих оправданий должно оказаться успешным. Как ранее было отмечено, даже самый преданный защитник ортодоксальных взглядов не рискнет своей репутацией ради минимального признания, доказывая, что окончательно вопрос о производстве решается в соответствии с волей общества, выраженной через конгресс.

Две бюрократии, одна государственная и другая номинально частная, сильнее, чем одна. Государственная бюрократия при обосновании потребности в новых видах оружия может казаться выступающей с бескорыстной заботой о национальной безопасности. Ее контроль над разведкой позволяет ей при необходимости эксплуатировать страх общественности или конгресса перед тем, что Советы делают или могли бы сделать. Банальная процедура требует, чтобы любому предлагаемому новому типу оружия предшествовал поток пугающей информации о том, что замышляют русские. Частная бюрократия обладает свободой и финансовыми ресурсами, недоступными для государственной бюрократии, для организации стратегических политических кампаний, для мобилизации поддержки со стороны профсоюзов и общества, для организации лобби, для рекламы и общественной информации и для отношений с прессой.

Объединенную силу двух бюрократий можно было бы успешно ослабить путем превращения крупных специализированных фирм по производству оружия в полностью государственные корпорации в соответствии с направлениями, изложенными в последней главе. Правительство приобретало бы их акции по текущей цене, существующей на фондовой бирже. С этого момента совет директоров и высшее руководство назначались бы федеральным правительством. Заработная плата и другие доходы впредь

[1] В течение короткого времени в конце 60-х годов эту роль выполняли китайцы. Такая практика, кажется, выходит из употребления как совершенно неправдоподобная.

регулировались бы правительством в зависимости от общегосударственного уровня; прибыли поступали бы правительству; оно брало бы также на себя убытки, как это происходит и сейчас. Политическая деятельность, лоббизм и стремление навязать мнение обществу подчинялись бы таким же ограничениям, каких должна придерживаться государственная бюрократия.

Это изменение скорее по форме, чем по существу. Для крупных фирм, специализирующихся на производстве оружия, ширма частного предприятия уже рискованно и даже неприлично тонка. «Дженерал дайнэмикс» и «Локхид», два крупнейших специализированных военных подрядчика, практически все свои дела ведут с правительством. Их оборотный капитал им предоставляет правительство путем постепенных платежей по их контрактам. И отнюдь не малая доля их основного капитала принадлежит правительству[1]. Убытки берет на себя правительство, а фирмам предоставляется финансовая помощь в случае неудачи. Их техноструктура представляет собой направленное вверх продолжение иерархии государственной бюрократии. Генералы, адмиралы, младшие офицеры и государственные служащие после завершения их карьеры в государственной бюрократии автоматически переходят на более высокое жалованье в бюрократию корпораций. В свою очередь, бюрократия корпораций предоставляет свой персонал на высшие гражданские уровни министерства обороны. Крупные фирмы, производящие оружие, уже обобществлены, за исключением своего названия; то, что здесь предлагается, служит лишь подтверждением реальности. Ориентировочно каждая корпорация (или филиал многоотраслевой корпорации), больше половины деятельности которой приходится на правительство, должна быть преобразована в полностью государственную корпорацию, как здесь предлагалось[2].

В отношении слишком слабых отраслей и чрезмерно сильных мы не в состоянии запретить понятие «социализм» в качестве меры, направленной на исправление положения там, где существует общий низкий уровень развития, и как средство контроля над гипертрофированным развитием. Социализм уже существует. Признание этого факта и его необходимости было бы проявлением честности и оказало бы огромную услугу делу улучшения результатов деятельности. Поступая так, мы бы показали, что планирующей системе не всегда удается дискредитировать то, что она не одобряет.

---

[1] Информация об этой собственности содержится в «Hearing before the Subcommittee on Economy in Government of the Joint Economic Committee, 90 Congress, 2-d Session, 1968, November 12, pt. 1. P. 134. Она была предоставлена (по моему настоянию) некоторыми компаниями с явным нежеланием.

[2] Я разбирал это предложение более подробно в «The Big Defense are Really Public Firms and Should Be Nationalized», *The New York Times Magazine,* 1969, November 16.

Глава XXVIII

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

> ...если мы хотим сохранить жизнь на Земле, мы должны заставить себя согласиться на меньшее количество продуктов питания и услуг, в том числе и электроэнергии.
>
> *Чарльз Ф. Люс,*
> *Председатель совета директоров*
> *«Консолидейтед Эдисон Компани»*

Хотя такое утверждение и может показаться вредным для авторитета профессии экономиста, но все же не все экономические отношения являются сложными. Примером служит взаимосвязь между экономическим развитием и окружающей средой. Экономический рост представляет собой основную цель фирмы, поэтому он становится основной целью для общества. Поскольку рост обретает первостепенное значение для общества, ничто, разумеется, не должно стоять на его пути. Сюда относятся и последствия роста, в том числе отрицательные последствия для окружающей среды — для воздуха, воды, спокойствия городской жизни и красоты сельского пейзажа.

Ущерб окружающей среде наносит как производство, так и потребление товаров. Речь идет о загрязнении воздуха электростанцией и отрицательном воздействии неонового света на зрение, о том вреде, который наносит металлургический завод близлежащему озеру, и отрицательном воздействии выхлопных газов автомобилей, изготовленных из металла, произведенного на этом заводе, на легкие человека. Ущерб, наносимый среде, может иметь один или много источников. Его может причинять бумажная фабрика, выпускающая в воздух ядовитые вещества, или сотня курильщиков или автомобилей, делающих то же самое. Однако различие в количестве источников имеет большое практическое значение: бумажная фабрика не может отрицать своей ответственности; владелец автомобиля может сожалеть об общих последствиях использования автомобилей, но не чувствовать индивидуальной ответственности, поскольку его доля в общем вреде ничтожна.

Ущерб окружающей среде наносит не только планирующая система. Силосные башни, кормовые цеха, станции обслуживания, мотели, ремонтные мастерские, лечебницы для домашних животных, привлекающие внимание при подъезде к любому современному населенному пункту, свидетельствуют о способности рыночной системы наносить физический вред окружающей среде. Она также портит внешний вид сельской местности. Оправданием такого ущерба служит мнение, что никакие препятствия не должны стоять на пути экономического роста.

2

В значительной степени меры по устранению вреда, причиненного окружающей среде, сводятся к необходимости выделения государственных

средств для осуществления уборочных работ. Нет другого способа, чтобы очистить улицы, кроме как нанять достаточное количество рабочих и закупить достаточное количество соответствующего оборудования. Чтобы прибрежные воды у городов оставались чистыми, нужны соответствующие системы стока и предприятия по очистке сточных вод. В значительной мере проблема охраны окружающей среды возникает из-за недостаточных затрат на элементарные услуги и предприятия, связанные с обеспечением чистоты. Как еще раз подчеркивается в следующей главе, это тот вид расходов, который систематически недооценивается в современной экономике.

Кроме предоставления таких государственных средств, имеются три возможных пути для защиты окружающей среды, два из которых являются неоправданными и непрактичными. Первое решение предлагается неоклассической экономической теорией, которая рассматривает загрязнение среды как результат недостатков рыночной системы. Отходы беспрепятственно сбрасываются в воздух и воду; общество, а не потребитель конечного продукта или услуги оплачивает окончательную очистку. В результате превращения такого внешнего ущерба во внутренний, когда производителя, а соответственно и потребителя заставляют покрывать затраты, связанные с предупреждением загрязнения среды, либо с помощью налогообложения привлекаются средства для оплаты работ по ликвидации загрязнения среды или компенсации возможного ущерба, недостатки рыночной системы устраняются, и проблема таким образом будет разрешена[1].

Довольно часто для предупреждения ущерба окружающей среде, действительно, требуется, чтобы фирма (и в конечном счете ее потребители) брала на себя соответствующие расходы. В остальном решение, предлагаемое экономистами, затрагивает только незначительную часть проблемы; репутация такого решения зависит почти исключительно не от его действенности, а от благочестия, с которым его сторонники относятся ко всеобщей добродетели — рынку. Предлагаемое решение почти всегда непригодно для предупреждения ущерба окружающей среде, наносимого в результате потребления; нет достаточно хорошего способа заставить тех, кто курит в общественных местах, платить за неудобства, которые испытывают некурящие. В конце концов можно запретить само курение. Столь же безнадежно штрафовать пассажиров самолетов за неудобства для людей на земле, связанные с шумом самолета. Попытки штрафовать пассажиров сверхзвукового авиалайнера за ущерб для верхних слоев атмосферы окажутся не только безнадежными, но и смешными. Подобные меры не могут предотвратить ущерба, наносимого ландшафту, и прочих экологических последствий производства. Ущерб, который наносит линия электропередач девственной природе, или потери среди местной фауны в результате прокладки трубопровода нельзя ни измерить, ни оценить. Даже самые горячие сторонники неоклассической экономической теории согла-

[1] Для ознакомления с подробным и уточненным описанием этой меры см.: Solow R. The Economist's Approach to Pollution Control. // *Science*. Vol. 173. № 3996. 1971. August 6. P. 498.

сятся, что эта теория не сделала ничего, чтобы подготовить людей к внезапно охватившей их тревоге за окружающую среду, что можно было бы ожидать от серьезной и глубокой науки. Вот почему экономисты выглядели бы куда умнее, если бы они предпочли воздержаться от рекомендации мер, основанных на подобных идеях.

Второе решение правильно связывает стоящую проблему с неограниченным ростом и предлагает установить соответствующие пределы для него[1]. Недостаток этого решения в том, что ущерб для окружающей среды представляет собой очевидную и непосредственную опасность. А положительные результаты от снижения темпов роста проявятся только через несколько лет и десятилетий. Временные рамки, как говорят серьезные ученые, не совпадают. Кроме того, снижение темпов роста только тогда становится подходящей мерой, когда распределение дохода происходит более или менее равномерно. В противном случае структура потребления отдельных людей или групп остается неизменной. В настоящее время некоторые факты свидетельствуют о том, что защита окружающей среды является более выгодным делом для богатых, чем для бедных.

Третье решение сводится к осуществлению дальнейшего роста, но при этом в законодательном порядке должны быть определены параметры, ограничивающие рост. Эти параметры устанавливают допустимые границы ущерба для окружающей среды в результате потребления и производства. Такая деятельность становится важнейшей, а в некоторых отношениях самой важной задачей современного законодательства. Иногда она связана с запрещением отдельных видов производства и потребления. Речь идет о тех случаях, когда вред для общества превышает пользу, приносимую данным товаром или услугой.

Следует упомянуть еще о двух довольно очевидных особенностях подобных мер. Эти меры превращают государство, а не рынок в верховного судью и защитника общественных интересов. Этому вряд ли следует удивляться, если вспомнить, что проблема возникает потому, что техноструктура и ее интересы уже заменили собой рынок и интересы общества. Государственное руководство и планирование производства вытесняют частное руководство и планирование производства. Второе довольно примечательное свойство этой меры состоит в том, что она уже осуществляется. Ее навязывают современному государству обстоятельства и отсутствие более подходящей альтернативы.

3

В прошлом, когда расхождения отдельных частных интересов и интересов планирующей системы с интересами общества (влючая последствия для окружающей среды и другие последствия) достигали крайних пределов, существовала практика определения широких задач в области зако-

[1] См. особенно: Meadows D.H., Meadows D.L., Renders J., Behrens W. The Limits to Growth: A Report for The Club of Rome's Project on The Predicament of Mankind. New York: Universe Books, 1972.

нодательства и принятия соответствующих законов. Затем вновь созданному или уже существующему исполнительному органу ставилась задача сформулировать конкретные правовые нормы, отражающие намерение законодателя, включая установление периода времени, в течение которого соблюдение этих норм было бы обязательным. Исполнительному органу предоставлялась значительная свобода действий в осуществлении этих норм. В результате задача законодательного органа весьма упрощалась, и становилось возможным то, что называется гибкостью в применении таких норм. Подобный порядок весьма удовлетворял тех, кто не хотел подчиняться. Он позволял планирующей системе использовать свои возможности для воздействия на государственную бюрократию с тем, чтобы свести до минимума, отсрочить или предотвратить вмешательство. Там, где возможность велика, как, в частности, обстоит дело в автомобильной, нефтеперерабатывающей, фармацевтической, химической и других отраслях промышленности, окончательное воздействие регулирования в основном нейтрализуется. Подобная тенденция — склонность исполнительного органа к капитуляции — хорошо известна.

Более трудный и более длительный, но гораздо более эффективный курс состоит в том, чтобы законодательство само, в качестве стража общественного интереса, определяло необходимый результат. Такие действия осуждаются как негибкие; считается, что на бизнес надевается смирительная рубашка. Это не должно никого отпугивать. Смирительная рубашка — это достаточно точное определение той меры, которую необходимо применить.

Эффективная защита окружающей среды требует ясных и строгих правовых установок. Тогда компенсацией для фирмы станет полная автономия в рамках этих правил. Раз пределы действий установлены, то уже не нужно строить догадки в отношении отдельных решений техноструктуры. Стратегия защиты окружающей среды запрещает на основании закона действия, которые несовместимы с общественными интересами, но предоставляет фирме максимальную свободу принятия решений в отношении путей достижения желаемых результатов.

Что касается воздействия производственных процессов на окружающую среду, то необходимо составление исчерпывающей спецификации отходов (в том числе тепловых), которые можно (или нельзя) выпускать в воздух и воду, при минимальном вмешательстве в процесс, посредством которого достигается такой результат. И что очень важно, это означает строгую детализацию того, что можно (и что нельзя) делать для изменения природного ландшафта. Нанесение ущерба внешнему виду территории не менее серьезный вопрос, чем загрязнение в результате применения химических веществ. Этот вопрос оказался на втором плане только из-за того, что современная экономика не признает большого значения искусства и требований эстетики. Но и в этом случае, как только будут установлены правила, состоящие, например, в том, что промышленное развитие допускается только в строго определенных районах или не разрешается строительство линий электропередач, уродующих сельский ландшафт, должна быть допущена свобода решений в рамках этих правил.

В отношении последствий потребления общие правила являются аналогичными. Определяются количество вредных газов, которое может выпустить автомобиль, и сроки сохранности упаковки и моющих средств, а затем способ достижения этого результата определяется по усмотрению производителя. Однако контроль за вредными последствиями потребления часто требует точной спецификации требований к использованию продуктов, например к курению в общественных местах,— он все чаще влечет за собой частичное или полное запрещение некоторых видов потребления.

Использование автомобилей в крупном городе, движение самолетов над населенными районами, сверхзвуковой пассажирский самолет, беспорядочное использование земли для жилищного строительства — все это случаи, в которых выгоды для отдельного потребителя оказываются меньше, чем отрицательные последствия для общества в целом. В прошлом преобладала презумпция преимущества индивидуальной выгоды даже перед лицом больших социальных издержек, и это отражало интересы планирующей системы. Рациональное законодательное решение требует исключения из потребления тех продуктов, услуг и технических средств, где связанные с ними потери и неудобства для общества превышают выгоды для отдельного человека.

4

Только что изложенная теоретическая основа действий не только возлагает основную ответственность за их осуществление на имеющиеся законодательные органы, и, вероятно, сами действия будут казаться всесторонним вторжением в сферу, которая в прошлом считалась прерогативой частного предпринимательства. Следует указать на четыре существенных момента.

1) Тот факт, что мы боимся такого вмешательства, является результатом точки зрения, которая навязана нам планирующей системой и от ее имени господствующей экономической теорией. Все это создало впечатление, что цели частного предпринимательства согласуются с целями общества. Если общественное самосознание достигнет определенного уровня и будет признано существование естественного различия между целями планирующей системы и целями общества, то меры, направленные на размежевание, будут носить не только не исключительный, а совершенно нормальный характер.

Если имеет место частное планирование, оно может быть согласовано с общественными интересами только при помощи государственного планирования.

2) Существующая необходимость уже навязала в широких размерах осуществление только что описанной стратегии в области законодательства. Подробная детализация того, какие действия, затрагивающие качество воздуха и воды, могут быть разрешены, уже является одной из главнейших забот законодательных органов Соединенных Штатов. То же

самое происходит в отношении защиты ландшафта, хотя все еще преимущественно в таких отдаленных местах, как Аляска.

Запрещено или ограничено производство многочисленных вредных для окружающей среды товаров — ДДТ, соединений ртути, стойких моющих средств. Все шире ограничивается потребление, связанное с однократным использованием упаковки, использованием автомобилей в крупных городах или воздушного транспорта над густонаселенными городскими районами. В конгрессе наблюдается явная тенденция, отражающая общественную заинтересованность и недовольство слабостью государственной бюрократии перед планирующей системой, устанавливать в законодательном порядке необходимые нормы поведения. Законодательство запретило сверхзвуковой пассажирский авиатранспорт, несмотря на мощную оппозицию со стороны министерства транспорта, действующего совместно с заинтересованной фирмой, а именно с корпорацией «Боинг». Как всегда, мы приходим к выводу, что обстоятельства подтверждают правильную теорию.

3) В последнее время общественная реакция, связанная с воздействием промышленного развития на окружающую среду, породила глубокое и общее недоверие к экономическому росту вообще. Как указывалось, появились и стали настаивать на своем мнении сторонники постоянного поддержания экономики на одном уровне. В доводах, приводимых в пользу снижения темпов роста, стабилизации или снижения количества населения, также содержатся ссылки на последствия для окружающей среды, хотя без ответа на вопрос о том, что же улучшится, если несколько уменьшившееся число людей будет потреблять в два раза больше товаров. Предлагаемая нами стратегия защиты окружающей среды не исключает роста. Она признает заинтересованность планирующей системы в своем расширении, как, впрочем, и ее потребность в автономии решений. Эта стратегия стремится упорядочить этот рост, согласовать его с общественными интересами и осуществлять его при содействии со стороны общества. Хотя следствием явится, это нужно признать, понижение темпа роста, для планирующей системы было бы разумнее рассматривать осуществление подобных мер как наиболее спокойный способ достижения соглашения с защитниками окружающей среды и с преодолением опасений, которые они выражают.

4) В недавнем прошлом защитники окружающей среды проявляли иногда склонность к абсолютизму. В связи со слабостью своих позиций в прошлом и неотложностью стоящей перед ними задачи они выступали против любого экономического развития, которое влекло за собой очевидные последствия для окружающей среды. Никаких нефтеперерабатывающих заводов, никаких электростанций, никаких мостов, никаких высотных жилых комплексов! В таком подходе таится большая опасность. Хотя воздействие на окружающую среду носит отрицательный характер, к конечному потреблению иногда даже защитники окружающей среды относятся вполне положительно. Если бы оказалось возможным приписать нехватку нефти для отопления, жилья и даже кондиционированного воздуха чрез-

мерному рвению в защите окружающей среды, то усилия во имя защиты среды были бы серьезно подорваны. Как и большинство других вещей в жизни, защита окружающей среды требует затрат. Выгоды от защиты среды должны сравниваться с затратами.

5

Хотя законодательство представляет собой необходимый инструмент для выполнения воли общества в целом и установления параметров окружающей среды в частности, однако это инструмент, отличающийся известной грубостью. Он приобретает свое значение не потому, что он имеет возможность превосходно выполнить данную задачу, а в связи с тем, что как рынок, так и государственная бюрократия уже превратились или имеют тенденцию к превращению в инструменты планирующей системы. Тем не менее задача не является столь трудной, как это можно было бы предположить. Условия, требующие вмешательства, тоже не отличаются особой сложностью. Там, где конфликт между частными и общественными целями становится чрезмерно большим, он неминуемо оказывается в сфере внимания законодателей. Подобным образом дело будет обстоять даже в отношении не столь явной формы ущерба, который будет причиняться в результате использования технической новинки, в случае если во все большей мере можно будет рассчитывать на предостережение со стороны научных кругов. Составление соответствующих законов должно осуществляться информированными специалистами. С этой целью необходимо осуществить систематизацию информации. Должны быть также приняты решения относительно очередности действий, следует определить, что является важным и что имеет второстепенное значение. Следует внимательно следить за принудительными мерами со стороны исполнительной власти, а также за осуществлением ею остальных функций, которые, несмотря на большую конкретизацию принятых законов, должны быть все же отнесены к ее компетенции. Защита окружающей среды становится важнейшей задачей законодательства. Сейчас ни у Конгресса, ни у законодательных органов более низкого ранга для этого нет необходимого аппарата. Поскольку планирование в этой области становится неизбежным, этот недостаток необходимо исправить. Любой важный законодательный орган должен иметь эффективный аппарат планирования в области охраны окружающей среды[1]. Права такого аппарата на получение любой необходимой информации должны быть самыми широкими. И в данном случае, в еще одном проявлении той формы, которая характерна для всех социальных явлений, нам помогает общественный характер планирующей систе-

[1] В Конгрессе работа такого аппарата не должна ограничиваться каким-то одним комитетом. Хотя некоторые комитеты несут прямую ответственность за законодательство или ассигнования в отношении загрязнения, практически каждый комитет конгресса, от комитета по делам вооруженных сил до комитета по делам округа Колумбия, предпринимает действия, оказывающие воздействие на среду. Нужен сильный технический аппарат, услугами которого могли бы пользоваться все органы.

мы. Право на секретность, особенно на секретность в технических вопросах, — это привилегия фирмы, находящейся под контролем рынка. Эта привилегия исчезает, когда фирма приобретает власть над обществом. Поэтому в соответствии с необходимостью определения в законодательном порядке параметров для планирующей системы проявляется право на получение информации, которая для этого требуется.

Глава XXIX

ГОСУДАРСТВО И ОБЩЕСТВО

Как мы видели, правительство в заметной степени способствует существованию неравенства в развитии. Там, где промышленность сильна, правительство с готовностью реагирует на ее нужды. Это же относится и к изделиям этой промышленности. Правительство строит дороги для автомобилей, а это отвечает интересам автомобильной промышленности, у военной промышленности оно размещает заказы на изготовляемое ею оружие, другим отраслям оно оказывает помощь в исследованиях и разработках. В то же время оно экономит за счет сокращения помощи более слабым частям планирующей системы, еще в большей степени это относится к рыночной системе и в наивысшей мере к общественным потребностям, не имеющим отношения к экономическим интересам. То, что делается для компании «Локхид», выглядит как здоровая государственная политика. Покупка картин для Национальной галереи имеет сомнительный экономический смысл. Субсидии сельскому хозяйству — это большее расточительство, чем субсидии авиакомпаниям. Как отмечалось выше, уже не считается необходимым скрывать солидарность Республиканской партии с интересами планирующей системы. Подобное проявление откровенности должно было бы найти горячее повсеместное одобрение. Как раз в то время, когда писалась эта книга, республиканская администрация сокращала помощь в области сельского хозяйства, жилищного строительства, расходы на образование, здравоохранение и пособия по бедности под предлогом необходимости осуществления экономии, а также низкой эффективности затрат по этим программам. А военные расходы, несмотря на то, что мы живем в условиях мира, и тот факт, что необходимость осуществления экономии общепризнанна, растут, и при этом не возникает каких-либо претензий в отношении соответствующих затрат.

Таким образом, неотъемлемой частью, отражением неравномерного развития экономики является неравное распределение услуг, оказываемых государством. Услуги государства, которые важны для планирующей системы или связаны с закупкой ее изделий, щедро финансируются. Услуги

же, которые важны для рыночной системы или не связаны с деятельностью промышленности, а которые, подобно пособиям по бедности, предоставлению гуманитарного образования или отправлению правосудия, служат интересам широкой общественности, оказываются далеко не столь щедро. Такое искажение приоритетов отнюдь не является, как часто считают, своего рода ошибкой системы, которая во всех прочих отношениях превосходна. Это такое же неотъемлемое свойство современной экономики, как трясущиеся руки у алкоголика.

Человек, обладающий действительно здравым смыслом, должен быть столь же озабочен этим свойством экономической системы, как философ, исповедующий сострадание. Помощь правительства необходима для развития экономики — как рынок для продуктов, как источник средств для поощрения и финансирования процесса создания новых продуктов и процессов, для гарантий от риска, с которым связано это развитие, для подготовки квалифицированной рабочей силы, для строительства автодорог, аэропортов и других важных вспомогательных атрибутов развития, для спасения бездействующих или столкнувшихся с трудностями предприятий и для многого другого. Ни один непредубежденный человек не сможет пройти мимо гипертрофированного развития наиболее мощных отраслей. Не менее заметно неразрывно связанное с этим явлением жалкое положение в отраслях, относящихся к рыночной системе и к более слабой части планирующей системы, у которых нет таких же возможностей для получения помощи со стороны государства. Государство не является для них гарантированным рынком. Разработка их продуктов и производственных процессов пользуется гораздо меньшей поддержкой. Их потребности в рабочей силе, во вспомогательных гражданских сооружениях, субсидиях и гарантиях от риска не считаются одним из наиболее настоятельных вопросов государственной политики. И самое важное обстоятельство состоит в том, что капитал, которым они могли бы воспользоваться при ином положении вещей, направляется в те части экономики, которые уже гипертрофически развиты. Поэтому они вынуждены обращаться за помощью к кредиторам, которые в условиях чрезмерного спроса на заемные средства требуют выплаты высоких процентов за свои кредиты.

Как мы видели ранее, этим во многом объясняется упадок конкуренции в наше время в Соединенных Штатах. Многие отрасли — текстильная и обувная промышленность, железные дороги, водный транспорт, станкостроение — выпускают устаревшие товары и оказывают устаревшие виды услуг при помощи устаревшего оборудования. Необходимые для развития энергия и капитал, которые могли бы изменить это положение, тратятся на сверхзвуковые истребители, противоракетные системы, полеты на Луну, Марс и еще дальше.

2

Прежде всего необходимо обеспечить, чтобы государственные доходы распределялись в соответствии с распределением задач между различными

уровнями государственного аппарата. Создается впечатление, что нынешний порядок был задуман с дьявольской хитростью и направлен на то, чтобы удовлетворять интересы не общества, а планирующей системы. Услуги, имеющие наибольшее значение для самых мощных частей планирующей системы, берет на себя федеральное правительство. Темпы роста личных и корпоративных подоходных налогов, которые поступают в доход федерального правительства, являются более высокими, чем темпы роста экономики и доходов в целом. Таким образом, услуги, оказываемые планирующей системе, обеспечиваются за счет автоматически увеличивающихся поступлений. Налоги, от которых зависят правительства штатов и в особенности муниципалитеты, не обладают такой же гибкой тенденцией к повышению. Налоги на продажи увеличиваются более или менее пропорционально росту доходов. Налоги на недвижимость, от которых зависят местные органы управления, только при максимальных усилиях могут возрастать такими же темпами, как и доходы.

Тем временем выполнение правительством задач, затрагивающих интересы населения, имеет тенденцию, которая является совершенно противоположной по отношению к динамике государственных доходов. С урбанизацией, которая связана с падением занятости в сельском хозяйстве, с увеличением потребления и ростом (хотя он теперь стал более умеренным) населения, все большая часть проблем, которые должно решать правительство, относится к городам. Так обстоит дело с обеспечением жильем, защитой граждан и собственности, предоставлением начального образования, здравоохранением, борьбой с загрязнением воздуха и воды, контролем за использованием автомобилей и ликвидацией последствий роста стоимости жизни. В итоге доходы от налогов, которые растут пропорционально развитию экономики, поступают федеральному правительству, которое использует их для поддержки планирующей системы. Налоги, которые растут не столь быстрыми темпами, идут в распоряжение муниципалитетов, где они служат интересам общества.

Предпочтительное право планирующей системы на использование более крупных налоговых поступлений федерального правительства — не случайность. Выполнение функций, которые служат планирующей системе, например исследования и разработки в области промышленности, помощь техническому образованию или строительство автодорог между штатами, становится задачей общепризнанной первостепенной национальной важности. Это отражает интересы планирующей системы. Будучи определены подобным образом, они превращаются в непосредственные функции федерального правительства. Задача, выполнение которой исторически, традиционно, логически и в прямом значении слова является функцией органов управления штатов или муниципалитетов, соответствует только интересам широкой общественности.

В принципе имеются два средства для исправления положения. Одно состоит в передаче общественных функций от штатов и городов федеральному правительству, чтобы тем самым дать им возможность пользоваться более обильными доходами последнего. Другое средство состоит в распре-

делении некоторой части доходов федерального правительства между штатами и городами. В действительности существует необходимость осуществления обеих этих мер. Они являются предметом рассмотрения в настоящей книге. Результатом предоставления альтернативного или гарантированного источника дохода (см. гл. XXV) является освобождение штатов и городов от расходов по общественной благотворительности за счет федерального правительства. Поэтому по своему налоговому воздействию это хорошо вписывается в общую схему реформы. Становится ясно, что выделение определенной доли налоговых поступлений, уже навязанное в ограниченных масштабах обстоятельствами, непосредственно является частью этой реформы. На этом нужно решительно настаивать, делая упор на требования городов. Общественные задачи больших городов более настоятельны, чем задачи штатов, а база налоговых поступлений, от которых зависят города, в особенности налог на недвижимость, как уже отмечалось, заметно менее эластична, чем источники поступлений, которыми располагают правительства штатов.

3

Распределение функций в федеральном правительстве тоже превосходно приспособлено к потребностям планирующей системы. Распределение финансовых ресурсов между различными службами является почти исключительно функцией правительства — государственной бюрократии. Это та часть правительственного аппарата, к которой, как мы видели, планирующая система имеет естественный и эффективный доступ. Фактическая власть в данном случае принадлежит министерствам и управлениям, и наиболее крупные и влиятельные из них, очевидно, с наибольшей эффективностью способны осуществлять, соответствующие требования. Самым крупным и самым влиятельным из всех является Министерство обороны, в отношении которого власть планирующей системы наиболее велика. Чарльз Л. Шульце, бывший директор бюджетного бюро, заметил, что бюджетные вопросы Министерства обороны в прошлом были в основном неуязвимы для любых серьезных нападок в рамках исполнительной власти. Они служили высшей цели безопасности в ходе холодной войны. Они не оспаривались президентом, поэтому они не могли оспариваться его подчиненными[1].

Защита от вмешательства конгресса была и остается, если угодно, даже более полной. Изучение предложенных государственных расходов может вестись с двух точек зрения: стратегии и тактики. Речь может идти об общей стратегии распределения налоговых поступлений между различными функциями или о проверке реальности требований о предоставлении средств для осуществления конкретных функций и правильности

[1] «Военный бюджет и национальные экономические приоритеты» (см.: Hearings before The Subcommittee on Economy in Government of Joint Economic Committee, 91st. Congress, 1st. Session, 1969. June 3. P. 68, 72—73.

использования этих средств — не чрезмерны ли ассигнования на ножницы для бумаги, сотрудников по делам печати, вспомогательные суда или дипломатов. Даже решение о необходимости иметь больше миноносцев или ударных бомбардировщиков является тактическим по характеру и только незначительно затрагивает основное распределение между функциями.

Нынешняя деятельность конгресса, затрагивающая вопросы бюджета, имеет чисто тактический характер. Общая стратегия расходов не рассматривается. Нет ни аппарата для рассмотрения распределения ресурсов между отдельными функциями, ни возможности для этого. Когда бюджет поступает в конгресс, он, по существу, разбивается между многочисленными комитетами и подкомитетами, каждый из которых рассматривает законность и необходимость предлагаемых расходов на выполнение конкретной функции. Поэтому возможно только тактическое рассмотрение. Рассмотрение общих приоритетов в расходах, т. е. жизненно важный вопрос, успешно обходится.

Следует добавить, что рассмотрение с тактической стороны расходов, важных для планируемой системы, осуществляется в основном поверхностно. Наиболее важные из них, особенно расходы на оборону, не могут быть рассмотрены в силу своего технического характера, секретности, огромных масштабов и защиты со стороны надежных слуг Вооруженных Сил в соответствующих комитетах. Как уже отмечалось, эти законодатели пользуются своей властью не в качестве представителей общества, а в качестве составной части государственной бюрократии и планирующей системы. Расходы на общественные нужды и на рыночную систему изучаются более внимательно. Здесь нет никакой секретности, они более понятны законодателю; здесь законодателям удобнее всего продемонстрировать свою независимость.

4

Роль президента является решающей в деле осуществления любой меры, направленной на исправление положения. В этой связи, как и в отношении других проблем, первостепенное значение на выборах президента поэтому должен иметь вопрос, делает ли кандидат различие между интересами планирующей системы и интересами общества и предан ли он последним. Однако важна и роль конгресса. Он является тем органом государственного управления, до которого планирующей системе труднее всего добраться. На него в наибольшей мере могут оказать воздействие требования и интересы общества, которые возрастают по мере увеличения расхождений между такими интересами и интересами планирующей системы.

Однако, для того чтобы деятельность Конгресса была хотя бы в какой-то мере эффективной, он должен быть лучше подготовлен для рассмотрения вопросов использования государственных ресурсов со стратегической и тактической точек зрения. Основным и необходимым органом

должен являться бюджетный комитет Конгресса[1]. Этот комитет рассматривал бы бюджет, представленный правительством, и имел бы полномочия вносить поправки в его основные статьи в соответствии, с общественными требованиями. Таким образом, ассигнования на оборону, жилищное строительство, общественную благотворительность, образование, сельское хозяйство и города рассматривались бы в совокупности и в сравнении друг с другом. Минимальное внимание следует уделять отдельным крупным статьям расходов в этих категориях и совсем не рассматривать мелкие статьи. Необходимо осуществлять и планирование — рассматривать широкую стратегию использования ресурсов в свете столь же широкой оценки общественной потребности. Незачем и говорить, что деятельность этого комитета должна опираться на хороший аппарат. Поскольку объектом его деятельности является распределение средств между функциями, не должно быть никаких функциональных подкомитетов. Все потребности должны выступать в сравнении с другими потребностями.

Обсуждения в комитете должны включать публичные слушания. Они создали бы возможность для полного выражения взглядов отдельных лиц и организаций в отношении надлежащего распределения государственных ресурсов и неизбежно вызвали бы широкое общественное обсуждение. Это имело бы непосредственное влияние на решения конгресса. Еще более важным последствием этого стало бы превращение распределения ресурсов в общественную проблему. Привлеченное, таким образом, внимание имело бы значение для повышения заинтересованности общественности в этом вопросе с целью более четкой формулировки общественного мнения. Это также привлекло бы с пользой для дела внимание избирателей к позиции отдельных законодателей — тем, кто отражает общественное мнение в отличие от тех, кто служит планирующей системе.

Распределение ресурсов, определенное в общих чертах комитетом по вопросам бюджета или планирования, затем рассматривалось бы обеими палатами Конгресса с целью внесения дальнейших поправок и утверждения. Установленные таким образом границы стали бы затем обязательными для комитетов и подкомитетов, занимающихся вопросами законодательства и ассигнований. Эти последние, как и раньше, охотно занимались бы рассмотрением вопросов, связанных с использованием средств с тактической точки зрения — необходимостью и оправданностью конкретных ассигнований. Ожидалось бы, что они, как правило, утверждали бы суммы, установленные бюджетным комитетом. При отсутствии дополнительных законодательных актов со стороны Конгресса в целом они не могли бы превышать установленных пределов. Любые суммы сверх этих пределов не считались бы ассигнованными — не были бы доступны для использования. Может потребоваться значительная перестройка комитетов Конгресса для того, чтобы действия комитетов согласовывались с общими категориями планирования.

[1] С тех пор, когда была написана эта глава, были предприняты шаги, направленные на предоставление определенных функций Конгрессу в области бюджета. Окажутся ли результаты реальными или иллюзорными, пока говорить слишком рано.

5

Обсуждение, рассмотрение и решение вопросов распределения государственных ресурсов создало бы, как было отмечено, возможности для выражения общественного мнения — для выдвижения требований о таком распределении средств, которое выражало бы общественные потребности в отличие от потребностей планирующей системы. Некоторые простые положения могли бы на долгое время определить деятельность бюджетного комитета и процесс принятия последующих законодательных мер. Можно исходить из предположения, что все ассигнования, которые служат планирующей системе или идут на закупку ее продукции и услуг, завышены и что все ассигнования, осуществляемые в интересах общества, в целом относительно недостаточны. Ресурсы должны быть соответственно перераспределены.

Должно преобладать положение о необходимости удовлетворения в первую очередь потребностей менее развитых секторов планирующей и рыночной систем. Средства для исследований и разработок, удовлетворения потребностей в рабочей силе и, что самое важное, для потребностей в капитале для переоборудования и модернизации в этих секторах экономики будут недостаточными. Их нехватка является тем более острой, чем менее сильной является фирма и чем в большей степени она относится к рыночной системе. Если мы хотим иметь сбалансированное развитие экономической системы, причем сбалансированное таким образом, что даже крайний ортодокс счел бы его необходимым для эффективного роста, то снова необходимо перераспределение.

Должно существовать особое положение о необходимости оказания государственной поддержки и помощи искусству. Как говорилось в гл. VII, планирующая система не благоволит к искусству — сопротивление организации лишает ее здесь компетенции, — а то, в чем планирующая система не нуждается, становится неприемлемой для общества политикой. Автомобильные дороги для увлекательных путешествий имеют большое общественное значение; музеи и музыка для развлечения людей имеют якобы сомнительную общественную ценность. В этом случае необходимость корректирующих действий очевидна.

Наконец, есть основания предполагать, что услуги, оказываемые муниципалитетами, особенно в крупных городах, которые являются результатом чересчур быстрой урбанизации, финансируются в недостаточной мере. Поэтому перераспределение доходов федерального правительства в пользу городов и штатов будет в течение долгого времени отражать общественную необходимость.

6

Те, кто знаком с деятельностью Конгресса Соединенных Штатов или законодательных органов вообще, поймут трудности, связанные с осуществлением таких реформ. Традиции и красочные ритуалы Конгресса

весьма благоприятствуют закреплению существующего положения вещей, а не применению мер, которые действительно могут принести пользу. Красноречивые выступления и символические действия преподносятся вместо серьезных и реальных мер. Руководители пользуются властью и получают награды за служение планирующей системе или связанным с ней бюрократическим органам. Их интуиция говорит им, что молодым людям, которые отражают общественное мнение, лучше не доверять власти, пока они не научатся добиваться продвижения по службе. Перемены, подобные тем, которые предлагаются здесь, повысили бы власть законодательных органов, но подвергли бы риску авторитет тех, кто пользуется властью.

И все же перемены необходимы. Отличным пояснением к понятию, которое в Соединенных Штатах часто называют демократией, является тот факт, что самый важный вопрос, стоящий перед правительством — как нужно расходовать государственные деньги, — теперь не подлежит решению законодательными органами и даже не обсуждается. Именно этот вакуум и заполняется властью планирующей системы.

Вновь наши рассуждения подтверждаются реальным положением вещей. Если бы нынешняя система давала приемлемые результаты, не было бы ни надежды на осуществление, ни оснований для перемен. Но неравномерное развитие экономики является фактом, и таким же фактом является вклад правительства в такое развитие. То же самое относится к общему нарушению деятельности правительственных служб. Все это, в свою очередь, является предметом широкой политической дискуссии. В каждом вновь избранном составе конгресса в последние годы появлялись новые члены, присоединяющие свои голоса к недовольству в связи с современным распределением государственных ресурсов — к тому, что мы называем, хотя и не очень точно, общественным самосознанием. Планирующая система оказалась эффективной и изобретательной в защите своего привилегированного положения. (В настоящее время она пытается утверждать, что общественные нужды не могут быть удовлетворены за счет ассигнований — это не очень оригинальная мысль, — что государственная помощь в решении важнейших проблем душит частную инициативу.) Но, как всегда, когда убеждение противоречит обстоятельствам, было бы неверно отвергать существование обстоятельств. И когда политическая интуиция подкрепляется ясным пониманием основного существа современной политики, которое состоит в конфликте между интересами общества и планирующей системы, то предлагаемые здесь перемены не покажутся слишком отдаленными. Кроме того, поскольку от них зависит наше спасение, необходимо надеяться на их осуществление.

Глава XXX

ФИНАНСОВАЯ, КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА И МЕРЫ КОНТРОЛЯ

Он проявил удивительное мужество, смело взявшись за проблему, с которой столкнулась эта страна, эта Система Свободного Предпринимательства и это Свободное Общество. Он ввел контроль над заработной платой и ценами.

Бывший министр финансов
Джон В. Конноли
(о президенте Никсоне)

Нам остается рассмотреть вопрос о том, как следует руководить планирующей и рыночной системами, чтобы они обеспечивали надежное поступление дохода и производство изделий по достаточно стабильным ценам. Как ни важны остальные реформы, они не устраняют потребности в достижении нормального функционирования экономики. Нельзя иметь совершенную с социальной точки зрения экономическую систему, не имея самой экономической системы. К счастью, достижение справедливых результатов экономической деятельности и эффективное функционирование экономики неразрывно связаны. Провал в этом деле почти всегда является результатом политики, которая проводится в интересах не большинства, а немногих, и всегда с претензией на то, что она служит именно большинству.

Как всегда, изложим вкратце проблему, подлежащую разрешению. Планирующая система не может гарантировать, что спрос будет достаточным, чтобы заставить ее работать с полным использованием своих мощностей. Решения о сбережениях и инвестициях осуществляются сравнительно небольшой горсткой фирм; их насчитывается несколько тысяч. Какого-либо механизма, способного обеспечить правильное соотношение между совокупным результатом принятых решений относительно инвестиций и совокупным результатом решений о накоплении, не существует. Если инвестиции окажутся недостаточными, то система будет испытывать тенденцию к снижению объема производства и доходов, которая, в свою очередь, вызовет сокращение инвестиций бóльшими темпами, чем накоплений. Последствия такой тенденции могут накапливаться, и она в течение длительного времени будет иметь стойкий характер.

Планирующая система не располагает также возможностями для преодоления сопутствующей тенденции к повышению цен. Современный профсоюз, требующий увеличения зарплаты, не может согласиться с ограничениями, возникающими в связи с существующим уровнем цен. Современная же корпорация обладает властью над ценами, которая позволяет ей переложить затраты, связанные с увеличением заработной платы, на общество. Конкуренция между профсоюзами и необходимость учитывать рост стоимости жизни в результате еще не реализованных повышений заработной платы также придают повышательной тенденции кумулятивный

и стойкий характер. Без вмешательства со стороны государства планирующая система склонна к депрессии или инфляции.

Меры государства для предотвращения депрессии или инфляции в прошлом и в настоящее время имеют пять основных недостатков, а именно:

1. Существом стратегии, направленной на стабилизацию, являются большие государственные расходы, поддерживаемые прогрессивной и гибкой налоговой системой. Государственные расходы, являющиеся центральным звеном в этом процессе, широко используются в интересах планирующей системы. В результате происходит деформация развития, изменение распределения доходов, другие сектора экономики лишаются необходимого капитала и создается потенциал для всеобщего разрушения. О подобных последствиях уже говорилось немало.

2. Необходимая для осуществления этих мер налоговая система также во все большей мере стала отражать интересы планирующей системы, в особенности интересы высокооплачиваемых членов техноструктуры. В результате она неуклонно становится менее прогрессивной по сфере своего охвата, менее чувствительной к росту и снижению дохода и менее эффективной для стабилизации дохода и расхода.

3. Кроме того, в последнем десятилетии, когда необходимо было повысить спрос, упор делался прежде всего на сокращение налогов, а не на увеличение государственных расходов. Экономисты и члены законодательных органов, путая интересы планирующей системы с интересами общества, одобряли это. Такое сокращение было очень благоприятным для высоких доходов техноструктуры. С другой стороны, налоговая система создает более благоприятные условия для товаров планирующей системы, как, например, обстояло дело с отменой акцизного налога на автомобили в 1971 г. Что касается отсрочки налогов на средства для инвестиций в том же году, имело место непосредственное субсидирование планирующей системы. Подобное сокращение налогов увеличило неравенство в распределении доходов. В качестве метода увеличения опроса оно также оказывается неэффективным, так как доход возвращается к богатым налогоплательщикам, где он в значительной мере обращается в накопления. Экономия в результате увеличения государственных расходов с целью привлечения рабочей силы для выполнения необходимых общественных работ намного ниже. Наконец, когда необходимо снова ограничить или сократить спрос, налоги не так легко повысить. Вместо этого те, кто придерживается традиционного здравого смысла, призывают к экономии в государственных расходах, а сострадательным людям остается только желать, чтобы этого не произошло. Поскольку расходы в интересах планирующей системы оправдываются ссылками на высшие национальные интересы, то урезанными оказываются расходы на общественные нужды.

4. Лица, ответственные за руководство экономикой, неспособны ощутить снижения роли рынка либо в связи со своими естественными правами на обладание в муках приобретенными знаниями не желают этого признавать. Поэтому вера в ортодоксальную финансовую и кредитно-денежную политику умирает медленной смертью и попытки борьбы с повышающейся

спиралью заработной платы и цен имеют апологетический, нерешительный и явно временный характер.

5. Наконец, попытки как увеличения, так и сокращения спроса привели к осуществлению определенной кредитно-денежной политики. Ущерб в результате ее применения неодинаков для рыночной и для планирующей систем.

2

Исходным пунктом для мер, направленных на исправление положения, являются не требования, связанные со стабилизацией, а требования, обусловленные общей реформой. Для проведения реформы, в свою очередь, тоже требуется стабильное осуществление в большом объеме государственных расходов, которые направлены на нужды общества, а не планирующей системы. Справедливое распределение доходов требует, чтобы они выплачивались при строго прогрессивной структуре налогов, при такой структуре налогов, которая отражает заинтересованность общества в справедливости, а не заинтересованность планирующей системы и составляющих ее техноструктур в собственной выгоде. Как эти расходы, так и эти налоги прямо согласуются с требованиями политики стабилизации.

Расходы, которые отвечают требованиям общественного сознания, безусловно, более эффективны для обеспечения нормального функционирования экономики, чем те, которые служат интересам планирующей системы. Последние из них в значительной мере попадают в карман высокооплачиваемых членов техноструктуры или превращаются в прибыль. И в том и в другом случае характерна высокая доля сбережений в доходах. Такие сбережения не увеличивают спроса. С другой стороны, расходы на общественные нужды идут в основном на обычное жалованье или заработную плату либо тратятся в форме пенсий, пособий по безработице, поддержание дохода и другой помощи нуждающимся. Сбережения здесь намного меньше, а по некоторым категориям расходов вообще отсутствуют. Таким образом, значительная часть таких расходов способствует увеличению спроса. Следует иметь в виду, что в Соединенных Штатах у людей, относящихся к нижней половине шкалы доходов, нет чистых сбережений.

С налогами дело обстоит точно так же. Налоги, которые служат цели достижения большего равенства, наиболее эффективны в деле стабилизации. Корпоративные и личные подоходные налоги больше всего способствуют выравниванию доходов. Это также те налоги, которые возрастают в большей пропорции с возрастанием дохода и платежеспособного спроса и уменьшаются также в большей пропорции с уменьшением дохода и платежеспособного спроса. Поэтому подобные налоги лучше всего подходят для осуществления стабилизации. Чем в большей мере (в разумных пределах) используется подоходный налог на корпорации и чем быстрее возрастает ставка подоходного налога на отдельных лиц по мере роста их доходов, тем больше его воздействие в сторону стабилизации и обеспечения равенства.

Чем всестороннее налоговая система, чем меньше в ней лазеек, тем лучше она служит как интересам равенства, так и стабилизации. Общепризнанной целью особых льгот и лазеек является стимулирование определенных видов экономической деятельности. На практике льготами гораздо чаще пользуются фирмы и отдельные лица в планирующей системе, чем в рыночной системе[1]. Происходит стимулирование, если оно вообще имеет место, гипертрофированно развитой, а не отсталой части экономики. Преобладающим правилом в современной экономике является одинаковое отношение ко всем формам обогащения — применение общей ставки налога к любому виду обогащения независимо от того, имеет ли оно форму жалованья, дохода от капитала, дохода от недвижимости, наследства, дарения или, если уж быть совершенно точным, кражи, мошенничества или присвоения чужого имущества. Обогащение — это основной факт; раз оно имеет место, то за ним следует налог. Поскольку не должно быть необлагаемых доходов, эта ставка могла бы быть ниже, чем при нынешней системе выборочного обложения дохода. Разумеется, она была бы строго прогрессивной.

В последние годы рассмотрение вопросов налогообложения все больше идет по указанным направлениям. Такую налоговую систему предложила Канадская королевская комиссия. Аналогичные предложения выдвинул Джозеф А. Печман, по всей вероятности являющийся ведущим американским авторитетом в области налогообложения. Такая реформа имеет исключительно большое значение как для более эффективного функционирования современной экономики, так и для необходимого воздействия на распределение доходов.

3

Итак, финансовая политика в прямом смысле этого слова начинается с определения уровня государственных расходов. Этот уровень не диктуется потребностями самой финансовой политики; он зависит от потребностей в услугах государства в отличие от услуг рыночной и планирующей систем. Установленный таким образом уровень государственных расходов определяет, в свою очередь, необходимую сумму поступлений от налогообложения.

Нет гарантий, что упомянутое сочетание расходов и прогрессивного налогообложения создает нужный уровень спроса. Он может оказаться слишком высоким или слишком низким, если исходить из перечисленных ниже критериев. При чрезмерном спросе приемлемой процедурой общего порядка будет повышение налогов. Необходимый уровень государственных расходов был определен исходя из потребностей. Уже было представлено достаточно доказательств, что планирующая система пользуется своей властью, чтобы завоевать приоритет для индивидуального потребления

[1] Таков, в частности, результат льготного налогообложения прибылей в виде возрастания стоимости корпоративного капитала.

ее товаров. Сюда относится преимущество перед услугами государства, не имеющими значения для планирующей системы. Последствия повышения налогов состоят в снижении объема второстепенных видов частного потребления и в защите более важных видов общественного потребления. В той степени, в какой налоговая система является прогрессивной и повышение налогов ложится больше на богатых, доводы в пользу сокращения частного потребления по сравнению с общественными намного убедительнее.

Если спрос недостаточен, то в общем случае правильной процедурой будет повышение государственных расходов. Как было отмечено ранее, это наиболее эффективный путь увеличения спроса. Он также отражает вообще более существенную потребность в общественном потреблении в отличие от частного.

Возможны утверждения, а кое-кто попытается поднять шум, что предлагаемая здесь политика означает со временем постепенное повышение налогов. Дело обстоит именно так. Но это означает только, что финансовая политика должна исправить общее пристрастие экономической системы в пользу товаров планирующей системы — товаров, которые отражают, среди всего прочего, ее преобладающую силу навязывать убеждения. Однако нет вечной политики. Возможно, придет время, когда общественные потребности, в том числе потребности больших городов, будут столь же хорошо удовлетворяться, как теперь удовлетворяются частные потребительские нужды тех, кто платит подоходные и корпоративные налоги. Когда наступит такой день, это будет сразу замечено и отпраздновано. Тогда придет время воспользоваться сокращением налогов как мерой, устраняющей недостаточность спроса[1].

4

Следующим шагом в осуществлении реформы является сокращение, притом навсегда, сферы применения кредитно-денежной политики. Такая политика заключается в прямом или косвенном сокращении или увеличении количества денег, доступных в качестве кредитов. Те, кто меньше всего нуждается в кредите и кто является наиболее желательным заемщиком, находятся в планирующей системе. Те, кто больше всего зависит от заемных средств и к кому меньше всего благоволят банки, находятся в рыночной системе. Планирующая система — это наиболее развитая часть эко-

[1] Имеются доводы в пользу таких государственных расходов, которые возрастают более или менее автоматически с увеличением безработицы и уменьшаются, когда уменьшается безработица. Это так называемая служба государственных услуг — использование государства как работодателя на крайний случай. Привлеченная таким образом рабочая сила будет играть вспомогательную роль по отношению к постоянно работающим мусорщикам, сотрудникам парков, полицейским, надзирателям, специалистам в области здравоохранения и начального, среднего и высшего образования. Административные проблемы, включая соотношение их уровней заработной платы, довольно значительны. Однако столь же значительны выгоды для людей, которые получают работу, и для общества, которое получает услуги.

номики, а рыночная система наименее развитая. Кредитно-денежная политика, таким образом, благоприятствует самой сильной и наиболее развитой части экономики и подвергает дискриминации наиболее слабую и наименее развитую часть.

С технической стороны для кредитно-денежной политики характерна крайняя ненадежность результатов. Никто не знает, какой будет реакция на увеличение или уменьшение имеющихся в наличии средств для кредитования или когда наступит такая реакция, поскольку факторы, которые определяют эту реакцию, никогда не бывают одинаковыми. В свою очередь, эта неопределенность скрывается за напряженным и серьезным обсуждением с применением таинственной терминологии — ставка переучета, основная ставка, операции на открытом рынке, диапазоны колебаний, твисты*, — ведущимся в условиях монашеского уединения. Люди ошибочно предполагают, что дискуссия проистекает от знания. В действительности там, где существует знание и определенность, когда люди знают, что произойдет в результате данных действий, там мало что нужно обсуждать.

Ставка процента, как и другие цены в планирующей системе, теперь устанавливается в практическом смысле Федеральной резервной системой, так как она оказывает влияние на ставки, назначаемые банками. Первый шаг к правильной политике состоит в признании понятия о сравнительно постоянном уровне и структуре процентных ставок. Активная политика больше не может состоять в ограничении займов и соответственно объема расходов за счет заемных средств, а сем самым, в сущности, количества наличных денег путем повышения процентных ставок или ограничения предложения заемных средств, доступных по текущей ставке, что является первым шагом к более высоким ставкам.

Уровень, на котором должна быть установлена ставка процента, выбирается в основном произвольно, однако предпочтение должно оказываться его понижению. Низкие процентные ставки благоприятны для заемщиков, а не для кредиторов. Как правило, и это не вызывает особого удивления, у заемщиков меньше денег, чем у кредиторов. Поэтому более низкие процентные ставки способствуют более справедливому распределению дохода. Поскольку именно рыночная система зависит больше всего от заемных средств, низкие ставки процента благоприятствуют развитию этой части экономики, что тоже совпадает с необходимостью и общественными целями.

Хотя при правильной политике ставка процента перестает быть инструментом контроля над объемом займов, этот объем не является бесконтрольным. Контроль осуществляется посредством воздействия политики налогов и расходов на размер спроса в экономике. Объем заемных средств будет чрезмерным, когда наряду с другими источниками спроса он способствует повышению цен. В этом случае он может быть снижен при помощи повышения налогов; это сокращает способность людей брать деньги под закладные и осуществлять другие формы личных займов, и по мере то-

* Ускоренная продажа ценных бумаг. — *Прим. перев.*

го, как спрос на товары падает, происходит снижение стимулов и возможностей осуществления займов и использования средств для расширения деловой активности. Налоги, которые служат этой политике, одинаково бьют по крупным и мелким фирмам, и по богатым налогоплательщикам так же, как и по бедным. Если же налоги имеют прогрессивный характер, о чем мы только что говорили, они гораздо больше воздействуют на зажиточные слои. Эта политика справедлива по своей сути. Поскольку она не зависит от не поддающейся предсказыванию реакции на изменение ставки процента или предложение кредитных средств, ее последствия гораздо более определенны[1].

В экономической теории мало абсолютных истин. Могут иметь место случаи, когда общее превышение спроса в результате чрезмерных займов оправдывает повышение ставок процента. И могут быть случаи, когда низкие ставки могут поощрять рост займов. Но основной принцип эффективного и справедливого экономического руководства должен состоять в том, что такие изменения являются исключениями. Любая активная кредитно-денежная политика основана на периодическом и дискриминационном сокращении инвестиций в слабейшей части экономической системы. (Положение с жилищным строительством имеет особенно драматический характер.) Таким образом, она прямо способствует неравенству в доходах и неравенству в развитии. Подобная политика таким образом усиливает главные и наиболее болезненные пороки современной экономики. И почти садистски она перекладывает страдания на тех, кто меньше всего способен вынести их.

Тот факт, что экономическая теория служит особым интересам, совсем не нов, однако изощренность теории, когда речь идет о кредитно-денежной политике, не может не вызывать восхищения. Хотя дискриминация имеет явный характер, почти всегда утверждается, что она социально нейтральна. Благочестивый характер таких утверждений обезоруживает потенциального критика и заставляет его полностью отказаться от своих доводов. В прошлом смутное стремление к популярности заставляло определять кредитно-денежную политику как социально вредную, а ее инструменты, в особенности Федеральную резервную систему, подвергать нападкам. Но даже самые либеральные экономисты прилагали усилия, чтобы отмежеваться от критической тенденции, которую все респектабельные люди обязаны были считать непросвещенной и наивной. Как это часто бывает, то, что респектабельно, то служит влиятельным и богатым.

---

[1] Аналогичные, хотя несколько менее суровые, рекомендации о сокращении применения монетарной политики содержатся в: Okun A. Rules and Roles for Fiscal and Monetary Policy. В: Issues in Fiscal and Monetary Policy: The Eclectic Economist Views the Controversy. Ed. by James J. Diamond. Chicago, De Paul D, 1971. Он полагает, что первое правило политики стабилизации должно состоять в том, чтобы *«держать монетарные условия как можно ближе к середине дороги»*, а второе — *«применять налоговую политику, чтобы избежать вытеснения монетарной политики с середины дороги»*. Доводы в пользу твердой налоговой политики, основанной на занятости, связанной с общественными работами, успешно выдвигались Мелвиллом Ульмером (см.: Ulmer M.J. Toward Public Employment and Economic Stability. // *The Journal of Economic Issues.* Vol. VI. № 4, 1972, December. P. 149).

5

Самая старая цель кредитно-денежной и финансовой политики, которая обычно прежде всего приходит на ум самому примитивному ученому, — это полная занятость при достаточно стабильных ценах. Мы должны теперь покинуть эту древнюю интеллектуальную гавань, поистине ничто в жизни не вечно. Полная занятость, как мы видели, означает такую заработную плату и такие условия труда для многих рабочих, которые социально невыносимы. Отсутствие квалификации и неудобное размещение (а также, частично, расовая непригодность) привязывают людей к рыночной системе. В ней они могут найти работу, только согласившись на выполнение унизительной роли за мизерную заработную плату или с помощью самоэксплуатации. Задачи создания альтернативных или гарантированных источников дохода состоят в том, чтобы найти подходящую замену такой работе и оплате. Тем самым признается, что некоторые виды работы и оплаты хуже, чем безработица.

Современным критерием для определения финансовой политики служит объем производства в планирующей системе, позволяющий привлечь на работу за приемлемую заработную плату имеющийся резерв квалифицированных рабочих с учетом тех, кто меняет работу или чья квалификация устарела. Повсеместная занятость для всех рабочих не может быть мерой успеха. Для тех, чья квалификация и место проживания не дают возможности получить работу, которая оплачивается в приемлемых с социальной точки зрения размерах, следует допустить возможность использования гарантированного или альтернативного источника дохода.

Критерием политики в отношении планирующей системы является уровень выпуска по сравнению с количеством имеющихся и квалифицированных рабочих. Для рыночной системы критерием служит динамика цен. При условии правильной политики цены в рыночной системе будут в общем стабильными, кроме тех случаев, когда рост цен является результатом улучшения конкурентной позиции, более высокой минимальной заработной платы и прочих мер, направленных на обеспечение большего равенства в отношениях с планирующей системой.

Избыток квалифицированных рабочих, ищущих работу в планирующей системе, наряду с падающими (или даже стабильными) ценами в рыночной системе создает недостаток спроса, который необходимо будет устранить. Нехватка квалифицированных рабочих в планирующей системе и упорное движение цен вверх в рыночной системе являются указанием на то, что спрос чрезмерен и должен быть ограничен.

Финансовая политика продолжает оставаться важным инструментом для поддержания общего равновесия между спросом и предложением. Никакое современное развитие не снижает важности этой политики и обеспечения равновесия между совокупным спросом и предложением. Это щекотливая проблема. До определенной степени высокий уровень спроса улучшает условия торговли для рыночной системы. Но инфляция в этом случае, как показал недавний опыт, указывает на необходимость более жесткой финансовой политики.

6

Окончательным этапом в общем руководстве экономической системой является регулирование заработной платы и цен в планирующей системе. Здесь рынок ликвидирован. Планирование, необходимое для поддержания стабильности цен, выходит за рамки компетенции отдельной фирмы. В результате при отсутствии вмешательства государства наблюдается неуклонно расширяющаяся, повышающаяся спираль заработной платы и цен. Поэтому государственный контроль здесь неизбежен.

Как мы видели, из всех предложенных здесь мер защитнику традиционных взглядов психологически труднее всего согласиться с мерами контроля над ценами и заработной платой. На другие инструменты планирования, применяемые планирующей системой, такие, как контроль над отдельными ценами, контроль над издержками, организация поставок исходя из этих издержек, обеспечение внутреннего источника капитала, навязывание государству мнений в отношении потребностей, руководство государством в том, что касается закупок, можно не обращать внимания или приуменьшать их значение, если человек полон решимости делать это. Нужно приложить немало усилий, чтобы добиться подобного непонимания, но выгоды в виде экономии умственного и денежного капитала велики. Удается сохранить видимость существования рынка. С введением мер контроля над ценами и заработной платой игра кончается. Рыночная система, в которой заработная плата и цены устанавливаются государством, — это уже больше не рыночная система. Только блаженный дурачок может «примирять» эту систему свободного предпринимательства с введением контроля над ценами и зарплатой.

В свою очередь, этот психологический барьер является фактором первостепенной важности в управлении механизмом контроля. Такое управление обычно становится обязанностью людей, которые считают эти действия не совместимыми с их внутренними убеждениями. Это проблема врача, занимающегося абортами, который является ревностным католиком; неисправимого развратника, который возглавляет полицейскую бригаду по борьбе с порнографией. Никто не считает, что профсоюзы и корпорации, которые делают контроль неизбежным, представляют собой временное явление. Но остается глубокая вера, что не должно существовать то, чего человек не хочет. Господь правит, господь заодно с добрыми консерваторами. И если требуется светская причина, ее следует изобрести[1].

---

[1] Этим объясняется нижеследующее замечание в докладе президента по экономическим вопросам за 1972 г.: «Основная предпосылка для системы контроля над ценами и заработной платой состоит в том, что инфляция 1970 и 1971 гг. была результатом ожиданий, контрактов и образов действий, возникших в более раннем периоде, начиная с 1965 г., когда наблюдался инфляционный, чрезмерный рост. Поскольку больше нет избыточного спроса, темп инфляции будет неуклонно падать, пока не исчезнет этот остаток прошлых излишеств. Цель системы контроля в том, чтобы дать стране период принудительной стабильности, в течение которого ожидания, контракты и поведение постепенно приспособятся к тому факту, что быстрая инфляция больше не будет предполагаемой перспективой условий жизни в Америке. Когда это произойдет, контроль будет отменен» (см.: *Economic Report of the President*. 1972. P. 108).

Томас Балог, один из первых защитников политики контроля, к которой английское правительство было вынуждено обратиться, утверждает, что ни один согрешивший не добивается полного прощения. Лучше истинный защитник веры, чем правота человека, впадающего в грех. Первое требование состоит в том, что меры контроля должны рассматриваться как введенные навсегда или по крайней мере до тех пор, пока существуют профсоюзы и корпорации в их теперешнем соотношении в планирующей системе. Без такого признания политика будет подобна маятнику. Инфляция или безработица, либо и то и другое сразу, будучи неприемлемыми, породят требования об использовании мер по контролю. Меры будут введены и будут продолжаться, пока кажется, что они действуют. Затем их отменят и движение начнется заново. В то же время не будет приложено никаких или почти никаких усилий и энергии на разработку или применение этих мер, с тем чтобы сделать их действенными и справедливыми.

При условии принятия мер контроля их применение подчиняется пяти основным принципам. Эти правила отнюдь не неожиданно следуют из доводов, содержащихся в предыдущих главах. Вот они:

1. Меры контроля должны применяться только к заработной плате, которая устанавливается в результате заключения коллективных договров, и к ценам фирм, входящих в планирующую систему. Это означает, что в Соединенных Штатах контроль над ценами следует применить только к нескольким тысячам крупнейших фирм. В рыночной системе стабильность или относительная стабильность достигается не контролем над ценами, а с помощью финансовой политики. В планирующей системе, хотя контроль над заработной платой и ценами предотвращает рост цен в результате взаимодействия заработной платы и цен, спрос не должен превышать возможного предложения по текущим ценам. Это устраняет всякую тенденцию к продаже сверх установленной цены, в том числе и на полулегальном и черном рынке с помощью такого эффективного средства, как возможность приобретения всего необходимого по законной цене. Повторяем, меры контроля — это не замена финансовой политики, которая гарантирует примерное соответствие между совокупным спросом и тем, что может дать экономика. Они являются лишь существенным дополнением к этому соответствию.

2. Меры контроля не должны замораживать цены и заработную плату. Существенный компромисс, который в принципе уже получил известную степень признания, состоит в том, что увеличение заработной платы должно ограничиваться средним ростом производительности в планирующей системе. Таким образом, издержки на заработную плату будут постоянными и цены в целом тоже останутся постоянными. Однако нельзя отказывать в увеличении заработной платы профсоюзам в тех отраслях, в которых рост производительности ниже среднего. Отсутствие роста производительности в конкретных отраслях не может быть основанием для дискриминации тех, кто в них работает. А фирмам в этих отраслях нельзя отказывать в компенсирующем росте цен.

Нет общей необходимости определять уровни цен на отдельные изделия фирмы. Обычно будет достаточно указания против повышения сред-

ней взвешенной цены данного набора продуктов. Хотя крупные розничные торговцы могут выступать против расширения их непредвиденных расходов, контроль над розничными ценами не является главной необходимостью. Значительная часть розничной торговли находится в рыночной системе, и розничные торговцы не обладают в общем большой силой на рынке.

3. Контроль над заработной платой не должен закреплять разницы в заработной плате и доходе. Напротив, должны иметь место позитивные усилия для сужения этих различий. Как мы видели, введение контроля связано с отказом от претензии на то, что оплата труда определяется рынком. Она есть результат человеческой воли; власть имеет решающее значение для определения того, кто сколько получает. Если это признается, то общественное стремление к более справедливому распределению дохода требует, чтобы результаты такого проявления власти уменьшались.

Для корпораций это означает, что повышение заработной платы в результате роста производительности должно распространяться в основном на тех, кто получает меньше всего. Должны иметь место значительные и положительные усилия, направленные на сужение разрыва между рабочим и управляющим. На более высоких уровнях оплаты допустимые увеличения как минимум должны уменьшаться (и в конце концов приближаться к нулю).

В планирующей системе отраслям с низкой заработной платой нужно создать возможность, чтобы догнать отрасли с высокой заработной платой. Меры контроля не должны распространяться на рабочих в рыночной системе, кроме некоторых случаев, связанных с мелкими предприятиями, но с сильными профсоюзами.

4. Из предыдущего следует, что, какой бы успешной ни была система контроля, цены стабильными не будут. Неравенство и несправедливость в применении мер контроля, а также связанные с ним трудности нужно смягчить при помощи процесса уравнивания — разрешая рост слишком низких цен и заработной платы. Решения о снижении высоких цен крайне редко, если вообще когда-либо, оказываются осуществленными на практике. Поэтому будет продолжаться тенденция цен к росту. Важно, чтобы вызванные таким образом увеличения, являющиеся результатом уравнивающих мероприятий в системе, рассматривались отдельно от грубого и общего взаимодействия всех ставок заработной платы и всех цен внутри планирующей системы. Меры контроля предназначены для предотвращения повышений именно второго типа, а не первого.

5. Наконец, для того чтобы меры контроля оказались эффективными, необходимо надлежащее осуществление воли общественности. Проблема в этом случае должна быть уяснена гораздо точнее, чем в прошлом. Когда цены и заработная плата устанавливаются при помощи рынка, то считается, или, во всяком случае, общепринятая теория так утверждает, что решение в конечном итоге принадлежит обществу. При помощи своих решений, покупать или не покупать что-либо и что именно покупать, общество передает свое мнение рынку, и рынок соответственно устанавливает уровень цен и заработную плату. Следовательно, если правительство, уста-

навливая цены и заработную плату, вмешивается в этот процесс, оно вмешивается (и, как можно предполагать, произвольно) в то, что уже является решением общества.

Но меры контроля становятся необходимыми, поскольку планирование заменило рыночную систему, т. е. фирма и профсоюз взяли на себя решающую ответственность за установление цен и заработной платы. Это означает, что решение больше не зависит от рынка и, таким образом, от общества. Оно зависит от планирующей системы. Вмешательство правительства — это не общественный процесс. Это вмешательство в частные решения, т. е. в процесс осуществления частных целей. Вмешательство правительства, если оно отражает общественное сознание, представляет собой правление общества, а не частное правление.

Таковы основы для осуществления государственной власти. И эффективное осуществление такой государственной власти имеет большое значение. При определении уровня заработной платы и цен должны проводиться широкие консультации с промышленными фирмами и профсоюзами. Особенно это относится к профсоюзам. Но в конечном итоге правительство должно добиться выполнения задач, связанных с изложенными целями. Долгое время существовало мнение, что использование контроля может в какой-то мере скрываться за счет добровольного характера подчинения. Это заблуждение. Рынок не восстает из мертвых оттого, что вытесняющие его меры контроля имеют добровольный характер. Следствием добровольного контроля являются выгоды в основном для тех, кто имеет наименьшую склонность к подчинению. Не приходится и говорить, что не может быть контроля, который бы просто подтверждал то, о чем договорились между собой корпорации и профсоюзы, который бы санкционировал результат, достигнутый без всякого контроля.

7

При осуществлении контроля над ценами и заработной платой, как в меньшей степени и в руководстве финансовой политикой, возникает дилемма. Основная роль должна принадлежать главе исполнительной власти, и поэтому связанные с этим конкретные задачи становятся крайне подверженными влиянию со стороны планирующей системы. Но ведь это именно те задачи, осуществление которых должно отражать общественное сознание.

Решения этой проблемы нет. Единственной надеждой остается преданный общественным интересам президент и прежде всего преданные общественным интересам бдительные законодательные органы. К счастью, правила, отражающие общественные интересы, довольно просты. Если государственные расходы в возрастающей степени идут на общественные нужды, если налоги становятся более прогрессивными, если кредитно-денежная политика пассивна, если расширение спроса достигается за счет увеличения государственных расходов, а сокращение спроса — при помощи увеличения налогов, если рост заработной платы поддерживается в соответствии с ростом производительности, если увеличение равенства яв-

ляется главной целью при осуществлении изменений в заработной плате и если рост цен допускается только в связи с трудностями, вызванными процессом выравнивания и отсутствием роста производительности, тогда возникает, по существу, управление в интересах общества. Введение таких правил не выходит за рамки компетенции преданных общественным интересам президента и законодательных органов. То, что предлагается, согласуется также с понятием прогресса в этих вопросах. Однако для осуществления этого определенно требуются энергия и бдительность.

Глава XXXI

КООРДИНАЦИЯ, ПЛАНИРОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВА

В 1945 г., когда Вторая Мировая война подходила к концу, железные дороги в Соединенных Штатах перевезли рекордное количество грузов и пассажиров. Они не представляли собой, однако, особенно сильную часть планирующей системы. Традиция, регулирование и сравнительно невысокий технический уровень предприятий не позволили возникнуть сильной техноструктуре на железных дорогах и добиться тем самым сильной позиции в отношениях с потребителями, обществом и государством. В 50-х годах гораздо более мощная отрасль в лице автомобильного транспорта, во главе которой стояли автомобильные компании, проявила инициативу в вопросе создания системы автодорог между штатами. Пассажирские перевозки по железной дороге уступили место легковому автомобилю и в несколько меньшей степени тоже влиятельным (и пользующимся сильной поддержкой) авиакомпаниям. Перевозки грузов, осуществлявшиеся ранее по железным дорогам в широких масштабах, перешли к автомобильному транспорту.

Обеспечение автомобильной промышленностью более широкого использования ее продукции явилось, как было подчеркнуто на предыдущих страницах, триумфом планирующей системы. Это же развитие, усиленное одновременными изменениями в электроэнергетике и отоплении домов, также сильно повысило спрос на нефтепродукты. Полные масштабы увеличения спроса было трудно предвидеть. Непредвиденным оказалось и то, что строительство необходимых трубопроводов, нефтеперерабатывающих заводов, портовых и разгрузочных сооружений для крупных танкеров окажется в огромном, иногда непримиримом противоречии с интересами сохранения окружающей среды.

В результате возникают сомнения в том, будет ли иметься достаточное количество нефтепродуктов, ставшее необходимым в связи с громадным

ростом потребления в автомобильном транспорте и других отраслях. Появилась новая терминология. Сейчас много говорят об «энергетическом кризисе».

Как и в отношении других ошибок планирующей системы, о возможной нехватке нефтепродуктов говорится так, как будто это своеобразная, еще одна чисто случайная неудача. Теперь мы знаем, что это совершенно не так. Планирующая система создает внутреннюю систему координации между отдельными ее частями, осуществляющими свои собственные интересы. Существует большая вероятность, что эта координация время от времени будет нарушаться. Подобные неудачи уже стали довольно обычным делом. Строго говоря, нехватки электроэнергии нет. Скорее, дело в том, что увеличение потребления электроэнергии в результате деятельности производителей электробытовых приборов, в том числе строительство зданий, в которых приходится осуществлять кондиционирование воздуха, обгоняет производные возможности электроэнергетики.

Когда, как, например, в автомобильной и нефтеперерабатывающей промышленности, планирование в одной отрасли предъявляет такие требования к другой отрасли, которые та не может выполнить, то, конечно, считается само собой разумеющимся, что вмешается государство. В результате осуществления государственных мер поток грузов и пассажиров будет вновь направлен на более экономичные в отношении использования топлива железные дороги. Могут также быть предоставлены субсидии для разработки экономически невыгодных в прошлом источников энергии, либо будет оказана техническая помощь в разработке новых видов энергии. Короче говоря, государство предпримет шаги с целью осуществления координации, на которые неспособна планирующая система. Оно распространит всеобщее планирование на планирующую систему. Это следующий и совершенно определенный шаг в экономическом развитии, шаг, твердо опирающийся на логику планирующей системы. Только с большим трудом можно говорить о нем как о способе укрепления рынка и системы свободного предпринимательства.

Решение состоит в признании логики планирования с вытекающей из нее настоятельной необходимостью осуществления координации. Затем должен быть создан правительственный орган, призванный выявлять ее нарушения и гарантировать согласованность роста в различных частях экономики. Последнее довольно часто будет требовать предупредительных мер для сокращения или полного прекращения наименее важных в социальном отношении видов деятельности. В другом случае потребуются государственные меры для увеличения объема производства. Чем скорее будет признана необходимость таких мер, тем меньше будет неудобств и лишений в результате кризисов, которые можно предсказать уже сейчас и против которых нет других средств. Понадобится создание государственного планового органа. Он, в свою очередь, должен находиться под строгим надзором со стороны законодательных органов, так как именно здесь встретятся самые трудные из проблем общественной компетенции. Требуется планирование, которое отражает не интересы планирования, а обще-

ственные интересы. Создание аппарата планирования, которое современная структура экономики делает настоятельной необходимостью, является следующей основной задачей в области экономики.

2

На горизонте появилась вторая основная проблема в области координирования планирующих систем, точнее говоря, она стала уже совершенно определенной. Она касается систем разных стран. В предыдущих главах отражено существующее положение дел.

Как мы видели, фирмы, образующие планирующую систему, перешагивают через национальные границы. В основном они избавляются от тарифов как от досадной помехи. Такие фирмы поставляют свои изделия в другие развитые в промышленном отношении страны, где они присоединяются к олигопольному соглашению, определяющему цены в этих странах. Они расширяют производство, а тем самым и инвестиции в тех странах, где издержки самые низкие. Фирмы, которые занимают самое выгодное стратегическое положение в странах с низкими издержками производства (обычно они имеют штаб-квартиру в этих странах), расширяются быстрее других.

Только что упомянутые преимущества в издержках бывают трех видов. Существует классическая возможность того, что рабочие будут больше работать при равной оплате, столько же при меньшей оплате или даже больше при меньшей оплате своего труда. Капитальное оборудование может оказаться более дешевым или технически более совершенным, более современным. Страна может иметь более низкие темпы инфляционного роста. Спираль заработной платы и цен контролируется в большей мере или по другим причинам действует с менее разрушительным эффектом.

В последние годы подобные преимущества ставили Японию и Германию в гораздо более благоприятное положение. Рабочие обеих стран отличаются усердием, кроме того, в Японии заработная плата является низкой. Как ранее отмечалось, в Соединенных Штатах симбиоз между планирующей системой и государственной бюрократией способствовал осуществлению огромных капиталовложений в такие отрасли, как военная промышленность и исследования космического пространства, и пренебрежительному отношению к гражданским отраслям, для которых капитал периодически становился дорогим и дефицитным. Напротив, Германия и Япония имеют фонды для модернизации и расширения менее мощной гражданской промышленности. До сравнительно недавнего времени немецкие и японские профсоюзы выступали со своими требованиями менее энергично, чем профсоюзы в Соединенных Штатах и Англии.

Миграция производства в планирующие системы с выгодной структурой издержек означает, что эти страны, вернее, фирмы в этих странах накапливают средства в валюте находящейся в неблагоприятном положении страны, в которой они осуществляют продажи и закупки в которой осуществляются в гораздо меньшем объеме. Наличие таких средств регулярно

вызывает затруднения у их владельцев; предпринимаются попытки обратить их в валюту страны, где положение более благоприятно. Это наталкивается на естественное сопротивление. Зачем обменивать сильную валюту, относительная ценность которой имеет все шансы возрасти, на валюту, перспективы которой прямо противоположны? Результатом этих попыток и этого нежелания является наиболее распространенное явление в отношениях между планирующими системами разных стран. Оно известно как валютный кризис. Во всех недавних обострениях доллар был кризисной валютой. Именно у Японии и Германии накапливались доллары, и именно в валюты этих и еще одной-двух стран стремятся обратить доллары.

Замешательство, вызванное валютным кризисом, усиливается дискуссиями вокруг него. Они носят частично оттенок обмана, частично некомпетентности, а в остальном совершенно не имеют отношения к делу[1].

Рядовому и даже образованному человеку проблема валютных отношений кажется неразрешимой. В этой ситуации эксперт по валютным проблемам, чье непонимание того, о чем он говорит, часто скрыто даже от него самого, процветает. Некомпетентность коренится в любопытном тезисе, который гласит, что любой человек, каким бы неподготовленным или бестолковым он ни был, став министром финансов, или заместителем министра по валютным проблемам, или членом совета Федеральной резервной системы США, либо заняв официальный пост где-нибудь за границей, становится в силу занимаемой должности полностью компетентным в этой области.

Непонимание положения вещей носит еще более серьезный характер. Оно связано, и это совсем неудивительно, с уже упоминавшейся приверженностью к рынку и неоклассическим убеждениям. Исходя из этого, проблема координации может быть решена в краткосрочном аспекте с помощью девальвации валюты страны, находящейся в неблагоприятном положении, что сделает ее изделия более дешевыми в иностранной валюте и в других странах, а иностранные продукты более дорогими на ее рынках. Затем, спустя еще немного времени, стандартные меры кредитно-денежной и финансовой политики приведут инфляцию к концу, если такая проблема существует. Затем будет иметь место приток капитала страны, и это будет оказывать корректирующее влияние, а прилежные рабочие в странах, где положение является более выгодным, потребуют причитающуюся им долю в форме повышения заработной платы, что приведет к повышению издержек и цен и окажет дальнейший корректирующий эффект. Из

[1] Неспециалист может подумать, что эти резкие слова — обычные ложные обвинения в споре между специалистами. Увы, они обдуманны и верны — это станет ясно при минутном размышлении. Мы имеем дело с валютным кризисом в течение ряда лет. В течение многих лет специалисты со всей подобающей торжественностью проводят свои заседания в поисках решения. Если бы у них было решение, то непостижимо, что оно не было бы осуществлено раньше. Свойство любого решения состоит как раз в том, что устраняется возникшая проблема. Если бы проблема была решена, то не было бы валютных кризисов, а они продолжают иметь место. Поэтому мы должны согласиться с тем, что, хотя эксперты по валютным проблемам будут встречаться и заниматься обсуждениями, они не найдут решения проблемы.

всего этого возникает убеждение в том, что *существует* монетарное решение торговых и валютных проблем, имеющихся в отношениях между промышленно развитыми странами. Нужно только быть специалистом, чтобы найти его.

Когда проблема возникает между планирующими системами, все, о чем говорилось выше, сразу же оказывается миражем. Цены на основные промышленные продукты, производимые в странах с благоприятным положением, при продаже в странах с неблагоприятным положением, например цены немецких и японских изделий в Соединенных Штатах, являются частью олигопольного соглашения страны-получателя. Девальвация не дает автоматического повышения цен. Вполне возможно, что фирмы страны-поставщика понизят цены, согласятся на уменьшение доли прибыли в цене и сокращении доходов и будут поддерживать такой же объем продаж, как прежде. А если это окажется невозможно, они станут действовать со всей энергией, чтобы заставить свои правительства выступить против девальвации в убыточной стране. Этого легко можно добиться, тоже прибегнув к девальвации[1]. Планирующие системы этих стран обладают властью, присущей таким системам по отношению к государству, чтобы навязать свое мнение по этому вопросу. Основной эффект девальвации зависит от изделий (и услуг) рыночной системы, которые участвуют в международной торговле.

Кроме того, больше не существует тенденции к тому, чтобы дела улаживались сами собой. Преимущества и убытки связаны с распределением капитала между отраслями. Страны, которые, подобно Соединенным Штатам, отличаются неблагоприятным распределением капитала, которое обусловлено тесной связью между военной промышленностью и государственной бюрократией, не обладают тенденцией к исправлению положения дел. Инфляция является результатом власти корпораций и профсоюзов и отсутствия эффективных мер контроля. Различия здесь не могут быть сглажены приверженностью к обычному набору кредитно-денежных и финансовых рецептов.

Единственным средством остается координация политики планирования между национальными планирующими системами. Она должна включать общие политические мероприятия в распределении капитала между отраслями, общие шаги для контроля над спиралью заработной платы и цен. При отсутствии государственного органа, соответствующего международным масштабам стоящей проблемы, трудности очевидны. Их было бы меньше, если бы задачи планирования в Соединенных Штатах были полностью осознаны и эффективно выполнялись, предоставив другим странам право решать вопрос о приспособлении их планирования к американскому. В первые годы после Второй Мировой войны международная система работала потому, что американская политика была достаточно

[1] Или не согласившись на ревальвацию, являющуюся современным средством, навязываемым стране, обладающей преимуществами.

предсказуемой и более мелкие страны приспосабливали свою политику к политике крупной страны. До тех пор пока подобный порядок не будет восстановлен, ясно одно: планирующие системы нескольких развитых стран будут, как в недавнем прошлом, продолжать тащиться от одного так называемого валютного кризиса к другому. Специалисты по валютным проблемам будут разъезжать, встречаться и совещаться в твердой уверенности, что ничто из того, чем они занимаются, не сделает их поездки и их деятельность излишними. После взаимных обвинений, опирающихся на различия, которых люди не поймут, будет достигнуто соглашение о девальвации или ревальвации. Оно будет приветствоваться как достигнутое решение, а следующий кризис будет уже у порога. В конце концов урок будет усвоен. Национальные планирующие системы, действующие в международных масштабах, требуют также известной степени международного планирования. Данный вопрос ясен в достаточной мере.

3

Пришло время сделать некоторые заключительные замечания относительно экономической теории. Лорд Кейнс в своем знаменитом прогнозе предположил, что этот предмет в конце концов потеряет значение — по социальной значимости он приблизительно сравняется с лечением зубов. Не все, что говорилось здесь об экономической теории, было доброжелательным, хотя немногие из тех, кто думал об этих проблемах, сочтут эту строгую критику несправедливой. Экономическая теория представляет собой обширное поле деятельности. На исследования в этой области и на преподавание тратится много средств. Если бы с предметом было бы все в порядке, мы бы не страдали от стольких нерешенных и неожиданных проблем. Но хотя в известном смысле Кейнс был прав в том, что предмет приходит в упадок, он не был прав в более широком смысле.

Он был прав в той степени, в какой экономическая теория имеет дело с производством материальных благ и предотвращением депрессий. В современном индустриальном обществе это не очень трудные задачи. Те, кто занят ими, в социальном отношении могут быть важнее тех, кто облегчает зубную боль или удаляет разрушившиеся зубы, но ненамного. Пытаясь втиснуть все проблемы в рыночные рамки и подчинить любую деятельность власти рынка, экономисты, как мы достаточно видели, оказывают огромную услугу планирующей системе, маскируя власть, которой она в действительности обладает. Но эта сомнительная в социальном отношении функция совсем не то, что нужно приветствовать.

Однако в более важном смысле Кейнс ошибался. Он не представлял себе, что в ходе экономического развития власть перейдет от потребителя к производителю. И, не предвидя этого, он не видел растущего расхождения между интересами производителя или планирования и интересами общества. Он не предвидел, что развитие будет неравным, поскольку власть для осуществления интересов планирования распределена неравномерно. В силу этого распределение дохода тоже будет неравным. Он также не ви-

дел, что осуществление таких интересов будет представлять угрозу для окружающей среды и сделает потребителя своей жертвой. Он не видел, что *власть*, которая позволяет интересам производителя отклоняться от общественных интересов, будет способствовать тому, что простое изменение политики, которую он рекомендовал против безработицы и депрессии, окажется недостаточным для решения проблемы инфляции. Он также не предвидел только что упомянутых проблем, связанных с координацией национального и международного планирования.

Учитывая все, что оказалось непредвиденным, будущее экономической теории можно было бы считать скорее радужным. Она могла бы обратиться к самым важным проблемам нашего времени. Так это или нет, нужна ли экономическая теория — решать экономистам. Они могут, если хотят, стать ненужными; если они предпочитают уютную домашнюю жизнь и размеренные часы, они могут продолжать зарабатывать на жизнь бесконечным маскарадом, который, кстати, весьма забавен. У них, как показало лето 1971 г., когда в Соединенных Штатах был введен контроль над ценами, или год спустя, когда такие меры были введены в Англии, окажется очень мало или совсем не окажется никаких ценных мнений или советов по важнейшим вопросам. Они окажутся в социальном отношении еще более ненужными, чем кейнсовский дантист, поскольку он будет чувствовать себя обязанным давать рекомендации, если чьи-то зубы вопреки всем ожиданиям внезапно начнут выпадать.

Экономисты могут также расширить свою систему. Они могут заставить ее охватывать во всех проявлениях власть, которую они в настоящее время маскируют. В этом случае, как мы видели, мировые проблемы станут частью их системы. Их внутренняя жизнь будет менее пассивной. Может возникнуть бурная реакция со стороны тех, чья власть теперь разоблачается и подвергается анализу, как и со стороны тех, кто находит большее удобство лишь в том, что экономисты преподают и обсуждают ложные проблемы или не занимаются никакими проблемами вообще. Однако еще в течение очень длительного времени экономисты будут в состоянии таким образом уклоняться от той судьбы, которую предрекал Кейнс.

ЧАСТЬ II

Статьи разных лет

Количественные оценки маркетинговой деятельности в Соединенных Штатах*[1]

Резюме

Введение. — Определение маркетинга. — Издержки розничной торговли. — Издержки оптовой торговли. — Сложность оценки маркетинговых затрат производителей. — Общие затраты на маркетинг превышают 24 млрд долл. (1929). — Маркетинговые издержки в сравнении с добавленной стоимостью производителей. — Доход от маркетинга. — Перепись оптовой и розничной торговли (Census of Distribution) облегчает оценку занятости в сфере маркетинга. — Занятость в сфере маркетинга составляет более 8 млн (1929). — Число занятых в маркетинге быстро росло в течение последних двух десятилетий. — Заключение. — Рост специализации как причина увеличения маркетинговых издержек.

С учетом имеющихся данных можно выделить два возможных подхода к определению относительного размера маркетинговой деятельности на товарном рынке и ранжированию маркетинга среди других отраслей национальной экономики. Первый подход предполагает подсчет общей стоимости или полной добавленной стоимости, созданной в сфере маркетинга; он в принципе аналогичен хорошо известной оценке «добавленная стоимость производителей» в переписи оптовой и розничной торговли. Второй подход строится на оценке общего числа занятых маркетинговой деятельностью в сравнении со всеми эффективно занятыми, а также с количеством работников в других отраслях. Данный подход предполагает сравнительный анализ роли маркетинга в экономике. Сравнение такого рода не было возможным, пока данные о затратах на маркетинг не стали доступными в связи с проведением первой переписи оптовой и розничной торговли, результаты которой были получены в 1930 году.

Целью данной работы является развитие обоих из представленных выше подходов. Оценка общих маркетинговых затрат или добавленной сто-

---

* Перевод И.В. Филатова, И.Ю. Власовой, Е.А. Гребешковой, А.Ю. Наводничего выполнен по изданию: Galbraith J.K., Black J.D. The Quantitative Position of Marketing in the United States // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 49. № 3. May, 1935. P. 394—413.

[1] Мы обязаны Комитету по исследованиям в области социальных наук Гарвардского университета (Harvard University Committee on Research in the Social Sciences) за предоставление гранта, позволившего продолжить исследование, опубликованное в настоящей статье.

имости, созданной в сфере маркетинга, по сравнению с произведенной добавленной стоимостью в экономике в целом была сделана на 1930 год. Затем было предпринято исследование занятости в сфере маркетинга и выявлены тенденции ее изменения за последние двадцать лет. Результаты были сопоставлены с аналогичными данными для других отраслей. Наконец, недавние оценки Национального бюро экономических исследований и Министерства торговли Соединенных Штатов были применены для определения третьей величины, — а именно совокупного дохода, полученного в сфере маркетинга. Однако результаты расчета данного показателя имеют тот недостаток, что не позволяют произвести сравнительную характеристику маркетинговой деятельности с абсолютной точностью. С точки зрения точности производимых оценок, следует отметить, что даже поверхностная экспертиза статистических данных, отражающих текущее положение дел, предполагает, что термин «спекулятивная статистика» является вполне подходящим для описания полученных результатов. Мало того, что качество данных переписи, которые используются в настоящем исследовании, вызывает определенные сомнения, существуют еще и многочисленные бреши в числовых рядах, достоверность которых сама по себе явно не достаточна. Наконец, есть трудности в определении того, что мы подразумеваем под маркетингом. Например, как следует трактовать маркетинговую деятельность, включающую услуги транспортировки? В этой связи возникает проблема включения или, наоборот, исключения нескольких миллионов работников и миллиардов долларов транспортных расходов. Экономисты достаточно демонстрировали свою неспособность согласиться и по гораздо более очевидным (если не более важным) вопросам. Однако если этот вопрос не будет решен, возникнет проблема смешения маркетинга с другими видами деятельности, при чем часто в пределах одной и той же деловой единицы (предприятия). Дело в том, что и промышленник, и фермер осуществляют как маркетинговые, так и производственные функции. Например, в издержки сбыта бензина должны быть включены сопутствующие расходы на услуги по чистке ветровых стекол, проверке давления в шинах и, возможно, на придание станции технического обслуживания некоторой эстетической привлекательности для автолюбителей. Владелец бензоколонки и его бизнес, на первый взгляд, должны быть исключены из таблиц занятости в сфере маркетинга; однако, с другой стороны, они должны быть учтены статистикой, если представить, что этот предприниматель, образно говоря, продает гробы и цветы также хорошо, как и совершает этот свой «почетный» уход. Возрастающее число подобных проблем определенно мешает исследователю, проводящему статистические оценки.

С другой стороны, с того момента как данные торговой переписи стали общедоступными, может быть сделана значительно более точная оценка роли и места маркетинга в национальной экономике, чем это было до настоящего времени. С точки зрения педагогики, исчисление стоимости, добавленной маркетингом, и процента от эффективно занятых в этой сфере

дают студенту более ясное и лучше сбалансированное понимание необходимости проведения маркетинговых исследований, чем просто слова, что это «очень важно».

Такая информация имеет, кроме того, значение для решения некоторых важных общенациональных проблем. Достижение эффективности в индустриальном и сельскохозяйственном секторах, о которой мы постоянно говорим, имеет бо́льшую перспективу, когда принята во внимание значительная и, очевидно, все увеличивающаяся важность нашей системы распределения и торговли. Является ли существенным то, что мы решительно немного слышим о росте эффективности производства? Далее, возможность изменения [профессиональной] структуры быстро возрастающего городского населения также предполагает использование представленной здесь маркетинговой информации. В этой связи, затрагивая ту или иную проблему, следует отметить, что недостатки в определении роли современной торговли по сравнению с промышленностью содержат серьезный потенциал для переоценки планируемых коэффициентов занятости населения в индустриальном и коммерческом секторах. Это значение оценок маркетинговой деятельности по-прежнему остается, несмотря на тот факт, что они включают, как уже отмечалось раннее, много произвольных предположений (некоторые из которых, надо полагать, должны быть специфическими для исследователя, делающего такие оценки), а также определенное число статистических пробелов и приблизительных подсчетов.

Определение маркетинга

С целью последующего составления статистических таблиц маркетинг товаров рассматривается в относительно узком смысле, — как деятельность, связанная с передачей собственности на материальные блага. Со стороны организации бизнеса маркетинг включает значительное количество оптовых и розничных организаций вместе с коммерческой деятельностью производителей. Однако такой подход с необходимостью исключает из рассмотрения транспортные услуги. Можно было бы вполне успешно доказать тот факт, что транспортная служба в отношении маркетинга не демонстрирует никакого логического отличия от услуг хранения, которые предоставляются оптовыми торговцами. Разграничительная линия, даже при том, что она достаточно произвольная, необходима. Поэтому транспортные услуги могут приниматься во внимание как безусловно существенные и важные, однако, находящиеся в стороне от нашего рассмотрения. Включение же в маркетинговые издержки стоимости услуг, связанных с банковским делом, страхованием и связью, привело бы к двойному счету, так как вклад этих услуг в маркетинг уже учтен в затратах оптовых и розничных торговых предприятий.

Если использовать термин «маркетинг» в вышеупомянутом смысле, то маркетинговые издержки, или добавленная стоимость маркетинговой деятельности, являются эквивалентом совокупной валовой прибыли коммер-

ческих предприятий, специализирующихся полностью (или преимущественно) в предоставлении услуг маркетинга. Для любого данного периода это может быть продемонстрировано путем прибавления к общей сумме выплаченной заработной платы, издержкам, процентам, дивидендам и доходам предпринимателей, изъятым из оборота, любые реинвестиции (т.е. корпоративные или индивидуальные сбережения) таких специализированных фирм, и вычитанием, соответственно, любого сокращения сбережений. В идеале, необходимо также учесть и изменения в имуществе, связанные с переучетом и инвентаризацией. К перечисленным выше расходам должны быть добавлены затраты на маркетинг тех производителей, которые непосредственно не заняты маркетинговой деятельностью, но все же тратят значительные средства на сбыт своих товаров. Строго говоря, проводя параллель с расчетом этих показателей для оптовых и розничных организаций, необходимо разделение валовой прибыли, полученной производителем либо на «добавленную стоимость производителя», либо на «маркетинговую добавленную стоимость» с учетом доходов, связанных с предпринимательской деятельностью, и других «сверхзатрат», с одной стороны, касающихся рекламы, а с другой, — обусловленных управлением сбытом и иной маркетинговой деятельностью производителей. В действительности, доступные данные для оценки сбытовых затрат предприятий-производителей слишком отрывочны. Как и в случае оптовых и розничных предприятий, значительное число подобных деталей может быть опущено в фактических оценках.

Издержки розничной торговли

Издержки розничной торговли, как и следовало ожидать, являются наибольшими по счетам маркетинга. В общем объеме продаж в розницу на сумму более 49 млрд долл. в 1929 году совокупная валовая прибыль, по данным торговой переписи, составляет около 28%, или почти 14 млрд долл. Это общая сумма разделена среди различных составляющих следующим образом [млн долл.]:

Общая сумма выплаченной заработной платы	5190
Фиксированные доходы собственников	1820
Все другие расходы, включая фактически уплаченный банковский процент	5180
Процент и прибыль (остаточная)	1560
Всего	13 750

Издержки оптовой торговли

Перепись оптовой и розничной торговли не предусматривает оснований для оценки общей прибыли оптовых продаж. Следовательно, данные переписи должны быть дополнены данными из других источников. Опера-

ционные издержки предприятий оптовой торговли, которые получены в ходе переписи 1929 года, составили более 6 млрд долл. в общем объеме оптовых продаж, превышающем 69 млрд. Они включают выплаченную заработную плату, общие расходы и проценты, которые был фактически выплачены банкам. Оценки дивидендов, предпринимательских доходов, изъятых из оборота, чистых корпоративных и индивидуальных сбережений в сфере оптовой торговли были подготовлены Бюро внешней и внутренней торговли совместно с Национальным бюро экономических исследований[1]. Несмотря на то, что этим оценкам нельзя доверять с абсолютной точностью, они указывают, что перечисленные выше доходы и сбережения насчитывали в пределах 850 млн долл. в 1929 году. Это соответствует общим затратам оптовых предприятий, равным приблизительно 7 млрд долл. Эти затраты распределены следующим образом [млн долл.]:

Жалованье и заработная плата	3010
Другие затраты (включая выплаченный процент и арендную плату)	3130
Дивиденды	200
Прибыль индивидуальных предпринимателей, изъятая из оборота	580
Корпоративные сбережения	20
Коммерческие сбережения частных лиц	50
Общие затраты оптовых фирм	6990
Затраты розничных и оптовых фирм в целом	20 740

Как известно, Соединенные Штаты имеют большой, но весьма неудовлетворительный опыт проведения первой переписи промышленности и прочих секторов национальной экономики. Ввиду значительности и сложности переписи оптовой и розничной торговли, не может быть никаких сомнений, что она разделяет многие из недостатков предыдущей переписи. Соответственно оценки, основанные на ее данных, также страдают неточностью. Тем не менее цифра 20,7 млрд долл., представленная в приведенных выше данных как общая стоимость оптовых и розничных продаж, кажется, вполне справедливо приближена к фактическим данным о затратах розничных и оптовых торговых предприятий в 1929 году.

Не определен точно и пункт, касающийся затрат производителей на сбыт товаров. Однако некоторые оценки, по крайней мере, дополнят данные об общих затратах на маркетинг.

В 1929 году общие продажи промышленных товаров по данным переписи составили около 63409 млн долл. Они были распределены среди различных каналов маркетинга следующим образом [млн долл.]:

[1] National Income, 1929—1932. Senate doc. 124, 73d Congress, 2d Session.

Индивидуальным потребителям — 2,5%, или	553
Розничным продавцам — 18,6%, или	11 777
Оптовым торговцам — 29,6%, или	18 759
Промышленным потребителям — 31,3%, или	19 850
Розничным отраслям промышленности — 1,9%, или	1233
Оптовым отраслям промышленности — 16,1%, или	10 237
Всего	63 409

При продажах товаров индивидуальным потребителям затраты розничных и оптовых торговых фирм, взятых в целом, могут быть приняты как часть маркетинговых издержек производителей. Доля затрат оптовых торговцев может применяться для продаж, осуществляемых розничными предприятиями. Результаты этих вычислений, конечно, могут быть далеки от реальных показателей. Но для таких товаров, предложение которых чувствительно к изменениям в оптовой и розничной торговле, данная процедура позволяет проводить правильную оценку затрат торговых предприятий. То обстоятельство, что, например, каналы прямого маркетинга, направленного непосредственно на потребителя, существуют наравне с оптово-розничными каналами, отражает некоторое равновесие между двумя видами маркетинга без какого-либо подавляющего преимущества одного из них. На основе только оптовых и розничных расходов (то есть, исключая дивиденды, корпоративные сбережения, и т.д.) такое вычисление дает стоимость маркетинга около 490 млн долл. для прямого маркетинга и 1040 млн долл. для маркетинга производителя, направленного на стимулирование розничного продавца.

Нет никакого готового правила, позволяющего установить затраты на маркетинг на уровне 61% от выпуска товаров, поступающего потребителям и оптовым торговцам. Разрозненные исследования, которые, к примеру, проводит Гарвардское бюро изучения бизнеса (Harvard Bureau of Business Research)[1], показывают значительное разнообразие затрат на маркетинг. Однако они не дифференцируются между различными источниками, чтобы быть полезными для нашего исследования. Д-р Л.Д.Х. Уэлд в обзоре сведений[2] о затратах на маркетинг, предложил общую норму 4% как вполне достаточную для того, чтобы покрыть сбытовые затраты, связанные с выпуском отечественной продукции. Очевидно, имеются некоторые основания, чтобы рассмотреть данную гипотезу. Авторы выбрали уровень 5%, отдавая несколько большее значение таким активно рекламируемым и продвигаемым на рынке предметам конечного потребления как мыло, каши, табачная продукция[3]. С другой стороны, относительно низкие

[1] Marketing Expenses of Grocery Manufacturers. Bull. 79. Bureau of Business Research, Harvard University. February, 1930.

[2] Printer's Ink Monthly. March, 1932. P. 22—23, 61—62.

[3] Bureau of Business Research. Op. cit. P. 9, 14. Маркетинговые издержки на продажу мыла и моющих средств (включая транспортировку) варьировались от 16% до 56% для 10 обследованных фирм; для каши — от 25% до 27% для 3 фирм.

издержки маркетинговой деятельности имели такие товары как текстильные ткани и большинство товаров производственного назначения. Общая величина затрат на маркетинг составила приблизительно 2 млрд долл. для оптовых организаций и промышленных потребителей.

Перепись торговли не охватывает одну из наиболее важных статей затрат на маркетинг производителей, связанных с реализацией товаров оптовым и розничным фирмам. Это, прежде всего, реклама. Оценка рекламных затрат (после исключения расходов на транспортировку из собственно маркетинговых издержек), очевидно, должно являться одной из основных целей настоящего исследования. Если говорить о движении товаров от производителя в оптовую и розничную сети, то один или два процента на рекламные затраты являются необходимыми; при этом 1% увеличивает общие маркетинговые издержки производителей на 110 млн долл.

Суммируя вышеперечисленные данные о сбытовых затратах промышленных компаний, выделим следующие пункты [млн долл.]:

Издержки сбыта розничным продавцам и индивидуальным потребителям	1530
Издержки сбыта оптовым торговцам и промышленным потребителям	2000
Затраты производителей на маркетинг [рекламу] товаров, реализованных отраслям оптовой и розничной торговли	110
Общая сумма затрат	3640

Общие издержки маркетинга

Совокупность предшествующих оценок показывает, что затраты оптово-розничной торговли и затраты на сбыт самих производителей составляют около 24—25 млрд долл. Они распределены следующим образом:

	Сумма, млн долл.	Проценты от общей суммы, %
Затраты розничной торговли	13 750	56
Затраты оптовой торговли	6990	29
Затраты на маркетинг производителей	3640	15
Общая сумма	24 380	100

К данным, приведенным выше, могли бы быть добавлены и затраты на прямой маркетинг сельскохозяйственной продукции, которые, конечно, имеют место[1]. Человек, одаренный богатым воображением, мог бы ска-

[1] Также не учтены относительно незначительные затраты на маркетинг производителей такой продукции, как необработанная древесина, рыба и минеральные вещества.

зать, что операции между завершающей стадией производства и началом маркетинговой деятельности должны быть перенесены на ферму и, следовательно, нужно оценивать затраты фермера по обеспечению своих товаров каналами сбыта[1]. Эти последние, однако, как правило, не составляют издержки для фермера. И для индивидуальной фермы действительные данные о затратах подобного рода вряд ли могут быть определены. Мы воздержимся здесь от статистической метафизики.

Сравнение маркетинговых и производственных издержек

Сравнение совокупных маркетинговых затрат и издержек в других сферах экономической деятельности требует известной осторожности. Цель таких сопоставлений заключается только в том, чтобы показать относительный размер и важность сравниваемых показателей. Совокупные затраты ни в коем случае не являются точным показателем масштаба той или иной деятельности и в некоторых случаях могут приводить к фантастически нереальным результатам. Дело обстоит так, что, например, затраты на [материальное] сырье могут присутствовать в одном случае (индустрия) и быть исключенными как само собой разумеющееся в другом (сфера сбыта).

Сравнение издержек маркетинга с производственными затратами, которое позволило бы избежать описанные выше трудности, очевидно, должно быть, прежде всего, сравнением показателей, отражающих «добавленную стоимость производителей». Учитывая данное в этой статье определение маркетинговых затрат, подобное сравнение в принципе возможно. Фактически оно имеет некоторые недостатки, включая моменты, когда статистические данные не охватывают деятельность промышленных фирм, выпуск которых меньше 5000 долл., в то время как розничные торговые организации сравнительно мелких размеров включены в перепись. Однако можно сказать, что эта специальная проблема не столь значима по сравнению с намного большим допускаемым пределом ошибки в оценках затрат на маркетинг производителей. Данные о добавленной стоимости на 1929 год имеют следующий вид [млн долл.]:

Стоимость, добавленная производителями, за вычетом маркетинговых затрат производителей	28 250
Маркетинговые затраты, или стоимость, добавленная маркетингом	24 380

Таким образом, в 1929 году для всех потребительских товаров, произведенных или полученных иным путем и отмеченных статистическим обследованием, на каждый доллар, который был потрачен на производство, приходилось около 85 центов затрат на маркетинг. Если эти данные явля-

[1] В общем, имеется ввиду страна, собирающая (assembling) товары, или страна-покупатель. См.: Census of Distribution. Part II. Wholesale Distribution. P. 43.

ются довольно близким приближением к реальной ситуации, то очевидно, что подсчитанные затраты на маркетинг представлены в несколько меньшей пропорции к совокупным конечным затратам на производство потребительских товаров в национальной экономике, чем в издержках производства.

Доход от маркетинга

Доход, *произведенный*[1] маркетингом, составляет только часть общих затрат на маркетинг. Полученная разница — это доход от недвижимого имущества, услуг связи, сервисных услуг и других видов деятельности, которые обслуживают маркетинг и покрываются затратами на него. При рассмотрении процентов и дивидендов необходимо решить — учитывать ли их как доход, выпадающий на долю маркетинга, или же оценивать (частично) как доход, произведенный финансовыми учреждениями, которые финансируют маркетинг[2]. Национальное бюро [экономических исследований] следует практике отнесения такого дохода к его источникам, которые, однако, в этом случае относились бы к маркетингу.

По оценкам национального дохода, которые проводятся Национальным бюро и Министерством торговли, *торговля* занимает второе место после индустрии в объеме дохода, произведенного в 1929 году[3]. Для важнейших отраслей данные по национальному доходу приведены ниже.

	Величина произведенного национального дохода, млн долл.	Проценты от общей суммы, %
Производство	19 354	23,3
Торговля	11 353	13,7
Финансы	9633	11,6
Услуги	8453	10,2
Сельское хозяйство[a]	7538	9,1
Транспортировка	7020	8,5
Правительство	6456	7,8

а. Эти оценки нельзя непосредственно сопоставлять с другими данными по отраслям, так как снабжение семей продукцией, произведенной непосредственно на ферме, и использование жилья фермерами отражены в национальном доходе гораздо менее полно, чем по городскому населению.

[1] То есть доход, включающий корпоративные и индивидуальные сбережения, в отличие от выплаченного дохода. См.: Kuznets S. National Income, 1924/32 // Bulletin 49. National Bureau of Economic Research. June 7, 1934. P. 1.

[2] Kuznets S. Op. cit. P. 2 (note).

[3] Senate doc. 124. Op. cit. P. 26. Достойно примечания то, что, согласно данной оценке, в 1932 году торговля переместилась на 3 место, оказавшись позади промышленности, которая, в свою очередь, была на втором месте после Правительства Соединенных Штатов.

Согласно приведенным выше оценкам, доход от торговли составляет около 14% от национального дохода 1929 года, равного 83032 млн долл. Однако определение торговли, используемое для оценок национального дохода, охватывает только оптовые и розничные организации. Между тем, некоторая часть затрат производителей (общая сумма которых равна 3,6 млрд долл.) также представляет собой доход, полученный от сбытовой деятельности. В случае как оптовой, так и розничной торговли, отношение полученного дохода к валовой прибыли близко к 55% (54,4% для розницы и 55,4% для оптовой торговли). Если это отношение применялось бы к затратам производителей на маркетинг, то к этому пункту национального дохода от торговли было бы добавлено приблизительно 2 млрд долл. Тогда можно было бы сделать следующее сравнение между производством и маркетингом:

	Произведенный доход, млн долл. 1929 год	Процент от общей величины национального дохода, %
Производство	17 350	21
Маркетинг	13 350	16

Нельзя забывать о том, что приведенные выше данные включают возможность значительного диапазона статистической ошибки. Мало того, есть некоторое основание для предположения, что доход, произведенный в результате маркетинговой деятельности производителей, имеет то же самое отношение к совокупным затратам, как и в случае с розничной и оптовой торговлей. Вероятно, любая интерпретация открыта для обсуждения, однако, остается открытым вопрос, был ли маркетинг вторым после индустрии с точки зрения вклада в создание национального дохода перед депрессией?

Занятость в маркетинге

Перепись оптовой и розничной торговли заметно улучшила наши возможности по оценке числа занятых в сфере маркетинга. Однако теперь эта оценка осложнена подробной детализацией профессионально составленных таблиц переписи профессиональной занятости (Census of Occupations). На основе этих таблиц сложно, например, определить долю работников американских элеваторов, занятых маркетингом. В равной степени затруднительно было бы определить с помощью этого источника и относительную численность сельской армии труда в период перед депрессией по отношению к 4 миллионам служащих, работающих в маркетинговых организациях или занятых подобного рода деятельностью. Составленные таблицы данных о работниках, необходимых промышленности в 1930 году, позволяют несколько приблизиться к ответу на вышеупомянутые вопро-

сы[1]. Тем не менее, остается более чем миллион эффективно занятых работников, не включенных в явном виде в какую-либо группу занятых в промышленности. Также некоторые профессиональные группы промежуточного характера (такие как работники гаражей, технических станций, ресторанов) внесены в список отдельно от торговли и иногда объединены с другими позициями в списках занятых маркетингом.

В переписи оптовой и розничной торговли по сравнению с профессиональной переписью удалось избежать значительного числа упомянутых выше трудностей в составлении таблиц занятых. В 1929 году занятость в розничной и оптовой торговле была следующей:

Розничная торговля:

Работники, занятые полную рабочую неделю	3 834 000
Работники, занятые неполную рабочую неделю (в пересчете на полную занятость)[2]	123 000
Частные предприниматели	511 000
Совокупная занятость в розничной торговле	5 467 000

Оптовая торговля:

Количество работников	1 605 000
Количество собственников[3]	91 000
Совокупная занятость в оптовой торговле	1 696 000
Общее количество занятых в оптовой и розничной торговле	7 164 000

Оценка занятости на завершающей, маркетинговой стадии производства представляет, подобно подсчету затрат производителей на маркетинг, наиболее трудную часть проблемы. Однако, некоторый ключ к определению этого общего количества занятых (в соответствии с профессиональными подгруппами отраслей) представлен в таблице эффективной занятости работников в промышленности. Девять профессиональных подгрупп имеют такие характеристики, что можно справедливо и вполне точно классифицировать работников с точки зрения занятости маркетинговыми функциями в добывающих и обрабатывающих отраслях. Группировка для 82-х подотраслей промышленности даст следующее распределение 365 тыс. работников:

Продавцы	110 900
Экспедиторы	97 800
Коммивояжеры	89 600

[1] В профессиональных группах, выделяемых переписью, стенографистка, если она нанята предприятием-производителем, относится к «конторским» служащим. В группах промышленных профессий она считается работником производственного процесса. Эта особенность классификации остается справедливой для профессиональных занятий, которые предполагают рабочие места во многих сферах и отраслях. Только две попытки изменения группировки (в переписях 1910 и 1930 годов) были сделаны для рабочих, занятых в промышленности.

[2] На основе оценок Министерства торговли США и Национального бюро экономических исследований. См.: Senate doc. 124. Op. cit. P. 113.

[3] Расчеты, произведенные Министерством торговли США и Национальным бюро экономических исследований. См.: Ibid. P. 113.

Счетоводы	24 400
Рекламные агенты	15 900
Инкассаторы	9800
Весовщики	7800
Кредитные работники	7500
Торговые агенты	1400
Общее число работников	365 100

Когда общее число эффективно занятых работников в промышленных отраслях (на 1 апреля 1930 года) было добавлено к общему количеству занятых в розничных и оптовых торговых организациях в 1929 году на основе данных официальной торговой переписи, общая занятость в сфере маркетинга составила более 7,5 млн человек[1]. В дополнение к указанным выше профессиям есть те, которые ориентированы как на маркетинговые операции, так и на выполнение обычных деловых функций. Кроме управляющих, есть клерки, стенографистки и машинистки, счетоводы и кассиры, бухгалтеры и ревизоры, посыльные и курьеры, агенты и операторы офисного оборудования — все они входят в эту группу работников. В промышленности общее количество такого рода занятых в 1929 году составляло приблизительно 1,1 млн человек.

Очевидно, сложно дать точную оценку той части занятых из вышеупомянутой группы, которая должна быть непосредственно отнесена к маркетинговой деятельности. Действительно, обязанность или ответственность многих работников — это сочетание как маркетинга, так и других функций. Предположим, однако, что каждый из занятых, знакомый с конторской или управленческой работой на заводе, по крайней мере, половину рабочего времени расходует на маркетинговые операции. Если эта половина, пусть и достаточно произвольно, но определена, то полная занятость в маркетинге в 1929 году была чуть более 8 млн человек, распределенных следующим образом:

Продажа в розницу	5 500 000
Оптовая торговля	1 700 000
Маркетинг предприятий-производителей	900 000
Общая занятость в сфере маркетинга	8 100 000

Приведенные выше данные находятся в пределах 5—10% от полученных показателей для эффективно занятых работников в 1929—1930 годах. Это ставит маркетинг на третью позицию в общей занятости населения после индустрии и сельского хозяйства. Сравнение с промышленностью, сельским хозяйством, транспортом и связью дает следующие результаты:

[1] Теоретически к ним необходимо добавить работников сбытовых организаций, связанных с производителями минерального сырья, открытыми горными разработками, лесозаготовительной и рыболовецкой промышленностью, или где нет никакого процесса производства. Фактически общее количество их настолько незначительно, что им можно пренебречь.

	Общая численность занятых	Процент от всех эффективно занятых
Промышленность и механические отрасли индустрии	13 400 000[a]	27,4
Сельское хозяйство	10 500 000[a]	21,4
Маркетинг	8 100 000	16,6
Транспорт и связь	4 400 000[a]	9,1

а. Данные переписи профессиональной занятости (Census of Occupations). Учтена эффективная занятость в промышленности. Численность промышленных работников сокращена на занятых маркетинговыми функциями.

Тенденции занятости в сфере маркетинга

В 1928 году профессор Слайчтер, ссылаясь на очевидное уменьшение занятости на фабрике, железной дороге и ферме, начиная с начала десятилетия, предположил, что часть резерва занятых, включая новых работников, была востребована отраслями оптовой и розничной торговли, а также предприятиями коммунального обслуживания, строительной промышленности и другими сферами[1]. Однако данные переписи оптовой и розничной торговли (также как и оценки занятости в промышленности по профессиональной переписи) никаких подтверждений этой тенденции не дают. Таблицы занятых маркетингом, составленные на основе переписи профессиональной занятости, подтвердили бы предположение о тенденции увеличения занятости маркетингом в течение прошедшего десятилетия. Общее количество эффективно занятых работников, которое может быть выделено в профессиональных группах последних трех переписей и классифицироваться как число занятых в маркетинге, вместе с числом работников основных маркетинговых профессий, приведены ниже[2]:

Профессии	1930	1920	1910
Продавцы	2 069 000	1 192 000	940 000
Торговцы в розницу	1 704 000	1 328 000	1 195 000
Складские служащие	402 000	414 000	387 000
Официанты	393 000	229 000	188 000
Коммивояжеры	224 000	179 000	164 000

[1] American Economic Review. Supplement. 1929. P. 5.

[2] Здесь нужно отметить, что известная свобода терминологии и определения групп профессиональной занятости, а также причисления некоторых типов работников к различными занятиями в разное время и различными переписчиками, делают изменения в пределах некоторых категорий занятых весьма условными. Наиболее важные из этих недостатков обсуждаются в тексте.

Рабочие и грузчики на складах. . . .	209 000	125 000	102 000
Агенты, инкассаторы, кредитные работники	196 000	161 000	87 000
Владельцы ресторанов, кафе и закусочных	165 000	88 000	61 000
Работники служб доставки[a]	159 000	160 000	220 000
Прочие занятые в сфере маркетинга[b]	720 000	542 000	381 000
Всего	6 241 000	4 418 000	3 725 000

a. Работники служб доставки прачечных были исключены из таблиц 1920 и 1910 годов на основе показателя их доли ко всем доставщикам в 1930 году.

b. В порядке [количественной] важности профессий в 1930 году эта статья включает: судовых клерков; «другие сферы занятости в торговле»; служащих угольных шахт, складов пиломатериалов, пакгаузов, зерновых элеваторов и т.д.; оптовых дилеров, импортеров и экспортеров; рекламных агентов; собственников, менеджеров и других должностных лиц без определенной специализации; разносчиков газет; администраторов, диспетчеров и смотрителей универсальных магазинов; коммерческих брокеров и комиссионеров; декораторов, драпировщиков и оформителей витрин; инспекторов, примерщиков, пробоотборщиков; весовщиков; учеников оптовых и розничных торговцев.

Несмотря на то, что приведенные данные об общем количестве работников в сферах, которые могут быть идентифицированы с маркетингом, ниже фактической занятости в маркетинге, они составляют довольно большую выборку[1]. В этой связи, есть вполне достаточное основание для вывода, что занятость в сфере маркетинга в целом быстро увеличивалась в период между 1910 и 1930 годами и особенно между 1920 и 1930 годами. Этот рост был настолько быстрым, что занятость в маркетинге увеличилась по отношению к общему числу эффективно занятых приблизительно с 10% в 1910 году до почти 13% в 1930 году. В течение того же самого периода процент занятых в промышленности возрос с 29% в 1910 году до примерно 31% в 1920 году, однако затем уменьшился вновь до 29% в 1930 году. Относительная численность эффективно занятого населения в сельском хозяйстве, очевидно, демонстрировала снижение за весь рассматриваемый двадцатилетний период. Интересно обратить внимание, что даже в суммарном показателе занятости маркетинговой деятельностью, приведенном в таблице, увеличение в процентах эффективно занятых работников между 1920 и 1930 годами был более чем достаточно для того, чтобы возместить снижение занятости в промышленности. Также показательно относительное увеличение занятости в маркетинге в 1930 году на 168% по сравнению с уровнем 1910 года. В тоже время, занятость в промышленности возросла за двадцать лет на 132%, и наблюдалось небольшое снижение сельскохозяйственной занятости. Детальное сравнение абсолютных и относительных данных об общем количестве и росте эффективно занятых в промышленности, сельском хозяйстве и маркетинге в течение двух десятилетий на основе данных переписей представлено ниже:

[1] Из общей численности занятых в сфере маркетинга в 1930 году, согласно оценкам, данным выше, приблизительно 77% представлены в таблице.

	1930	1920	1910
Всего эффективно занятых работников	48 830 000	41 614 000	37 167 000
Занятые в промышленности[a]	14 111 000	12 832 000	10 657 000
Занятые в сельском хозяйстве[b]	10 472 000	10 666 000	11 388 000
Занятые в сфере маркетинга	6 241 000	4 418 000	3 725 000
Процент занятых в промышленности от всех эффективно занятых работников	28,9	30,8	28,7
Процент занятых в сельском хозяйстве от всех эффективно занятых работников	21,4	25,6	30,6
Процент занятых в сфере маркетинга от всех эффективно занятых работников	12,8	10,6	10,0
Промышленные работники в процентах к 1910 г.	132	120	100
Сельскохозяйственные работники в процентах к 1910 г.	92	94	100
Занятые в маркетинговой сфере в процентах к 1910 г.	168	119	100

a. «Промышленность и механические отрасли индустрии». Группировка основана на переписи профессиональной занятости. Данная классификация отличается от используемых в предшествующих сравнениях. См. сноску на с. 625.

b. Недостатки переписи сыграли существенную роль в оценке занятости в данной группе. Часть уменьшения численности работающих в сельском хозяйстве с 1910 до 1920 годов является результатом завышенных данных переписи женщин и детей в 1910 году и, в меньшей степени, недоучета неквалифицированных сельскохозяйственных рабочих в 1920 году. Приведенные в таблице данные за 1910 год на миллион меньше, чем результаты переписи. Это различие в самом грубом виде можно представить как увеличение в сельском хозяйстве в 1910 году числа занятых женщин и неоплачиваемых рабочих рук по сравнению с их ростом в других отраслях. См.: Research in Farm Labor. Bull. 16 of the Social Science Research Council. P. 1—3.

Исследование различных профессиональных групп в маркетинге демонстрирует, что классификация «Продавцы» показала самое значительное увеличение между 1920 и 1930 годами — почти до 900 000 человек, что, однако, не является чистым приростом занятости в данной группе, так как небольшое снижение численности работников по классификации «Складские служащие» есть результат более общего перераспределения работников розничной торговли. Увеличение числа торговцев в розницу с 1 328 000 в 1920 году до 1 704 000 в 1930 году параллельно росту продавцов и составляет второй по величине пункт в общем росте занятости в сфере маркетинга. Быстрое расширение розничных торговых сетей (chain-store merchandising) неизбежно увеличивает, по крайней мере, общее коли-

чество магазинов. И это, по-видимому, самый важный фактор роста розничных торговых организаций. В области бакалеи, где расширение торговых сетей было особенно значительным, рост числа розничных торговцев составил от 239 000 в 1920 году до 313 000 в 1930 году. Это, очевидно, было то самое «преимущество», которое затем послужило (в сочетании с влиянием депрессии) устранению конкуренции между самостоятельными магазинами и торговыми сетями[1]. Также, вероятно, важная причина заключается в увеличении числа автомобильных сервисных станций и занятости на предприятиях, обслуживающих автомобилистов и туристов. Подобно этому, распространение мелких покупок, приобретение самого необходимого (hand-to-mouth buying), наряду с растущими потребностями потребителей в удобстве совершения розничных сделок, также имели влияние на рассматриваемые показатели.

Группа, включающая ресторанный бизнес, — включенная нами, возможно, с некоторыми произвольными допущениями в сферу маркетинга, — также показала поразительный рост между 1920 и 1930 годами. Фактически, если объединить официантов и собственников ресторанов, увеличение общей занятости в этой категории оказывается почти в семь раз больше, чем в течение предыдущих десяти лет. Очевидно, что распространение предприятий общественного питания было одним из важных изменений в потребительских привычках в течение последнего десятилетия; здесь также важно учитывать и рост автотуризма. Возможно, ресторанный бизнес был привлекателен для тех людей, которые учреждая собственный бизнес, стремились избежать безработицы. Этот фактор также был важен и для розничных торговцев в течение периода, когда условия были относительно благоприятны для открытия новых индивидуальных предприятий. Вероятная причина снижения числа «складских служащих», как показано в таблице, была уже обозначена. Другим заметным событием с 1910 года было сокращение более чем на 60 000 работников служб доставки. Возможно, в то время укрупнение организаций, продающих товары за наличные без доставки на дом (cash-and-carry), сыграло основную роль в этом сокращении, поскольку прослеживалась тенденция использования грузовых автомобилей для доставки товаров, и их доля в транспортировке постоянно увеличивалась.

Заключение

Представленные здесь данные, безотносительно к их недостаткам и погрешностям, недвусмысленно демонстрируют, что маркетинг товаров занимает теперь главное положение в экономической жизни нашей страны. Как было показано, мы расходуем около 85% как на маркетинг, так на

[1] Есть данные, что число предпринимателей, занимающихся торговлей в розницу, сократилось между 1929 и 1932 годами примерно на 30%. См.: Senate doc. 124. Op. cit. P. 109.

производство. Маркетинг внес вклад в создание национального дохода в размере 75—80% от вклада промышленности и, вероятно, больше, чем сельское хозяйство. В общей численности занятых в 1929—1930 годах маркетинг продолжал занимать третье место после индустрии и сельского хозяйства; однако сохранившаяся разница была намного меньше, чем вероятно подумал бы студент, просматривая перепись профессиональной занятости. Этот последний источник оказался неудовлетворительным для определения того, как население распределено по отраслям промышленности, однако, позволил выявить признаки устойчивого и даже быстрого увеличения относительной доли работников, занятых маркетингом в последние двадцать лет.

Нет необходимости говорить о той роли, которую потребности покупателей в удобстве совершения сделок и сервисных услугах, также как и изменения в их привычках, играют в значительной и очевидно все увеличивающейся важности маркетинга в национальной экономике. Есть, однако, одно условие развития маркетинга, которое соотносят близко с образцом современной индустриальной организации и прогрессом. Это условие мы можем кратко прокомментировать.

Мы давно рассматривали растущую эффективность промышленного или сельскохозяйственного предприятия как один из первичных факторов нашего национального существования. Хотя это уже и не общепринято, мы смотрим с Адамом Смитом на все увеличивающуюся специализацию и разделение труда как единственное и первоначальное основание роста эффективности. Мы все еще соглашаемся, что увеличение специализации — почти неизбежное сопутствующее обстоятельство технического прогресса, тенденции к новым и лучшим методам производства. В случае знаменитых булавок было бы, конечно, мало вероятным, что какие-либо изменения заставили бы пересмотреть описанный эффект разделения труда. Однако большинство [современных] форм специализации представляет намного менее простую проблему. Когда в значительной мере самоподдерживаемое общество или независимая ферма прибегают к концентрации в одной или нескольких отраслях производства, и специализация сопровождается ростом эффективности использования ресурсов, это обычно очевидно всем. Такие технические оценки, однако, не дают никакого анализа той ситуации, при которой коммерческие контакты общества или фермы могли бы быть приумножены; или результатов применения трудовых ресурсов, капитала и предпринимательских способностей, необходимых для продажи продуктов общества (или реализации изделий этого специализированного производства) внешнему миру. Большая и очевидно всевозрастающая важность маркетинга приводит нас к вопросу о том, какая доля нашей прибыли в индустриальном и сельскохозяйственном секторах была создана дополнительными усилиями, связанными с поддержанием коммерческих контактов между все более и более взаимозависимыми частями экономики. Известное увеличение нашего реального дохода опровер-

гает предположение, что это влияние было достаточно сильным. И все же мы можем поставить вопрос, почему значительная часть сбереженной энергии в нашей промышленности не привела к должному увеличению коммерческого предпринимательства.

В любом случае очевидно, что будущие оценки роста или снижения экономической эффективности должны содержать и придавать особое значение маркетингу, не меньше чем промышленности, сельскому хозяйству и другим отраслям экономики. И роль маркетинга в этом случае была бы одна — подтвердить свое особое место в национальной экономике. Тот факт, что возросшие маркетинговые или коммерческие издержки могут быть прямым результатом роста эффективности в промышленности, сопровождаемым специализацией, является основным.

Гражданам Соединенных Штатов можно, в целом, приписать справедливую степень объективности в оценках эффективности национальной индустрии и сельского хозяйства. В течение периода массовой безработицы, как сейчас, необходимо, чтобы те, кто считает себя пророками, определили объем занятости, нужный промышленности и сельскому хозяйству. Наше же понимание истинной цели экономической деятельности вполне прочно — оно основано на признании того, что экономическая эффективность до сих пор неизменна. Мы, кажется, еще способны продолжать оценивать наше промышленное производство в терминах выпуска относительно используемых человеческих ресурсов. Однако такая объективность не столь нужна, если посмотреть на наши исследования механизмов маркетинга. Вполне возможно, что мы найдем более плодотворную область для будущих решений по увеличению эффективности распределения товаров, нежели их производства.

Гарвардский университет

Монопольная власть и негибкость цен*

Резюме

I. Некоторые недостатки обычного объяснения негибкости цен. — Метод решения проблемы. — II. Сосуществование монопольной власти и жестких цен. — III. Природа равновесия монополии и движение между равновесными состояниями как причина негибкости цен. — IV. Выбор негибких цен в условиях монопольной власти. 1. Как средство установления олигополистического равновесия. 2. Как способ поддержания розничных цен. 3. Как результат ценообразования по методу издержки плюс прибыль. 4. Как результат инертности монополии. — V. Выводы и отношение к государственной политике.

I

Относительная жесткость, или негибкость, основных групп цен на промышленные товары во время депрессии привлекла всеобщее внимание. Понятие *негибкости* вошло и в бытовой, и в профессиональный словарь, и для большинства оно означает состояние общего расстройства ценового механизма[1]. В сфере практической политики фиксированный уровень цен в промышленности стал лейтмотивом оживленных атак на NRA** и такой же энергичной защиты Закона о регулировании сельского хозяйства***.

---

* Перевод А.А. Кузнецова выполнен по изданию: Galbraith J.K. Monopoly Power and Price Rigidities // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 50. No. 3. May, 1936. P. 456—475.

[1] Так, профессор Роббинс (The Great Depression. MacMlllan, 1935) высказывает этот общепринятый взгляд следующим образом: «Так как восстановление может быть обеспечено и нарушения минимизированы, необходимо не только восстановление гибкости цен на различные виды труда, но и на остальных рынках».

Подобным образом профессор Генри Саймонс в известной брошюре (A Positive Program for Laissez Faire. University of Chicago Press. P. 14) замечает, что «существование крайней жесткости в большом диапазоне структуры цен — один из главных факторов феномена суровой депрессии. Негибкость цен увеличивает экономические потери и человеческую нищету в сочетании с дефляцией, и она сама вызывает дефляцию большую, чем та была бы при иных условиях».

**National Recovery Administration (NRA) — Управление национального восстановления, созданное в соответствии с Законом о восстановлении национальной промышленности (National Industrial Recovery Act (NIRA), принят Конгрессом США 16 июня 1933 года). В основные функции управления входили регулирование цен и заработной платы, создание новых рабочих мест. 27 мая 1935 года Верховный суд США признал деятельность управления противоречащей Конституции.

*** Agricultural Adjustment Act (AAA) — Закон о регулировании сельского хозяйства, принят 12 мая 1933 года в рамках политики «Нового курса» Ф. Рузвельта. В соответствии с законом, фермерам предоставлялись субсидии в целях сокращения производства некоторых сельскохозяйственных продуктов и поддержания цен.

Несмотря на широкую дискуссию, часто встречаемый с 1929 года анализ крайнего расхождения между ценами на рассматриваемые группы промышленных и, например, сельскохозяйственных товаров (и в то же время обратные расхождения в выпуске) является совершенно неудовлетворительным[1]. Два распространенных объяснения — негибкость издержек и монопольный контроль над ценами — наиболее часто выходят на передний план. Обе причины важны для объяснения негибкости цен. В то время, как вторая причина может рассматриваться в качестве основной, ни одну из них нельзя сбрасывать со счетов. Речь идет о негибких или медленно снижающихся издержках.

Объяснение жесткости цен негибкостью издержек стало общепризнанным. Упоминался стабильный либо слабо снижающийся уровень заработной платы; NRA в значительной степени получило свою долю признания; во многих случаях учитывались обременительные процентные и налоговые выплаты; наблюдалась беспорядочная путаница основных и дополнительных издержек. Очевидной трудностью подобного обоснования является то, что оно может быть применимо к отраслям, где цены, и так далеко не жесткие, резко упали. Таким образом, сельское хозяйство столкнулось с негибкими издержками в форме жестких цен на приобретаемую промышленную продукцию. Накладные расходы в форме налоговых и процентных выплат оставались на относительно стабильном уровне в ранние годы депрессии[2]. Однако падение цен на сельскохозяйственные товары было одним из наиболее значимых проявлений депрессии. В чем же дело?

Очевидно, что необходимо добавление к любому объяснению жесткости цен, которое делает акцент только на важности негибких издержек. Это верно, даже если можно было бы избежать необходимости объяснения негибкости издержек самих по себе, или даже принимая во внимание накладные расходы, влияющие на цены в краткосрочном периоде. Необходимым дополнительным объяснением (фактически тем, что во многих от-

---

[1] Интересную статистическую оценку расходящегося движения цен и объемов производства сельскохозяйственной и промышленной продукции во время депрессии см.: Means G.C. Industrial Prices and Their Relative Inflexibility. Senate Doc. 13. 74th Cong., First session. P. 2—8; также см.: Agricultural Adjustment in 1934. United States Department of Agriculture, Agricultural Adjustment Administration. P. 293.

Мое внимание привлекло недавнее исследование Роланда Вэйля (см.: Economics, Sociology and the Modern World. Essays in Honor of T.N. Carver. Harvard, 1935. P. 45—70), озаглавленное «Накладные расходы в сельском хозяйстве: проблема общественного контроля».

Можно отметить, что, поскольку статистические исследования негибкости цен базируются на котировальной (биржевой) или заявленной цене, они имеют тенденцию к завышению оценок степени негибкости ценовой структуры с самого начала депрессии. Биржевые цены не отражают возврат переплаты по процентам, скидки и другие более или менее скрытые способы снижения цен. Использование подобных инструментов значительно участилось с 1929 года.

[2] Безусловно, некоторые издержки в сельском хозяйстве, например, «цена» труда фермера и его семьи, высоко гибкие. Но такие издержки есть и в промышленности — это затраты на некоторое сырье и сельскохозяйственную продукцию, используемую в индустрии. Были примеры значительной негибкости промышленных цен в тех случаях, когда издержки были вполне гибкими.

ношениях является важной частью объяснения негибкости как таковой) является наличие широко распространенной монопольной власти.

Здесь необходимо разъяснение. Термин «монополия» используется в данной статье в его этимологическом смысле, как контроль предложения того, что всеми признается как отдельный товар, одним продавцом. Этот термин можно также использовать в случае с несколькими продавцами, если между ними существует формальное или даже неявное (неформальное) соглашение, выражающее групповой интерес, и они действуют как единое целое. Термин «монопольная власть» используется в более широком смысле. Под ней подразумевается власть продавца, которую он использует для контроля над предложением и ценой, независимо от того, пользуется ли он этой властью как результатом монопольной позиции на рынке или на основе дуополии, олигополии или монополистической конкуренции в отрасли. Вкратце, данный термин относится к власти, традиционно ассоциируемой с монополией, вне зависимости от целей ее использования.

Присутствие монопольной власти, как и наличие негибких издержек, недостаточно само по себе для того, чтобы объяснить явление негибкости цен. В теории монопольная цена, с некоторыми исключениями (которые, возможно, и не важны), всегда будет выше, чем та, которая будет навязана фирме в условиях конкуренции. Однако само по себе это не имеет ничего общего с жесткими ценами. Существование монополии или несовершенной конкуренции относится к проблеме негибких цен промышленных товаров только в двух случаях. Это: а) некоторый уникальный, «вызывающий негибкость», механизм приспособления к снижающемуся спросу в случае наличия монопольной власти; б) причины, по которым предприниматели в условиях монополии, олигополии или монополистической конкуренции предпочитают отказаться от максимизации прибыли на определенный период и даже полностью пожертвовать прибылью в краткосрочном периоде ради поддержания цен на постоянном уровне.

Обычный способ постановки проблемы негибкости цен показан на примере этих случаев. Далее мы можем рассмотреть, как в целом состояние негибкости цен сопровождается той или иной формой монопольной власти. Следующим шагом будет рассмотрение степени, в которой достижение нового монопольного равновесия, следующего за падением спроса, ведет к более постоянным ценам, чем те, которые были бы достигнуты в условиях, приближающихся к чистой конкуренции. В конце концов, мы рассмотрим причины, по которым фирма, владеющая монопольной властью, жесткие цены предпочитает ценам, позволяющим сохранить прибыли на максимальном уровне в период депрессии.

II

Жесткие цены, о которых идет речь в данной статье, — это цены, которые претерпевали нечастые изменения или колебались с незначительной амплитудой, либо и то и другое в годы, следовавшие за 1929 годом. В то же

время снижение спроса, с которым столкнулись эти отрасли вместе с остальными, сопровождалось и значительным падением производства. Главное утверждение этой работы: такое движение цен и выпуска может происходить только в условиях монопольной власти. Это утверждение можно проиллюстрировать двумя примерами. Наиболее очевидный: если доказательства слишком сложны, остается обратиться к структуре отраслей и оценке степени концентрации экономической власти или масштабов монополистической конкуренции. Работы таких исследователей, как Торп[1], Лэйдлер[2], Берль и Минз[3] и других, говорят о важности монополистических и олигополистических форм [конкуренции]. Также хорошо известно, что в последнее время происходит рост акцентов на дифференциации товаров, что проявляется в тенденции рекламирования торговых марок. Трудно не признать того факта, что в современной экономике становится все меньше примеров того, что индивидуальный предприниматель сталкивается с горизонтальной кривой спроса на свой товар. Это особенно очевидно для отраслей, производящих капитальные блага, где крайняя жесткость цен во время депрессии стала вопросом всеобщего внимания.

Во многих отношениях количественный анализ проявления монопольной власти в различных формах в отдельных отраслях отстает от развития теории. Утверждение, что монопольная власть в общем сочетается с негибкостью цен, лучше проиллюстрировать неэмпирическим способом. Далее следует иллюстрация.

Только там, где присутствует монопольная власть, в отрасли может установиться такое поведение производителя относительно цен и выпуска, которое мы рассматриваем. В условиях, приближающихся к состоянию чистой конкуренции[4], цены не могли бы оставаться неизменными, в то время как меняется объем выпуска. Там, где многочисленные продавцы конкурируют при продаже недифференцированных товаров, неизбежным следствием снижения спроса станет падение цены и соответствующее приспособление выпуска. Невозможно, чтобы в этих условиях сокращение спроса сопровождалось устойчивыми ценами и сокращением выпуска. Цены сохранятся, возможно, там, где все издержки постоянны и производственные показатели неизменны. Попытается продавец оставить прежнюю цену — его выпуск упадет не пропорционально новой величине спроса, а до нуля.

Рассуждение превратится в смехотворное упрощение, если мы перенесем его на конкретную отрасль. Например, могли бы цены на сталь оставаться постоянными во время депрессии, если бы в отрасли работали со-

---

[1] In Recent Economic Changes. P. 167 et seq.

[2] Concentration of Control in American Industry. Crowell, 1931.

[3] The Modern Corporation and Private Property. MacMillan, 1934.

[4] Имеется в виду отсутствие элементов монополии или монопольной власти. См.: Chamberlin E. The Theory of Monopolistic Competition. Harvard University Press, 1932. P. 11. [Рус. пер.: Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996. С. 33.]

тни или тысячи производителей, как в сельском хозяйстве, где каждый производит стандартную продукцию для общего рынка? Представляется, что немногие поспорят с этим [традиционным] утверждением [относительно конкурентного рынка] . Вполне очевидно, что ситуация с предельными издержками должна показать, что выпуск находится на уровне намного ниже уровня 1929 года. Но, по определению, если цены упали, значит, это должно привести к приспособлению производителей, и феномена жестких цен наблюдаться не будет.

Такое же объяснение подходит в случае, когда основой для монопольной власти служит дифференциация товара и монополистическая конкуренция. Не существует особенной ситуации с издержками в производстве некоторых брендов обуви или лекарственных средств, на основе которой можно было бы объяснить фиксированные или «стандартные» цены на продукцию, носящую эти бренды. Если бы каждое предприятие этих отраслей сталкивалось с горизонтальной кривой спроса, его способность к поддержанию цены не превышала бы соответствующую способность индивидуального производителя пшеницы.

Вышеизложенные доводы вполне общепризнанны, и нет необходимости для дальнейшего обсуждения данного вопроса. Подводя итоги, можно сказать, что в условиях чистой конкуренции существование негибких цен, которые возникли во время депрессии, невозможно. Но там, где чистой конкуренции нет места, должна существовать (по нашему определению) монопольная власть. Возможно, главной трудностью является осознание наличия монопольной власти в тех отраслях, которые в их современном виде никогда не были совершенно конкурентными. В таких случаях не было заметной переходной фазы [от одной формы конкуренции к другой].

Существует целый спектр факторов, вносящих свой вклад в негибкость цен. Их можно отнести к монопольной власти только с помощью анализа, который будет, конечно, несколько упрощенным. Важны случаи, когда потребители явным образом определяют цену, и опять же когда *рассогласованность* (frictions) действует, чтобы предотвратить изменение цены. В первом случае это касается многочисленных мелких трат: от газет до дешевых конфет, — очевидно, что элементы монопольной власти здесь обычно отсутствуют. Однако, несомненно, нелепо обходить вниманием тот факт, что цены на данные товары глубоко вошли в наши привычные представления. Как правило, эти цены ниже того минимума, которую потребитель может, пусть хотя бы и приблизительно, рационально учесть. Или результат снижения цены (положим, с пяти до четырех центов) является известным неудобством для потребителя. Возможно, разумным будет считать второстепенной негибкость цен на товары подобного рода.

Более сложным является второй случай: *рассогласованность*. Не может быть сомнений, что этот термин, в общеупотребительном смысле, чрезвычайно неопределенный. Его, без сомнения, применяли в случаях негибких цен, где вполне определенно присутствовали элементы монополь-

ной власти. С другой стороны, не вызывают сомнений случаи, когда встречается нечто очень похожее на конкурентное приспособление к снижению спроса, но с поправкой на то, что должно пройти время, чтобы необходимая информация о снизившихся ценах или о возросшем качестве станет известной на рынке и заставит продавцов понизить цены. Примеры такого рода приспособления, не искаженного пространственной (географической) дифференциацией товара или приверженностью покупателя конкретному продавцу на основе предпочтений, привычек или симпатии, не просто найти. Возможно, что некая похожая ситуация сложится в розничной торговле недорогой готовой мужской одеждой низкого класса. Здесь происходит путаница в соотнесении цены и качества. Только постепенно информация о лучшем товаре распространится по потребительскому рынку. Следовательно, медленно, но все же цена приспосабливается к изменению спроса. И здесь необходимо указать, что влияние бренда и приверженности потребителей конкретному продавцу, помимо прочего, остается незначительным фактором[1].

III

Если предшествующие доводы обоснованны, можно сделать вывод, что монопольная власть присутствует, если существуют условия негибкости цен, следующие за сокращением спроса. Теперь следует переключиться на другой вопрос и спросить, приводит ли монопольное приспособление и изменения в спросе к большей негибкости цен, чем конкурентные приспособления при тех же изменениях? Другими словами, вызовет ли максимизирующее прибыль поведение в условиях наличия монопольной власти меньшее изменение цены, следующее за изменением спроса, чем в условиях чистой конкуренции?

Теория не указывает на единую и универсальную разницу в поведении отраслей с наличием монопольной власти и без нее в положении, находящемся между двумя равновесными состояниями (до и после сокращения спроса). В обоих случаях равновесный выпуск будет находиться на пере-

[1] Профессор Гардинер Минз распространил объяснение негибкости цен на сферу «администрируемых цен» (Senate Doc. 13. Op. cit). Этот подход имеет известное преимущество, с точки зрения избежания эмоциональной реакции, вызываемой объяснениями, использующими термин «монополия». Однако возникнет неточность, если мы примем, что существует некий особый вклад в негибкость цен со стороны государственного регулирования. «У нас есть административно назначенная цена, когда компания поддерживает официально объявленные цены, позволяющие ей осуществлять продажи, или имеют место цены, по которым потребители готовы приобретать товары или отказаться от покупки в зависимости от их желания» (Ibid. P. l.). Но цены такого рода имеют место в условиях (на практике так и есть), близких к условиям чистой конкуренции. Строго говоря, цены у торговца на свободном рынке такие же. Однако частое изменение подобных цен необходимо для максимизации прибыли. Не возникает негибкости в случае с ценовым регулированием, и жесткость цен приведет к потерям для продавца. Верно, что большинство цен при наличии монопольной власти являются управляемыми. Но, как мы сейчас видим, негибкость цен — совместный результат власти монополий и самой *природы* регулирования, а не административного установления цен самого по себе.

сечении кривых предельного дохода и предельных издержек. Снижение спроса может вызывать как сокращение эластичности, так и ее увеличение либо отсутствие каких-либо изменений. Если эластичность спроса останется прежней, выпуск сократится, и в обоих случаях цены изменятся в соответствии с предельными издержками. Если эластичность значительно увеличится, возможен случай, когда выпуск в отрасли, имеющей монопольную власть, может возрасти, при этом прибыль сократится[1]. При неизменной эластичности оказывается теоретически возможным увеличение выпуска в условиях чистой конкуренции с постоянными издержками после сокращения спроса.

Там, где уменьшение спроса является результатом депрессии, рост эластичности выглядит неправдоподобным. Потребители с сократившимися денежными доходами и увеличившейся озабоченностью своим материальным положением в меньшей степени реагируют на снижение цен. Производители и потребители схожи в стремлении отложить покупки товаров длительного пользования. Рынок состоит из все более нуждающихся потребителей, а спрос становится все более эластичным.

Случай, когда эластичность уменьшается вследствие сокращения спроса, может рассматриваться как единственный, имеющий практическое значение. Здесь, как и в ситуации роста эластичности, существует разница в поведении производителя, сталкивающегося с наклонной кривой спроса на свой продукт, по сравнению с поведением производителя в условиях чистой конкуренции. Монополист находит для себя прибыльным поддержание цен (в предельном случае он теоретически должен был бы поднять цены[2]), в то время как в условиях конкуренции подобное вряд ли возможно. Таким образом, мы приходим к выводу, что вполне возможен случай, когда при снижении спроса в сочетании с сократившейся эластичностью, которая является результатом депрессии, присутствует особенная причина негибкости цен, возникающая вследствие существования монопольной власти.

Предшествующее изложение исключало случай негибкости цен в условиях наличия монопольной власти и в условиях чистой конкуренции, фокусируя внимание на двух случаях равновесия. Различие в путях перехода от одного равновесного состояния к другому вследствие снижения спроса также важно.

В условиях чистой конкуренции первым последствием снижения спроса будет, конечно же, падение цен до точки, в которой предложение удовлетворит спрос. Однако ни в чьих интересах отказываться от части продукции. Если только предложение не абсолютно эластично, или издержки не снижаются в то же самое время, объем предложения на рынке сразу

[1] Robinson J. Economics of Imperfect Competition. P. 65—66. [Рус. пер.: Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. С. 100—102.]
[2] Ibid. P. 72—73. [Там же. С. 115—117].

после сокращения спроса превышает объем благ, который будет произведен в новой точке равновесия. Следовательно, первым эффектом, вызванным снижением спроса, будет бóльшая величина предложения и более низкая цена, чем впоследствии при том же самом спросе. Другими словами, как только производители сократят объем производства и уравняют свои предельные издержки с новой ценой (или ценами), то эта цена (или цены) будет выше, чем та, которая установится сразу же после сокращения спроса.

С чисто формальной точки зрения следует доказать, что результаты будут неизменными в подобных случаях, если есть монопольная власть. Таким образом, олигополист, даже четко знающий, что продажа выпущенной продукции полностью означает «жертвование» («sacrifice») ценой, должен опасаться, что его собственная сдержанность превратиться только в преимущество для конкурента. Такая позиция, однако, предполагает непринятие взаимозависимости в излишней степени. Более того, на практике рычагом приспособления производителя является цена, а не выпуск. Кроме производства скоропортящихся товаров, можно с уверенностью ожидать, что отдельный производитель, и отрасль в целом, будет двигаться к новой точке равновесия с помощью медленного приспособления, выраженного в снижении цен. В этом случае выпуск упадет ниже последующего равновесного уровня в большей степени, чем цены. Товарно-материальные запасы будут высокими в этот период. Так же отдельно взятый олигополист (это верно и для случая монополистической конкуренции) может избавиться от товарно-материальных запасов, снижая цены. Осознание групповых интересов удерживает его от этого, и, значит, движение к новому равновесию будет сопровождаться меньшими колебаниями цен, чем в условиях чистой конкуренции. Цены в период перехода к новому равновесному состоянию оказываются более жесткими.

Таким образом, мы выделили две стороны влияния монопольной власти на негибкость цен. Использование сопутствующих условий является неотъемлемой частью усилий производителя, имеющего монопольную власть, по сохранению максимальной прибыли. Теперь мы перейдем к рассмотрению группы стимулов, вынуждающих производителя, обладающего монопольной властью, к предпочтению жестких цен любым другим.

IV

Обстоятельства, вынуждающие продавца, имеющего некоторый контроль над предложением и ценой на свой продукт, предпочесть негибкие цены любым другим, не отличаются от обычных решений по установлению цены в условиях монополии, дуополии, олигополии и монополистической конкуренции. Эти решения обычно предполагают (как было показано в предыдущей части статьи), что продавец или производитель прикладывает усилия, дабы сохранить максимальную прибыль. Результатом данного

процесса является установление цены, которая обычно меняется при изменении спроса при том, что эта цена может быть менее гибкой (во время изменения), чем ее конкурентный аналог в случае сокращения спроса. На практике существуют причины, побуждающие монополиста пренебречь приспособлением в краткосрочном периоде (а фактически — любым приспособлением) в пользу фиксированных цен, которые, как он считает, будут максимизировать его прибыль в долгосрочном периоде.

В дополнение к такому «рациональному» выбору жестких цен существуют несколько факторов, определяющих негибкость цен, не являющихся следствием желания максимизировать прибыль ни в краткосрочном, ни в долгосрочном периоде. Причиной являются деловые обычаи и распространенные неправильные представления (misconception) в бизнесе. Можно сделать некоторое обобщение данных эффектов.

1. *Негибкость цен как средство установления дуополистического и олигополистического равновесия.* Изучающие дуополию и олигополию отмечали многообразие предпосылок, которые можно выдвинуть, чтобы выявить степень взаимозависимости при определении ценовой и производственной политики[1]. Верится, однако, что произойдет всеобщее согласие при предположении, что самым важным на практике является то, что совместное поведение отдельных производителей несовершенно, — как будто все понимают, а один нет, — что они ясно осознают полную взаимозависимость результатов свой деятельности. Наиболее вероятно на практике, что в случае олигополии существует формальное понимание или подразумевается взаимозависимость, которая увеличивает вероятность такого результата.

Существует на деле соглашение или нет, достижению монопольного результата способствует негибкость цен. В любой момент приспособление [производителей к изменившимся условиям] будет очень несовершенным, если целью ставится максимизация прибыли. Небольшое увеличение или уменьшение спроса может, само по себе, вызвать относительно лучшее приспособление. Вследствие этого мы имеем тенденцию к негибкости цен, лишь как результат несовершенства приспособления, которое можно ожидать в условиях олигополии. Однако, когда изменение спроса значительно, чтобы сделать желательность приспособления явным, — давайте предположим, что это сокращение спроса, — то часть продавцов или группа в целом будут колебаться, желая снизить цены. Теория предполагает, а практика показывает всю опасность, присущую данному процессу. Всегда существует вероятность, что кто-нибудь получит выгоду, обойдя на шаг остальных. Снижение цены служит демонстрацией того, что отдельная фирма либо объединение фирм имеют временное преимущество, будучи на

[1] См. Chamberlin E. Op. cit. P. 31—55. [Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. С. 62—92]; или Chamberlin E. Duopoly: Value Where Sellers are Few // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 44. № 1. November, 1929.

передовой линии снижения цен. Кто скажет, что движение к снижению цен и лучшее приспособление к новым условиям спроса остановятся при недостатке конкурентного приспособления, которое разрушительно с точки зрения участников рынка? Всех этих опасностей можно избежать, если все будут придерживаться неизменного запланированного уровня цен, даже если придется принести временную жертву.

Проблема изменения цены в условиях олигополии стоит даже острее, если заходит речь о ее повышении. Здесь крайне важно единодушие в действиях, и создается положительный эффект для отдельного продавца, который не повышает цены. Вполне можно предположить, что повышение цен так же желательно, как и понижение. Когда изменение спроса — результат депрессии, широко провозглашаемое высокопоставленными чиновниками и бизнесменами как сугубо временное явление, аргументы против снижения цен должны быть особенно убедительными.

Снижение цен также становится затруднительным, когда появляется неявный сговор или формальное соглашение между продавцами. Изменение цены требует нового ценового соглашения и единодушия в вопросе о масштабах данного изменения. Повсеместно существует опасность, что агрессивный игрок ухватится за возможность максимизировать личную выгоду и открыть путь к плохому приспособлению для остальных, и последние перестанут его понимать. Простая и в целом негативная политика, позволяющая ценам оставаться постоянными, должна быть очень привлекательной в такие времена. Даже если чувствуется, что о снижении цен можно легко договориться, существует опасность последующего их увеличения. Наиболее компромиссным вариантом будет, вероятно, менее, чем «совершенное» приспособление к новым условиям спроса.

Интересный и важный побочный результат нашего анализа касается действия антимонопольных законов. Ни при каких обстоятельствах не получается, что решение о демонополизации может сотворить нечто большее, чем дуополию или олигополию. Практика показывает, что оно делает нечто меньшее. В то время, как большее несовершенство олигополистического приспособления может сократить эксплуатацию, будет существовать негибкость цен, которые, как минимум, так же вредны для экономической стабильности, как и рациональное монополистическое ценообразование.

2. *Негибкость цен как способ поддержания розничных цен.* Процесс, к которому монополистическая конкуренция привлекает сложную структуру системы поддержания розничных цен (цен при перепродаже), — это та сторона проблемы, которая была, скорее всего, наименее хорошо изучена. Производителя нерекламируемого и стандартного товара не касается прибыль, полученная продавцом, если данная сфера торговли является конкурентной отраслью. Он в равной степени потеряет, стремясь к прибыли, повышая или понижая цену, которая установилась в результате конкуренции торговцев данным товаром на конкретном рынке. Однако когда продукт дифференцирован, розничная цена становится определяющей. Необ-

ходимо избежать ценовой конкуренции, так как производитель тратит деньги на дифференциацию товара. Если торговец снизит цены, многие процессы пойдут неправильно. Если дифференциация является во многом мнимой, созданной рекламой, потребитель будет игнорировать бренд по мере того, как движение цены буду привлекать его к другому бренду, продукция которого покажется ему одинаково качественной. Дифференциации больше не существует, и часть расходов на рекламу окажется потраченной зря. Если снижение цен только начинается, результатом будет известная антипатия торговца к продукту или бренду. Возникает тенденция продолжать продавать товар, характеризующийся большей прибыльностью. Если ценовая конкуренция становится жестче и, особенно, если предпочтения потребителей в отношении бренда слабеют, то производителю придется снизить отпускные цены. Не сделай он этого, магазины сократят заказы и перейдут на продажу товаров, бренды которых более прибыльны. Но когда снижение отпускных цен становится необходимым, монопольная власть ослабевает. Проблемой производителя остается только оптимальное приспособление к индивидуальной кривой спроса. Его цены на продукт и объемы производства находятся во власти конкуренции.

В случае олигополии и, возможно, в более общем случае комбинации олигополии и монополистической конкуренции возникает похожая ситуация. Если продавцы включаются в ценовую конкуренцию, отпускные цены невозможно поддерживать, кроме случаев, когда приверженность потребителей или значимость бренда важны[1]. Снижение цен, разумеется, не имеет отношения к тому ценовому приспособлению, которое максимизирует выгоду производителя.

Не вызывает удивления тот факт, что журналы, посвященные торговле, отводят много места проблемам и методам поддержания розничных цен. Однако, важно заметить, что поддержание розничных цен во многом опирается на их жесткость. Временами становится трудно поддерживать единство среди огромной армии торговцев. Однако задача заметно усложняется, если необходимо ориентировать их в условиях последовательных понижений и повышений цен. Повышение цены в этом случае тоже трудная задача, как и при олигополии, поскольку на рынке необходимо известное согласие среди продавцов. Так существует положительное вознаграждение тому, кто нарушает это единодушие, плетясь в хвосте. Задача сокращения розничной цены, безусловно, более простая. Надвигается тень того страшного дня, когда оптимальный размер прибыли сделает необходимым повышение цен. В случае теперешней депрессии можно сказать, что, коль скоро многие были уверены в ее временном характере, то был велик и соблазн сохранить цены, которые были до депрессии. И опять же был достигнут кон-

[1] Таким образом, похоже, что снижение розничных цен на стандартные марки сигарет во время депрессии частично было результатом всплеска конкуренции в розничной торговле. Вторжение «десятицентовых» марок сигарет было также важным фактором.

сервативный компромисс между тем, что цены «должны» быть увеличены, и снижением цен, которое по-прежнему продолжается[1].

3. *Негибкость издержек как фактор жесткости цен*[2]**.** В каждом из ранее рассмотренных нами случаев негибкости цен элемент рационального индивидуального интереса, с точки зрения прибыли производителя в долгосрочном периоде, ясно прослеживается. Теперь необходимо рассмотреть два фактора, влияющих на негибкость цен, в тех случаях, когда преимущество таких цен не столь очевидно. Первым является негибкость издержек.

Негибкость издержек уже упоминалась в качестве важного объяснения высоких цен на промышленные товары во время депрессии. Здесь же делается попытка уменьшить значимость (в противоположность всеобъемлемости) данного объяснения негибкости. Теоретически в условиях конкуренции и монопольной власти производитель будет пытаться приспособить объем производства таким образом, чтобы предельный доход равнялся предельным издержкам. Если предельные издержки негибкие или медленно снижаются, то, следовательно, новая равновесная цена будет почти такой же, как и раньше. Здесь необходимо, однако, детально рассмотреть причину того, что негибкие издержки заставляют производителя, имеющего монопольную власть, выбирать политику жестких цен, — такой выбор, очевидно, невозможен в условиях чистой конкуренции.

Неважно, на сколько утонченно экономисты исследуют тонкости предельных издержек, — они остаются для бизнесмена себестоимостью, вполне знакомой и понятной. Более того, себестоимость используется при определении ценовой политики. Система учета издержек (которая касается только средних издержек) рассматривается, вместе с ее другими назначениями, как инструмент ценообразования.

Установление цены на основе расчета издержек, конечно же, несовместимо с идеей чистой конкуренции. Фирма, которая так устанавливает це-

---

[1] Возможно, стоит отметить страх неизбежности будущего повышения цен в случаях, отличающихся от олигополии и монополистической конкуренции или их сочетаний. Цены на коммунальные услуги были заметно негибкими на протяжении депрессии. Возможно, некоторые предприятия коммунальной сферы должны были улучшить свое монополистическое приспособление к существующей ситуации по спросу и издержкам, уровень которых снизился в 1931 или 1932 годах. Сопротивление предприятий коммунальной сферы этому воспринимается как должное. Часть этого сопротивления — привычка. Большая часть, похоже, — прямой результат знания того, что будет невероятно трудно повысить цены в будущем. Следовательно, существует желание, на этот раз полезное, поддерживать *статус-кво*.

Ситуация похожа на монополию в промышленности, хотя, возможно, она не так важна. Неизменная цена привлекает мало внимания. Однако, если цена снижена, то последующее ее повышение может быть расценено как монопольное поведение.

[2] Профессор Гардинер Минз привлек мое внимание к издержкам, вызываемым изменением цены в современных условиях, как к стимулу для удерживания цен постоянными. Концерн национальной сети розничных магазинов должен быть уверен, что дилеры проинформированы об изменениях; они должны распространить новые ценовые схемы и обеспечить охрану от «утечек» информации и от риска остановки бизнеса, если такие «утечки» произойдут. Необходимо трансформировать рекламную политику, чтобы ознакомить общественность с изменениями. Все это стоит денег, и всех этих расходов можно избежать, если оставить цены прежними.

ны, сразу же потеряет своих клиентов. Они перейдут к конкурентам с менее консервативными бухгалтерами. Однако сутью монопольной власти, производной, по своему существу, является то, что производитель имеет возможность поддерживать цену на свой товар. Если производитель решит поддерживать цены, покрывающие средние издержки, а не те, что максимизируют прибыль (или минимизируют убытки), мы можем сказать, что он игнорирует возможности, но мы, однако, не можем игнорировать его решение.

Если средние издержки используются для определения ценовой политики и при этом снижается спрос, то выпуск, зависящий от цены, конечно, сокращается. Средние издержки окажутся выше, чем раньше, пока уровень издержек не будет скорректирован в соответствии со снижением цен на рынке. Производитель может и, возможно, осознает бессмысленность повышения цен. Но, с другой стороны, он активно удерживается от снижения цен особенностями бухгалтерской системы.

Рассмотренная выше ситуация будет сохраняться, даже если бы основные расходы были гибкими и если бы только накладные расходы добавлялись в расчетах к цене единицы товара, как это обычно и делается. Если основные расходы гибкие и сокращение спроса происходит в результате депрессии, тогда увеличение себестоимости в сочетании с падением выпуска частично компенсируется снизившимися ценами труда, сырья и других ресурсов. Если основные расходы также жесткие, то нет и соответствующей компенсации. Система бухгалтерского учета оказывается тогда более упорной, нежели в случае снижения цен. В итоге, жесткие цены на одной стадии производства оборачиваются жесткими издержками на другой. Весь комплекс таких издержек возник, таким образом, как результат современных методик ценового и производственного контроля. А они, в свою очередь, важны при определении ценовой политики и «подпирают» («shore up») структуру цен в промышленности[1].

Рассмотренная выше ситуация показывает, что негибкость издержек вносит наиболее значимый вклад в существование негибкости цен во время нынешней депрессии. Решение, приводимое в том виде, как оно представлено здесь, в условиях нерационального ведения бизнеса несколько нетрадиционно. Ортодоксальные экономисты, однако, уязвимы в этом вопросе. Они зашли слишком далеко в исключении из анализа особенностей ведения дела части бизнес-сообщества.

4. *Инертность монополии как причина негибкости цен*. Настало время воздать должное скелету, который красовался в шкафу экономиста или, как минимум, в его книгах более века. Инерция — состояние, которое

[1] Необходимо добавить несколько слов по поводу издержек на труд, поскольку они также служат проявлением монопольной власти. Устранение свободной конкуренции на рынке труда (чему, с другой стороны, мы можем найти простое оправдание) дало возможность лидерам профсоюзов установить высокий уровень заработной платы, или «цены», предпочтя это большему уровню занятости, или «продаж». В этом случае «продавцы» открыто признают, что существует трудность повышения заработной платы в будущем, что заставляет их противиться ее снижению.

обычно сопровождает монопольное положение и которое, как результат, может быть использовано в их ценовой политике. Никакое другое решение о цене не может быть проще, чем оставить ее прежней. И никакого особого действия не требуется, чтобы это решение воплотить.

На первый взгляд, не очевидно, что рассматриваемый вопрос исключительно важен в рамках настоящего анализа. За исключением защищенных государством и регулируемых монополий, монопольная власть в условиях олигополии, монополистической конкуренции (когда они выступают консолидировано или предпринимают совместные действия) важна сегодня. Ни одна из перечисленных форм не создает условий, благоприятных для развития инертной, или «неповоротливой» («fat»), монополии как видят это экономисты. Действительно, борьба за существование может быть столь же острой, как и при *чистой* конкуренции. «Неповоротливая» монополия может позволить ценам оставаться стабильными, по той же причине она не демонстрирует и рвения к улучшению организации своего бизнеса и технологии. Производитель в условиях олигополии или монополистической конкуренции обычно не так ленив в этих вопросах. И не похоже, что его негибкость в вопросе ценовой политики тоже происходит от инерции, а не от избежания проблем гибких цен.

V

Предшествующие страницы были посвящены качественному анализу. Понимание негибкости цен не было повсеместным, пока прогресс в области оценки или количественного выражения упомянутых выше причин не начался в области ценообразования в промышленности. Эта часть взаимодополняющего характера двух подходов такова, что другие основные факторы негибкости цен были бы, без сомнения, не раскрыты при постановке исследуемой задачи. Если проблема негибкости цен важна для экономической стабильности, то решение данной задачи не может быть отложено на долгий срок, в том смысле, что в экономике во время депрессии возникла тенденция к появлению болезненного разрыва между конкурентным производством и производством, характеризующимся той или иной формой монопольной власти. Второй неблагоприятный фактор разнонаправленного движения цен и объемов производства [сельскохозяйственной и промышленной продукции] сопровождается кумулятивным эффектом. Те, кто стремится поддержать такого хрупкого больного, как современный капитализм, не могут позволить себе неправильно понимать или игнорировать его состояние.

Анализ, подобный проведенному выше, в целом касается вопросов государственной политики. В этой работе несколько таких проблем могли быть обозначены, но никоим образом не изучены детально. В первую очередь, необходимо пересмотреть отношение к монопольной власти. Это простое и сильно запоздавшее требование расширить взгляд на монопольную власть. Монополию необходимо рассматривать как обычную ситуацию, а не особый случай. Также следует определить двойственный обще-

ственный интерес к проблеме монопольной цены. Государственная политика по отношению к монопольной власти больше не касается только назначения справедливых цен и цен, предотвращающих в обществе эксплуатацию и нерациональное использование ресурсов. Этот интерес касается и *гармонии* цен и *гармоничных* ценовых изменений; цен, которые не интенсифицируют и не удлиняют колебания экономики. Очевидно, что антитрестовское законодательство принесет мало пользы, будучи инструментом сохранения таких цен. Ясно также, что теперешние усилия в области государственного регулирования (железных дорог и энергетики) с этой точки зрения бесполезны, если не хуже.

Далее, разделение проблемы негибкости цен и лежащей в ее основе монопольной власти, с одной стороны, и стимулы к негибкости цен, с другой, тоже имеют смысл в русле проведения государственной политики. Если считается необходимым вновь обратиться к гибким ценам, то кажется столь же необходимым двигаться в обоих направлениях. Таким образом, пересмотренное отношение к авторским правам, патентам на «отличительные особенности» товаров, к рекламированию брендов и положительная программа расширения потребительских стандартов откроют подход к источнику одной из форм монопольной власти. Важный стимул негибкости цен может быть подвергнут критике с помощью образовательной программы «правильного» использования анализа издержек в отношении ценовой политики. Правительство посчитало необходимым просветить фермера, потребителя, рабочего и даже банкира. Но американский бизнесмен отличается всеведением, которое возносит его над необходимостью подобного рассмотрения. Это предположение может гарантировать пересмотр [образовательных программ].

В конце концов, целый спектр проблем возникает, когда предполагается, что экономическая стабильность может укрепиться, если наделить конкурентную отрасль монопольной властью. Стабильность может быть укреплена при внедрении большинства сельскохозяйственных программ, разработанных за последние три года. Но не приведут ли подобные действия к более значительной негибкости цен? Можно ли извлечь пользу из ограничения возможностей для разделения движения цен и объемов выпуска в различных секторах экономики? Экономическая политика быстро развивалась в этом направлении. Однако экономиста едва ли оправдают в осуждении или восхвалении этой политики до тех пор, пока он не получит ответы на вопросы, только что поднятые.

Гарвардский университет

Наследственное землевладение в Третьем Рейхе*[1]

Резюме

*I. Положения Reichserbhofgesetz**. — Поправки и изменения. — II. Мотивировка закона: улучшение текущего положения крестьянина. — III. Социальные и национальные задачи: контроль над дроблением земельных наделов; создание «крестьянской аристократии»; поддержание рождаемости в сельской местности. — IV. Последствия закона. — Проблема финансирования крестьянских хозяйств в новых условиях. — Обесценение права земельной собственности. — Контроль над переходом от безземелья к земельной собственности. — V. Общие выводы.*

I

В сентябре 1933 года правительством Германии был принят закон, который можно рассматривать как довольно значительное социально-экономическое явление даже для Третьего Рейха. По этому закону, последовавшему за более умеренной прусской версией, принятой прошлой весной, значительная часть земель Германии утрачивает статус передаваемого экономического блага. Эти земли переходят в разряд фамильной собственности, то есть становятся неотъемлемой частью определенной семьи и ее потомков. Государство не только защищает право семьи владеть этой собственностью, но и стремиться усилить связь между семьей и ее земельным наделом.

Reichserbhofgesetz, или Имперский закон о наследственных крестьянских дворах, провозглашает, что все крестьянские наделы, представляющие собой хотя бы один *Ackernahrung**** и не превосходящие по размеру 125 га[2], являются наследственными крестьянскими дворами или *Erbhöfe*. Меньшие по размеру наделы могут стать *Erbhöfe* путем объединения,

---

* Перевод И.С. Поминовой выполнен по изданию: Galbraith J.K. Hereditary Land in the Third Reich // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 53. 13. May, 1939. P. 465—476.

[1] Материал для данной работы был собран летом 1938 года, когда автор статьи был членом Совета по социальным исследованиям (Social Science Research Council).

**Закон о наследственном крестьянском дворе (*нем.*) — *Прим. науч. ред.*

****Ackernahrung* — минимальный земельный надел, обеспечивающий содержание крестьянской семьи. Следовательно, размер надела зависит от качества земли и природных условий. [По закону минимальный размер надела составлял 7,5 га. — *Прим. науч. ред.*]

[2] Около 312 акров.

а большие — путем дробления или по специальному решению. *Erbhöfe* не может быть ни заложен, ни изъят в счет существующего долга[1], точно также как и необходимые хозяйственные орудия. Более того, земельный надел может быть продан только в исключительном случае. Со смертью или отходом от дел владельца надела, последний должен перейти без дробления только к одному из наследников. Порядок наследования детально оговорен в законе и, формально, завещатель имеет минимальный выбор. Если старый обычай наследования собственности в областях состоит в том, что она переходит к старшему сыну, то закон закрепляет право старшего сына на наследование, если же по традиции наследником является младший сын, как, например, в Вестфалии, то реализуется право младшего сына на наследование. В областях, где нет специального обычая, преимуществом пользуется младший сын[2]. Если в области сложилась традиция самостоятельно выбирать наследника, или для этого существуют особые причины, то завещатель вправе сделать свой собственный выбор в пользу одного из сыновей[3]. Складывается впечатление, что это право может трактоваться достаточно широко, но в любом случае только один сын должен стать наследником земельного надела. Если сыновей нет, то закон устанавливает дальнейший порядок очередности наследования[4]. Если наследник уже является собственником *Erbhöfe*, то надел переходит к следующему наследнику, но у первого есть право обменять принадлежащий ему надел на новое наследство[5]. Если наследник отказывается от *Erbhöfe*, тогда надел также переходит к следующему в очереди на наследство[6]. Это происходит и в том случае, если наследник не имеет права вступить во владение *Erbhöfe*[7].

Хозяйственное имущество, в отличие от земельного надела и необходимого оборотного капитала, наследуется различными наследниками согласно обычному завещанию и гражданскому праву. Однако, как правило, земельный надел составляет основную часть наследства. Косвенные наследники, таким образом, лишены наследства, так как земельный надел не может быть поделен, продан или заложен, чтобы удовлетворить их притязания. Это довольно сильное нарушение национальной традиции, по которой даже если надел и не делился, то тот член семьи, к которому он отходил, выплачивал сонаследникам денежное вознаграждение, которое, как правило, получал в результате закладной[8]. Теперь для косвенных наследников закон предоставляет только право жить на участке до достижения совершеннолетия и получить образование на средства, соответствующие возможностям хозяйства. Они также могут потребовать под-

---

1 *Reichserbhofgesetz*. § 37.
2 Ibid. § 21.
3 Ibid. § 20.
4 Ibid. § 21.
5 Ibid. § 22.
6 Ibid. § 29.
7 См. ниже.
8 Во многих случаях для косвенных наследников умерить свои притязания, чтобы избежать чрезмерной долговой нагрузки на семейный надел, становилось вопросом чести.

держки у хозяйства, если в преклонном возрасте окажутся в нужде не по своей вине[1].

И, наконец, крестьянин сам по себе должен отвечать определенным стандартам, если его надел должен стать *Erbhöfe* или если он хочет иметь право на наследование. Прежде всего, необходимо чтобы он был немецкой или близкой ей крови, и чистота его рода, поскольку это может касаться евреев и цветных, должна прослеживаться от 1 января 1800 года[2]. Он также должен быть гражданином Германии, но «не граждане» могут быть наследниками, если их заявка на немецкое гражданство была удовлетворена[3]. Далее, хозяин надела или наследник должен быть в здравом уме, должен быть в состоянии управлять хозяйством и, наконец, благосклонно настроен по отношению к своим кредиторам[4]. Если наследник не соответствует этим требованиям или впоследствии лишится своего права, то надел может быть передан следующему наследнику. Собственник *Erbhöfe* в Германии в настоящее время официально называется *Bauer**, в то время как обыкновенный крестьянин, владеющий собственностью, которая не может быть передана по наследству, называется *Landwirt*. Никакие другие обозначения для крестьян официально в Германии не разрешены[5].

Существует некоторая опасность, что закон в своем кратком изложении может показаться более убедительным, чем он есть на практике. С момента принятия закона было внесено множество поправок и изменений к нему, и почти все они без исключения направлены либо на то, чтобы упростить его применение в особых обстоятельствах, либо на то, чтобы обеспечить предоставление льгот[6]. Помимо этого, закон реализуется через иерархическую структуру специальных судов, в которых заседают как крестьяне (*Bauern*), так и юристы. Говорят, что эти суды, или часть из них, выработали довольно гибкую трактовку закона. Но, по сути, их упрощения и видоизменения поверхностны. Массового нарушения законодательства в области земельной собственности в Германии не произошло.

II

Мотивы, лежащие в основе нацистской политики, часто трудноопределимы, это касается и *Erbhofgesetz*. Но в качестве отправной точки анализа можно выделить определенные цели, относящиеся к текущему материальному благополучию и безопасности землевладельца. Эти цели отличаются

---

[1] *Reichserbhofgesetz*. § 30.

[2] Ibid. § 13. Не всегда просто бывает проследить фамильную родословную, так как во многих случаях документы или их часть оказываются в других немецкоязычных территориях, где местные чиновники не торопятся помочь в этом генеалогическом исследовании. Для тех случаев, когда отдаленное происхождение неизвестно, существует специальное положение.

[3] Ibid. § 12, 14.

[4] Ibid. § 15.

* Крестьянин-собственник, обладающий землей, которая может быть передана по наследству.

[5] Ibid. § 10.

[6] Отсюда и афоризм, который, говорят, бытует в среде крестьян, что единственная хорошая черта в законе — это поправки к нему.

от другой, более широкой группы целей национальной аграрной политики. Именно последние заводят в непроглядный туман, известный как национал-социалистическая философия.

В качестве меры, направленной на улучшение текущего материального благополучия крестьянина, *Erbhofgesetz* стал лишь одним из шагов[1] к достижению этой цели. Во времена Республики у крестьян было достаточно времени, чтобы почувствовать себя забытыми на фоне борьбы партий, которые ориентировались на городских жителей. Нацистов нельзя обвинить в таком пренебрежении. Как до, так и после прихода к власти, партия делала сильную ставку на поддержку населения сельской местности; очевидно, что она надеялась, что крестьянство станет крепкой опорой режиму.

Особый характер нацистской политической структуры также стал фактором, который способствовал поддержке сельского хозяйства. В известном смысле правительство Германии может быть представлено и как диктатура, и как целый ряд соперничающих лидеров внутри нацистского высшего командования. В динамичной внутренней структуре нацисткой политики, заместители Гитлера достигают такого высокого служебного положения, что поддерживают авторитет, как благодаря своим собственным сторонникам, так и благодаря значимости организаций, финансов и вызовов «революции», за которую они отвечают. Такое соперничество честолюбивых людей приводило, и приводит до сих пор, к соперничеству честолюбивых планов и проектов, которые спонсируются разными высшими членами правительства. До 1933 года разработкой сельскохозяйственной программы партии занимался доктор Дарре. Он занял пост министра сельского хозяйства[2], имея целый ряд проектов по реформированию сельского хозяйства Германии.

Erbhofgesetz, как один из наиболее важных проектов доктора Дарре, предполагал, что землевладелец, попадающий под действие закона, получает прямую и полную защиту от лишения собственности за долги и от банкротства. Немецкое сельское хозяйство сократило свои долги благодаря инфляции, но очень быстро их вновь приобрело в конце 1920-х и в ранние годы депрессии; и большая часть долгов была сделать под чрезмерно высокий процент. Доля денежного дохода, идущего на выплату процентов, по оценкам увеличилась с 9% в 1928—1929 годах до 13,6% в 1931—1932 годах[3]. Во всех регионах страны в 1933 году ситуация с долгами была критической. Однако, когда крестьянский надел стал *Erbhöfe*, то вся угроза, что он будет изъят в счет уплаты долга и потерян для семьи, исчезала. Конечно, оставалась возможность, что собственник может быть лишен прав владения, и земельный надел перейдет к другому члену семьи;

---

[1] Таких как рыночное и ценовое регулирование, тарифная политика, снижение процентных ставок, обеспечение дешевой мобилизованной или завезенной рабочей силой, и снижение некоторых других сельскохозяйственных издержек, особенно в сфере удобрения земли.

[2] Его полное звание звучит как «имперский крестьянский вождь» и имперский министр продовольствия и сельского хозяйства.

[3] Статистика Министерства сельского хозяйства США, взятая из: Viertelsjahreshefte zur Statistik des deutschen Reiches 45. Jahrgang 1936. Drittes Heft.

но эту возможность, особенно, в свете других законов, сокращающих залог, которые были опубликованные в тот же период, можно не рассматривать. *Erbhofgesetz* представлял собой постоянный мораторий на лишение права выкупа заложенного имущества. И в этом случае, когда кредиторы могли ссужать деньги под залог неотчуждаемой земельной собственности, закон принимал меры против новых долговых обязательств по закладным в последующие годы. Этот закон стал решением вековой проблемы крестьянских закладных путем решительных мер по ликвидации залогов — прошлых и будущих.

III

Гораздо более значимой социальной целью *Erbhofgesetz* было предупреждение дальнейшего дробления немецких сельскохозяйственных земель. Старые законы и обычаи наследования были различными в разных частях империи. В Восточной Пруссии и многих центральных и западных областях, земельные наделы переходили к старшему сыну без дробления. В Вестфалии младший сын, как правило, становился наследником неделимого надела. А в Южной Германии существовал укоренившийся обычай разделять земельный надел между наследниками мужского пола, но нигде гражданское право Рейха не признавало привилегированных позиций отдельного потомка. Это вело к дроблению наделов, а новый закон, предусматривая, что крестьянин должен передать свою ферму и необходимый оборотный капитал одному наследнику, ограничивал любое дальнейшее дробление земель, передаваемых по наследству, и, как следствие, любое дальнейшее повышение потерь и неэффективности в результате уменьшающейся отдачи от масштаба.

Однако результаты проведения этой реформы не являются одинаковыми для всех областей. В тех областях, где дробление наделов было значительным, многие наделы оказались меньше, чем необходимо для обеспечения содержания семьи, то есть меньше *Ackernahrung*, который требуется по закону. В таких регионах — Рейнская область и, особенно, область Саара являются яркими примерами — работа в промышленном секторе или на шахтах дополняет и даже заменяет доходы от сельского хозяйства. *Erbhofgesetz* не ставит никаких преград для дальнейшего деления этих маленьких наделов, и не предвидится, что положение закона об объединении этих маленьких наделов в *Erbhöfe* приведет к какому-либо рыночному результату[1].

Считается, что в тех частях империи, где земельные наделы не дробились, и закон, и обычай приводил к одинаково плохому результату. Наследник, которому доставалась собственность, был вынужден закладывать ее, чтобы выполнить требования, выдвигаемые его братьями и сестрами, и,

[1] Немецкие землевладельцы, по крайней мере, в прошлом, оправдывали такое объединение сельского хозяйства с промышленностью. Когда сельское хозяйство не очень эффективно, особенно в периоды высокой занятости в промышленности, оно обеспечивает дополнительную поддержку для населения, занятого в промышленном секторе этой области.

таким образом, немецкое сельское хозяйство приобретало постоянную задолженность. В Германии, как и в других странах, где существует единоличное управление крестьянским хозяйством в отсутствие строгого права старшего сына на наследование, залоги — это тот механизм, с помощью которого улаживаются притязания косвенных наследников и финансируется переход собственности от одного поколения к другому. Залог, таким образом, тесно связан с уравнительным принципом наследования, и отмена одного снимает необходимость и возможность другого. Нацисты, с большой тщательностью запретили и то, и другое.

Более неопределенной целью этого закона стало создание некоего подобия каст в сельской местности Германии. В этой системе владельцы *Erbhöfe* и их семьи пользуются особым уважением. Для того чтобы достичь этой цели закон подчеркивает различие между чистокровным *Bauer* — владельцем земли и *Landwirt*[1]. Инициаторы закона неоднократно настаивали на той почтительной интонации, с которой теперь употребляется слово *Bauer*[2]. Очевидно, есть надежда, что с течением лет *Bauer* все больше и больше будет осознавать свое особое положение и, следовательно, его самооценка повысится. Признавая, вне всякого сомнения, что на простого человека генеалогическое древо производит меньшее впечатление, чем более осязаемые доказательства древности семьи, закон предусматривает передачу портретов, документов и других символов прошлого в наследство вместе с земельным наделом[3].

Определяя мотивы, которые стояли за попыткой создать класс «крестьянской аристократии», можно отметить следование политической пирамиде нацистов. Подобная структура держится на поддержке ряда особо привилегированных групп, имеющих несколько пересекающиеся интересы. Эти группы — Партия, СС, Рейхсвер, штурмовые отряды и т.д. Им всем режим предоставил специальные привилегии в виде власти, финансовой поддержки или личной выгоды. Они платят за эти привилегии, оказывая свою поддержку режиму. Предполагается, что будет удобно с политической точки зрения предоставить некоторым крестьянам такое же привилегированное положение, напрямую зависящее от существования этой политической иерархии. Тем не менее, кажется, что попытка создать особую касту *Bauer*, исходит прямо из отношения «крови и почвы», по выдающейся мысли доктора Дарре. Сомнительно, чтобы кто-нибудь помимо доктора

---

[1] *Reichserbhofgesetz*. § 11.

[2] «Звание *«Bauer»*, таким образом, возродилось после того унижения, которому оно было подвергнуто в карикатурах столичной прессы. Оно снова стало звучать гордо... На самом деле, крестьяне — это класс, который разделяет особенно популярные национальные ценности, и на который возложены специальные обязательства, в результате чего государство оказывается в особом положении — положении, которое дает ему больше прав, но также накладывает больше ответственности по отношению к согражданам». Saure Wilhem, Dr. Das Reichserbhofgesetz. Berlin, 1933. S. 18. Доктор Зауре участвовал в разработке проекта закона и этого полуофициального руководства к нему.

[3] Перечень предметов, которые, предположительно, составят довольно неинтересную коллекцию, определен в законе. Это документы, имеющие отношение к земельному наделу, личные письма предков, картины, достойные сохранения, и оленьи рога. *Reichserbhofgesetz*. § 8.

Дарре полностью проникся мистицизмом «*Blut und Boden*» («крови и почвы»). Предположительно, это некая сверхъестественная связь между крестьянской семьей и ее землей. Кровная линия в сочетании с почвой извлекает силу из своего единения и передает ее государству. Важно, чтобы семья осознавала превосходство, обретаемое ею подобным образом; и необходимо, чтобы общество в целом признавало особое положение семьи, которая заключила брачный союз с землей, и которой за это предоставляется особа честь. Это романтическое заблуждение считается правдой в Германии, и, как следствие, влияет на государственную политику.

Наконец, закон во время его опубликования воспринимался и как демографическая мера. Доктор Дарре и другие описали ее в общих чертах как необходимую поддержку уровня рождаемости в сельской местности перед лицом низкой рождаемости в городах и наличием более плодовитых рас вдоль восточной границы[1]. Попытки более конкретного обоснования не вполне успешны. Отмечается, тем не менее, что в тех областях, где бывший закон или обычай не приводил к переделу земли между мужчинами семьи, он приводил к одному из двух одинаково неудовлетворительных результатов. И в случае, разобранном выше, когда собственность в значительной степени закладывалась в процессе наследования, и в другом случае, когда такого долга пытались избежать, «отклонение от узких капиталистических рамок часто приводило к сокращению количества детей»[2]. Принимая во внимание особенности закона и запрет на залог, угроза того, что наследование косвенными наследниками может ухудшить как земельный надел, так и оборотный капитал, устраняется. Но аргумент, конечно, двусмысленный. Если немецкие крестьяне научились ограничивать свое потомство, чтобы избежать обременения долгами своей собственности из-за притязаний косвенных наследников, можно предположить, что они будут поступать так же, чтобы не лишать своих потомков наследства. И в теоретических кругах сейчас происходит неформальное обсуждение этого закона как возможного рычага контроля над темпами рождаемости в сельской местности. Если для семьи перспектива оставлять всех кроме одного сына без наследства неприятна, то очевидным решением является иметь только одного сына. Подобным образом, дочь немецкого крестьянина когда-то воспринималась как хорошая партия, так как за нее в фамильном поместье давали приданое. Предполагается, что теперь родители будут рисовать для нее менее счастливое будущее, потому что дочь будут вынуждена бороться за мужа без дополнительного преимущества в виде небольшого материального обеспечения.

---

[1] См. предисловие Дарре к: Saure Wilhem, Dr. Das Reichserbhofgesetz. Berlin, 1933. Также см.: Vogela Werner, Dr. Reichserbhofgesetz. Berlin, 1934. S. 21; где закон также рассматривается как необходимая поддержка уровня рождаемости крестьян, который, в свою очередь, является поддержкой национального уровня рождаемости и компенсирует демографическое давление с Востока. Высказывание Гитлера, многократно цитируемое в связи с законом: ««Третий Рейх будет крестьянским государством, или он со временем изживет себя и исчезнет».

[2] Приложение к еженедельному отчету Института исследования конъюнктуры (Institut fьr Konjunkturforschung). Berlin. March 21, 1934.

IV

К настоящему моменту было создано около 700 000 *Erbhöfe*, что составляет около 52% пахотных земель империи[1]. Почти все из них укладываются в ограничения по размеру, установленные законом, но около 400 стали *Erbhöfe*, получив специальное разрешение для участков земли, больших по размеру. Некоторым из них, как например, поместью последнего президента [Веймарской республики] Гинденбурга в Восточной Пруссии, был предоставлен статус *Erbhöfe*, чтобы «содержать общественные блага», переданные их владельцами Рейху; но в большинстве случаев владельцы были вынуждены получать это право под угрозой изъятия земли в счет долга или банкротства.

Рассмотрев долгосрочные цели введения закона — предупреждение дробления владений, попытка создания «сельской аристократии» и поддержание темпов рождаемости в сельской местности, — мало что можно сказать об их практической ценности. Закон все еще слишком новый, чтобы показать значительный прогресс на пути достижения этих целей, а рассмотрение этих целей как таковых — это отдельный разговор. Больше можно сказать о непосредственных целях принятия закона, таких как предупреждение изъятия земель в счет долговых обязательств и возвращение обременительных долгов по залогу, где введение закона дало незамедлительные результаты.

Еще при правительстве Брюнинга были предприняты некоторые шаги, направленные на защиту крестьян от изъятия земли в счет задолженности и на снижение процентов и основной суммы долга посредством *Entschuldungsverfahren*[2]. В течение 1932 года были проведено принудительное снижение процентных ставок в соответствие с общей дефляционной политикой того времени. Эти меры были взяты на вооружение и дополнены национал-социалистами. Таким образом, *Erbhofgesetz* не облегчил долговое бремя крестьян. Тем не менее, принятие этого закона окончательно сняло с земельных наделов, передаваемых по наследству, угрозу изъятия в счет долга.

С другой стороны, непосредственное устранение закладных листов и запрет на дальнейшее финансирование под залог земельной собственности привело, в свою очередь, к некоторым необычным проблемам. Одна из них касается правового статуса задолженности крестьянского хозяйства. Теперь, когда у кредитора нет права изъять земельный надел в свою пользу, ожидается, что владелец Erbhof возьмет на себя долговые обязательства крестьянского хозяйства. Но в 1936 году положения *Entschuldungsverfahren* были распространены и на крестьянские хозяйства, передаваемые по наследству. В случае, если *Bauer* не оплачивает ни начальный, ни скорректированный долг, у кредитора нет возможности заполучить земельный на-

[1] Цифры подготовлены «Имперским земельным сословием» [Reichsnährstand — официальная организация крестьянства в фашистской Германии. — *Прим. перев.*]. Австрия и область Судетов не включены в общий результат.

[2] Чрезвычайное декрет, который показал высокую эффективность поздней осенью 1931 года. [метод списания долгов посредством оправданий должника (*нем.*) — *Прим. науч. ред.*]

дел. Ему остается надеяться на то, что крестьянина, который отказывается от уплаты долга, лишат прав и земельный надел перейдет к следующему наследнику. Это довольно слабая надежда; недобросовестные фермеры часто пользуются этой возможностью, чтобы не возвращать долг. Можно предположить, что результатом введения закона стало значительное падение добросовестности среди крестьян.

Тем не менее, возмещение долгов и защита кредиторов не являются основаниями для серьезных переживаний в Германии. Это просто вопрос нового способа финансирования в условиях действия закона, который претендует на то, чтобы быть выдающимся. Не имея теперь возможности заложить свою собственность, немецкий крестьянин ограничен в своих заимствованиях тем, что кредитор ссудит ему на свой страх и риск. Стало очевидно, что залоговое финансирование не есть абсолютное зло, и простой запрет этого старинного символа долгового бремени не является удовлетворительной мерой. Немецкие крестьяне, которым нужны относительно небольшие займы для приобретения основного оборудования, в котором они нуждаются — зданий, машин, дренажной системы и тому подобное, — не имеют теперь возможности занять[1]. На самом деле, законом предполагается, что средства для инвестиций должен копить сам *Bauer* до тех пор, пока не сможет их осуществить. Если предельная эффективность капитала в хозяйстве высока, то этот процесс сбережения будет медленным по сравнению с тем временем, которое понадобилось бы на погашение соответствующего долга с помощью капитала, приобретенного на занятые средства. Крестьяне, которые вынуждены воздерживаться от выгодных инвестиций, не слишком признательны Рейху за защиту от чрезмерной задолженности. Более того, модернизация и улучшение сельскохозяйственного оборудования, которые представляют собой другую цель нацистов, откладываются. В Германии неофициально, но довольно свободно признается, что финансирование новых капитальных инвестиций в условиях действия *Erbhofgesetz* является острой проблемой, которая все еще ждет решения.

Конечно, закон обозначил значительные изменения в правах собственности в стране. Право собственности крестьянина стало условным по отношению к возможности владеть и распоряжаться земельным наделом по своему усмотрению. Предположим, что хорошо устроенный фермер имеет двух сыновей, настроенных на профессиональную или военную карьеру. Можно предположить далее, что больше у него нет прямых наследников. Если старость или болезнь сделают управление фермой невозможным для владельца, он не может продать ферму и отойти от дел, как не может он теоретически отдать ее в аренду на длительный пенсионный период, хотя на практике ему возможно и разрешили бы это сделать[2]. После того, как

[1] Иногда заявляют, но едва ли в это можно поверить, что некоторые немецкие крестьяне добавляли себе еврейских предков, чтобы избежать превращения своего хозяйства в *Erbhöfe* с последующей утратой возможности получения кредита.

[2] Он может сохранить за собой узуфрукт [право пользования чужим имуществом без права подвергать его изменениям — *прим. перев.*], хотя это может стать и безрадостным решением.

он выйдет на пенсию или умрет, один из сыновей останется без наследства, а второй сын будет поставлен перед выбором: оставить карьеру или наблюдать за тем, как земельный надел переходит к косвенному наследнику.

Бесполезно пытаться оценить справедливость этого своеобразного акта о наследовании, так как никакая система наследования не имеет абсолютного преимущества и не может рассматриваться как эталон. Однако легко увидеть те сложности, которые закон представляет для сложившихся отношений собственности. Право продажи было ликвидировано; возможность сдачи в аренду была устранена; право свободного распоряжения в случае смерти больше не существует; даже право выбирать наследника, который получит земельный надел в собственность стало ограниченным. Учитывая, что ценность земельной собственности частично состоит из этих привилегий, закон, с практической стороны, является отчуждением земельной собственности в пользу тех наследников, которые имеют на нее право[1]. Или эта ценность была уничтожена в той мере, какую составляло право распоряжения и возможность продажи (ликвидность) земли.

Такая приостановка инвестиций в сельское хозяйство нацисткой теорией не рассматривается как недостаток. Для преданного сторонника существующего порядка, это скорее цель закона. Противозаконная торговля землей воспринимается как одна из наиболее возмутительных черт либерализма и капитализма, так как земля (как и кровь) официально наделяется некоторыми мистическими чертами и свойствами, что делает ее куплю-продажу предосудительной. Но отдельно взятому крестьянину, который не отягощен священной ролью, закон может показаться серьезным препятствием и источником значительных финансовых потерь.

И, наконец, *Erbhofgesetz* представляет собой некоторые проблемы скорее социального характера. В Германии, как и в других странах, движение от безземелья к земельной собственности происходило по мере того, как земельные наделы изымались у аристократии. В последнее время предложение земли было увеличено за счет банкротств и изъятия земель в счет долговых обязательств. Закон накладывает строгое ограничение на такие источники предложения земли и ставит жесткие барьеры между потенциальными владельцами и правом собственности. Существует также формальная возможность, что процесс продажи или банкротства направлен на то, чтобы заменить менее способных и трудолюбивых хозяев их более компетентными конкурентами[2]. Этот процесс фактически остановлен.

---

[1] Как было замечено выше, суровость многих положений этого закона была несколько смягчена поправками для особых случаев. Однако, эти поправки, — которые, например, сейчас позволяют крестьянину самому выбирать наследника между своими сыновьями в регионах, где право первородства или право младшего сына на наследование было старинным обычаем, — не изменяют сути закона. Более того, все еще существует стремление в некоторых кругах рассматривать эти изменения только в качестве переходного периода.

[2] В Германии, в отличие от США, кредитные учреждения демонстрируют небольшую предрасположенность сохранять крестьянские угодья какое-то время после изъятия их в счет долга.

V

Институт общественного мнения, или, хотя бы «институт альтернативного мнения», на сегодняшний день в Германии признан незаконным. Следовательно, сложно оценить, и бесполезно рассуждать о популярности *Erbhofgesetz*. Для стороннего наблюдателя непросто понять, какое влияние закона было бы желательно для самого крестьянина. Продажа с молотка заложенной недвижимости была эффективно устранена, это правда, но ограничение на потерю права выкупа закладной могло, и действительно испытывало, влияние других методов. Крестьянин может высоко оценивать свою защищенность от «долгового кризиса», но он также должен воздерживаться от выгодных капитальных вложений. В обмен на свою новую безопасность и привилегированный статус, ему необходимо пожертвовать инвестиционной мобильностью и рядом привычных прав распоряжения землей путем продажи и завещания.

Для более широкого взгляда студента, изучающего сельское хозяйство, результаты также остаются неясными. Национальные преимущества законодательного ограничения дробления земель нужно сравнить с ограниченным практическим эффектом закона, принимая во внимание, что издержки, связанные с его введением, включают в себя и потери потенциальных землевладельцев, которые теперь вынуждены остаться без земли. Рост защищенности крестьянского хозяйства происходит ценой мобильности. Нет сомнений в том, что страна выигрывает, освобождая себя на все время действия закона от залоговой проблемы, но это может быть сомнительным выигрышем, если это также приводит к острой и длительной проблеме финансирования [сельского хозяйства]. Если реализация *Erbhofgesetz* продолжится в таких же условиях, как и сейчас, это несомненно станет серьезным препятствием для технического развития сельского хозяйства Германии. В самом деле, поскольку сам по себе закон отчасти был нацелен на обоснование теории национал-социализма, то и некоторые его следствия являются элементами той же самой теории.

Гарвардский университет

Выбор и координация во времени антиинфляционных мер*

I

Без сомнения, из всех уроков [Первой] Мировой войны мы лучше всего запомнили тот, который связан с инфляцией. Различные неблагоприятные последствия стремительно растущих цен произвели на людей глубокое впечатление. И в основном по ньютоновской аналогии послевоенная дефляция ассоциировалась с предшествующим ростом цен. Оглядываясь назад, повышение цен военных лет по большей части было вызвано плохим качеством управления. Это означает, что соответствующие дискомфорт и неурядицы можно рассматривать как необязательные. Было решено, что в следующий раз – т.е. в настоящее время – необходимо лучше контролировать цены. Итак, каких бы чувств мы не испытывали по поводу нынешней войны, любой общественный опрос отразит неумолимое стремление победить инфляцию.

Очевидно, инфляция нежелательна. Мы должны по возможности избегать бремени несправедливого распределения, деморализующих эффектов нестабильного роста прибыли, случайных изменений в распределении дохода, и (как все осознают) возросших трудностей послевоенной перестройки, которые, скорее всего, ассоциируются с быстрым ростом цен. Но важен не сам по себе контроль за этими ценовыми изменениями – в спирали цен нет, по сути, ничего страшного. Важны последствия таких изменений, и во избежание этих последствий мы не хотим прийти к другим, столь же нежелательным результатам. На это надо обратить внимание, ибо инфляцию можно регулировать так, что последствия или результаты регулирования могут оказаться столь же плохими или даже хуже последствий инфляции. Желательно выбрать или скоординировать во времени меры по регулированию, чтобы они препятствовали использованию ресурсов или ограничивали их использование как для военного, так и для гражданского производства. Можно применить такие меры регулирования, которые увеличат бремя программы наращивания вооружений, сделают ее

---

* Galbraith J.K. The Selection and Timing of Inflation Controls // The Review of Economic Statistics. Vol. 23. № 2. May, 1941. P. 82—85. Перевод П.А. Алябьева.

Статья составляет часть дискуссии, вызванной публикацией работы Элвина Хансена «Финансирование обороны и потенциальные возможности инфляции». См.: Hansen A. Defense Financing and Inflation Potentialities // The Review of Economic Statistics. Vol. 23. № 1. Feb., 1941. P. 1—7; также см.: Clark J.M. Further Remarks on Defense Financing and Inflation // The Review of Economic Statistics. Vol. 23. №3. Aug., 1941. P. 107—112.

нескоординированной и регрессивной; и, конечно же, возможны меры, которые будут оказывать еще более дестабилизирующее воздействие по окончании производства вооружений, чем инфляционное движение цен в предшествующем периоде. Профессор Хансен затрагивает вопрос регулирования инфляции в заключительной части своей работы. Мои собственные комментарии относятся в основном к этой части, и они, главным образом, дополняют ее, а не оспаривают.

II

Как и многие другие, профессор Хансен выделяет рост цен, ассоциирующийся со специфическими «узкими местами» (bottlenecks) в экономике, и рост цен, связанный с подходом, предполагающим полную занятость. В первом случае он рекомендует активную политику устранения «узких мест» путем расширения производственных мощностей и обучения дополнительных рабочих, а также посредством использования преимуществ нормирования и специальных методов ценового регулирования. Он предлагает предпринимать ту или иную меру, направленную против инфляции для уменьшения общего объема расходов в экономике.

Мне кажется важным с самого начала внимательно исследовать различие между частичной и общей инфляцией. Я не уверен, что будет разумным полностью отрицать это различие.

В течение десятилетия американская экономика функционировала при относительно низком уровне использования ресурсов. В эти десять лет степень износа и замены производственного оборудования сильно разнились по отраслям промышленности. Это справедливо и для различных видов квалифицированного труда. С точки зрения модели общего излишка, произошли изменения во вкусах и потребностях индивидов. Очевидно, что рост спроса связан с производством вооружений, нежели с иными отраслями промышленности, ориентированными на потребление в мирное время. Сегодняшний рост происходит одновременно с глубокими, вызванными войной, изменениями на внешних рынках и в зарубежных странах-поставщиках как промышленного сырья, так и потребительских товаров.

В этом контексте идея «узких мест», привнесенная из нашей дискуссии по поводу расширения производства в мирное время, является очевидным преуменьшением проблемы. Мы стоим перед гораздо более сложной проблемой реорганизации ресурсов. С моей точки зрения, наша способность реорганизовать использование ресурсов стала теперь ограничивающим фактором экономического роста (речь не идет о ресурсах экономической системы в целом). Понятие совокупной рабочей силы как ограничителя общего объема производства имеет лишь теоретическое значение. Практический же вопрос заключается в том, насколько быстро и в какой мере мы сможем подстроиться под кардинально изменившиеся требования экономики военного времени в мире, находящемся в состоянии войны.

Другими словами, реальным ограничивающим фактором являются институциональные и технические сложности реорганизации, которая позволила бы использовать всю имеющуюся рабочую силу. Общее количество потенциальных работников в Пенсильвании не столь важно, учитывая, что производство стали организовано таким образом, что этих людей могут нанять ради удовлетворения раздутых потребностей военной экономики в стали. Количество рабочей силы, неиспользуемой или испытывающей скрытую безработицу вследствие потери рынков хлопка и табака, не особо значимо по сравнению с организационной проблемой развития, скажем, резиновой или жестяной промышленности, которая должна заменить прежние источники предложения резины и жести. При полной занятости функция предложения для всех отраслей промышленности, вместе взятых, стала неэластичной. Но в процессе перехода от сегодняшней ситуации к полному использованию рабочей силы мы столкнемся с неуклонно возрастающим числом отраслей, где функция предложения неэластична, в то время как сфера управления расширяется, строятся заводы и проводится обучение квалифицированных рабочих. Процесс роста столкнется с постоянно увеличивающимся числом препятствий. Ликвидация каждого их них дает возможность выйти на новый уровень выпуска и занятости, однако при этом придется столкнуться с ограничениями в широком спектре отраслей промышленности.

III

При такой постановке проблемы становится ясно, что основные решения в области ценовой и налоговой политики должны быть приняты задолго до достижения полной занятости. Год спустя 50% нашего промышленного производства может «застрять в узких местах», но тот факт, что неиспользуемый или избыточный труд существует повсеместно, не предотвратит появление в этих «узких местах» инфляции, совершенно неотличимой от так называемой «общей инфляции» профессора Хансена. И тот факт, что препятствия могут быть в итоге устранены за счет организации нового производства, новых источников сырья, или новых видов квалифицированного труда (короче говоря, агрессивными действиями по всем фронтам, направленными на ликвидацию «узких мест»), не облегчит ситуацию. В течении некоторого времени произойдут изменения цен, и, если мои рассуждения верны, это приведет нас к последующим ограничениям [экономического роста]. Полная занятость будет иметь слабое или вообще нейтральное отношение к инфляции.

Это означает, что вопрос координации во времени антиинфляционных мер значительно важнее и определено сложнее, чем полагает профессор Хансен. Если мы ожидаем достижения полной занятости до того, как сократятся расходы, у нас уже должна была бы быть значительная инфляция. Но опасность слишком быстрого сокращения расходов столь же се-

рьезна. Несомненно, инфляция может быть снижена с помощью значительного сокращения расходов во всех сферах; но эта мера настолько же груба в ее [практическом] применении, как и любая другая общая мера. Далее, если она будет использована слишком рано, это вызовет понижение инфляции за счет торможения всего процесса экономического роста. В соответствии с *reductio ad absurdum**, издержки отходов производства алюминия (товара, испытывающего на настоящий момент инфляционные тенденции) теоретически могут быть уменьшены за счет взимания с потребителей таких налогов, как покупка чайников, сковородок и других алюминиевых изделий. Но взаимосвязанный эффект будет тем же самым и для хлопка, табака и продуктов питания (упоминаем некоторые из множества товаров, для сокращения потребления которых нет явных причин). И, что так же важно, это устранит стимулы к росту производительности. Если в наступающем году уменьшится потребительский спрос на сталь, стимулы к росту в этой отрасли индустрии сильно ослабнут. Если потребители сократят свои расходы, эффективный критерий роста – значительные задолженности, поставки с большим опозданием и всеобъемлющее нормирование, очевидно, не будут иметь места. При несправедливом распределении бремени, ассоциируемого с инфляцией, нам просто необходимо чем-то заменить необязательную потерю реального дохода. Коль скоро наше производство стали в целом – фактор развития нашего военного потенциала, мы также должны сокращать свою военную мощь.

Очевидно, даже в условиях некоторого риска, следует избегать необдуманного снижения расходов. Это – не то, что необходимо делать «при первом признаке инфляции». Желательность данной меры неочевидна даже при относительно широком распространении инфляционных тенденций, так как в это время, если мои рассуждения верны, все еще будут доступны неиспользуемые ресурсы. Можем ли мы достаточно полно задействовать эти ресурсы и избежать инфляции?

IV

Полное и рациональное использование ресурсов, которое не сопровождается значительной инфляцией, достижимо. Но мы не можем вполне или даже в значительной степени полагаться на меры регулирования, приводящие к уменьшению общего объема расходов в экономике. Необходим портфель мер, подходящих к различным этапам процесса экономического роста.

Во-первых, на всех этапах нужны самые решительные меры для реорганизации использования ресурсов в соответствии с потребностями экономики военного времени. Эта реорганизация, предполагающая рост производства, обеспечение необходимой квалификацией работников, разви-

* Доведение до абсурда. (*лат.*)

тие внутренних источников сырья, и т.д., должна скорее предупреждать появление препятствий для экономического роста, чем ждать, пока они появятся. У нас в этом плане результаты по сей день плачевные.

Во-вторых, там, где появляются препятствия, необходимо особое ценовое регулирование или политика фиксированных цен. Эти меры обязательно будут сопровождаться установлением приоритета для военного производства, а также, в большей или меньшей мере, нормированием производства гражданской продукции.

До определенной стадии процесса роста эти особые методы ценового регулирования должны играть ведущую роль. Ошибочно ждать от них стопроцентной эффективности. Всеобъемлющее регулирование цен – задача, достойная Гаргантюа. Можно сказать с почти полной уверенностью, что результаты будут казаться необычными или даже неверными. Но эти меры, при условии определенной эластичности предложения, сдержат инфляцию, не подавляя рост и не ограничивая потребление товаров или многочисленных услуг. Одним словом, бремя, создаваемое производством вооружений, может быть уменьшено за счет регулирования цен. Продуманная организация этой сферы военной промышленности – вполне стоящее дело.

До тех пор, пока общее сокращение расходов еще не задействовано в качестве меры регулирования, стоит, по крайней мере, тщательно обдумать третий шаг. Он заключается в сокращении расходов в отдельных областях и на отдельные виды потребительских и капитальных благ. Одна из таких возможностей – ограничение или запрет на потребительский кредит на товары, для которых предложение временно или постоянно неэластично. Такая мера применима, например, к автомобилям, холодильникам или жилищному строительству. На этом же этапе будет уместно лицензирование определенных видов новых инвестиций. Ограничение может применяться к инвестициям, которые ни прямо, ни косвенно не влияют на военную индустрию, и также не направлены на устранение ограничений в существующем производстве дефицитных потребительских товаров. Примером могут служить инвестиции в офисное строительство, отдельные виды общественных работ либо, например, капиталовложения в машины и оборудование, направленные только лишь на сокращение издержек дизайнерских услуг. Сокращение этих видов инвестиций уменьшит, с учетом мультипликатора, общий объем расходов в экономике. Но есть и более значительное преимущество: первоначальное сокращение может быть направлено на ликвидацию так называемых «узких мест».

Последними в этом ряду идут меры регулирования, направленные на замедление роста либо сокращение объема расходов в экономике в целом. Эти меры должны применяться только когда предложение становится неэластичным в значительной части экономической системы, и при этом возможности выхода из такой ситуации невелики. Однако представляется сомнительным, что критерием для принятия подобных решений должен

служить подход, основанный на полной занятости. Скорее причиной будет невозможность дальнейшего регулирования движения цен путем использования специальных мер. Чем успешнее эти меры, тем дольше можно откладывать общее сокращение расходов. Наверное, чтобы определить подходящий момент для применения данной меры необходимо учитывать, прежде всего, постоянный (в противоположность временному) рост цен на товары, не предназначенные для обороны страны.

За высказываниями мистера Кейнса в Англии последовало оживленное обсуждение альтернативных методов осуществления общего регулирования экономики. Так как я не могу высказаться здесь об этих мерах в целом, мне хотелось бы привести лишь одно соображение. Оно заключается в том, что на данном этапе необходимо различать проблему регулирования цен или инфляции, и проблему дохода. Сразу же можно привести достаточно аргументов в пользу роста налогов – и, очевидно, необходимых налогов. Этот рост необходим, ибо общество его ожидает и приемлет, так как он не создает опасности дальнейшего увеличения неравенства в распределении доходов в период наличия высоких прибылей в экономике. Кажется также по меньшей мере разумным снизить темп роста доходов, получаемых так или иначе за счет увеличения государственного долга. Но доход возрос. Иными словами, размер бюджетного дефицита имеет опосредованное отношение к вопросу инфляции. Теоретически инфляция возможна при сбалансированном бюджете, точно также, как и стабильные цены вполне согласуются с умеренным бюджетным дефицитом.

Со своей стороны, я бы хотел сделать еще один шаг и предположить, что надо быть весьма осторожным в вопросе изменения структуры доходов в целях регулирования инфляции. Дефляционные налоги – это именно те налоги, которые, как показала за долгое время практика, наименее желательны. Если регулирование доходов и инфляции идут в военное время рука об руку, они могут выступать в единой связке и далее. Другими словами, мы выйдем из рассматриваемого периода со структурой доходов, перегруженной потребительскими налогами. Эти налоги могут спасти нас от инфляции только путем снижения склонности к потреблению, что влечет за собой гораздо худшие последствия, чем рост цен сам по себе.

Принстонский университет

Размышления о ценовом контроле*

Резюме

Введение. — I. Недооценка экономистами роли ценового контроля как инструмента чрезвычайной политики в довоенное время. — II. Связь между структурой рынка и неформальным регулированием цен со стороны продавца. — III. Связь между рыночной структурой и принудительными мерами. — IV. Негибкость цен как вспомогательный инструмент ценового контроля. — V. Традиционная ценовая политика как следующее дополнительное средство. — VI. Период между установлением фиксированных цен и дефицитом. — VII. Связь между постоянными и снижающимися издержками и контролем над уровнем цен. — VIII. Заключение и комментарии по поводу ценового регулирования.

К счастью, то время, когда экономисты смогут обсуждать последствия влияния некоторых событий на изучаемый ими предмет, занимаемый их в военный период, уже близко. Непохоже, что в этом случае они не придадут значения ценовому контролю. Действительно, регулирование цен во время Второй Мировой войны не только привело к беспрецедентной и резкой реорганизации рыночных сил, но было также смелым поступком, с которым, однако, связывало себя заметное меньшинство американских экономистов.

Существует некоторая опасность слишком узкого рассмотрения опыта OPA** в его отношении к задаче, не требовавшей отлагательств в военное время, а именно — предотвращению инфляции. Это, однако, могло бы исключить возможность рассмотрения ценового контроля в контексте искусственного статичного состояния, которое исключает анализ некоторых аспектов его проявления. Если возможно провести параллель, то в течение военных лет ценовая система представляла собой, скорее, умерший, а не живой организм. Хотя изучение физиологии продвинулось в своем развитии посредством анализа здоровых экземпляров, этому также в высшей

* Galbraith J.K. Reflections on Price Control // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 60. № 4. Aug., 1946. P. 475—489. Перевод Л.С. Шаповаловой.

**Управление по регулированию цен (Office of Price Administration, OPA) — федеральное учреждение США, осуществлявшее свою деятельность в период Второй Мировой войны, с 1941 по 1947 годы. Управление отвечало за контроль и регулирование цен на продовольственные и промышленные товары, прежде всего, с целью предотвращения инфляции.

степени способствовало использование вскрытия. Что, возможно, справедливо и для исследования рынка.

Следующие страницы не претендуют на то, чтобы считаться окончательным теоретическим доводом в пользу результатов ценового регулирования. Эти суждения носят предварительный характер и их принятие возможно лишь в определенной степени, так как они основываются на [личных] заметках и выводах, сделанных в период службы в OPA.

I

Вероятно, одна из наиболее интересных проблем, касающихся недооценки теории цен и опирающихся на опыт реализации ценового регулирования, наилучшим образом представлена следующим вопросом: почему экономисты в довоенные годы недооценили эффективность ценового контроля как инструмента чрезвычайной (emergency) политики?

То, что довоенная доктрина опиралась на вывод о фиксированных ценах как инструменте, имеющем ограниченную пользу, вряд ли подлежит сомнению. Хотя попытки найти компромисс с коллегами для экономиста всегда рискованное занятие, все же, наверное, многие бы согласились в довоенное время, что установление фиксированных цен было первым полезным шагом к частичному равновесию на уровне неизменной цены. Если бы при сложившейся цене предложение стало бы недостаточным, и как следствие, к примеру, цены на сахар возросли, тогда, возможно, лучше зафиксировать последние. Но многие, если не большинство экономистов, оспорили бы тот факт, что фиксированная цена, чтобы быть эффективной и стабильной, должна достаточно определенно поддерживаться некоторой системой распределения или нормированием потребительских товаров. Неудачей в поддержании постоянной цены посредством такого контроля была попытка регулирования цен методом «вакуума». Это решение, невозможность которого политики всегда познавали заново, было наивным и даже противоречивым. Некоторые экономисты посоветовали бы использовать регулирование цен выборочно — для тех товаров и услуг, спрос или предложение которых во время войны характеризовались особенным дефицитом. За исключением г-на Баруха[1], чьи идеи, нужно отметить, принимались серьезно лишь небольшим количеством специалистов, контроль за ценами не рассматривался как приемлемый инструмент для регулирования общего неравновесия спроса и предложения. Если совокупный спрос превышал предложение при сложившемся уровне цен, единственной эффективной мерой поддержания их стабильного уровня было соответствующее сокращение объемов спроса. Чтобы установить «потолок» цен,

[1] Я помню момент, когда пережил чувство легкого шока, случайно встретив весной 1941 года первого известного мне профессионального экономиста — профессора Элвина Хансена. Он настаивал на том, что экономисты уделяют слишком серьезное внимание «плану Баруха».

следовало бы организовать масштабный сговор между продавцами, которые охотно согласились бы получать большую выгоду в ситуации фиксированных цен. В результате тот, кто устанавливает твердые цены, оказался бы в жалком, если не беспомощном положении где-то посредине массовых попраний его требований. Но если каким-то чудом, он достиг бы успеха в удержании цен, некоторые (и я поддерживаю их) убеждали бы, что он добился успеха лишь в разрушении механизма, посредством которого экономика распределяет ресурсы и координирует использование редких благ. Ценой формальной стабильности цен стала бы неисправная работа экономической системы и, возможно, даже хаос.

Этой точки зрения, которую, справедливо или нет, я приписывал экономистам в целом, несомненно, придерживались ученые, связанные с регулированием цен на раннем его этапе[1*]. В действительности многие из них опасались, что общественное давление может заставить применять метод «потолка» цен ко всем товарам и, таким образом, дискредитировать регулирующий механизм вполне определенного, но ограниченного применения. Эти страхи не рассеялись и с приходом весны 1942 года, когда правило общего максимума цен (General Maximum Price) было введено в действие. Даже несмотря на то, что Германия, казалось бы, имела некоторый успех, устанавливая общий уровень цен, а канадское правительство только что приступило к весьма своевременному и, казалось бы, многообещающему эксперименту, связанному с установлением полного ценового контроля. Правило общего максимума цен**, — являющееся, по всей вероятности, единственным важным шагом в ценовой политике военного времени, — было, в некоторой степени, результатом безумия и отчаяния. К тому времени, когда закон «О чрезвычайном проведении ценового контроля»*** был окончательно принят в начале 1942 года, Конгресс и страна верили, или склонялись к тому, что решительное применение законодательных норм будет гарантировать достаточно стабильный уровень цен. Однако значение ценового контроля было переоценено. Это ощущали многие из нас. В первые месяцы 1942 года наблюдался устойчивый и непрерывный рост цен. Меры, которые разрабатывались для выборочного установления твердых цен, предполагали медленное и направленное действие и не допускали достаточно легкого изменения. Но даже экстренное воздействие на многие цены обещало слишком большие затраты времени и чересчур сложное управление, которое должно было быть, вместе с тем, беспри-

[1] В 1942 году во время парламентских слушаний закона «О чрезвычайном проведении ценового контроля» г-н Гендерсон отстаивал эту точку зрения перед банковским и валютным комитетами. В начале 1941 года я предлагал, что во время войны приемлемая область ценового контроля должна быть ограничена некоторыми отдельными товарами в рамках общей антиинфляционной политики (Review of Economic Statistics. May, 1941. P. 82).

* См. настоящее издание. С. 657.

**General Maximum Price Regulation, GMPR — Регулирование общего максимума («потолка») цен.

*** Emergency Price Control Act, принят 30 января 1942 года.

страстным. Не было никакой надежды на то, что налоги или принудительные сбережения приведут совокупный спрос в равновесие с совокупным предложением. В то время некоторые из нас только начинали высказывать сомнения относительно того, к чему в заключении и пришли: стабильность цен, достигнутая посредством налоговой политики и политики сбережений, была радугой, за которой можно гнаться бесконечно. Таким образом, установление всеобщего «потолка» цен было единственной надеждой.

Прогнозный отчет, сопровождаемый вышеуказанные Правила регулирования общего максимума цен, представлял собой документ Управления по регулированию цен (OPA) в первый период его деятельности. Он был составлен и отредактирован самым тщательным образом. Это показывает, что авторы отчета не были настроены оптимистически — в действительности, в некоторых разделах можно и сейчас прочитать о довольно заманчивых средствах защиты на случай возможного провала предлагаемых правил регулирования. В одном пункте данного документа прямо сказано: «Контроль за ценами не может быть эффективным, пока существует огромный излишек платежеспособного спроса»[1]. И далее утверждается: «Без соответствующего налогообложения, уровня сбережений и стабильной оплаты труда, «потолок» цен в долгосрочном периоде оказался бы *административно неприемлемым и в социальном отношении губительным*»[2]. Данный документ был составлен частично в надежде стимулирования косвенного воздействия на налоги и заработную плату; частично, как предупреждение против чрезмерной уверенности в политике фиксированных цен; и частично, чтобы, возможно, защитить профессиональную репутацию авторов составленных правил.

Однако, остается фактом, что контроль над уровнем цен работал. Если он работал плохо, то, по крайней мере, в той степени, в которой можно было предотвратить общее снижение стоимости товаров. И цены были закреплены в контексте огромного и продолжительного во времени излишка совокупного спроса над предложением. Концепция «инфляционного разрыва», которую использовали в первые месяцы войны, не была так тонко разработана, как кто-то мог бы пожелать; к тому же, некоторые расчеты были неудовлетворительными. Тем не менее, инфляционный разрыв существовал; с 1942 года покупательная способность превышала предложение товаров, были широко распространен дефицит и вызванный им значительный объем вынужденных сбережений. Только для отдельного отрезка рассматриваемого периода и лишь для части общего предложения товаров спрос был отрегулирован путем введения карточной системы или ее эквивалентов. В то же время, цены были сравнительно стабильными. Это существовавшее неравновесие на уровне законодательно установленных цен требует объяснения.

---

[1] The General Maximum Price Regulation Bulletin. №1. April 28, 1942. P. 24.
[2] Ibid. Курсив добавлен автором.

II

Нормирование как основа успеха, достигнутого политикой регулирования цен, заслуживает отдельных комментариев. Эта система обладает, безусловно, хорошим эффектом сокращения спроса и установления частичного равновесия, которое остается в целом стабильным. Применяя обоснованное принуждение в этой сфере, устойчивые цены для нормируемых потребительских благ и товаров производственного назначения, распределяемых [нерыночным способом], не представляют проблемы. Очевидно, что ценовое регулирование работало лучше именно для нормируемых потребительских товаров. Однако оно также было и неплохим решением для благ ненормируемых. Относительная эффективность ценового контроля проявлялась для таких товаров, как железная руда, уголь, бензин, причем до или после того, как они стали нормируемыми; для жилых домов — на протяжении всей войны; для сотен других промышленных и потребительских товаров — от сельскохозяйственных машин (в начале войны) до продуктов для утренних завтраков — в то время, когда еще не применялись никакие официальные инструменты регулирования цен. По этому поводу уместны наши дальнейшие разъяснения.

Суть объяснений необходимо искать, без сомнения, в структуре рынка, которая с легкостью допускает неформальный контроль со стороны продавца. Рынки монополистической, или несовершенной, конкуренции охотно приспосабливались к этому неформальному управлению в области цен, и ценовое регулирование было эффективным, так как эти рынки, на сегодняшний день, скорее, более распространены, чем в предвоенный период, когда их существование принималось условным. На рынке чистой конкуренции отдельные покупатели и продавцы выступают анонимно; к примеру, ни один продавец не может иметь определенную группу покупателей, обозначенную только как его покупатели. Все потребители и производители — постоянно меняющиеся участники рынка. Но когда число покупателей относительно невелико, или количество продавцов относительно мало, или же выполняются оба условия, такая полуабстракция рынка исчезает. На таком рынке продавцы и покупатели больше не являются анонимными его участниками; они начинают действовать по отношению друг к другу как известные лица. Для продавцов (или, наоборот, для покупателей) становится возможным размещать продукцию между конкретными заказчиками. Если установленная цена ниже равновесного уровня, для продавцов возможно — и, пожалуй, даже легче — предоставить крупным, привычным для них, или по иным причинам привилегированным покупателям предпочтительные права на приобретение своей продукции. Другими словами, на таких рынках процесс фиксирования цены сопровождается, равным образом, распределением или нормированием. Если посмотреть на это с другой стороны, когда государство фиксирует цены, то оно передает продавцам, действующим на несовершенных рынках, пол-

номочия по нормированию потребительского спроса. По мнению некоторых, данное делегирование полномочий и возможность злоупотребления ими могли вызывать беспокойство. Однако для наших целей достаточно того, что такие действия служили эффективной поддержкой ценового регулирования.

Эффективность частного нормирования зависит, в первую очередь, от того, насколько тесно покупатели отождествляются с продавцами. Если покупателей не слишком много, если прошлые покупки документально подтверждены, и если продавец знает их потребности и уверен в достоверности соответствующих требований, он может довольно эффективно нормировать предложение. Отождествление конкретного покупателя с продавцом становится в большей степени расплывчатым, когда число конкурентов у продавца становится все большим. В таком случае, ни один продавец не станет брать на себя ответственность за справедливое распределение продукции. Допустим, тот или иной покупатель посредством удачи, усердия или хитрости получает больше, чем его справедливая доля. Другие, кто в результате получают меньше, имеют веский мотив подкупить продавца с целью разрушения «потолка» [цен]. Такое явление было привычным в опыте OPA и отмечалось на рынках железной руды, где производителей немного и где относительно легко осуществлять контроль без формального распределения продукции. На рынках металла, где уже имеет место множество продавцов, осуществление контроля без распределения было более сложным. Даже в некоторых районах и во время значительного дефицита, контроль над ценами на молочные продукты, розничные продажи которых неизменно представлены относительно небольшим числом продавцов, был эффективен без формального нормирования. Попытка ввести весной 1943 года контроль на рынках свежих овощей, где количество продавцов велико, значительно нарушило равновесие при фиксированных ценах. Это была более успешная по опыту, нежели по результатам попытка регулирования цен.

III

Хотя широкое распространение приемлемой (sympathetic) структуры рынка — это наиболее важное объяснение успешности ценового контроля, очевидно, есть еще многое, что требует пояснения. Во-первых, хотя продавцы имеют возможность контролировать спрос потребителей, такой образ действий не расценивается как наиболее выгодный. Более прибыльным для них является простое повышение цен и нарушение закона, то есть директивы административного лица, фиксирующего цены. Простое условие того, что продавцы *могли* устанавливать цены, а покупатели *платили бы* больше, чем уровень существующих цен, вопреки закону, вероятно было таким, что официально сломало почти все достижения по установлению твердых цен.

Без сомнения, настоящее поколение специалистов по регулированию цен имело дело с поколением более законопослушных бизнесменов, чем их менее счастливые предшественники. И та часть нашего общества, которая войну рассматривала как трагедию, осуждало незаконную спекуляцию. Это не делали даже в еще более героические времена. Купцы-грабители, которые снабжали континентальную и объединенную армии времен гражданской войны, оказались бы в нищете из-за тех ограничений, которые общественное мнение наложило на их потомков. К тому же, для первого этапа функционирования OPA, требования по ценам были тщательно приведены в соответствие с практикой для удобства отдельных отраслей промышленности и даже отдельных фирм. Ценовой контроль был запланированной операцией, предметом здравой и зрелой дискуссии, содержанием которой экономисты могут гордиться. (Это было также попыткой, которая неизбежно влекла за собой долгосрочное регулирование экономики. По этой причине она была неверно истолкована некоторыми неопытными критиками. На это я не могу не обратить внимание с некоторым чувством осадка). В конце концов, с самого начала ценовой контроль осознавался как требующий принудительных мер. В прошлом, как на самом деле и сейчас в ряде стран Южной Америки, значительно больший контроль за ценами включал в себя серию директив центрального правительства. А так как отсутствовал необходимый механизм принуждения за их соблюдением, нарушитель был со всей очевидностью защищен от любого нарушения.

Но принуждение в процессе регулирования цен легче осуществить в условиях несовершенного рынка, чем при чистой конкуренции. Очевидно, легче направлять политику на несколько фирм, чем на большое их число, но это еще не все причины. На совершенно, или чисто, конкурентном рынке (я использую эти термины поочередно, подразумевая совершенную эластичность спроса для отдельного продавца), инициатива в нарушении уровня установленных цен, в принципе, достаточно вероятно будет вменена как покупателям, так и продавцам. Точно также, проявление инициативы в любом изменении цены, вероятнее всего, ляжет как на одну, так и на другую стороны. На несовершенном рынке, по крайней мере, на том, который характеризуется небольшим числом участников, инициативу нарушения почти всегда будет брать на себя продавец. В случае нарушений, связанных с ценовыми изменениями, инициатива также почти всегда возлагается на продавца.

На таких рынках покупатель, не будучи стороной, совершающей преступление (маловероятно, что он рассматривает себя такой стороной), вероятнее всего, сообщает о нарушителе. Если небольшое количество продавцов объединяются с отдельными крупными фирмами, возникают другие причины, почему продавцу надо быть осмотрительным. У него под руководством больше рабочих (неперсонифицируемость обостряется), которые докладывают о его нарушениях. Отклонения, связанные с бизнесом крупного масштаба, имеют большую информационную ценность, чем те же изменения, связанные с малым бизнесом. У крупного продавца также

есть консультанты по правовым делам и связям с общественностью, которые расскажут ему, как и когда следует подчиниться закону. Тем не менее, одним из неожиданных достоинств монополии или олигополии военного времени, была их особая восприимчивость к контролю над уровнем цен.

IV

Помимо восприимчивости к неформальному контролю и принуждению со стороны правительства, существует еще одна существенная причина, по которой несовершенный рынок, или рынок монополистической конкуренции, поддерживает политику фиксированных цен. Эта причина заключается в стремлении цен к негибкости и даже институционализации этой негибкости на подобных рынках. Там, где продавец может контролировать свои цены — что, по определению, до известной степени, отмечается на любом несовершенном рынке — это может служить ему хорошей причиной для уменьшения частоты изменений цен. В отдельных случаях, контроль за рынком — *соглашение* между продавцами — может поддерживаться, только если цены не меняются. Достигнутое соглашение может не быть достаточно тонким или прочным, чтобы выдержать слишком большое количество «взлетов и падений» цен. В других случаях, покупатели (или Министерство юстиции) могли свыкнуться со стабильными ценами и проявлять беспокойство только в случае их изменения. Цены могли быть также высокими и в денежном отношении, и с административной точки зрения[1]. Таким образом, продавец, всегда мыслящий разумно и рационально, на несовершенном рынке может максимизировать свою прибыль путем поддержания цен на неизменном уровне на протяжении значительного периода времени. Попытка поддержания их постоянно максимальными со временем снизила бы его доходы.

Явление негибкости цен хорошо прослеживается в довоенный период[2]*. Однако, коль скоро я вполне компетентен в этом вопросе, никто не заметил, что эта негибкость значительно посодействовала контролю над ценами во время войны. Покупатели и продавцы не только привыкли к установленному уровню цен, но они также были хорошо осведомлены о надбавках, скидках, специальных предложениях и других дополнительных механизмах ценовой структуры. Определенно проще продолжать и навязывать такую закрепленную и привычную структуру, чем регулировать

[1] Что касается последних наблюдений и моего высказывания, я хотел бы выразить признательность декану Роберту Кэлкинзу, который предположил, что поразительно огромное число решений, принимаемых бизнесом и государством, обусловлено именно этими издержками. Он, несомненно, прав.

[2] Mason E. Price Inflexibility // The Review of Economic Statistics. May, 1938; Means G. The Structure of the American Economy. Part I // National Resources Planning Board. June, 1939; Humphrey D. The Nature and Meaning of Rigid Prices, 1890—1933 // The Journal of Political Economy. Vol. 45. № 5. Oct., 1937. Я рискну также сослаться на собственную статью «Монопольная власть и негибкость цен», опубликованную в мае 1936 года.

* См. настоящее издание. С. 631.

возрастающее движение цен на практически конкурентном рынке. И поэтому, так как надбавки и скидки, как и сам уровень цен, подвержены изменениям в обычных повседневных сделках, ни одна ценовая шкала не будет когда-либо четко согласовываться со своей структурой в прошлом. Следовательно, именно в то время, когда продавцы и операторы рынка утрачивают перспективу повышения цен или получения спекулятивных прибылей, они должны трансформировать свой бизнес так, чтобы он соответствовал правилам, утвержденным в некоторых, очевидно, не очень привлекательных прозаических сочинениях государственной администрации. Для таких продавцов, особенно если сравнивать их с теми, кто занимался торговлей в условиях нечасто меняющихся цен, неудобства ценового регулирования значительны. OPA контролировало цены на товары сталелитейной промышленности, затрачивая гораздо меньше людских ресурсов и испытывая меньше трудностей, чем потребовалось бы для учета железного лома. Производители сельскохозяйственной продукции с особой горечью жаловались на правила OPA, возможно, частично потому, что такова природа этих правил, частично из-за возникших сложностей, связанных с регулированием цен. В той мере, в какой малые фирмы являются конкурентными по сравнению с крупными, у них была причина сожалеть по поводу мер ценового контроля.

Я испытываю искушение отчетливо произнести правило, которое слишком очевидно в ходе нынешней дискуссии: относительно просто фиксировать цены, которые уже зафиксированы!

V

Нечастые изменения цен могут наилучшим образом обеспечивать прибыль фирмы или отрасли в долгосрочном периоде. Здесь имеется также прочный элемент традиционности в установлении цены, которая проявляется в редких их изменениях и непосредственно не обеспечивает получения максимальной прибыли. Традиционно (или, по крайне мере, по учебнику) обычай или традиция рассматривались в качестве особого и нетипичного фактора ценообразования. Опыт OPA, я надеюсь, показал бы здесь свою значимость. Это также помогло бы лицам, ведущим ныне контроль над ценами.

Оплотом традиционного ценообразования является рынок розничных продаж. Для большого количества торговцев в розницу цена и плата за обслуживание являются обыкновенным результатом определенной надбавки или «розничной наценки». Иногда эту надбавку определяет поставщик. На отдельные товары она обыкновенно устанавливается магазином или зависит от особенностей торговой деятельности. В любом случае, ценовой контроль применялся на рынке, который перестал рассматривать ценообразование как одно из эксплуататорских или прибыльных решений, от которого зависят доходы бизнеса. Соответственно, когда дефицит нарастал, казалось совершенно нормальной процедурой для продавца радиоприем-

ников, или холодильников, или даже сигарет распродавать свои товары по цене с обыкновенной наценкой. Достаточно часто продавец исключал, иногда незаконно, скидки или специальные условия «снижения цены». Но этот торговец и не думал требовать новую и более высокую надбавку, чем ту, которую позволил бы конкурентный рынок. Если бы розничные торговцы предприняли такую попытку в любом значительном масштабе — а я, к примеру, всегда предполагал, что они могли бы это сделать, — меры по принуждению со стороны ОРА были бы почти бесполезными.

Этот феномен традиционного, или обычного, ценообразования, возможно, заслуживает большего анализа, чем он получил здесь. Действительно, именно термины «обычай» и «традиция» могут вводить в заблуждение. Тот факт, что продавцы не обращают внимания на присущие ценообразовательному процессу возможности, бесспорен. Продавцы придерживаются более легкого правила ценообразования, которое они применяли прежде или которое устанавливал для них кто-то другой. Ценообразование «согласно обычаю» в этом случае — это явно выраженное истощение рыночных мотиваций. Этот процесс, должным образом, может быть назван как декадентская альтернатива тому, что экономисты раньше называли рациональным поведением. Но я подозреваю, что то, что называется привычкой, требует упрощения в интерпретации такого поведения — в противном случае, мы встретились бы с необычайно сложной задачей. Мелкий розничный торговец — а часто и крупный — не обладает ни информацией, ни способностью регулировать свои доходы с каждой сделкой по продаже товара, с каждой неделей, сезоном и т.д. — следовательно, максимизировать свою прибыль. Я думаю, особое значение имеет тот факт, что рынки розничных продаж являются основой обычного ценообразования. Для таких рынков типичным является распределение большого количества товаров отдельными торговцами. Чтобы прийти к теоретически правильной цене или прибыли, каждому необходимо было бы синхронно решать чудовищную массу уравнений. Продавцу просто не достает способностей для осуществления такой идеальной ценовой политики; его умственные, если не денежные, затраты были бы непомерными. Таким образом, он надеется на произвольное решение, известное как правило большого пальца (rule-of-thumb). Другими словами, являясь одним из множества студентов-второкурсников, в равной степени обладающих схожими знаниями в области ценовой политики, розничный продавец пытается решить необычайно сложную задачу установления цены путем запоминания небольшого количества простых аксиом.

VI

В качестве другой, остающейся вне подозрений, помощи для лица, осуществляющего регулирование цен, выступает временной лаг между моментом увеличения цены на нерегулируемом рынке и возникающим впоследствии дефицитом товаров. Очевидно, что лицо, осуществляющее контроль,

не испытывает трудностей, когда фиксирует цену, если величина предложения при данной цене достаточная. Один определенный вывод, который можно почерпнуть из опыта OPA, заключается в том, что этот временной лаг может быть значителен. Неоднократно агентство было способно предотвратить сильные восходящие порывы в динамике цен и удержать их, пока в течение нескольких месяцев, иногда даже года или двух, предложение оставалось избыточным. Этот период благоприятной (grace) отсрочки был неоценим. Пока он продолжался, механизм ценового регулирования мог быть усовершенствован — простое «замораживание» переведено в действенную шкалу цен. Оказать здесь давление было несложно.

Если говорить образно, этот опыт мог бы навести на мысль о том, что концепция равновесия спроса и предложения является непрочной в своих основаниях и, используя термины прежней дискуссии, «неопределенной». Но все же некоторый анализ возможен. В неспокойные времена функция спроса, расцениваемая как независимая переменная, опосредовано связана с текущим потреблением. В годы, предшествующие к войне, и в ее начале предварительных закупок было много — намного больше, чем в первый период подъема экономической активности в мирное время. Заблаговременные покупки, особенно после того, как началась война, не носили спекулятивного характера в привычном смысле — в действительности, они были, в какой то степени, формой страхования. Там, где эти закупки отвечали ожиданиям повышения цен, т.е. где покупатели пытались избежать более высоких затрат в будущем или надеялись выручить прибыль от растущей стоимости своих товарно-материальных запасов, ценовой контроль имел корректирующий эффект с целью частичного снижения мотива заблаговременных приобретений (the precautionary motive). В ранний период [Второй Мировой] войны, предприниматели, руководствуясь своими воспоминаниями о прошлой войне, несомненно, осуществляли покупки впрок, скорее потому, что ожидали повышения цен, чем хотели защитить себя от абсолютного дефицита. Не приходится и говорить, что ценовой контроль не сокращает спрос, там где указанный мотив определяется опасением будущего дефицита. Поэтому, ограничение заблаговременных покупок было более весомым в этой войне, чем когда-либо впоследствии. Тогда бы война запомнилась как раз этими дефицитами.

Я не уверен, что рассматриваемый период свойственен любому типу рынков. Это было верно как для предметов потребления — кофе, пшеница, сахар, какао, перец, — так и для товаров производственного назначения. Однако, несомненно, описанное явление очень заметно на несовершенных рынках, где изменения в ценах небольшие, а структура рынка — олигополистическая. Обычные изменения в спросе должны быть, согласно гипотезе, согласованы при существующей цене. Следствием этого является некоторый предел избыточных производственных мощностей. В контексте инфляции, решение об увеличении цены будет обычно принято до того, как избыточные мощности исчерпаются в результате растущего спроса. Если повышение цены — опережающее, отраслевого запаса производс-

твенных мощностей будет, вероятно, достаточно для обеспечения рынков в течение существенного периода времени. Не ранее декабря 1941 года Американская табачная компания инициировала колоссальный рост цены на сигареты «Lucky Strikes». Предположительно, другие крупные компании вскоре последовали бы ее примеру. Этот рост был не одобрен [администрацией цен] и, несмотря на стабильное повышение текущего потребления, дефицита даже отдельных брендов [сигарет] не было в течение более двух лет.

VII

В конечном счете, ценовой контроль поддерживался непредвиденной динамикой издержек в условиях расширения производства. Многие экономисты, если не большинство, активно поддерживали регулирование цен на ранних этапах, явно или имплицитно полагая, что, если бы требовался огромный рост производства, то движение цен сопровождалось бы возрастающими издержками. Некоторые, несомненно, помнили кривые уровня затрат на производство основной массы продукции (bulk-line cost curves) в период Первой Мировой войны (существенно, что данный термин получил распространение именно в период войны) и вероятность роста издержек, скрытой в этой совокупности[1]. Для таких больших масштабов роста промышленности они предсказывали бы скорее общее повышение цен или же распространение субсидий и гибких цен с целью компенсации возросших (предельных) издержек.

В ретроспективе, не считая сельское хозяйство, количество отраслей, производство продукции которых было расширено для военных целей с возрастающими издержками, кажется небольшим. Безусловно, число таких же отраслей обрабатывающей промышленности было крайне невелико. В течение первых месяцев проведения ценового контроля была предпринята усиленная попытка завоевать признание принципа использования субсидий в качестве возмещения высоких «предельных» затрат в отраслях с возрастающими издержками. Результат был успешным[2], и такие субсидии явно приносили пользу в поддержании цен на медь и другие цветные металлы, бензин и некоторые остальные товары. В массе с другими случаями, тот же результат был достигнут путем установления дифференци-

[1] Отмечено в статье Тауссига: Taussig F.W. Price-Fixing as Seen by a Price-Fixer // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 33. № 2. Feb., 1919. P. 205. Несмотря на то, что это могли быть самые разные производители, единственной отраслевой группой предприятий, с которыми я впервые познакомился, пока служил в OPA и о которых сохранились самые сильные воспоминания в связи с этими кривыми, были, как это ни странно, производители антрацита. Члены отраслевой группы неофициально, но настойчиво рекомендовали строго следовать принципу: цена должна покрывать (полностью) самые высокие издержки последнего *необходимого* производителя в отрасли. Тауссиг отмечает, что данная отрасль была состоятельным выгодоприобретателем, пользуясь в ценообразовании принципом «издержек большинства» (bulk-line principle).

[2] Заслуга данного достижения, а также того, что удалось уберечь государство от больших затрат, принадлежит д-ру Дональду Уоллесу.

рованных цен. Однако сфера экономики, где эти пути решения проблемы цен могли считаться приемлемыми, была относительно небольшой, и, главным образом, охватывала добывающую промышленность. Справедливым будет вывод о том, что большая часть промышленного роста в военный период достигалась при постоянных или снижающихся издержках.

Частично снижающиеся издержки могли быть объяснены теми методами, посредством которых шло финансирование расширения капитала в военные годы. К примеру, там, где государство обеспечивало основной капитал через Defense Plant Corporation*, наличие постоянного предложения оборудования прекращало служить фактором, придающим форму кривой предложения. Если факторы производства поставлялись с постоянными издержками, тогда только отрицательный эффект масштаба — крайне неблагоприятная комбинация управленческого элемента с другими факторами — мог быть причиной возрастающих издержек даже в краткосрочном периоде. В принципе, вопрос о том, был ли военный промышленный рост достигнут при возрастающих, постоянных или снижающихся издержках, имеет лишь второстепенное отношение к проблеме ценового регулирования. Главной проблемой ценового контроля, а также главной задачей лица, проводящего эту политику, является управление неравновесным состоянием спроса и предложения. Повышение цен для покрытия издержек высоко затратного (относительно предельных издержек) выпуска, в строгом смысле, не является инфляционным. Рост цен содействует инфляции только в той степени, в какой фирмы, имеющие дело с затратами на основную массу производимых товаров, получают больший доход в свое распоряжение, который, особенно если это становится целью требований по увеличению заработной платы, оказывает влияние на показатель избыточного спроса.

На практике, тем не менее, избежание роста цен было наиболее важным. Общество не проводит различия между повышением цен в отраслях с возрастающими издержками или же их ростом в ответ на чрезмерный спрос. Повышение цен в любой отрасли выступает, в некоторой степени, прецедентом для других отраслей[1]. По этой причине в период общего расширения производства тенденция к постоянным или снижающимся издержкам заметно приносила пользу ценовому регулированию[2].

---

* Корпорация оборонных предприятий; учреждена во время Второй Мировой войны федеральным агентством «Финансовая корпорация реконструкции» (Reconstruction Finance Corporation, RFC).

[1] Хотя, я склонен верить, что страх перед этим прецедентом был сильно преувеличен. В действительности, опыт подсказывает, что поверхностно избирательная, но в корне логичная дифференциация ценовой политики, как между фирмами, так и отраслями, может быть растолкована руководителям этих фирм и даже судам.

[2] Первоначально для огромного числа военных товаров контрактные цены были очень высокими. По мере того, как производители приобретали знания о технологии и издержках, снижение цен было впечатляющим. В общем это явление было полезным для регулирования цен, однако, оно представляет собой длительную тенденцию не имеющую прямого отношения к данной дискуссии о динамике издержек.

Единство снижающихся издержек с несовершенством рынка, особенно с олигополией, обеспечивало совсем другую помощь тому, кто контролировал уровень цен. Даже там, где цена покрывает издержки с достаточной маржой, никоем образом не означает, что предложение возрастет в будущем, особенно в контексте краткосрочного периода экономической теории военного времени. Дополнительные переговоры [предприятий в отрасли] являются существенными для того, чтобы предложение возникло, т.е для поддержания цены предложения в норме относительно издержек. Такие переговоры могут быть проведены только в тех отраслях, где количество фирм относительно невелико. Эта невозможность дополнения ценового регулирования процессом переговоров в отрасли рассматривается, в частности, как причина относительной неэффективности контроля над ценами сельскохозяйственной продукции. Министерство сельского хозяйства, действительно, со значительным успехом использовало пропаганду в интересах роста производства. И в течение 1943 года предложения по заключению контрактов с отдельными фермерами с целью расширения производства серьезно обсуждались. Но, в целом, возросшее сельскохозяйственное производство было достигнуто в результате того, что цена предложения относительно необходимого количества продукции была высока. Таким образом, установленные цены не имели никакой привязки к издержкам. Пока этот курс действий мог быть защищен на основе прибыльности, можно только добавить, что некоторые из авторов в министерстве одобрили бы его без малейших явных оправданий.

VIII

Два заключительных наблюдения могут быть изложены по порядку. Если допустить, что известное число экономистов неверно оценили потенциальную эффективность политики ценового регулирования, тогда ясно, что ошибка была скорее в анализе, чем в применении регулирующих мер. Опыт OPA не подразумевает, что ценовой контроль был бы эффективен, если бы применялся, большей частью, среди продавцов и покупателей на тех отдельных рынках, которые обычно ассоциируются с понятием чистой, или совершенной, конкуренцией. Но если допускать существование несовершенных рынков, тогда сравнительная эффективность ценового регулирования может быть объяснена; и, вероятно, она могла быть прогнозируема. Я полагаю, что до войны было несколько экономистов, которые были убеждены в пригодности традиционных учебников, описывающих конкурентный рынок. Но в равной степени понятно, что некоторые (и я в том числе) полностью не признавали последствий их отказа от прежних взглядов.

Исследуя, почему же ценовой контроль был возможен, я ощущаю небольшую неловкость — как бы ни начать спорить о том, что ценовое регулирование было простым процессом. Это и есть заключение, к которому никто, похоже, не пришел; единственное, что мои бывший коллеги, безусловно, забыли. Если для простых задач регулирования цен работает доб-

рое Провидение, то последнее безжалостно для других задач, которые еще более сложны, чем кто-либо мог бы ожидать. Конечно, некоторые догадались, каким непреодолимым и продуманным было бы давление, оказываемое на лиц, регулирующих цены. Как подозревали экономисты на протяжении нескольких столетий, желание денег — один из самых сильных человеческих мотивов. И как длительное время допускали студенты-управленцы, побуждение к переизбранию в их собственной сфере также сильно. Лицо, осуществляющее контроль над ценами, обязано препятствовать этим побуждениям — или индивидуально, или в сильной коалиции. Там, где ценовой контроль не сработал, а это — сельскохозяйственные продукты (по причинам нынешнего обесценения земли), а также товары, от которых зависит уровень жизни, — неудача приписывалась непосредственно существующей коалиции. В обоих примерах, технические проблемы были значительными. Но это не причина для сомнений в том, что они могли быть преодолены.

По крайней мере, такими же препятствиями для ценового контроля являются административные сложности поставленной задачи. Концепция регулирования цен должна была быть сформулирована и применена к тысячам различных отраслей. Персонал нужно было подбирать и тренировать в относительно тонких вопросах ценообразования почти безграничного множества товаров. Нужно было создать огромную и комплексную составляющую административного аппарата, которая, в то же время, должна была выполнять сложную и разнообразную работу. Такое сочетание административной и политической моделей и задач их функционирования будет всегда помниться, как проблема, решение которой видится лишь в ретроспективе. Для всякого, кто был связан с политикой ценового контроля в течение Второй Мировой войны, одним из наиболее сбивающих с толку воспоминаний всегда будет легкое преодоление административных трудностей в то время. Предприниматели, члены Конгресса и даже исполнительные лица федеральных агентств, были в равной степени, склонны не принимать во внимание политику регулирования цен. И если еще кто-то мог сказать о механизме контроля за ценами, то что этот механизм показал себя на практике как довольно грубый инструмент экономической политики военного времени, он одновременно был убежден, что, если данный механизм был бы введен *de nouveau** — он оказался бы всецело административным и неосуществимым.

Вашингтон, Федеральный округ Колумбия

* Заново *(франц.)*.

Уравновешивающая сила*

I

Каждому дозволено рассуждать о книге, которую он написал. И автор может справедливо претендовать на авторитет в том, что сказал или хотел сказать. При этом от него нельзя ожидать соответствия особо высоким стандартам научной беспристрастности. Напротив, определенное участие или даже восхищение работой при ее обсуждении — обычное дело.

Единственная проблема такого выступающего заключается в том, что же сказать по существу о своей работе. Очевидно, если у автора и были яркие идеи относительно предмета своего исследования, он должен был высказать их в книге.

Мое собственное решение последней проблемы состоит в том, чтобы поместить свои наблюдения относительно теории уравновешивающей силы в вводную часть статьи и уделить внимание в большей степени моим критикам. К некоторым из них я долго намеревался обратить свои теплые слова.

II

Мы занимаемся самой старой из экономических проблем — смягчением либо регулированием власти в экономической системе. Ранее были распространены два подхода к ее решению. Один из них — положиться на силы конкуренции. Второй подход основывался на том, что анархия и эксплуатация не приемлемы. Этот подход предполагает государственное регулирование. Однако я всегда утверждал, что есть и третье решение, и оно возможно центральное и наиболее важное в наше время, а именно — нейтрализация одного источника власти другим.

---

* Galbraith J.K. Countervailing Power // The American Economic Review. Vol. 44. № 2. Papers and Proceedings of the Sixty-sixth Annual Meeting of the American Economic Association. May, 1954. P. 1—6. Перевод И.В. Филатова (благодарность за содействие М.К. Лаптевой).

Статья представляет собой ответ Дж.К. Гэлбрейта критикам и рецензентам его книги «Американский капитализм: концепция уравновешивающей силы» (American Capitalism: The Concept of Countervailing Power. Boston, 1952). Гэлбрейт развивает институциональную теорию олигополистического рынка, на котором крупным корпорациям, олицетворяющим один полюс экономической власти, противостоит порождаемая ими «уравновешивающая сила» или «компенсирующая власть»: монополии покупателей (крупные компании в сфере розничной торговли, диктующие цены производителям), профессиональные союзы, а также государство. «Уравновешивающая сила», ограничивая власть олигополий, повышает стабильность и способность экономической системы к саморегулированию и закрепляет за государством новую функцию по созданию и поддержке противостоящих друг другу центров власти.

Центром применения, а также злоупотребления экономической властью является рынок. Конкуренция ограничивает экономическую власть, делая поведение любого участника на рынке, зависящим от поведения прочих участников. Это делает продавцов подчиненными независимым действиям других продавцов, а покупателей, соответственно, независимому поведению других покупателей. Несомненный эффект конкуренции должен ограничить или даже исключить возможность произвольного, корыстного или любого иного применения рыночной власти, которая ограничила бы или понизила реальный доход остальных участников рынка. Со снижением степени независимости поведения субъектов на рынке (или, точнее, с исчезновением этой независимости, что вполне правдоподобное предположение) остается пробел в нашем объяснении эффективного механизма, управляющего экономикой. Этот пробел, конечно, никоем образом не был заполнен государством как регулирующим институтом. Напротив, я утверждал, что власть в экономике была смягчена — и данная брешь была заполнена — уравновешивающей силой (или компенсирующей властью). Те, кто стали жертвой экономической власти — монополиста-продавца или сильного покупателя, их рынка труда и товаров — имеют как отрицательный, так и положительный стимулы к организации противодействия этой власти. Они вынуждены поступать так в целях своей защиты; их заставляет действовать перспектива потери части прибыли, связанная с первоначальной расстановкой сил в экономике. Методы организации такого ответа власти чрезвычайно различны. Все же широкая идентичность мотивов и результатов представляется мне здесь очевидной. Компенсирующая власть стала существенной и, возможно, основной опорой слабого продавца и слабого покупателя, когда они сталкиваются с сильной позицией кого-либо на рынке.

Я рискну предположить, что недавние споры по поводу политики на сельскохозяйственном рынке и рынке труда, и о многих рыночных взаимосвязях между крупными продавцами и массой потребителей стали понятны только в свете неявного признания экономическими группами важностей уравновешивающей силы.

III

Теперь только о критике. Позвольте мне пояснить вначале, что я не имею серьезных оснований для недовольства относительно того, каким образом мои идеи в их более развитой форме были получены. Число тех, кто возразил по существу, оказалось пока на удивление невелико. И, очевидно, должны быть люди, которые сопротивляются любому тайному действию в жестко идеализированном мире наших предков. Они не вносят вклад в развитие науки. Но они обозначают ценную точку отсчета, с помощью которой мы можем измерить наше продвижение вперед.

С моей собственной, несколько предубежденной точки зрения, я не собирался принимать без критики новую теорию.

В результате такой критики я намереваюсь пересмотреть мои утверждения по двум или трем наиболее важным пунктам. Прежде всего, боюсь, что не создал столь явного, как должен был, критерия благосостояния. В ситуациях частичного равновесия экономическая наука долго ставила максимизацию благосостояния потребителей почти единственной своей целью. Любой тип экономической деятельности, который вел к снижению цены товаров для потребителей признавался приемлемым. Этот стандарт целиком на совести экономиста.

На самом деле, за этим стандартом стоит долгая история. Экономическая наука возникла в мире, который был очень беден, где открытая нищета являлась неотъемлемой частью жизни человека. Увеличение реального дохода потребителей было самым простым тестом на улучшение благосостояния. Было строгое прагматическое оправдание этого теста и в рамках экономической политики, которая не нуждалась в то время в каком-либо законодательном ограничении. И частные меры могли легко стать всеобщими.

В наше время, тем не менее, мы регулярно отклоняем особый тест на равновесие, максимизирующее благосостояние потребителей. Мы регулярно принимаем меры, которые поднимают цену на продукт, чтобы снизить недовольство или смягчить напряженные отношения в рамках некоторой социальной группы. И хорошо, что мы так делаем. Богатое общество может позволить себе жертвовать материальным благосостоянием в пользу социальной удовлетворенности. Более высокие цены угля или одежды мы расцениваем как небольшую цену свободы от забастовок на угольных шахтах или нищете на предприятиях с потогонной системой.

Я сомневаюсь, начиная защищать общественную полезность уравновешивающей силы. Полностью ли ясен выбор моего стандарта — благосостояние потребителей или минимизация социального напряжения? Вполне естественно, что проницательные критики будут нападать на критерий потребительского благосостояния. Будь я сам под меньшим влиянием этой нормы, я бы вызвал потрясение в сфере социальной гармонии. На мой взгляд, благосостояние потребителей является также критическим стандартом. Американскому обществу не угрожала в последнее — мирное — время (или даже в период войны) нехватка продуктов питания. Конечно, были времена, когда напряженные отношения в сельском хозяйстве служили угрозой существующему демократическому процессу. При этом развитие уравновешивающей силы на рынке труда было главным «растворителем» напряженных отношений в обществе во второй половине столетия. Теперь, думаю, я согласился бы с тем, что это имело также и значительную цену для общества.

Я также благодарен многочисленным критикам по поводу второго замечания. Я утверждал, что одно из важнейших проявлений уравновешивающей силы — это возникновение современного массового потребителя. Данный феномен принципиально не отличается от организации больших потребительских кооперативов в Европе, настроенных против картелей.

Выгоды от покупок в сетевых магазинах, потребительские союзы, огромные объемы заказов товаров по почте и т.п. в свою очередь способствуют развитию потребительского общества. Потребитель, в результате, находится в намного более счастливом положении, чем если бы он или мелкий независимый торговец, имея незначительную власть, включились бы в борьбу с типичной рыночной властью крупного производителя-монополиста.

Противопоставление розничной торговли крупномасштабному или олигополистическому производству представляется в целом общепризнанным. Тем не менее был задан вопрос относительно того, какой благотворительный инстинкт приводит к выгоде, получаемой огромной массой потребителей, и которая затем распределяется среди них всех. В своей книге я утверждал, что это было результатом особого вида производственной функции в розничной торговле. Мои критики предполагали, что розничная торговля, несмотря на наличие массового покупателя, до сих пор конкурентная отрасль. (Нетрудно оставаться на данной позиции, потому что вхождение в отрасль, по существу, здесь легкое.) Я подозреваю, что критики правы. Однако уверен, что более чем неохотно на этой конкретной стадии дискуссии они признают влияние конкуренции. В конце концов, несколько неловко, [образно говоря] убив тещу, эксгумировать ее, а затем просить приготовить обед.

IV

Теперь я перехожу к некоторым критическим взглядам, которые были встречены мною с намного меньшей симпатией. Во-первых, речь идет о профессиональных защитниках академического достоинства нашего предмета. Некоторые ученые мужи напоминают нам, что мы не сказали ничего нового, и все что было сказано, взято из рукописей Аристотеля, Фомы Аквинского, Адама Смита и позднего Джона Коммонса. Я опущу эту критику, поскольку понимаю, что настали времена, когда ученых мужей увольняют, если они открыто демонстрируют утрату своей лояльности.

Существуют и самозваные защитники нашей политической этики. Они обнаруживают в понятии «уравновешивающая сила» свидетельства скрытого и коварного проекта. Эти свидетельства могут быть неявными, но поводы, безусловно, всегда безошибочны. Аргументы критиков могут быть туманными, но знание мотивов верным. Я был поражен одним из таких мотивов. Меня «поймали» за маскировкой монополий и логической защитой власти крупного бизнеса (это был один из моих критиков из журнала «Nation»). Я конструировал апологию «Нового курса» или государства всеобщего благосостояния (другой критик из «Chicago Tribune»). Возможно, мы должны быть благодарны этим ученым мужам и научным журналам, которые их публикуют. Они предупреждают нас относительно дурных намерений и злых заговоров, о которых мы не имеем никаких представлений. Они защищают нас от вины невиновностью.

Есть также два менее романтических аспекта критики, к которым я обязан отнестись более серьезно. Первый из этих аспектов связан с реальностью уравновешивающей силы и фактом ее несовершенства. Утверждается, что компенсирующую власть можно обойти с помощью вертикальной интеграции, и она подвержена инфляции.

Здесь я с готовностью уступаю критикам, однако, с удивлением обнаруживаю, что данный пункт развит в моей книге. Я стремился показать, что уравновешивающая сила в обществе не является стабильной. Как и в случае конкуренции, степень эффективности уравновешивающей силы связана, прежде всего, с количественными характеристиками. Очевидно, наш традиционный экономический анализ не позволяет нам строить частичные модели такого типа. Они должны быть полными, последовательными и гармоничными. Если модель не удовлетворяет данным требованиям, это сочтут признаком слабости аргументации ее автора.

Я был особенно поражен подобной привычкой теоретизирования, тем более, что она опирается на мой анализ уравновешивающей силы и инфляции. Экономика характеризуется компенсирующей властью, которая особенно восприимчива к инфляции. Поскольку функция спроса становится в целом не эластичной, существует возможность соглашения в сфере сбыта, и инфляционный процесс ускоряется. Компенсирующая власть становится регулирующей силой, и по этой причине, — что вполне можно было ожидать от нашего априорного взгляда на регулирующий процесс, — возникает тенденция контроля над ценами и заработной платой. Существенно, что это наблюдалось именно в период инфляции, а не дефляции. Американская и другие подобные ей экономические системы были подчинены системе всестороннего регулирования со стороны государства.

Чтобы пояснить эту идею, я был приглашен таким перспективным журналом как «Экономист». Впоследствии выяснилось, что это была своего рода оценка слабости моих аргументов. За возникновение дефицита и других негативных результатов уравновешивающей силы, очевидно, был ответственным именно я. Подобная критика, в действительности, требует, чтобы изучаемое явление было бы более нейтральным в отношении социальной действительности. Очевидно, это нелепо.

V

Не все, но многие, кто следовал за мной в анализе уравновешивающей силы, кажется, соглашаются в том, что она вносит свой вклад в достижение социальной стабильности и, возможно, влияет также на рост экономической эффективности, особенно учитывая непростое нынешнее положение власти конкуренции. Однако большинство критиков были потрясены этим выводом. Показалось, что речь идет, прежде всего, о легализации власти на рынке. И многим из нас идея о том, что один человек может обладать властью и контролировать доходы других людей, кажется более чем непристойной. Мы реагируем на это также, как и пуританин профес-

сор Кинси: адюльтер присутствует несомненно, но лучше об этом не говорить.

Представление об обществе, которое находится в равновесии в борьбе между организованными группами власти, также мало привлекательно. И такое равновесие должно выглядеть нестабильным.

Наконец, есть подозрение, что теория уравновешивающей силы так или иначе обеспечит основу для отказа от антимонопольного регулирования. Недавно мы видели множество весьма изобретательных аргументов, чтобы отказаться от антимонопольных законов. Неужели нужен еще один?

Эти аргументы, некоторые из которых считают пионерными в интересной статье профессора Адамса в «Quarterly Journal of Economics», имеют определенные основания. Если бы власть в экономической системе могла быть уменьшена лишь с помощью законов, как подразумевает профессор Адамс, в уравновешивающей силе не было бы необходимости. Однако, жизнь может оказаться сильнее. Остается один практический вопрос: какова же практика? Мы знаем — и здесь мы в большом долгу перед нашим председателем, профессором Чемберлином, — что власть в экономике распространяется и весьма широко. Она идет дальше тех пределов, которые установлены в соответствии с классическими моделями монополии. Очевидно, это признак власти крупного предприятия или корпорации, что является самой поразительной чертой американской экономики. Собираемся ли мы посредством законодательных или судебных действий совершить революцию в нашей системе? Очевидно, ответ отрицательный.

И это решение мы должны защищать, как и более слабые группы в нашей экономике — рабочую силу, фермеров. Эта защита не совершенна. Но экономика намного более жизнеспособна, и напряжение внутри нее значительно облегчено, потому что такая защита уже существует.

Как я уже пояснил, это совсем не означает конец антимонопольных законов. В действительности это показывает неявную избирательность в их применении. В частности, [теория уравновешивающей силы] хорошо объясняет, почему мы теперь не применяем антимонопольные законы к профессиональным союзам и к практике установления цен в сельском хозяйстве, где имплицитно, по крайней мере, но признается роль уравновешивающей силы.

Неконтролируемая экономическая власть — все еще враг благополучного общества. Я лишь стараюсь дать возможно более полное представление о процессах, посредством которых мы ограничиваем эту власть..

Сельское хозяйство и структура конкуренции*

Я рад возможности обсудить влияние на сельское хозяйство сравнительной структуры конкуренции. С одной стороны, вопрос важен. С другой, как мне кажется, некоторые мои взгляды на этот счет были в некоторой степени искажены. Позвольте добавить, что я не возлагаю ответственность за подобные неувязки исключительно на свою аудиторию. Сейчас я уже не восторгаюсь той очевидностью, с которой прояснял этот вопрос ранее.

Так что, даже если я говорю очевидные вещи, хотелось бы удостовериться, что буду правильно понят. В первую очередь необходимо обсудить очевидные, с моей точки зрения, эффекты конкуренции. Далее я перейду к более спорным положениям. Это разграничение очень важно; с его помощью мы понимаем, что та область явления, которую, наверное, можно назвать «неизбежным соглашением» в отрасли, на самом деле намного шире и более значительна, чем кажется на первый взгляд. Как бы то ни было, существует также значительная область, относительно которой мы не можем делать обобщений.

Область согласия

Необходимым допущением является то обстоятельство, что сельское хозяйство (исключая выращивание некоторых зерновых культур, кооперативные хозяйства, молокозаводы, а также абстрагируясь на время от общественного контроля за этой отраслью) соответствует структуре совершенной конкуренции. Если доказательством тому должна служить эластичность кривой предложения отдельно взятой фирмы, то это условие выполняется на рынке широкого спектра основной сельскохозяйственной продукции.

Также необходимо, как минимум, предположить, что остальная экономика менее соответствует структуре совершенной конкуренции. Среди современных экономистов есть, наверное, такие, чья любовь к конкуренции заставляет их настаивать, что, раз конкуренция так хороша, она должна существовать, каких бы ни было свидетельств обратного. Такой подход говорит о достойной похвалы верности старому «другу»; однако он, наверное, не вбирает в себя лучшее из научного метода. Он подразумевает

* Galbraith J.K. Agriculture and Competitive Structure // *Journal of Farm Economics*. Vol. 36. № 5. Dec., 1954. P. 743—747. Перевод П.А. Алябьева.

сильное и, воистину, бессознательное неприятие любого предположения о том, что олигополия распространена везде, кроме сельскохозяйственных предприятий. Но даже те, кто, перефразируя бывшего государственного секретаря, утверждает, что не повернется спиной к Адаму Смиту, должны согласиться, что олигополия в экономике присутствует в несельскохозяйственном секторе. Будучи «под давлением», некоторые, по меньшей мере, могут признать, что взаимозависимость в ценообразовании и конкуренция, связанная с дифференциацией товаров, достаточно обычны для несельскохозяйственного предприятия. Посему, горизонтальная кривая предложения из конвенциональной геометрии совершенной конкуренции не совсем универсальна за пределами сельского хозяйства.

Это, конечно же, самое скромное допущение. И все же последствия значительны, и наша тенденция преуменьшать значение банальностей ведет к тому, что мы перестаем их замечать. Таким образом, мы знаем, что там, где нет взаимозависимости, иными словами, где кривая спроса отдельной фирмы совершенно эластична, информация о его изменении обязательно доходит до фирмы через изменение цены. Там где есть взаимозависимость, фирма, по определению, может определенным образом повлиять на цены. Та же самая информация проявляется в росте или падении числа заказов. При отсутствии решения об изменении цен, она отражается далее в росте или сокращении производства.

Для экономики, *в которой могут происходить резкие изменения спроса*, это — факты первостепенной важности. Сельское хозяйство сразу же отвечает на них изменениями цен; остальная экономика по крайней мере *частично отвечает* изменениями выпуска. Наиболее чреватая последствиями причина изменений спроса — уменьшение общего дохода и выпуска, иными словами, депрессия. Это означает, что в условиях депрессии существует четкая тенденция более значительного падения цен на продукты сельского хозяйства, чем на остальные товары. К счастью, эмпирическое свидетельство этому настолько же очевидно, как и соответствующий анализ. Существует органическое различие в поведении структуры цен между сельскохозяйственным и не-сельскохозяйственным предприятием, и это верно даже для наиболее консервативного взгляда на различия в структуре конкуренции.

Все это, как я считаю, должно быть принято нами, а отрицать это можно только воистину героически отвергая и логику, и совпадения. Но странное дело — то, что, казалось бы, является следствиями на практике, не принимается в расчет. Одно из следствий является особым — я не говорю предпочтительным — взглядом на меры, которые защищают фермера от неблагоприятных условий торговли в условиях падающего спроса. Система цен не оказывает влияния на всех предпринимателей одинаково. В условиях снижающегося спроса в первую очередь падают цены на сельскохозяйственную продукцию, а также доход предпринимателей. Спрос на факторы производства страдает в первую очередь в промышленности. Вряд ли удивительно, что фермер, как предприниматель, на которого свалились неприятности, будет обдумывать меры, нейтрализующие это неблагоприятное воздействие. Но нет сомнения, что общественное мнение в на-

шей профессии продолжает рассматривать такую реакцию как бесспорно необычную, а именно как претензию на особые привилегии. Я уже упоминал об этом, говоря о хорошо осведомленных и выдающихся авторах работы «Turning the Searchlight on Farm Policy» («Освещая фермерскую политику»)[1].

Очевидно, есть две причины несоответствия между тем, что принимается в анализе, и тем, что выводится из него как следствия. Отчасти в этом повинна склонность к абстрагированию от проблемы депрессий при анализе цен и частичного равновесия. Используется неявная предпосылка о полной занятости, хотя для случая депрессии это явное допущение. Последнее характерно для такого в общем непогрешимого теоретика как профессор Шульц. (Все это проходит красной нитью через последнюю книгу профессора[2], что является одной из причин того, почему естественный, а не деловой цикл занимает центральное место в его теории). Шульц выступает за свободное распределение ресурсов с помощью относительных цен и против искусственных ограничений, которые делают нечто большее, чем исправляют причуды рыночной цены на пути к равновесию в условиях полной занятости. При угрозе депрессии он согласится — хотя решающее слово здесь остается за ним — что у фермера есть моральное основание, а у экономической системы значительный фискальный интерес для принятия мер, которые в некотором случае тормозят ухудшение условий сбыта продукции фермера. Но профессора Шульца лишь с трудом можно ввергнуть в мир таких значительных изменений спроса и возможной депрессии. Печально! Если бы профессор регулярно бы жил в этом мире, он получил бы бесценный опыт от общения с фермерами. Он понял бы: то, что теряется в красоте и симметрии по сравнению с миром свободных относительных цен и равновесия в условиях полной занятости, компенсируется в реальности.

Ясно, что не все избегают дифференциальных эффектов изменений спроса в условиях различающейся конкурентной структуры путем отбрасывания очень значительных изменений спроса, ассоциирующихся с деловым циклом. Здесь мы имеем простое, прямолинейное предпочтение традиционных экономических мер. Это предпочтение легко обосновать. Однако, как бы то ни было, его не обосновать, предполагая, что система свободных цен одинаково влияет и на фермеров, и на других предпринимателей в условиях значительных изменений спроса. Обоснование, если таковое приводится, должно быть следующим: если система цен влияет на фермера иначе, то это различие не оправдывает государственного вмешательства. Или, возможно, неблагоприятные условия сбыта при депрессии компенсируются благоприятными условиями при высоком уровне спроса. Нельзя отрицать изменений в условиях продажи продукции.

---

[1] Economic Preconceptions and the Farm Policy // American Economic Review. March 1954. P. 40—52.

[2] The Economic Organization of Agriculture. New York: McGraw-Hill, 1953.

Область предварительных выводов

В этой статье я не рассматриваю специально, правда ли то, что эффект различий в структуре конкуренции и последствия данного эффекта в условиях меняющегося спроса оправдывают [государственное] вмешательство в пользу фермера. Я убежден, что можно зайти далеко, объясняя исстари идущую заинтересованность фермера в инфляции как способе защиты и улучшения условий сбыта его продукции, и что это также объясняет его сегодняшний интерес в поддерживаемых ценах и соответствующих программах и мерах. Ранее я говорил об относительной слабости переговорной позиции фермера и последующем стимуле к развитию того, что я называл уравновешивающей силой[1]. Вот в каком контексте я все это имел в виду.

Можно представить сказанное выше как динамический аспект проблемы. Также существует и ее статический аспект, где, в общем, было больше догматичных утверждений, и где эмпирические свидетельства, по сути, менее очевидны. Позвольте мне сформулировать вопрос. Различия в конкурентной структуре создают неблагоприятные условия сбыта для фермера во времена снижающегося спроса. Правда ли, что эти различия — факт того, что по меньшей мере иногда он сталкивается с олигополией или монополией на рынках, с которыми имеет дело, в то время как его собственное положение приближается к совершенной конкуренции? Означает ли это, что его положение, по существу, неблагоприятное? Правда ли, что в условиях равновесия он подвергается эксплуатации со стороны монополий?

В этом мы не можем быть уверены. По сравнению с динамическим эффектом (эффектом условий сбыта), аналитический результат неточен, и эмпирические подтверждения, по меньшей мере, неясные. Как предположил профессор Николлс, которому мы все обязаны работой по данной проблеме, следствия имеют тенденцию сходиться, когда выбраны предпосылки[2]. Мы знаем, что монополист или олигополист, который покупает, перерабатывает и продает сельскохозяйственные продукты, может получать монопольную прибыль. Далее, несомненно, что в краткосрочном периоде это может отчасти сказаться и на фермере. И мы, безусловно, знаем, что степень несовершенной конкуренции или монопольной власти выше среди тех, кто ведет бизнес с фермером, чем в сельском хозяйстве самом по себе.

Это почти все, что мы можем сказать с уверенностью, хотя обычно говорится гораздо больше. В более длительном периоде мы обычно предполагаем, что любая недостаточная оплата факторов производства как результат монополистической эксплуатации приведет к их оттоку, и, таким образом, к изменению сферы распространения монопольного дохода. Но мы также достаточно знаем об инертности факторов производства в сельском хозяйстве, чтобы понять: это еще один долгосрочный период, в котором все умрут.

---

[1] Galbraith J.K. American Capitalism: The Concept of Countervailing Power. Boston: Houghton Mifflin, 1952.

[2] Nicholls W.H. A Theoretical Analysis of Imperfect Competition with Special Application to the Agricultural Industries. Ames, Iowa: Iowa State College Press, 1941.

Данный аспект проблемы гораздо острее ставит вопрос о степени охвата и глубине монопольной власти. Относительно небольшой уровень рыночной власти дает возможность влиять на цены, или, по всей видимости, поддерживать олигополистическое соглашение против обвала цен или их неуправляемого движения. Чтобы устанавливать максимальные цены с помощью эксплуатирующей ценовой политики, как со стороны покупателя, так и со стороны продавца, необходима гораздо более устойчивая монополистическая позиция. Отсюда следует, что степень монополизированности, которая неприятным, жестким образом снимает проблему условий сбыта, когда спрос смещается влево, не вызовет больших последствий касательно монополистической эксплуатации.

Но все же будет плачевно, если мы упустим из виду возможность такой агрессии со стороны монополий. Классическим случаем совершенной конкуренции в сельском хозяйстве (опять же за исключением правительственных программ), противопоставляемой олигополии, является табачная промышленность. Предпринимательские доходы производителей табака с давних пор более чем благоприятные. Однако только наглец будет оспаривать, что это происходит за счет неорганизованных, и, в терминах рыночной власти, значительно более слабых фермеров, выращивающих табак. Интересно, по меньшей мере, что они никогда так не считали. Недовольство своей рыночной властью по сравнению с большими компаниями было эпизодическим до тех пор, пока, при поддержке правительства, они сами не получили уравновешивающую монопольную власть. И тогда великий мир снизошел на «табачный пояс».

Также трудно спорить, что фермеры Среднего Запада никогда не были жертвами монопольной власти железных дорог, фирм-комиссионеров или производителей упаковки. Одинаково опасно будет оспаривать, что схема эксплуатации осталась такой же, потому что эксплуатация, очевидно, имела место. Урок заключается в том, что мы не можем высказываться об этом вполне уверенно. На данном этапе это один из священных ритуалов нашей профессии, стимулирующих к дальнейшим исследованиям. К сожалению, это — проблема, которую никогда не решить одними исследованиями. Параметры ее слишком многочисленны.

Польза от рассмотрения статического аспекта, я думаю, в том, чтобы узнать, чего же мы не знаем. Это поможет нам легче перенести ту страшную уверенность, на основе которой часто утверждается, что фермер — жертва монополистической агрессии высоко картелизированного общества. Еще это положит конец столь же догматичным спорам, что такого не может быть, и что мудрость со строгостью суждений, как и научный метод, на стороне тех, кто говорит «нет». Это позволит нам реагировать на происходящее так, как мы его действительно видим.

Как Кейнс пришел в Америку*

«Я сам не верю, что пишу книгу по экономической теории, которая в значительной мере революционизирует — не мгновенно, в течение последующих десяти лет — представления, коими руководствуется мир применительно к экономическим проблемам».

Джон Мейнард Кейнс
в письме к Джорджу Бернарду Шоу
в день Нового, 1935, года

Наиболее влиятельная книга по экономической и социальной политике в нашем веке «Общая теория занятости, процента и денег» Джона Мейнарда Кейнса была опубликована в феврале двадцать девять лет назад в Англии, а спустя несколько недель в Соединенных Штатах. Издание в мягкой обложке[1] сейчас впервые стало доступно в США, и небольшое число людей, которые воспользуются этим обстоятельством, будет озадачено, почему данная книга так влиятельна. Хотя эти читатели не лишены интеллекта, они все же не смогут читать ее. Их удивит, как эта книга смогла увлечь так много людей, хотя не все они были более способны проникнуть в ее суть и усердны, чем нынешние читатели. Это только одна из многочисленных особенностей данной книги и революции, которую она предрекла.

Широко признано и даже, пожалуй, стало общепринятым мнение, что кейнсианская революция явилась одним из великих современных достижений в социальном проектировании. Она полностью остановила марксизм в развитых странах. Она привела к такому уровню экономической деятельности, который вдохновляет даже консерваторов к беспримерно банальным панегирикам. Те же, кто делал революцию, не только не заслужил славы, но получил и порцию бесчестия. Долгое время быть известным как активный последователь Кейнса означало навлечь на себя ярость тех, кто отождествлял социальное продвижение с социальным ниспровержением. Это вызвало привычку умолчания. Что же касается дальнейших последствий, то история революции, возможно, рассказана как наихудшая в нашем веке.

Теперь наступило время лучше узнать эту часть нашей истории, а также тех, кто ее делал, и это — только немного самой истории. Большая ее часть

---

* Galbraith J.K. How Keynes Came to America. Stamford: The Overbrook Press, 1965. Публикуется по изданию: Гэлбрейт Дж.К. Как Кейнс пришел в Америку / Пер. с англ. А.И. Каценелинбойгена // Экономика и математические методы. 1997. Т. 33. Вып. 4. С. 66—73.

[1] Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. New York: Harcourt, Brace & World, 1964. $2,95.

падает на почти уникальное непрочтение «Общей теории» и, следовательно, необходимо перевести и распространить эти идеи в правительственных кругах, среди студенчества и широкой общественности. Как и пришествие Мессии, Кейнс очень зависел от своих пророков.

«Общая теория» появилась на шестом году Великой депрессии и 53-м году жизни самого Кейнса. В то время Кейнс, как и его великий современник Черчилль, считался слишком трезвомыслящим и откровенным человеком, чтобы вызвать к себе доверие. Руководители страны обычно не жалуют людей, которые говорят, какой должна быть правильная политика. Они часто нуждаются, особенно в вопросах внешней политики, в человеке, который найдет убедительные доводы в пользу неверной политики. Кейнс предвидел серьезные трудности, которые возникнут в результате репараций, предусмотренных Версальским договором, и описал их в «Экономических последствиях мира»* — блестящей политической работе, в которой, возможно, имелись преувеличения, но в ней, несомненно, давалась несправедливая оценка Вудро Вильсона.

В конце 1920-х годов в другой работе он также занял бестактную позицию по отношению к тем, кто был виновен в провокации массовой безработицы в Великобритании с целью приблизить фунт к золотому стандарту и его довоенному паритету относительно доллара. Человеком, который был непосредственно ответствен за эти действия, являлся весьма авторитетный в экономических кругах того времени, позже канцлер казначейства, министр финансов Англии Уинстон Черчилль; а книга получила название «Экономические последствия валютной политики мистера Черчилля»**.

С 1920 по 1940-е годы Кейнс являлся центром притяжения студентов и интеллектуальной элиты в Кембридже и Лондоне; он был хорошо известен в театральных и художественных кругах; руководил страховой компанией и сделал немалые деньги, хотя порой и терял; был влиятельным журналистом. Но когда дело касалось общественных проблем, ему фактически не доверяли. Влиятельные круги, которые олицетворяли доверие и конформизм, держались от него подальше. Но вот наступил кризис. Возникла массовая безработица, многие пострадали. Даже респектабельные люди попали в беду. Появилась необходимость, хотя это и было малоприятно, прислушаться к человеку, который мог бы что-то сказать. Это оказалось сущим наказанием, которое боги приберегли для государственных деятелей, прогнозировавших благоприятный политический климат. Показателем того, насколько продвинулась кейнсианская революция, служит центральный тезис «Общей теории», теперь ставший общим местом. Но прежде чем это произошло, экономисты классического (или несоциалистического на-

* См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Эксмо, 2007. С. 463.

**Там же. С. 753.

правления) полагали, что экономика, если ее не регулировать, сама придет к состоянию равновесия при полной занятости. Повышение или снижение заработной платы и процента неизбежно произойдут, чтобы привести систему к этому радужному результату. Если люди становятся безработными, их заработная плата упадет по отношению к ценам. При более низкой заработной плате и более высокой прибыли выгоднее нанять тех, кто мог бы и раньше трудиться с полной отдачей, но не был принят на работу. Отсюда следует, что шаги, направленные на сохранение заработной платы на искусственно высоком уровне, как результат плохо продуманной политики профсоюзов, могут привести к безработице. Такие действия неизбежно и становятся ее основной причиной.

Колебания процентных ставок сыграли вспомогательную роль, как бы обеспечивая условия для того, чтобы весь доход непременно был истрачен. Итак, если люди по каким-то причинам решат увеличить свои сбережения, то процентные ставки на возникшее теперь сверхпредложение заемных средств упадут. А это, в свою очередь, приведет к росту инвестиций. Дополнительные расходы на инвестиционные товары компенсируют сократившиеся затраты более рачительными потребителями. В этом смысле изменения в расходах потребителей или в решениях о тех или иных инвестициях не повлияют на изменения общих затрат, которые могли бы привести к безработице.

Кейнс утверждал, что ни движения заработной платы, ни изменения процентной ставки не дали бы такого эффекта. Он сконцентрировал внимание на общей покупательной способности в экономике — на том, что первокурсников теперь учат называть совокупным спросом. Снижение заработной платы может и не вызывать увеличения занятости; вместе с другими изменениями оно по крайней мере могло бы сократить этот агрегированный спрос. И он утверждал, что процент — это не цена, которая предлагается людям в качестве стимула, чтобы они делали сбережения; это цена, которую они получают за обмен наличных денег или их эквивалента — предпочтительного вида активов — на менее ликвидную форму инвестиций. Трудно снизить процентную ставку ниже определенного уровня. Соответственно, если люди будут стараться больше сберегать, это совсем не означает, что процентная ставка станет ниже, а инвестиции увеличатся. Наоборот, общий спрос на блага может упасть, как и занятость, и вложения, пока сбережения не будут возвращены на один уровень с инвестициями путем преодоления трудностей, которые способствовали сокращению сбережений в пользу потребления. Экономика придет в равновесное состояние в условиях неполной занятости. Этот диагноз и помог решить проблему. Суть решения состояла в том, чтобы вернуть совокупный спрос на тот уровень, когда все желающие получить работу были бы заняты, а этого можно достичь путем сочетания дополнительных частных и общественных расходов. Иначе говоря, должна была бы быть такая политика, при которой намерения инвестировать превосходили бы намере-

ния сберегать. Поскольку общественные расходы не будут играть погашающей роли, даже при компенсаторном налогообложении (как формы сбережения), эти расходы должны были бы финансироваться путем займов, т.е. посредством бюджетного дефицита. Все это — не что иное, как конденсированное выражение идей Кейнса в нескольких абзацах. «Общая теория» труднее. В ней около 400 страниц и некоторые из них удивительно туманны.

Перед тем, как опубликовать «Общую теорию», Кейнс адресовал свои идеи непосредственно президенту Рузвельту, в частности, в своем известном письме в газете «Нью-Йорк Таймс» 31 декабря 1933 года: «Я обращаю особое внимание на увеличение национальной покупательной способности, являющейся результатом государственных расходов, которые финансируются с помощью займов». И летом 1934 года он посетил Рузвельта, чтобы продвинуть свои идеи, однако эта встреча не имела большого успеха; каждый из участников этой встречи, казалось, лишь все более сомневался в добрых намерениях собеседника.

В то же время два ведущих вашингтонских лица — Мэрринер Экклс, исключительно способный банкир из Юты, ставший впоследствии главой Федеральной резервной системы и Лочлин Курье, бывший преподаватель Гарварда, который возглавлял исследовательский отдел Рузвельта, а затем стал его экономическим советником (позднее — известная жертва преследований Маккарти), сами, по собственному разумению, пришли к выводам, близким к взглядам Кейнса о роли фискальной политики. Когда появилась «Общая теория», они обратились к ней как к подтверждению того курса, на котором настаивали раньше. Курье, высококвалифицированный экономист и преподаватель, был также квалифицированным и влиятельным интерпретатором идей Кейнса в Вашингтоне. Не часто важные экономические идеи проникали в правительство через центральный банк. Поэтому консерваторы могут не беспокоиться. Нет даже малейших признаков того, что это когда-либо случится снова.

В 1930-е годы параллельно с исследованиями Кейнса и соперничая с ним в значимости, но не в славе, вели свою работу Саймон Кузнец и группа молодых экономистов и статистиков Университета Пенсильвании, Национального бюро экономических исследований и Министерства торговли США. Они развили ныне известную концепцию национального дохода и валового национального продукта, их компонентов и предложили количественные оценки. Среди компонентов национального дохода и валового национального продукта были сбережения, инвестиции, совокупный чистый доход и другие величины, о которых говорил Кейнс. В результате те, кто применял идеи Кейнса на практике, знали не только, что нужно делать, но и в каких количествах. А многие из тех, кого никогда не убеждали кейнсианские абстракции, вынуждены были в конце концов поверить в них, благодаря конкретным цифрам, предложенным Кузнецом и его изобретательными коллегами.

Тем не менее труба, если такая метафора здесь допустима, которая зазвучала в Кембридже (Англия), была наиболее ясно услышана в Кембридже (Массачусетс). Гарвард стал основной дорогой, по которой кейнсианские идеи пришли в Соединенные Штаты. Консерваторы обеспокоены тем, что университеты становятся центрами распространения новых веяний. Их беспокойство, конечно, преувеличено, но, тем не менее, такой факт налицо.

В конце 1930-х годов в Гарварде была большая группа молодых экономистов, многие из которых не уходили из университета, так как у них не было другой работы, и это явление намеревался «лечить» Кейнс. Эти молодые интеллектуалы естественно были уверены, что их возраст позволит им переделать мир, и в отличие от менее удачливых поколений, им в данном случае повезет. Они также профессионально ощущали необходимость выполнения этой задачи. Между тем, массовая безработица продолжалась год за годом. Нелепо было все еще объяснять молодым людям, что она — лишь временное отступление от некой нормы полной занятости, и чтобы справиться с ней, достаточно добиться необходимого сокращения заработной платы.

Пол Самуэльсон из Массачусетского технологического института, который почти с самого начала был признанным лидером молодых кейнсианцев, сравнивал восхищение экономистов книгой Кейнса с ощущениями Китса при первом прикосновении к переводам Гомера. Некоторые усомнятся в способности экономистов к таким утонченным эмоциям, но эффект действительно был велик. Кейнсианство оказалось лекарством против отчаяния. Оно не отвергло систему, но спасло ее. Нереволюционерам это показалось слишком хорошо, чтобы быть правдой. Случайные революционеры приняли его как факт. Старую экономику преподавали днем. Но по вечерам, а точнее каждый вечер, начиная с 1936 года, почти каждый человек обсуждал Кейнса.

Это могло напоминать что-то в роде академических дискуссий. Как и в случае с Библией и Марксом, неясности порождали абстрактные дебаты. Но в 1938 году практические побуждения, которые экономисты порой успешно подавляют, были катализированы приездом в Гарвард из Миннесоты Элвина Хансена. Ему было тогда около 50 лет, он слыл успешным преподавателем и ученым. Но прежде всего он был человеком, для которого экономические идеи нельзя отделять от их применения на практике.

Экономисты из истэблишмента не тянулись к Кейнсу. Находясь перед выбором между тем, чтобы изменить свои взгляды и доказательством того, что этого делать нет никакой нужды, почти все они предпочли последнее. А потом произошло следующее.

У Хансена была высокая репутация, и своих взглядов он не изменил. Хотя он довольно успешно критиковал некоторые основные положения работы Кейнса «Трактат о деньгах», предшествовавшей «Общей теории»,

и вначале относительно прохладно относился к последней, очень скоро Хансен глубоко уверовал в ее важность.

Он продолжал распространять свои идеи в книгах, статьях, лекциях и применять их к американской действительности. Ему удалось убедить своих коллег и студентов не только в том, что они должны практически использовать эти идеи, но и убедить в этом других, а затем приступить к их внедрению. Не претендуя на лидерство в данном деле, хотя может быть и осознавая свое место, Хансен стал лидером кейнсианцев. В конце 1930-х годов семинар Хансена в Новой аспирантской школе при государственной администрации регулярно посещали политические деятели Вашингтона. Часто студентам не хватало места и они вынуждены были находиться в холле. Присутствовавшие чувствовали, что происходящее было важнейшим событием в стране, и это оказалось главным.

Официальные лица воспринимали идеи Хансена и, возможно, даже в большей мере его метод убеждения, и привозили их в Вашингтон. В то же время наблюдалась также значительная миграция его молодых коллег и студентов в столицу. Среди многих были Ричард Гилберт, в настоящее время ведущий архитектор экономической политики Пакистана, ранее весьма близкий человек к Гарри Хопкинсу; Ричард Масгрейв, работающий теперь в Принстоне, который применил идеи Кейнса и Хансена к налоговой системе; Ален Суизи из Калифорнийского технологического института, перешедший в Федеральную резервную систему; Джордж Джасзи, который поступил в Министерство торговли; Гриффит Джонсон, работавший в Казначействе, Национальном совете планирования ресурсов и Белом доме; и, наконец, Уолтер Сэлент, который преподает сейчас в Бруклинском институте, а в то время работал в ряде правительственных учреждений. Сам Кейнс однажды восторженно написал об этой группе своих молодых вашингтонских последователей.

Дискуссия, которая началась в Кембридже, продолжалась в Вашингтоне и в годы войны. Один из лидеров этой дискуссии, близкий друг Хансена и только поэтому связанный с Гарвардской группой, — Жерар Колм из Бюджетного ведомства. Будучи беженцем из Германии, Колм сумел в течение пяти лет занять в США такое же влиятельное положение, которое он до этого имел в Германии. Он играл ведущую роль в приведении предложений Кейнса к реальным оценкам затрат и количественных показателей. Рекомендации Кейнса стали главными в так называемом послевоенном планировании и послужили превентивными мерами против возникновения массовой безработицы.

Между тем, другие участники дискуссии были озабочены привлечением более широкой аудитории. Сеймур Харрис, коллега Хансена и один из первых экономистов, принявших кейнсианство, стал наиболее «плодовитым» выразителем идей Кейнса и наиболее последовательным его учеником в современный период. Он опубликовал с полдесятка книг о Кейнсе и проводил его идеи в сотнях статей, меморандумов, выступлений в Конгрессе. Упомянутый выше профессор Самуэльсон заложил идеи Кейнса в

то, что стало (и до сих пор является) наиболее влиятельным учебником по экономике со времени появления великой классической системы Альфреда Маршалла. Ллойд Мецлер, работающий сейчас в Чикагском университете, приложил кейнсианскую систему к международной торговле. Ллойд Г. Рейнольдс позже собрал талантливую группу молодых экономистов в Йеле и сделал этот университет ведущим центром дискуссий о новом направлении в экономической науке.

Не только гарвардское движение охватило Соединенные Штаты. Почти в то же самое время, как «Общая теория» достигла Кембриджа (Массачусетс), молодой канадский аспирант Роберт Брайс приехал из Кембриджа (Англия). Он посещал семинар Кейнса и в результате получил специальную лицензию, позволявшую ему объяснять то, что подразумевал Кейнс в наиболее неясных частях его книги. С двумя или тремя другими канадскими аспирантами Брайс прибыл в Оттаву и получил там ведущие посты в правительстве, вершиной которых был пост заместителя министра финансов. Канада, возможно, была первой страной, которая приняла жесткую кейнсианскую экономическую политику.

Вместе с тем, с помощью кейнсиански настроенной профессуры этой концепцией заинтересовались некоторые бизнесмены. Два промышленника из Новой Англии Генри С. Денисон из Dennison Manufacturing Company в Фремингэме и Ральф Флэндерс из Jones and Lamson Company в Спрингфилде, Вермонт (позднее американский сенатор из Вермонта) наняли членов Гарвардской группы, чтобы они обучили их своим идеям. Перед войной они изложили эти идеи в книге, в которой приняли участие Линкольн Файлин из Бостона и Моррис Лидс из Филадельфии. Книга называлась «К полной занятости». Она мало чем отличалась по трудности восприятия от чтения самого Кейнса. В последние военные годы Комитет экономического развития, который возглавляли по данной проблематике Флэндерс и ныне покойный Бердсли Рэмл, снова с помощью кейнсиански настроенной профессуры начал объяснять идеи Кейнса бизнесменам.

В Вашингтоне в годы войны Национальная ассоциация планирования (NPA) была центром академических дискуссий по поводу кейнсианских идей. В конце войны Ханс Христиан Сонн, нью-йоркский банкир-либерал, одаренный богатым воображением, начал подстраховывать как деятельность ассоциации, так и сами кейнсианские идеи. Совместно с Комитетом экономического развития, где Сонн был также весьма влиятелен, NPA стала важным инструментом разъяснения кейнсианской политики более широкой публике. (Осенью 1949 года с необыкновенным дипломатическим мастерством Сонн собрал в Принстоне дюжину экономистов с резко различающимися взглядами и убедил их подписать некоторый документ, в котором они подтверждали свое признание кейнсианских фискальных идей. Это соглашение было позднее представлено в Конгрессе на хорошо разрекламированных слушаниях, организованных Артуром Смисис из Гарварда и Саймоном Лэландом из Северо-Западного университета.)

В 1946 году, через 10 лет после публикации «Общей теории», Акт о занятости (Employment Act) по сути закрепил кейнсианскую систему юридически. Акт признавал, как требовал Кейнс, что безработица и недостаточный выпуск продукции будут реагировать на соответствующие действия со стороны государства. Очень мало было сказано об особых мерах, но ответственность Федерального правительства за те или иные действия была твердо закреплена. Совет экономических консультантов стал, в свою очередь, платформой распространения взглядов Кейнса на экономику и их быстрой реализации. Леон Кизерлинг, один из основателей и позже руководителей этого Совета, был неустанным пропагандистом кейнсианских идей. И он осознал еще на ранней стадии важность распространения этих идей, необходимость их использования не только для предупреждения кризиса, но и для поддержания соответствующего экономического роста. Таким образом, за десятилетие произошла революция.

Приверженцы идей конспирации и тайных заговоров будут огорчены, узнав, что эта революция была без революционной организации. Все, кто в ней участвовали, ощущали глубокий смысл личной ответственности. Но никто никогда не следовал чьим-то планам, приказам или инструкциям. Все руководствовались только собственными убеждениями. Возможно, это было самой интересной чертой кейнсианской революции.

Однако, кое-что существенное оказалось подозрительным. И было это некоторыми попытками контрреволюции. Никто не мог сказать, что он предпочитает массовую безработицу Кейнсу. И даже консервативно настроенные люди, когда они поняли, что вовлечены в концепцию кейнсианства, выбрали ее, правда, некоторые из них просили называть идеи новой концепции другими именами. Комитет экономического развития, «воспитанный» Рэмлом на семантике, никогда не выступал за бюджетный дефицит. В этом Комитете с большой симпатией отзывались о хорошо сбалансированном бюджете в условиях высокого уровня занятости. Те же, кто не принимал Кейнса, были неизменно ограничены тем, что не читали его книгу (или не могли ее прочитать). Это равносильно тому, что нападать на Камасутру за непристойность при неумении или неспособности читать на санскрите. Однако там, где происходят социальные изменения, всегда находятся люди, которые могут преодолевать любые препятствия.

Таким образом, Гарвард, а не Вашингтон, стал основным объектом внимания. В 1950-е годы группа аспирантов зрелого возраста создала организацию, названную ими «Фондом Истины» (Veritas Foundation) и выпустила том «Кейнс в Гарварде». В этой книге отмечается, что «Гарвард был стартовой площадкой для кейнсианской ракеты в Америке». Но затем они подпортили это высказывание невероятным предположением, идентифицирующим кейнсианство с фабианским социализмом, марксизмом, фашизмом и даже кровосмешением, полагая, что один кейнсианец ревизует работы другого. Более обнадеживающим было заявление авторов о том, что «Гэлбрейт выступает в качестве нового коронованного принца кейнсианства (sic!)». Подобно многим другим в подобных ситуациях, авторы по-

жертвовали шансом на доверие, когда писали не для широкой публики, а для тех, кто оплачивал их счет. Университет не смутился, а публика, к сожалению, осталась равнодушна. Книга же, очевидно, продолжает циркулировать среди радикально настроенных членов Общества Джона Берча.

Менее тривиальной была попытка другой, более влиятельной группы аспирантов организовать давление на кафедру экономики Гарварда. Кейнсианская революция принадлежит нашей истории; ей же принадлежит и данное исследование.

Это исследование проводилось под руководством Кларенс Рэнделл, исключительной по ясности мышления главы Inland Steel Company при поддержке Синклера Уикса, промышленника, бывшего сенатора и тетрарха правого крыла Республиканской партии в Массачусетсе. В ходе исследования комиссия выявила, что Кейнс действительно оказал пагубное влияние на экономическую мысль в Гарварде и что кафедра не выступила в ее защиту. Как всегда, возникло препятствие для исследователей, за исключением одного или двух, заключавшееся в том, что они не читали книгу Кейнса и плохо себе представляли, что они критикуют. Кафедра, включая членов, наиболее скептически относящихся к кейнсианскому анализу, — ни один из них не одобрял все кейнсианские идеи, а некоторые, если и принимали, то в весьма малой степени, — единодушно отвергли выводы комиссии. Таким образом, последним официальным актом президента университета Джеймса Брайанта Конанта перед тем, как он стал верховным комиссаром в Германии, было много черной крови.

В последующие годы шли дальнейшие дискуссии о роли Кейнса в Гарварде и связанных с этим проблемах. Но эти дискуссии были дружелюбными, так как предыдущие исследователи оказались просто захваченными этим поразительным и парадоксальным развитием, которым полна история кейнсианства (и несомненно всех других революций). Вскоре после того, как комиссия сделала свой негативный вывод, к власти пришла администрация Эйзенхауэра.

Мистер Рэнделл стал помощником президента и его советником. Мистер Уикс — министром торговли и почти немедленно занялся увольнением главы Бюро стандартов в связи с вопросом об эффективности глауберовых солей как добавки к аккумуляторам. Противопоставив в данном случае свою общественную репутацию мнению ученых и инженеров (по утверждению покойного Бернарда Де Вото) и считая, что аккумуляторы можно улучшить, если добавить им слабительного, мистер Уикс вряд ли мог рассчитывать, что ему удастся открыть новый фронт против экономистов. Более того, он и мистер Рэнделл набирали силы для проведения политики Администрации Эйзенхауэра. И как только были приняты эти политические решения, они оказались столь же сильно окрашены кейнсианством, как и кафедра экономики в Гарварде.

Первым председателем Совета экономических советников стал Артур Ф. Бернс из Калифорнийского университета и Национального бюро экономических исследований. Мистер Бернс имел репутацию критика Кейнса.

В написанном им введении к годовому отчету Национального бюро за 1946 год, названном «Экономические исследования и современные кейнсианские идеи», он критиковал одну из версий кейнсианской концепции равновесия при искусственном завышении численности занятых и заключил несколько жестко свою критику утверждением, что «навязывание правительству тех или иных схем для соответствующих действий, основанных на кейнсианской теории равновесия, требует скептицизма». Элвин Хансен ответил довольно резко на эту критику.

Однако Бернс был (и остается) способным экономистом. Если он и относился к Кейнсу скептически, к рецессиям Бернс испытывал явную антипатию. В своем экономическом отчете за 1955 год он подчеркнул, что «бюджетная политика может помочь максимизации производства путем разумного распределения ресурсов, во-первых, между частным и общественным их использованием: во-вторых, *между различными правительственными программами*» (курсив — *Дж.К. Г.*). Если бы Кейнс мог прочитать эти слова, он бы им бурно аплодировал. И действительно, представитель NAM (National Association of Manufactures — Национальной ассоциации промышленников) сказал Объединенному экономическому комитету, что они идут «прямо к плановой и, в конце концов, социалистической экономике».

После ухода Бернса Администрация Эйзенхауэра в процессе преодоления рецессии 1958 года привела страну к дефициту, составлявшему не менее 9,4 млрд долл., что отразилось на доходной части национальных счетов.

Это был самый большой дефицит, который когда-либо создавался американским правительством в мирное время; он превысил общие расходы правительства Рузвельта за любой год мирного периода вплоть до 1940 года. Ни одна администрация ни до, ни после не давала экономике столь большой дозы кейнсианских лекарств. При республиканской администрации, где ведущую роль играли такие люди, как мистер Рэнделл и мистер Уикс, следовавшие кейнсианской концепции, кейнсиански настроенная профессура перестала быть уязвимой. А Кейнс перестал быть тактичным предметом бесед с такого рода критиками.

Президенты Кеннеди и Джонсон продолжали политику, которая считается сейчас обычной. По совету Уолтера Киллера, блестящего выразителя идей Кейнса, эти президенты ввели новые средства для сокращения налогов с целью поддержания совокупного спроса. И они прекратили довольно долго продолжавшиеся двусмысленные разговоры, в которых адвокаты кейнсианской политики сочетали защиту мер по обеспечению полной занятости и экономического роста с обещаниями быстро принять сбалансированный бюджет. «Мы осознали самоубийственность попыток быстро сбалансировать наш бюджет в экономике, функционирующей ниже своего потенциала», — отметил президент Джонсон в своем отчете 1965 года.

В настоящее время, как уже говорилось, кейнсианская политика стала новой ортодоксией. Экономисты повсюду радуются своей новой и приятной непротиворечивой роли. Подобно тому, как их предшественники отворачивались от проблем безработицы — часто с легкими намеками на научную справедливость, — они стараются обойти новую проблему, заключающуюся в неудовлетворительном распределении ресурсов между частными и общественными нуждами, особенно в том, что касается городов. (В некотором смысле, успех кейнсианства возродил старую экономическую проблему распределения ресурсов в новой форме.) Попутно возникала опасная зависимость от военных расходов. Но это уже другая проблема.

Мы должны отдать уважение тем, кто начал кейнсианскую революцию. Каждый теперь гордится результатами функционирования экономики. Мы также должны гордиться людьми, которые способствовали этому. Мало, если бы их вознаградили только реакционеры. Наш долг мужеству и разуму Элвина Хансена особенно велик. Это человек — следующий сразу после Кейнса, перед кем мы в долгу за то, что даже консерваторы называют капитализмом.

P.S. Это эссе о кейнсианской революции было опубликовано от имени его автора двумя бизнесменами и двумя экономистами. Ими были: Элвин Хансен, Сеймур Эдвин Харрис, Бердсли Рэмл и Ханс Христиан Сонн. — *Прим. амер. ред.*

Власть и полезный экономист*[1]

Официальное обращение президента Американской экономической ассоциации — это тот вид статьи, который, наверное, как и большинство моих предшественников, я тщательно просматривал. Ранее обращения иногда касались какой-либо существенной проблемы нашего предмета или какого-либо больного вопроса экономической системы. Чаще они с оттенком критичности касались методологии экономической теории. Притом, что теория в целом признавалась, отдельные элементы, связанные с практикой, оценивались отрицательно. Экономическая наука недостаточно нормативна. Построение моделей стало ее итогом, а не средством. В последние годы критика, включавшая определенные элементы самоанализа, содержала исключительно серьезные нападки на математическую экономическую теорию. Характер таких президентских обращений, кстати, так же различен, как и их темы. Для них характерна наводящая на размышления серьезность людей, понимающих, что мы говорим для целых столетий. Стоит потратить немного времени на таких крупных мероприятиях, чтобы вспомнить, что нашему предмету свойственны обманутые ожидания.

Этим вечером я намерен уйти от принятого церемониала. Я хотел бы сосредоточиться на основных вопросах предпосылок и структуры [экономической науки]. Если это и идет вразрез с традицией, то не идет вразрез с современной профессиональной тенденцией. Мы собрались в то время, когда критика является всеобщей — когда большая часть господствующей теории атакуется со всех сторон. В течение последних шести лет то, что раньше называлось просто экономической теорией в несоциалистическом мире, стало неоклассической экономической теорией с соответствующими попытками примирения с кейнсианским и посткейнсианским путями развития. Из общей и распространенной теории экономического поведения она превратилась в его специфическую и спорную интерпретацию. Для нового, четко выражающего свои мысли поколения экономистов ссылаться на неоклассическую экономическую теорию стало явно уничижительно.

Я полагаю и надеюсь, что данная критика будет решительной. Господствующая теория располагает силовыми резервами. Она выдерживает очень незначительные усовершенствования, не касающиеся вопросов об абсолютной обоснованности или полезности. Она очень живуча в учебниках,

---

* Galbraith J.K. Power and the Useful Economist // The American Economic Review. Vol. 63, №1. Mar., 1973. P. 1—11. Перевод К.В. Нестеровой.

[1] Президентское обращение, прочитанное на восемьдесят пятой конференции Американской экономической ассоциации (Торонто, Канада, 29 декабря 1972 г.).

хотя даже в этом оплоте чувствуются волнения среди более прогрессивных или коммерчески чувствительных авторов. Возможно, для молодого поколения существуют известные границы восприятия.

Меры по сохранению ортодоксальности в современном научном мире также остаются внушительными. Примерно первые полвека своего существования экономическая теория как предмет преподавания и исследования была предметом цензуры извне. Бизнесмены и их политические и экономические помощники следили за отделениями экономикс и незамедлительно противодействовали ереси, считая последней все, что казалось угрозой для неприкосновенности собственности, подходящей тарифной политики, сбалансированного бюджета или вызывало сочувствие к профсоюзам, общественной собственности или к бедным. Растущая власть и самоуверенность преподавательского сословия, пугающая и усиливающаяся сложность нашего предмета и, несомненно, все большая приемлемость наших идей во многом защитила нас от этого вторжения.

В ведущих центрах образования ответственность преподавательского состава либо заслуживает доверия, либо приближается к этому. Но старую цензуру сменил новый деспотизм. Он состоит в определении научного совершенства как близости в убеждениях и методе к склонностям ученых, уже его достигших. Это распространяющееся и угнетающее обстоятельство, опасное для бытия, часто лицемерное и бессознательное.

Но и в связи с этим контролем возникают проблемы. Неоклассическая или неокейнсианская экономическая теория, хотя и оставляет возможность для известного совершенствования, имеет несомненный изъян. Она не предлагает практичного повода зацепиться за экономические проблемы, которые встают на пути современного общества. А эти проблемы навязчивы — они не лягут на дно и не умрут, чтобы сделать одолжение нашей профессии. Ни одна мера по увековечиванию мысли не даст гарантий, если эта мысль не имеет отношения к проблемам, которые необходимо решить на практике.

В этот вечер я не забуду упомянуть о провалах неоклассической теории. Но я также хочу предложить пути для возвращения к реальности. Что-то из предложенного подытожит предыдущие доводы лучше, чем книга, которая скоро должна быть издана*. На данном этапе даже самые консервативные из моих слушателей будут разуверены. Привычка пространно говорить об опубликованной или неопубликованной работе прочно укоренилось в традиции нашей профессии.

I

Самая банальная черта неоклассической и неокейнсианской экономической теории — это предпосылки, согласно которым власть, а с ней и политический контекст исключаются из предмета исследования. Коммерчес-

* Имеется в виду книга «Экономические теории и цели общества», изданная в 1973 году. См. настоящее издание.

кая фирма подчиняется рынку, и, таким образом, индивиду или домашнему хозяйству. Государство подчиняется гражданину. Остальное — лишь исключения из общего и главного правила, и неоклассическая теория твердо опирается именно на него.

Если коммерческая фирма подчиняется рынку как своему хозяину, она не обладает властью управлять экономической системой, так как находится на службе у рынка и потребителя. И результат действий фирмы по влиянию на рынок, как правило, ограничен. Она не может влиять и на государство, которое подчинено интересам граждан.

Несомненной недостаток неоклассической и неокейнсианской экономической теории состоит не в ошибках предпосылок, по которым опускается проблема власти. Чрезвычайно велика склонность к неверным убеждениям, особенно когда они совмещаются с удобством. В значительной степени, не рассматривая власть — делая экономическую теорию неполитическим предметом — неоклассическая теория тем самым разрушает связь с реальным миром. Более того, проблемы этого мира выражаются в росте числа и глубины социальных бедствий. Вследствие этого, неоклассическая и неокейнсианская экономическая теория переводит этих игроков в низшую лигу к побочной социальной работе, где они не играют или играют плохо.

Именно исключение власти и, следовательно, политического содержания экономической теории позволяет делать прогнозы относительно только двух важных проблем, присущих экономике. Первая — микроэкономическая проблема несовершенства рынка, точнее монополии и олигополии на рынках продукции и факторов производства, которая ведет к нарушениям в распределении дохода. Вторая — макроэкономическая проблема безработицы и инфляции, дефицита или избытка совокупного спроса на товары и услуги, включая монетарные эффекты. И в отношении обеих проблем она продемонстрировала поразительную несостоятельность. Неоклассическая экономическая теория приводит к неверному решению микроэкономической проблемы и не дает решения макроэкономической проблемы. В то же время она оставляет целую плеяду насущных экономических вопросов по большому счету незатронутыми.

Сейчас то, что наиболее передовые сферы олигополии, охватывающие производство автомобилей, резины, химикатов, пластмассы, алкоголя, табака, детергентов, косметики, компьютеров, поддельных лекарств, космических аппаратов, являются сферами не низкого, а высокого уровня развития, не недостаточного, а чрезмерно интенсивного использования ресурсов, объясняется обоснованным чувством содружества, даже среди экономистов при условии свободы от профессиональной доктрины. Действует сильный инстинкт, ведущий к тому, что в некоторых сферах монополии и олигополии, особенно это заметно в производстве вооружения, используется пугающе огромные объемы ресурсов.

Противоречие с установившимися микроэкономическими выводами становиться еще заметнее, когда мы наблюдаем усиливающуюся реакцию сообщества на недостаточное использование ресурсов в отраслях, кото-

рые, по крайней мере, по масштабу и структуре фирм близки к рыночной модели. Это относится к жилищному строительству, услугам здравоохранения и местным перевозкам. Потери и социальные проблемы, являющиеся следствием низкой продуктивности в этих отраслях, большинство экономистов в своих, не имеющих отношения к доктрине манифестациях принимают как должное.

Защитник главенствующей доктрины, конечно, приведет довод, что избыток и потери ресурсов в упомянутых сферах отражают выбор потребителя. Он имеет право утверждать, что в сферах, характеризующихся потерями, ошибки происходят на уровне фирм, которые, несмотря на малый размер, являются локальными монополиями или отражают монопольную власть профсоюзов. После таких объяснений напрашиваются два совершенно очевидных вопроса: почему современный потребитель все больше тяготеет к умопомешательству, все больше настаивает на причинении вреда себе же? И почему мелкие монополии имеют низкую продуктивность, а крупные слишком высокую?

В действительности, в неоклассической модели нет объяснения важнейшей микроэкономической проблемы нашего времени: почему мы имеем настолько неодинаковое развитие в отраслях с разной концентрацией рыночной власти, причем в нарушение всех доктрин развитие явно благоприятствует отраслям с сильной рыночной властью[1].

Макроэкономическое поражение было, возможно, даже более постыдным. Защищенная определенно загадочным проявлением в монетарной теории, макроэкономическая политика в своей обоснованности и эффективности полагается на неоклассический рынок. Этот рынок — конкурентный он, монополистический или олигополистический — дает окончательные диктаторские указания фирме, максимизирующей прибыль. Когда выпуск и занятость ограничены, политика требует увеличения совокупного спроса. Это указание рынку, на которое, в свою очередь, реагируют фирмы. Когда экономика находится в состоянии или окрестности эффективной загруженности мощностей и рабочей силы, и инфляция становится относительным социальным раздражителем, меры воздействия меняются. Спрос сокращается; это или немедленно отражается на ценах, или спустя время, так как излишняя рабочая сила ищет работу, процентная ставка падает, и снизившиеся издержки обеспечивают стабильные или снизившиеся цены.

Такова общепринятая основа политики. Она прямо следует из неоклассической веры в рынок. Практические последствия следования ей не требуют разъяснения. В последние годы такие попытки делались в каждой развитой стране. Общим результатом стала политически неприемлемая безработица, устойчивая и (на мой взгляд) социально разлагающая инф-

[1] Можно заметить, что продуктивность в сельском хозяйстве — отрасли, в которой фирма обладает слабой рыночной властью, — не противоречит общей картине. Но также необходимо заметить, что ни в одной отрасли власть над ценами не была настолько полно передана государственным органам, или что нигде не существует большего стремления к коллективному контролю издержек или более обстоятельной социализации технологий.

ляция или, что еще чаще, сочетание того и другого. Неудивительно, что, в первую очередь, неудача постигла самую промышленно развитую страну — Соединенные Штаты. Но недавний опыт Великобритании был почти столь же разочарующим. Можно сделать вывод, что некоторые канадские политики теперь верят в то, что сочетание безработицы и инфляции — не лучшая опора для борьбы на всеобщих выборах.

Нам также не следует отказывать себе в указаниях на будущее или изумлении, следующим из недавней истории Соединенных Штатов по этому поводу. Четыре года назад г-н Никсон приступил к исполнению обязанностей с твердой приверженностью неоклассической ортодоксальности. В этом его поддерживали некоторые ее наиболее выдающиеся и верные сторонники по всей стране. То, что он в последующем открыл в себе кейнсианца, не повлекло поспешного или радикального отказа от убеждений. Открытие произошло через тридцать пять лет после выхода «Общей теории»; как я только что заметил, вся неокейнсианская политика твердо опирается на главенствующую роль рынка. Но потом полтора года спустя, столкнувшись с переизбранием, он обнаружил, что приверженность его экономистов неоклассической и неокейнсианской ортодоксальности, какой бы замечательной она ни была в абстракции, стала непозволительной роскошью. Он отступился от принципа контроля заработной платы и цен. Так же, продемонстрировав образцовую гибкость ума, поступили и его экономисты, хотя, конечно, такое видение реального мира все еще обречено выдерживать критические проверки, такие, как возвращение отступников к компьютерам и в аудитории. Но, несмотря на восхищение этой гибкостью, вспомним, что когда президент изменил курс, ни один американский экономист не работал над политикой, которую он был вынужден обстоятельствами проводить. Еще больше беспокоит то, что слишком мало их сейчас работает над политикой, которой нам приходится следовать.

На деле, больше экономистов все еще заняты попытками совместить контроль с неоклассическим рынком. Это привело к неплодотворному сочетанию экономической теории и археологии с принятием желаемого за действительное. Считается, что инфляционная инерция развивалась в 1960-е годы всвязи с финансированием — или недофинансированием — войны во Вьетнаме. И инфляционные ожидания вошли в расчеты бизнеса и профсоюзов. Инерция и ожидания все еще существуют. Контроль необходим, пока они не рассеются. Тогда неоклассический и неокейнсианский мир вернется вместе с приемлемой политикой со всем ее тихим умиротворением. Мы можем быть уверены в том, что этого не произойдет. Мы не станем ожидать этого, если видим роль власти и политических решений в современном экономическом поведении.

II

Теперь вместо рыночной системы мы должны предположить, что примерно на половину всего экономического выпуска распространяется власть планирующей системы. (Последний термин кажется мне более точ-

ным, менее уничижительным и, следовательно, более предпочтительным). Планирующая система в Соединенных Штатах состоит не более чем из 2000 крупных корпораций. Они имеют власть, превосходящую власть рынка. Они соперничают с государством, если не превосходят его. Мое мнение на этот счет известно, по крайней мере, отчасти, и я удержусь от удовольствия повторяться. Я не могу сказать, что власть современной корпорации, цели, для которых она используется, или связанная с этим власть профсоюзов могут показаться невероятными или даже очень необычными там, где это не противоречит принятой доктрине.

Итак, мы заключили, что современная корпорация, либо сама по себе, либо в объединении с другими, имеет сильное влияние на свои цены и основные издержки. Можем ли мы сомневаться в том, что власть распространяется не только на цены, но и на потребителей? Или что через доходы или финансовые филиалы корпорации пытаются контролировать свои источники капитала? Или что убеждение потребителя вместе с похожими попытками со стороны других фирм — с неслучайного благословения неоклассической педагогики — способствует укреплению общественных ценностей, особенно ассоциации процветания с прогрессивно растущим потреблением продукции этой части экономики?

И как граждане, если не как ученые, мы не можем отрицать, что современная корпорация занимает непоколебимое положение в современном государстве. Удовлетворение ее потребностей в инновациях и развитии, общественных работах, вспомогательной финансовой поддержке становится целью общественной политики. Это относится и к снабжению армии, поддерживающему спрос на ряд ее продукции. То же, возможно, совершает и внешняя политика, оправдывающая военное снабжение. И средства, которыми эта власть давит на государство, пользуются широкой поддержкой. Требуется организация, чтобы иметь дело с организацией. И между общественной и частной бюрократиями — между General Motors и Министерством транспорта, между General Dynamics и Пентагоном — всегда складываются глубоко симбиотические отношения. Каждая из этих организаций может многое сделать для другой. Между ними даже налажен масштабный и продолжительный обмен управляющим персоналом.

В конце концов, помимо полномочий и возможности повышения существует роскошный глянец респектабельности. Люди у руля современной корпорации, включая финансовые, юридические, технические, рекламные и другие жреческие (sacerdotal) виды власти, являются самыми уважаемыми, процветающими и престижными в национальном сообществе. Это правящие круги. Их интересы становятся интересами общества. Интересно, что даже некоторые экономисты находят удобным и выгодным открыто это признавать.

Не приходится и говорить, что эти интересы тесно связаны с властью — с подавляющим одобрением коллективных целей в обществе. Не отвергается прибыль. Она важна для обеспечения автономии менеджмента — то, что я называл техноструктурой — и для контроля фирмы над предложением капитала. Прибыль также — источник престижа, а с ним и влияния.

Но особенно важна определенная политическая цель — рост. Такой рост приносит серьезную экономическую выгоду; он непосредственно увеличивает оплату, привилегии и возможность повышения по службе представителей техноструктуры. Он укрепляет и расширяет власть. Он делает это для индивида — человека, который теперь возглавляет более крупную организацию (или более крупный отдел организации), чем раньше. И он усиливает влиятельность корпорации в целом.

Неоклассическая экономическая теория не лишена инстинкта выживания. Она справедливо выделяет ничем не управляемый суверенитет потребителя, полный суверенитет гражданина и максимизацию прибыли, отсюда и подчиненность фирмы рынку, в качестве трех столпов. Как раз они и исключают роль власти в системе. Все три предположения усиливают склонность к предрассудкам. Трудно отрицать, что современный потребитель является объектом сильного, подчиняющего давления со стороны производителя. Методы такого давления по своей природе удивительно очевидны. Можно только заявить, что оно каким-то образом уравновешивается. В борьбе на выборах в Соединенных Штатах и Канаде теперь обсуждается вопрос подчинения государства интересам корпораций. Как избиратели, экономисты соглашаются с обоснованностью проблемы. Только их учение отрицает это. Но виновность современной корпоративной бюрократии в собственной экспансии, похоже, совершенно очевидна. Никто не верит, что современный конгломерат всегда стремится к прибыли больше, чем к усилению власти. Это обычное явление последних лет, сильно отражающееся на курсах ценных бумаг, накапливание которых всегда было благотворно для роста, но часто плохо для заработка.

В современной экономике, и я это подчеркиваю, сохраняется мир мелких фирм, где указания рынка по-прежнему первостепенны, где издержки заданы, где государство подвластно через законодательство традиционному давлению групп с разными экономическими интересами, где только максимизация прибыли обеспечивает выживание. Мы не должны видеть в этом классическую конкурентную часть системы — в отличие от монополистического или олигополистического сектора, из которого развивалась система планирования. Скорее, сочетая конкурентные и монополистические структуры, он приближается к полностью неоклассической модели. Мы имеем, повторяю, две системы. В одной власть по-прежнему принадлежит рынку. В другой, все еще развивающейся системе, власть частично, но основательно распространяется на рынки, на людей, им покровительствующих, на государство и, в конечном счете, на использование ресурсов. Сосуществование этих двух систем становится, в свою очередь, главным ключом к экономическим результатам.

III

При власти, всесторонне используемой в очень большой части экономики, экономисты не могут больше разделять экономическую теорию и политику, за исключением ведения игры или более тщательно обдуманно-

го интеллектуального уклонения. Когда современная корпорация получает власть над рынками, власть над обществом, власть над государством, власть над убеждениями, она приобретает политические инструменты, отличающиеся от государственных по форме и силе, но не по типу. Придерживаться иного мнения — отрицать политический характер современной корпорации — не значит просто уходить от реальности. Это означает скрывать реальность. Жертв такого обмана мы учим с ошибками. Выгоду от этого получают институты, чью власть мы скрываем. Не подлежит сомнению, что экономическая теория, на протяжении всего времени ее преподавания является, хотя и неосознанно, частью комплекса мер, с помощью которых гражданину или студенту закрывают глаза на то, как им управляют или будут управлять.

Это не означает, что экономическая теория становится одной из дисциплин политологии. Это перспектива, согласно которой нас точно подавят. Политология тоже находится в плену своих стереотипов — в их числе контроль государства гражданами. Также пока экономическая теория лелеет мысль, по крайней мере, в принципе, политология постоянно превозносит человека, знающего только, что происходило раньше. Экономическая теория не становится частью политологии. Но политика становится и должна становиться частью экономической теории.

Будет страшно однажды покинуть сегодняшнюю теорию с ее интеллектуальностью, требующей совершенствования, и ее усиливающимся инстинктом к измерению, мы потеряем тот фильтр, благодаря которому ученые отличаются от шарлатанов и болтунов. Последние всегда представляют опасность, но еще большая опасность исходит от мира, далекого от реальности. И, я думаю, мы будем поражены той новой ясностью и интеллектуальной последовательностью, с которой мы увидим наш мир, как только власть будет включена в предмет нашей науки. Позвольте мне теперь обратиться к этой точке зрения.

IV

Неоклассический взгляд на экономику предполагает общую идентичность целей коммерческих фирм и общества. Фирмы управляются обществом либо через рынок, либо через избирательную урну. Люди принципиально не могут находиться в конфликте с самими собой при условии разумной справедливости в распределении доходов. Как только становится видно, что фирма в планирующей системе обладает серьезной властью и пользуется ею для достижения своих интересов, эта предпосылка становится несостоятельной. Возможно, случайно интересы фирмы и общества совпадут, но на то нет основательной причины. При отсутствии доказательств обратного, следует предполагать расхождение, а не совпадение интересов.

Природа конфликта также становится предсказуемой. Рост, являющийся главной целью планирующей системы, будет сильным, если сильна власть. И в рыночном секторе экономики рост будет, по крайне мере, сравнительно слабым. Как полагает неоклассическая доктрина, это будет про-

исходить не потому, что людям свойственна милая склонность путаться в своих потребностях. Это будет происходить, потому что система устроена так, чтобы плохо удовлетворять потребности потребителей и в итоге добиваться больших или меньших уступок с их стороны. Можно ожидать, что сегодняшняя система должна привести к избыточному производству автомобилей, невероятным усилиям покрыть экономически развитые регионы планеты асфальтом, освоению и исследованию Луны, фантастически огромным и потенциально самоубийственным инвестициям в ракеты, подлодки, бомбардировщики и авианосцы. Эти отрасли обладают властью распоряжаться ресурсами для своего роста. И главное для общества — в целях благоразумного использования ресурсов — как подсказывают все наши инстинкты, сократить производство в этих отраслях. Таким образом, введение власти в качестве важного аспекта в нашу систему исправит эту ошибку. Заметим, что это как раз те отрасли, в которых простое неоклассической понимание монополии, олигополии и максимизации прибыли предлагает именно увеличение выпуска ценой идеального использования ресурсов. Насколько нам позволено заблуждаться!

Дополнением к избыточному использованию ресурсов в системе планирования с всесторонне используемой властью служит относительно недостаточное использование ресурсов там, где власть ограничена. Так будет происходить в той части экономики, где конкуренция и предпринимательская монополия преобладают над крупными организациями. И если товар или услуга необходимы для удобства или выживания, то недовольство будет значительным. Бесспорно, жилищное строительство, услуги здравоохранения, местные перевозки, некоторые бытовые услуги сейчас серьезно отстают. Именно в таких отраслях современное государство стремится увеличивать использование ресурсов. Здесь даже убежденные свободные предприниматели в отчаянии соглашаются с необходимостью социальных действий, даже наступления социализма.

Вновь мы видим, насколько ошибки экономической теории пагубны. Хотя как граждане мы оправдываем ограничения для сфер с избыточным использованием ресурсов, наша теория этого не поддерживает. И хотя как граждане мы настаиваем на социальных действиях там, где фирма приближается к неоклассическим канонам, наше учение не поддерживает и этого. В последнем случае мы не только скрываем власть корпораций, мы неправильно проводим корректирующие действия в таких сферах как жилищное строительство, здравоохранение, транспорт — следствие уникальной ошибки, которую никогда до конца не объясняют. Это печально, поскольку существуют задачи, требующие воображения, чувства гордости и решительности.

V

Когда власть учитывается в наших расчетах, наши макроэкономические затруднения также исчезают. Экономическая теория оправдывает то, что государству на практике приходится делать. Корпорации обладают влас-

тью на своих рынках. Так же властью обладают и профсоюзы. Конкурентные требования профсоюзов удобнее всего удовлетворить, переложив издержки регулирования на общество. Меры против такого применения власти в виде ограничения совокупного спроса должны быть жесткими. И неудивительно, что власть планирующей системы была вынуждена идти в направлении исключения таких макроэкономических мер, имеющих первостепенное влияние на эту систему. Таким образом, монетарная политика полностью безопасна, по крайней мере, отчасти потому что она влияет в первую очередь на неоклассического предпринимателя, который должен занимать деньги. Монетарные ограничения гораздо менее болезненны для крупной авторитетной корпорации, которая элементарным применением власти обеспечила себя предложением капитала из своих финансовых филиалов или де-факто присоединенных банков. Власть планирующей системы в обществе получила привилегию на важные для себя общественные расходы — магистрали, промышленные исследования, займы, национальную оборону. Это объясняется высшими общественными целями. Похожая, возможно только менее удачная попытка, делается в отношении налогов для корпораций и частных лиц. Так фискальная политика тоже применяется в интересах системы планирования.

Взаимодействие власти корпораций и профсоюзов можно подчинить только самым жестким фискальным и монетарным ограничениям. Доступные сейчас ограничения производят относительно слабый эффект на тех, у кого есть власть, но на избирателей они оказывают серьезное негативное влияние. Когда выборов не предвидится, такая политика, наверное, возможна. Она заслужит аплодисменты за свою важность. Но ее не могут вытерпеть все, кто должен оценить ее популистский эффект.

Что касается необходимости социальных действий и организации в рыночном секторе, существует много причин, по которым будет правильно, если экономисты согласятся с необходимостью контроля заработной платы и цен. Это поможет сдерживать политиков, а также предполагает контроль за их нечестными или неестественными, а потому временными мерами. Это то несчастное расположение духа, в котором слышаться речи администрации. И это заставит самих экономистов думать над тем, как сделать контроль действенным, а распределение доходов справедливым. В условиях контроля последнее становится важным вопросом. Рынок больше не скрывает даже самое вопиющее неравенство в распределении доходов. В основном неравенство следует считать следствием относительной власти.

VI

Когда власть становится частью нашей системы, вдобавок освещаются другие значимые текущие аспекты. Таким образом, системные различия в развитии между плановым и рыночным секторами экономики дополняются системными различиями в доходности секторов. Неоклассическая система предполагает, что мобильность ресурсов, вообще говоря, выравнива-

ет доходность между отраслями. Если неравенство и существует, то как результат барьеров. Теперь мы видим, что при условии сильной власти над рынком планирующая система может защитить себя от неблагоприятных изменений в условиях сбыта. Эта же власть позволяет мириться с существованием профсоюзов, поскольку нет необходимости даже временно идти им навстречу. В рыночной системе, за исключением некоторых сфер власти монополий или профсоюзов, не существует подобного контроля условий сбыта. При отсутствии рыночной власти не существует подобных выплат по заработной плате, так как нет подобной уверенности в том, что они могут продолжаться. (Сезар Чавес похож на нового Ленина, именно благодаря типу промышленной экономики, которую он пытается организовать, а не из-за настоящей власти). В рыночной системе люди, работающие на себя, имеют отсутствующее в планирующей системе право сокращать собственную заработную плату (иногда также заработную плату семьи или ближайших служащих) для выживания.

Таким образом, существует встроенное неравенство в доходах между двумя системами. Поэтому имеются аргументы в пользу утверждения минимума заработной платы, поддержки профсоюзов в сельском хозяйстве, гарантирования цен и, неверное, самое главное — установления нижнего предела дохода семьи — как противоядия такому межотраслевому неравенству. И снова такой взгляд на вещи соответствует нашим текущим интересам. Утверждение минимума заработной платы, гарантированности цен, поддержка коллективных переговоров — все это предметы продолжительных политических дискуссий, так как они благоволят малому бизнесу и сельскому хозяйству. Они не являются важными для высокоорганизованных отраслей — для планирующей системы. И проблема введения нижнего предела дохода семьи, предмет жарких политических споров, в последнее время разделил работников планирующей системы, не получающих от этого выгоды, и работников рыночной системы, которым это было бы выгодно. И вновь заверения во взгляде на экономику подготавливают нас к политике нашего времени.

Привнесение власти в экономические расчеты также подготавливает нас к важным дебатам об окружающей среде. Неоклассическая экономическая теория утверждает, что она предвидела возможные экологические последствия экономического развития, что некоторое время назад она приняла концепцию негативных внешних эффектов в производстве и, как следствие, в потреблении. Увы, это скромный довод. Упущение внешних эффектов долгое время рассматривалось как незначительный дефект ценовой системы — вывод часовой дискуссии в аудитории. И, как заметил Э. Дж. Мишан, это практически игнорировалось в учебниках. Но и понятие отрицательных внешних эффектов не дает полезного инструмента для решения проблем. Никто не может предположить и не предполагает, что значительная часть ущерба, особенно ущерба красоте и безмятежности нашей окружающей среды, может быть компенсирована любым полезным способом, интернализируя внешние эффекты.

Если рост является главной и полезной целью для фирмы, и если власти достаточно, чтобы навязать эту цель обществу, возможен конфликт частного роста и целей общества, выраженных в заботе об окружающей среде. Поскольку власть зависит, в основном, не от силы, а от убеждения, то же можно сказать и о попытках показать загрязнение окружающей среды как приемлемое и оправданное. И то же относится к мерам, на которые все промышленно развитые страны были вынуждены пойти. Они не сводились к тому, чтобы, в первую очередь, интернализировать отрицательные внешние эффекты. Скорее они состояли в установлении законных пределов, внутри которых рост должен продолжаться, или в спецификации роста, как в случае с использованием автомобилей в центральных городах, полетами самолетов в урбанизированной местности, SST*, промышленного, коммерческого и жилого использования земель в сельской местности и придорожной полосы. Мы бы, во многом, избежали загрязнения нашей окружающей среды, если бы наша экономическая теория считала происходящее предсказуемым результатом преследования текущих экономических целей, а не исключительным следствием отдельных несовершенств ценовой системы.

Во всяком случае, у нас есть правильные рекомендации на будущее, и существует убедительное доказательство необходимости им следовать. Пока одни экономисты увлекаются решением проблемы отрицательных внешних эффектов, другие считают, что сам экономический рост имеет snедостатки. Они добиваются его замедления. Считать загрязнение окружающей среды естественным следствием власти и целей планирующей системы, значит видеть необходимость ограничения роста такими его параметрами, чтобы защитить интересы общества. Это важно также для обеспечения длительного экономического роста.

В конце концов, когда власть становится частью нашей системы, необходим Ральф Нэйдер. Мы готовы к взрыву консюмеризма. Если потребитель — главный источник власти на рынке, то его ошибки случайны. Он не может находиться в принципиальном противоречии с экономической системой, которой он управляет. Но если производящая фирма обладает достаточной властью и собственными целями, возникает большая вероятность конфликта. Тогда технология подчиняется стратегии убеждения потребителя. Продукцию изменяют не для того чтобы улучшить ее, а чтобы воспользоваться преимуществом убеждения, что все новое лучше. Велика доля брака в проектировании не того, что лучше, а того, что можно продать. Потребитель — разубежденный или разочарованный — восстает. Это не восстание против мелкого обмана или плохого информирования. Это мощный протест против распределения власти в целом, в результате которого потребитель сделался инструментом для достижения чужих целей.

* Supersonic transport (SST) — сверхзвуковой воздушный транспорт.

VII

Включение власти в нашу систему неизбежно приводит нас к двум выводам. Первый, в некотором роде ободряющий, состоит в том, что работа экономистов еще не завершена. Это только начало исследований. Если мы воспримем реальность власти, как части нашей системы, нас ждут годы плодотворной работы. И поскольку мы будем в контакте с реальными вопросами, и поскольку реальные вопросы пробуждают страстное увлечение, наша жизнь вновь станет полной приятных споров, возможно, даже полезно опасной.

Второй вывод касается государства. Как только мы сделаем власть, а вместе с ней и политику, частью рассмотрения в нашей теоретической системе, мы не сможем больше скрывать противоречивый характер современного государства. Государство — главный объект экономической власти. Это факт. Хотя по всем упомянутым мною проблемам — ограничение избыточного использования ресурсов, компенсация неадекватного использования ресурсов, контроль и действия по исправлению неравенства в экономической системе, защита окружающей среды, защита потребителя — решения должно принимать государство. Лиса обладает властью управлять курятником. Такое управление курам следует корректировать.

Таким образом, вот наш, пожалуй, главнейший вопрос. Можно ли освободить государство от регулирования со стороны планирующей системы? Никто не знает. И при отсутствии знания вряд ли, конечно, кто-то скажет, что это будет легко. Но есть луч ободрения. Как всегда обстоятельства заставляют идти вперед.

На недавних выборах в Соединенных Штатах борьба шла почти исключительно вокруг вопросов, связанных с расхождением целей планирующей системы и ее основных представителей и целей общества. Вопрос о расходах на оборону один из таковых. Другой вопрос связан с налоговой реформой. Третий касается убытков в жилищном строительстве, на общественном транспорте, в сфере услуг по здравоохранению, что отражает относительную неспособность этих отраслей распределять ресурсы и управлять ими. Еще один вопрос о гарантированных доходах. Его влияние, как я уже отметил, направлено на людей, получающих доходы вне планирующей системы — самоэксплуатируемых в рыночной системе или отвергнутых обеими системами. Еще один такой вопрос, связанный с окружающей средой, построен на конфликте стремления техноструктуры к росту и заботы общества об окружающей среде. Регулирование заработной платы и цен на недавних выборах не обсуждалось. Не обсуждался этот вопрос, почти наверняка, потому что экономисты обеих сторон ортодоксального направления сочли его слишком неудобным для дискуссии.

Я упоминаю эти проблемы единственно с целью показать, что вопросы, возникающие с включением власти в наш анализ, современны и реальны.

Нам необходимо постоянно напоминать себе, что политические вопросы обуславливаются не партиями и политиками, а обстоятельствами.

Когда власть станет частью нашей системы, мы, конечно, не избежим политических споров, связанных с реальными вопросами. Это подводит меня к последнему пункту. Я выступаю не за партизанское движение в экономической теории, а за нейтральность. Но определимся с понятием нейтральности. Если государство должно быть освобождено от экономических интересов, нейтральная экономическая теория не станет отрицать такую необходимость. Но именно это экономическая теория делает сейчас. Она говорит молодым и восприимчивым и старым и уязвимым, что экономическая жизнь не содержит власти и политического давления, потому что фирма надежно управляется рынком и государством, и по этой причине главенство потребителя и гражданина в безопасности. Такая экономическая теория не нейтральна. Это влиятельный и ценный союзник тех, чья возможность использовать власть зависит от уступчивости общества. Если государство является исполнительным комитетом огромной корпорации и планирующей системы, то отчасти из-за того, что неоклассическая экономическая теория является его инструментом для устранения подозрений в том, что это действительно так. Я говорил об освобождении государства от экономических интересов [планирующей системы]. У экономиста не должно быть сомнений по поводу того, с чего начать решать эту проблему. Начать следует с освобождения от экономических предрассудков.

Корпорации в восьмидесятые годы*

Большинство предметов, применяемых человеком для его пользы, удовольствия или прочих нужд, имеет свойство совершенствоваться или, по крайней мере, меняться. Технология и наука постоянно требуют чего-то лучшего. То же справедливо, хоть и в меньшей степени, для общественного устройства. Мы уже не так уверены в превосходстве нового, как прежде. Новизна может быть лишь этикеткой для обеспечения роста продаж, а случаи с ДДТ и SST** вызывают подозрение, что долгосрочный ущерб может перевесить чудеса в краткосрочном периоде. Но в одном все сходятся: следует продолжать попытки. Недопустимо утверждать, будто что-либо созданное человеком — механизм, потребительский продукт, услуга, организация — безупречно и потому является венцом творения. Это было бы признанием не столько интеллектуального, сколько морального банкротства. Фортуна или, что вероятнее, появление блистательной инновации жестоко покарает отступников.

Существует, однако, одно исключение. Это огромная современная частная корпорация. Это венец творения Бога и человека. В Соединенных Штатах вера в ее абсолютное совершенство почти безгранична. На факультетах экономики и в школах права продолжаются споры о том, не слишком ли корпорация велика и не следует ли ее дробить. Все, кроме самых ненаблюдательных, понимают, что эти дискуссии носят академический, если не ритуальный характер. Всем известно, что на самом деле ничего не изменится. Не ведется споров о том, что должно быть изменено или преобразовано в сфере собственности, управления и общественного надзора. В Европе ситуация иная. В Британии в преддверии прошлых выборов звучали призывы партии лейбористов о национализации определенного ряда крупных корпораций. Эти призывы сопровождались энергичными, почти отчаянными заверениями об отсутствии подобных намерений со стороны наиболее ответственных социалистов. В настоящее время коалиция левых во Франции проводит кампанию под девизом национализации некоторого количества крупных корпораций. И снова легко заметить, что данная программа, благопристойно ограничивая круг притязаний, предназначена убедить общество в том, что французские социалисты и комму-

---

* Galbraith J.K. Corporation in the Eighties // Annals of Public & Co-operative Economy. Jul-Dec, 1974. Vol. 45. Issue 3—4, P. 267—274. Перевод Л.А. Путятиной. Статья представляет собой опубликованный вариант доклада, сделанного Дж.К. Гэлбрейтом на Десятом конгрессе общественной и кооперативной экономики.

**Supersonic transport (SST) — сверхзвуковой воздушный транспорт.

нисты, как и все прочие, принимают существование современной частной корпорации как таковое.

Итак, «Дженерал Моторс» — воистину венец творения. Это обстоятельство тем более удивительно, что очень многие недовольны данной корпорацией и ей подобными. Продукция корпораций не вызывает бурных возгласов одобрения. Их полагают невосприимчивыми к нуждам и потребностям общества. Многие исследователи уже признают, что в ценообразовании, закупке сырья, воздействии на покупателей и распределении доходов современная крупная корпорация действует как независимая сила, несущая ответственность только перед собой же. Растет ощущение, что данная сила неуместна в современном государстве.

На протяжении последних месяцев в Нью-Йорке бывший министр торговли объяснял суду, что некие крупные суммы, пожертвованные ему корпорациями и их служащими, отражали лишь заинтересованность честных граждан в поддержании развития демократии. Вряд ли его могли счесть убедительным. Предыдущий президент от республиканцев Эйзенхауэр, покидая свой пост, открыто предупреждал о силе того, что он назвал военно-промышленным комплексом, где сопряжены интересы современных чиновников и корпораций.

Поэтому то, что корпорация освобождается от всеобщего требования по изменению и самосовершенствованию, воистину достойно удивления. Возможно, у корпораций есть некий утонченный, и, тем не менее, ценнейший метод, позволяющий представлять немодными, эксцентричными или безответственными все разговоры о том, каким изменениям или реформам может подвергнуться с течением времени их структура. Можно поразмыслить, разумеется, не связана ли случайно или как-нибудь еще широчайшая поддержка корпораций с общепризнанностью во всем некоммунистическом мире неоклассической экономической теории, превращающей современные корпорации в бессильные механизмы рынка и, таким образом, исключающей из рассмотрения, а значит, и из обсуждения их огромную власть. Цель моей работы в том, чтобы поднять вопрос: если современные крупные корпорации не исключены из эволюционного процесса, каким образом они будут развиваться?

Основную тенденцию развития современной крупной корпорации — и источник проблем, которые порождают все больше споров, — можно охарактеризовать так: с течением времени, увеличением размеров, ростом технической и организационной сложности выполняемых заданий корпорация теряет легитимность как предпринимательский и капиталистический институт и вместо этого становится инструментом собственной организации. Многие исследователи корпораций сошлись на этот счет во мнении. В крупной, полностью зрелой современной корпорации акционер или владелец получает некий доход или прирост капитала, не имея ни власти, ни функций. Его интересы представляет совет директоров, выбираемый управляющими и по весьма предсказуемому обычаю, прекрасно известному в политической теории, назначающий тех же управляющих. Номиналь-

ная власть собственников необходима. Однако ни один член совета директоров «Дженерал Моторс» не обязан этим местом голосам акционеров. (Последним из тех, о ком это можно было сказать, был мистер Чарльз Стюарт Мотт, почивший в феврале 1973 года в возрасте 97 лет.) До недавнего времени всеми директорами «Standart Oil Company» из Нью-Джерси, нынешнего «Exxon», второй по величине активов промышленной корпорации Америки, были сами ее топ-менеджеры. Они назначили самих себя членами совета, который затем назначил их же управляющими. Позднее, ввиду излишней откровенности такой практики, граничащей с легкой непристойностью, были назначены несколько директоров извне. Разумеется, их тоже выбирали высшие управленцы.

Усилия, предпринимаемые для сохранения личины, небезынтересны. Хотя эвтаназия власти акционеров в крупной корпорации — общепризнанный факт в США со времен пионерной работы Адольфа Берля и Гардинера Минза 1932 года[1], эта реальность всех немного смущает. Так что совету директоров предоставлены права ратификации там, где дело касается денег — полномочия, относящиеся к деньгам, производят впечатление властных. Члены совета обычно в зрелых годах; уважение, приличествующее возрасту или начинающемуся угасанию, добавляет штрихов к картине. Ту же роль играет и впечатляющий церемониал, сопутствующий деятельности совета. У этой постановки существует цель: поддержание мифа о власти акционеров. Руководство корпорации нуждается в нем для придания легитимности собственной власти. Экономист ценит максимизирующего прибыль собственника-предпринимателя как самый стержень своей системы и, в более практическом аспекте своей карьеры, как преподавателя и автора учебников. Даже радикал в качестве врага предпочтет капиталиста безликому промышленному бюрократу. Но эта постановка не должна никого обманывать — и фактически она не обманывает никого, кроме самых наивных или лично заинтересованных в ошибке. Современные крупные корпорации сильны. Они — творение своей собственной бюрократии, массивной организации, которую я называю техноструктурой.

Характерные черты современной крупной корпорации влекут за собой их недостатки и последующее недовольство. Они же могут указать правильный вектор изменений и улучшений, постоянно демонстрируя, что дискуссия на эту тему возможна.

Располагая независимой властью и будучи творением собственной организации, современная корпорация, что неудивительно, все больше служит целям собственного руководства. Поскольку они отличаются от целей общества, последнее несколько недовольно. Как и любая организация, корпоративная бюрократия особенно стремится к экспансии. От роста организации зависят жалование, престиж и привилегии управленцев. Постоянное привлечение на свою сторону потребителей и государственной влас-

[1] Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.

ти поддерживают эту экспансию. Те, кто не убеждены или не согласны с использованием власти государства в подобных целях, — те, кого не интересует оружие, исследования космоса, промышленные разработки, скоростные автострады и прочие вспомогательные элементы, которых она требует, — не так довольны результатом.

Есть и другие столь же очевидные последствия перехода власти к промышленной бюрократии. Рост в разных отраслях происходит с неодинаковой скоростью — в автомобильной отрасли быстрее, чем в нефтеперерабатывающей, в производстве кондиционеров быстрее, чем в энергетике, в рекламной сфере быстрее, чем в газетной. Ничто не связывает рост одной отрасли с ростом смежных или зависимых от нее отраслей; отсюда топливный кризис, кризис энергоснабжения, кризис газетной индустрии. И мы видим, что правительства обращаются к планированию для выполнения тех функций, с которыми больше не справляется рынок.

Мы также слышим жалобы о том, что рост все более безразличен к ограничениям, налагаемым окружающей средой, что либо отрасль, либо ее продукты наносят ущерб воздуху, воде, живой природе или нашему слуху. Следует ожидать, что бюрократия, наделенная властью преследовать свои интересы, будет халатна или безразлична.

Существует также эффект распределения дохода. Здесь можно выделить два аспекта. Во-первых, распределение внутри самой корпоративной иерархии. По мере того, как человек продвигается по служебной лестнице, его власть как бюрократа растет, в том числе растут и возможности для определения своего вознаграждения. Это вознаграждение в крупных корпорациях все время увеличивается. Уже никто не может делать вид (хотя некоторые продолжают), что оно зависит от редкости, а значит, и рыночной цены используемого таланта. Природа организации в том, чтобы брать людей средних способностей с различными знаниями и комбинировать их усилия таким образом, чтобы результат был намного лучше того, которого может добиться любой одиночка. В рыночном смысле это производит субститут исключительного таланта, что на практике подтверждается почти полным безразличием рынка акций к переменам в руководстве крупной корпорации. И в последнее время взаимосвязь между оплатой и результатами деятельности обратная.

В последнее время в Соединенных Штатах аббревиатура ITT стала символом плохо продуманного и недостойного политического влияния. Влияние этого дела на компанию обещает быть строго обратным. Политические вопросы относятся к веденью топ-менеджмента. Мистер Харольд Генин, глава ITT, относится к числу трех-четырех самых высокооплачиваемых служащих в США — в 1973 году он получил жалование и премию на общую сумму в 814 299 долларов, больше, чем 813 311 долларов в прошлом году, хотя год ознаменовался беспрецедентным падением репутации компании и предзнаменованием катастрофы. В 1973 году председатель совета директоров и исполнительный директор «Дженерал Моторс» мистер Р.С. Гестенбург получил 923 000 долларов, а президент Эдвард Н. Коул —

833 000. Для обоих это было ростом доходов. Это был год, когда компания не смогла предвидеть переход к малолитражным автомобилям вследствие перебоев с топливом. В первом квартале 1974 года объявили, что прибыль «Дженерал Моторс» упала примерно на 85 процентов. Очевидно, что в большой корпорации вознаграждение за труд отражает позицию в иерархии, вопрос власти. С самой высоты это можно представить как своего рода благородный жест, проявление заботы и участия по отношению к самому себе.

Основной денежный стимул в крупной корпорации — жалование служащих, хотя даже в обществе, где финансовую мотивацию не просто ценят, но превозносят, это признают с неохотой. Считается не совсем правильным, когда кто-то признается в своей всеядности.

Компенсация, выплачиваемая акционерам, в современной практике вполне нормальна. Непохоже, чтобы их или кого-либо другого спрашивали, как распоряжаться капиталом. Они лишены власти и, следовательно, роли в управлении предприятием. Фактически акционер в этой системе — праздный получатель дивидендов и капитального дохода. Остается верным довод, что кредитор или держатель актива должен получить компенсацию за сбережения, предоставленные в распоряжение корпорации. Однако не осталось никаких вариантов личного участия в управлении.

Говоря о положении акционеров, нельзя не упомянуть о всевозрастающей асимметрии роли современной крупной корпорации как субъекта, производящего прибыль. Корпорации все еще могут быть прибыльными. Это их свойство по-прежнему активно восхваляется, равно как и добродетели частных предприятий. Равно как и их иммунитет — право быть свободными от государственного вмешательства. Как бы то ни было, все меняется, когда корпорация несет убытки. Тогда она становится слишком большой или слишком важной, чтобы ей позволили потерпеть крах, или производимые ей услуги представляются абсолютно необходимыми. Хотя корпорация имеет право быть свободной от государственного вмешательства, пока получает прибыль, она становится первостепенным кандидатом на государственные субсидии, когда несет убытки. Пока железные дороги, Lockheed, Pan-Am, TWA приносят прибыль, они остаются флагманами системы частного предпринимательства Соединенных Штатов. Как только прибыли сменяются убытками, оказывается, что они заслуживают попечительства государства. В последнее время Consolidated Edison, огромное предприятие, обслуживающее Нью-Йорк, переживает трудные времена. Данное предприятие считалось собственностью инвесторов, пока могло делать деньги. Недавно в «Нью-Йорк Таймс» появилась серия вопросов и ответов относительно его будущего судьбы. Может ли оно обанкротиться? Нет, «последствия подобного шага будут слишком тяжелыми». Перейдет ли оно в государственную собственность? Да, «во имя блага инвесторов это возможно». Это потребует «серьезной смены идеологии», но когда крупная корпорация начинает терять деньги, это не имеет особого значения.

В других странах все так же, как в США. В Британии существуют серьезные возражения против национализации корпораций кроме ситуаций, когда, как в случае с «Роллс-Ройсом», частные просчеты или неэффективность влекут за собой убытки. Тогда национализацию поддержат, причем особенно консерваторы. В Германии в этой связи можно вспомнить великое имя Круппа. В Италии огромный государственный сектор построен на провалах и недостатках частных предприятий. Здесь наблюдается дальнейшее искажение роли акционера: не участвуя в управлении, он нуждается в государственной защите своих интересов на случай банкротства.

Изменения в современной крупной корпорации вполне закономерно начинаются с потери функций двумя группами участников — акционерами и советами директоров. Утратив свое предназначение, они должны быть упразднены.

В случае с акционерами, можно подумать об определении масштаба корпорации, при превышении которого собственником становится общество и, от его лица, государство. Подобный механизм не предполагает отчуждения собственности на дискриминационной основе. Когда акционеры теряют свою функцию, их активы следует оценить — возможно, рыночным путем, возможно, какими-то особыми способами — и выплатить компенсацию в государственных облигациях. В дальнейшем капитальные доходы будут доставаться обществу, которому в значительной степени и принадлежат. При этом исчезнет источник неравенства, возникающего почти случайно вследствие удачной покупки акций родителями или более дальними предками. Также исчезает привычка государства приходить на помощь корпорациям во имя защиты инвесторов. Оплачивая убытки корпорации, общество получает также и прибыли. Можно представить огромный общественный холдинг, что-то вроде знакомого нам по итальянскому опыту, приобретение акций корпораций ради общего блага. Впрочем, это вопрос формы. Важно то, что не связанная более с управлением собственность должна перейти обществу.

При этом в управлении корпорацией ничто не изменится, с каким бы шумом ни доказывали обратное. У акционеров и так нет власти. Лишение их титула собственников ничего не изменит.

Аналогично, на операциональном уровне ничего не изменится от смены собственника. Организации по природе своей требуют автономии в выполнении необходимых им операций. Именно поэтому в нынешней частной корпорации собственники и отделены от принятия решений, то есть не выполняют никаких функций. Отсутствие разницы между частной и государственной собственностью на операциональном уровне подтверждено практикой. Особенно впечатляет опыт автомобильной промышленности: «Рено», «Альфа-Ромео», «Фольксваген» в лучшие свои времена были государственными предприятиями. Существуют и другие примеры.

Когда пропадает частный собственник, за ним должен последовать в той же степени бесполезный и абсолютно неверно названный совет дирек-

торов. То, что крупная корпорация — творение ее руководства, должно быть признано на словах так же, как признается на деле.

На месте совета директоров должно появиться то, что можно назвать советом аудиторов или советом инспекторов. Я предлагаю использовать первое обозначение, но важно только то, чтобы обозначение никоим образом не ассоциировалось с оперативным управлением. Этот совет должен быть средней величины — около дюжины членов. Меньшая его часть, допустим, четверо будут избираться руководством компании, как сейчас. Это меньшинство будет включать одного или более высших управленцев фирмы. Остальные будут назначаться государством как представители общественных интересов. Ожидается, что они, как и судьи, будут людьми высокой гражданской сознательности. Они должны находиться в трудоспособном возрасте и отличаться неусыпным и систематическим любопытством. Ожидается, что они будут серьезно подходить к своей работе, встречаться как минимум ежемесячно и получать оплату за свой труд. Поскольку функций управления у совета аудиторов не будет, сомневаюсь, чтобы он мог стать полем для продвижения интересов профсоюзов или других заинтересованных организаций. Защиту интересов работников, на мой взгляд, эффективнее осуществлять традиционными методами. Я не возражаю против Mitbestimmung* как радикальной меры, но в целом она неэффективна. Однако то, что совет аудиторов будет отражать интересы потребителей, неотделимо от его общественной природы. Потребители составляют общество, и так далее.

Как мы видим, проблемы с современной крупной частной корпорацией в том, что ее цели, к достижению которых приложены немалые силы, расходятся с интересами общества. Миссия совета аудиторов, помимо финансового аудита, в том, чтобы вести непрерывное наблюдение — постоянный социальный аудит — за этим расхождением. Отсюда следует, что они должны иметь полный доступ к информации о фирме: о ценах, издержках, инвестиционных планах, разработке продуктов, методах и планах по рекламе и торговле, политическим инициативам и так далее. По важным вопросам совет аудиторов может действовать в режиме комитета и запрашивать помощь персонала.

На основе полученной таким образом информации на высшем уровне корпорации состоится разговор осведомленных людей о влиянии компании на общество. Я ожидаю многого от этих дискуссий и их результатов. Совет будет обладать абсолютной властью в наложении ограничений на деятельность руководства. В противном случае он будет безоружен. Однако важно, чтобы эта сила расходовалась экономно. Руководству следует оставить власть принимать решения и способность действовать. Если его действия противоречат закону — например, по вопросам защиты окружа-

* Право голоса *(нем.)*. Система участия работников в управлении корпорацией. В Германии, где система Mitbestimmung распространена, от одной трети до половины всех членов совета директоров (наблюдательного совета в немецких компаниях) являются представителями работников.

ющей среды, рекламы или разработки продукции — и это выявлено социальным аудитом, представители общественных интересов, разумеется, проинформируют об этом соответствующие ведомства.

При этом все размышления и выводы совета аудиторов должны быть публичной информацией. По достижении корпорацией определенного размера представление ее как частной теряет свои основания — даже если номинально она по-прежнему остается собственностью акционеров. Вследствие представленных выше изменений смысл сохранения тайны полностью исчезает.

Совет аудиторов в своих изысканиях может руководствоваться реакцией общества на обнародованную им информацию. Эта же информация используется как основание для законотворчества по вопросам чистоты воздуха и воды, спокойствия жизни, безопасности потребителей и так далее — для определения границ роста и прибылей корпорации. Консерваторам следует понимать, что эти ограничения — альтернатива посягательству на идею экономического роста как таковую.

Совет аудиторов должен получить неограниченную власть при определении уровня оплаты высшего руководства. Сейчас этой силой наделены сами получатели оплаты или их ставленники. Это слишком удобно. Сокращение избыточной оплаты служащих новых общественных корпораций до уровня окладов обычных государственных служащих будет чересчур радикальным шагом, но для нынешней роскоши нет никаких оснований. Даже сами руководители не утверждают, что это производит стимулирующий эффект. Любой руководитель гордится тем, что делает все возможное независимо от оплаты. Никто никогда не скажет, что его усилия или умственные способности зависят от размера жалования.

Есть и другие детали — множество деталей, — которые следует проработать. Но сейчас важна общая картина. Нужно признать, что если следует выполнять крупные проекты, нам необходимы крупные организации. Те части этих организаций, которые в процессе роста и развития утратили свои былые функции, превратились в источники ненужных аномалий и должны быть упразднены. Здесь представлены институты, которые обещают привести корпорацию в большее соответствие с общественными нуждами, сохраняя в неприкосновенности ее независимость на операциональном уровне. То, что многое осталось за кадром, не должно никого удивлять. Как я упоминал в начале, о предмете нашего рассмотрения пока сказано очень мало. Давайте начнем обсуждение.

Наступление консерваторов*

При решении экономических и социальных проблем мы ценим противоборство и воспринимаем его как нечто само собой разумеющееся: оно является существенным элементом определения политики, ее главной, как и в современном спорте, привлекательной чертой. Это постоянно мешает нам понять, насколько порой бывает прочно согласие по широкому кругу суждений и программ, в рамках которых ведутся политические дебаты в индустриальных странах после Второй Мировой войны. В Соединенных Штатах между большинством республиканцев и демократов существовало согласие по широкому кругу вопросов. Впрочем, так же как между христианскими демократами и социал-демократами в Западной Германии и Австрии, лейбористской партией и консерваторами в Англии, либералами и прогрессивными консерваторами в Канаде. Политические курсы во Франции, Италии, Швейцарии и скандинавских государствах, в общем, совпадали. На словах программы всех этих стран были различными, но практические действия одинаковы.

Взгляды совпадали по трем основных пунктам. Все правительства во всех индустриальных странах при некоторых различиях были единодушны в следующем:

— Необходимо макроэкономическое регулирование с целью минимизировать безработицу и инфляцию. В этом, по крайней мере в англоязычных странах, сказывалось наследие Кейнса.

— Необходимо, чтобы обязанностью правительства стало обеспечение тех услуг, которые в силу их характера не предоставляются частным сектором или не могут получить развитие в этом секторе экономики, например, обеспечение по умеренным ценам жилья, медицинского обслуживания, городского общественного транспорта.

— Необходимо осуществлять меры по защите индивидуума от обстоятельств, противодействовать которым он бессилен, а именно: меры в области страхования от безработицы, выплаты пособий по социальному обеспечению, пенсий по старости, страхования здоровья, защиты окружающей среды, охраны труда и надзора за качеством потребительских товаров. Многие из них рассматривались как меры сглаживания и смягчения жестокости капитализма.

---

* Galbraith J.K. The Conservative Onslaught // The New York Review of Books. Vol. 27. № 21—22. 1981. January 22. Публикуется по изданию: Гэлбрейт Дж.К. Наступление консерваторов // Мировая экономика и международные отношения. 1982. № 5. С. 64—77.

Не существует общепринятого термина для характеристики консенсуса по всему кругу указанных направлений экономической политики. Кейнсианство ограничивается лишь узкими рамками макроэкономического регулирования, а политика либералов или социал-демократов вызывает в памяти курсы Дуайта Д. Эйзенхауэра и Джеральда Форда, Шарля де Голля, Эдварда Хита и Конрада Аденауэра.

Я не буду пытаться изобретать новый термин, а назову самый широкий круг обязательств в области макроэкономического регулирования, государственных услуг и социального благосостояния «экономическим и социальным консенсусом» или просто «консенсусом». Сейчас наблюдаются нападки на этот консенсус (особенно со стороны правительства М. Тэтчер в Англии и многочисленных сторонников Р. Рейгана в Соединенных Штатах). Именно эти нападки я и хочу подвергнуть анализу.

Никогда идеи, лежащие в основе экономического и социального консенсуса, не поддерживались абсолютно всеми. Кейнсианское макроэкономическое регулирование — главная опора консенсуса — по своей сути консервативно. Оно преследовало цель лишь ослабить наиболее «разрушительную» имманентно присущую капитализму черту, ту, которую Маркс считал решающей, а именно, тенденцию к порождению регулярно повторяющихся и все более сильных кризисов или депрессий. По кейнсианской теории, роль рынка, система распределения текущих доходов и права собственности должны были оставаться неизменными. Однако многочисленные консерваторы, особенно в Соединенных Штатах, давно зачислили кейнсианскую экономическую теорию в разряд «подрывных». У консерваторов возникло чувство некоторой неловкости, когда спустя тридцать лет после опубликования «Общей теории» Кейнса и когда ее рецепты стали устаревать, Ричард Никсон, забывшись в какой-то момент, изрек, что теперь все американцы, включая республиканцев, — кейнсианцы. Политика социального благосостояния в рамках консенсуса всегда порождала легкую волну недовольства, некое представление о том, что презренных нищих из пьес Джорджа Бернарда Шоу изнеживают или одаривают дорогими подарками. Необходимость компенсировать неспособность капитализма обеспечить недорогое жилье, медицинское обслуживание для низкооплачиваемых слоев и общественный транспорт была признана во всех странах; однако в США, по крайней мере немногие, готовы были считать, что это неотъемлемые черты социализма. Во все времена и во всех странах было много сетований по поводу высоких правительственных расходов, высокого уровня налогов, жестких методов экономического регулирования и их негативного воздействия на хозяйственное развитие.

Следует отметить, что всегда нападки на экономический и социальный консенсус выглядят так, будто они отражают взгляды большей массы населения, чем на самом деле. Это объясняется тем, что выступления по проблемам общественной жизни находятся в тесной связи с доходами, а вопрос консенсуса наиболее важен для слоев с самыми низкими заработками.

В свою очередь, одно лишь представление о переменах в политических настроениях может оказывать на политических деятелей такое же воздействие, как и сами эти перемены. Эти вопросы заслуживают специального рассмотрения.

То, что в основном экономические проблемы комментируются людьми весьма состоятельными, бесспорно. Высокое социальное положение и материальная обеспеченность, а также уровень образования открывают им доступ на телевидение, радио и страницы печати. В свою очередь, профессиональный доступ к средствам массовой информации приносит относительно высокий доход. Из этого следует, что голос людей, достигших материального успеха, ошибочно принимается за голос масс. Мнения о необходимости снижения налогов, об инвестициях, стимулах или о сокращении расходов на социальное обеспечение, высказанные неким велеречивым и богатым банкиром, бизнесменом, юристом или экономистом, приравниваются к мнениям нескольких тысяч матерей, живущих на благотворительное вспомоществование. В последние годы призывы Уолтера Ристона из «City Bank» или Дэвида Рокфеллера из «Chase Manhattan Bank» к смягчению налогового бремени, к ограничению экономического регулирования и государственного вмешательства привлекли к себе по меньшей мере такое же внимание общественности, как и недовольство всех обездоленных Южного Бронкса. Таким образом, громкий голос богатых часто принимается за голос масс. Поскольку этот голос преподносится политическими деятелями именно так, он оказывает на законодательные органы и законодательство, почти такое же влияние, как и подлинные перемены в общественном мнении.

За последние тридцать пять лет мы наблюдали много подобных случаев, причем все они были крайне правого толка. Сразу же после второй мировой войны профессор Фридрих Хайек выступил в качестве проповедника новейшего и полного отрицания роли государства. Его книгу «Дорога к рабству» превознесли как новое священное писание. В 1964 году сенатора Голдуотера сочли выразителем растущих консервативных настроений, охватывающих всю страну. В то время Ричард Скэммон и Бен Уоттенберг отождествили обоих с настроениями некоего собирательного образа — обеспеченной и явно нерадикальной домашней хозяйки из Дейтона; эта дама на протяжении нескольких месяцев являла собой новый образ Америки[1]. Овации деятелю типа Спиро Агню были истолкованы как долгожданный приговор либеральной элите. Джорджа Уоллеса одно время считали носителем глубоких консервативных взглядов, отражающих настроения американского народа. Таким образом, весь опыт прошлого свидетельствует, что есть все основания поставить под сомнение глубину и устойчивость крупных сдвигов американского общественного мнения вправо.

[1] Scammon R., Wallenberg B. The Real Majority. New York: Coward McCann, 1970.

И все же, даже с учетом сказанного, представляется очевидным, что не только в США, но и в других индустриальных странах наступление на консенсус имеет более серьезные причины. Г-жа Тэтчер и г-н Рейган победили на выборах. Значительную, если не большую, долю успеха Рейгана следует отнести на счет деятельности экономистов администрации президента Картера — на счет макроэкономического регулирования, приведшего к сочетанию жестокого спада с высокой инфляцией, острым кризисом в жилищном строительстве, особенно тяжелым экономическим положением в традиционно демократических промышленных штатах, причем все это произошло в год президентских выборов. В ряде областей своей деятельности экономисты достигают большой точности. Но эффективное макроэкономическое регулирование — это только часть консенсуса. Совершенно очевидно, что что-то не ладится в нынешнем механизме его функционирования.

В самом деле, наступление консерваторов на экономический и социальный консенсус имеет под собой определенную почву. Оно наносит удар по его действительно слабым пунктам. Однако неправильно распространять это на все наступление; часть атак консерваторов представляет собой не что иное, как отказ признать новые реальности или тоску о реальностях, ушедших в прошлое. Наступление консерватизма, свидетелем которого мы являемся, необходимо тщательно проанализировать и дифференцировать.

Можно выделить три различных направления этого наступления, и для них напрашиваются соответствующие терминологические обозначения Существуют следующие направления: **примитивное, романтическое и реалистичное**. Вероятно, излишне говорить, что эти термины используются исключительно для наглядности и отнюдь не имеют пренебрежительного оттенка.

Примитивное направление выражается в огульных нападках на все виды гражданских услуг, предоставляемых современным государством. Под огнем критики оказываются образование, муниципальные услуги и функции правительства; правительственная помощь безработным, лишенным возможности получить работу по найму, и другим неспособным заработать себе на жизнь; государственное жилищное строительство и муниципальный жилищный фонд; государственное медицинское обслуживание; регулирующие функции государства. Народу, как гласит известное ныне изречение, следует, мол, предоставить свободу выбора.

В своей наиболее упрощенной форме эти нападки на консенсус выражаются в утверждении, что правительственные услуги — это особое, зловредное изобретение тех, кто их осуществляет, что они представляют собой бремя, взваленное на налогоплательщика против его воли бюрократами — государственными служащими. Наиболее громогласным американским представителем этого направления является Уильям Саймон, одно время высоко котировавшийся кандидат в состав кабинета Рейгана. «Бюрократов, — говорил Саймон, — следует признать вредными, узаконенными паразитами на теле общества, стремящимися наращивал свои ря-

ды и власть и насаждать паразитическую клиентуру во всех классах общества». Необходимо, настаивал он, «создать сознательное, глубоко философское предубеждение против всякого вмешательства государства в жизнь каждого из нас»[1]. Таким образом, поскольку государственные услуги представляют собой навязанное сверху зло, коль скоро они не вызваны реальными или функциональными потребностями государства, следовательно, их можно сокращать в более или менее произвольных пределах безболезненно и без ощутимых социальных издержек. Такой вывод подразумевается всегда, а в данном случае сформулирован вполне откровенно.

Часть сторонников этого направления выступает более изощренно, по крайней мере, внешне. Профессор университета Южной Калифорнии Артур Лаффер изобрел в поддержку такой позиции ставшую теперь знаменитой кривую, которая показывает, что, когда не взимаются налоги, нет притока средств в казну, а когда налоги поглощают весь доход, то в конечном итоге поступления от них, естественно, также равны нулю. Как видно на кривой, соединяющей эти две крайние точки, по мере повышения налогов поступления от них с определенного момента начинают в сумме снижаться. «Кривая Лаффера», в действительности представляющая собой попросту кустарную поделку, послужила еще одним антиналоговым аргументом. Стоит только осуществить крупное, достаточно широкое снижение налогов и расширение частного бизнеса, а следовательно, доходов (экономика стимулирования предложения для тех, кто готов поверить во что угодно), может оказаться достаточным, чтобы сохранить бюджетные поступления примерно на прежнем уровне. Что касается не столь легковерных, то и для них «кривая Лаффера» служит аргументом в пользу значительного уменьшения расходов и роли правительства[2].

С иных позиций критикуют государственные услуги профессор Милтон Фридмен и его последователи. Они считают, что эти услуги вступают в острый конфликт со свободой. Рынок предоставляет индивидууму суверенное право выбора, а государство по мере расширения своих услуг урезывает или подрывает его. Причем эта тенденция, усиливаясь, ведет к катастрофе. Признавая огромную роль государства в области услуг и защиты индивидуума, демократия обрекает себя на необратимое сползание к тоталитаризму и коммунизму. Профессор Фридмен твердо уверен в том, что перспектива именно такова: «Если мы будем продолжать идти по этому пути, — говорит он, — и на место нашего свободного общества станет коллективистское общество, интеллектуалы, столь много сделавшие, чтобы толкнуть нас на этот путь, отнюдь не окажутся руководителями общества;

---

[1] Simon W. A Time for Truth. Reader's Digest Association, 1978. P. 218—219.

[2] Справедливости ради следует заметить, что выдвижение чисто искусственных гипотез по примеру проф. Лаффера породило известную неловкость среди некоторых его более щепетильных коллег-консерваторов.

их уделом будет тюрьма, дом для умалишенных или кладбище»[1]. «Но, — вопрошает он, — быть может, у нас хватит разума и мужества, чтобы изменить направление, извлечь уроки из опыта и воспользоваться плодами «возрождения свободы»?»[2].

Я назвал это направление примитивным; отбросив приличия, его можно было бы назвать чисто риторическим, поскольку оно зиждется почти исключительно на пылких утверждениях и эмоциях. Никто, поразмыслив как следует, не может прийти к заключению, что государственные услуги — менее существенный элемент определенного уровня жизни, чем услуги частного сектора, что чистая вода не так необходима, как чистые дома, что хорошие школы для детей менее важны, чем хорошие телевизоры.

В большинстве стран государственные услуги неэффективны. Факт, вызывающий обоснованную тревогу. Но нигде не найдено пути серьезного сокращения расходов на услуги — независимо от того, эффективны они или нет, — без нарушения самой их системы. Государственная машина обладает собственной движущей силой, но это же свойственно и частной бюрократии. Так же как строители дорог обеспечивают расширение шоссейной сети, а государственное народное образование способствует развитию системы обучения, так и частные оружейные фирмы совершенствуют вооружения, а управленческий аппарат корпораций расширяет производство автомобилей, алкогольных напитков, зубной пасты и косметики. Это общая тенденция организации, теория которой нам известна со времен Макса Вебера. Хорошо налаженные системы образования, здравоохранения и права отнюдь не подрывают свободы и не предвещают наступления автократии. Весь опыт цивилизованных обществ подтверждает, что это вполне совместимо со свободой и даже способствует ее укреплению. Убеждение профессора Фридмена в том, что свобода измеряется количеством неубранного мусора (как сегодня в Нью-Йорке), весьма сомнительно, на что мне уже приходилось указывать прежде.

Налоги на богатых урезывают-де свободу их выбора по расходованию своих собственных денег. «Существенную часть экономической свободы составляет свобода использования нашего дохода по своему усмотрению»[3]. Но выплата пособий по социальному обеспечению, по безработице и пенсий по старости даже еще более определенно содействует увеличению свободы для тех, кто их получает. Это объясняется тем, что разница в параметрах свободы для лиц, имеющих большой доход, и лиц, с чуть меньшими средствами может быть совсем незначительной; напротив, воздействие на степень свободы различия между полным отсутствием и наличием хоть какого-то дохода всегда очень и очень велико. Люди, рассуждающие о влиянии правительства на свободу, имеют злосчастное обыкно-

[1] Предисловие проф. М. Фридмена к книге У. Саймона. Simon W. A Time for Truth. P. XIII.
[2] Friedman M., Friedman R. Free to Choose. Harcourt Brace Jovanovich, 1980. P. 7.
[3] Ibid. P. 65.

вение тревожиться лишь о потере свободы для богатых. Почти все они начисто игнорируют вопрос о том, как доход создает свободу неимущих.

Дифференцированное воздействие налогов, с одной стороны, и государственных услуг — с другой, на людей с разными доходами — это нечто такое, чего никак нельзя скрывать. Подразумевается, что налоги в индустриальных странах должны быть умеренно прогрессивными; во всяком случае, их наибольший абсолютный объем выплачивается людьми, доходы которых средние и выше. Государственными же услугами пользуются прежде всего бедные. Богатые имеют доступ к частным школам; бедным приходится довольствоваться государственными. Богатые располагают частными площадками для игры в гольф и плавательными бассейнами; бедные посещают общественные парки и общественные учреждения для развлечений и проведения досуга.

Общественный транспорт в первую очередь необходим беднейшим слоям. Так же обстоит дело и с государственными больницами, государственными библиотеками и государственным жилищным фондом. Это же относится и к услугам полиции и других муниципальных ведомств. Пособия по безработице и по социальному обеспечению необходимы тем, кто не имеет другого дохода. Для тех же, кто располагает иными средствами к жизни, эти пособия не столь остро необходимы. В Калифорнии примерно $^2/_3$ налоговых скидок на основе «Статьи 13» досталось на долю частных корпораций и владельцев крупной собственности. Попавшими под сокращение услугами (или услугами, которые могли попасть под сокращение, если бы штат не принял предупредительных мер) пользовались люди с самыми низкими доходами.

В нынешнее тревожное время мы не решаемся поднимать вопрос о полярности интересов богатых и бедных. Не следует раздувать тлеющий костер классовой борьбы. Разжигать зависть нехорошо, быть может, это даже по-антиамерикански. Однако всякое общее наступление на государственные услуги нужно расценивать так, как оно этого заслуживает, то есть как покушение на жизненный уровень бедных.

Романтическое направление атаки на социальный консенсус, к рассмотрению которого я теперь перехожу, как может сперва показаться, базируется на более продуманной основе. Оно обращается к двухсотлетней традиции классической и неоклассической политэкономии, утверждающей, что любые экономические решения должны формироваться на рынке, где царит свободная конкуренция. Никакая, мол, другая система не обеспечивает такой общественной эффективности и не совпадает столь точно с волей потребителя. Никакая другая система не приносит так стабильно вознаграждение тому, кто способен правильно реагировать на конъюнктуру рынка, и так же беспощадно не наказывает того, кто на это не способен.

Социальный консенсус подорвал функционирование рынка с двух сторон: во-первых, расширив государственный сектор, он соответственно сузил рыночный сектор экономики; во-вторых, одобрив и поощрив создание

широкой и многообразной сферы регулирования, он ограничил свободное функционирование рынка. Следовательно, сократить масштабы государственного вмешательства необходимо, мол, и по этой причине. Точнее, нужно освободить частное предпринимательство от оков регулирования и возродить рынок. В последнее время это требование звучало очень настойчиво. Оно представляет собою лозунг, рассчитанный на то, чтобы возбудить интерес многочисленных, во всем остальном весьма безмятежно настроенных экономистов. Здесь перед ними открывается возможность отстаивать или возрождать канонизированное учебниками учение о рынке — учение, в которое до настоящего времени помещен интеллектуальный капитал большей части представителей этой профессии.

Я назвал это направление романтическим потому, что оно игнорирует исторические силы, которые делают практические шаги по возрождению свободной конкуренции неприемлемыми. Прежде всего они неприемлемы именно для тех, кто настаивает на восстановлении прежней роли рынка.

Примечательно, что важнейшей исторической силой, направленной против рынка, являются современные крупные корпорации. Из них тысячи две выпускают ныне примерно 60% продукции частного сектора США. И это не является исключением; такая же концентрация наблюдается и в других индустриальных странах. Крупные корпорации располагают значительной свободой в установлении цен на свою продукцию. Они оказывают влияние на вкусы широких масс потребителей. Равным образом они сами организуют и снабжение своих предприятий сырьем. Все это ослабляет власть рынка. Если принять во внимание громадные масштабы их инвестиций и связанные с ними долгосрочные прогнозы, то поведение корпораций должно быть именно таким. Операции современной корпорации требуют планирования в частично управляемой сфере. Но его-то классический рынок и не допускает.

Однако идеологов свободного рынка не устраивает поход против корпораций. Никто не направляет огонь пушек против собственной кавалерии. Вот почему приходится делать вид, будто современная корпорация вовсе не существует. Им столь же лицемерно приходится доказывать, будто компании «Дженерал моторз», «Шелл», «IBM», «Филипс» и «Нестле» представляют собой те же ячейки классического атомистического рынка только в несколько укрупненном масштабе. «Мобил» — это якобы лишь повзрослевший лавочник. Это утверждение, постоянно повторяемое представителями корпораций, служит главным образом для того, чтобы создавать впечатление, будто крупная корпорация стоит вроде бы вне закона. Отдает чем-то подозрительным, когда представители корпораций (или угодливые профессора политэкономии) вынуждены доказывать, что с точки зрения экономики «Экссон» и благодушный владелец газетного киоска у вашего дома одно и то же, что каждым из них управляют те же самые неумолимые законы конкуренции, что и тот и другой зависят от стихийно складывающихся рыночных цен, что ни один из них не играет в государстве сколько-нибудь значительной политической роли.

Кое-кто из истинно верующих, отстаивающих возрождение рынка, призывает решительно действовать в целях восстановления конкуренции, приостановить и повернуть вспять процесс концентрации производства. Но и это равносильно стрельбе по собственным войскам. Ведь для этого также нужны мероприятия правительства, то есть союз с противником. Для самых горячих поборников свободного рынка даже антитрестовские законы, ставшие уже традиционным орудием его защиты, являются серьезным нарушением их догмы. Антитрестовские законы существуют уже 90 лет, как же долго нам придется еще ждать, пока они станут эффективным оружием борьбы против концентрации в промышленности?

Следовательно, так или иначе, но защитники рынка вынуждены изобретать способы игнорировать существование современной крупной корпорации и компании-конгломерата —задача не из легких. При этом едва ли другие силы, подрывающие классический рынок, могут быть привлечены ими на свою сторону, поскольку они являются их политическими противниками. Фермеры во всех индустриальных странах заменили свой рынок субсидируемой государством системой установленного минимума цен. Но редко кто из консерваторов готов выступать против фермеров, да и сами фермеры зачастую принадлежат к лагерю консерваторов. ОПЕК отбросил рынок ради доходов от нефти. Но ОПЕК вне пределов досягаемости. Профсоюзы энергично отстаивают свои требования о заработной плате и устанавливают ее общий уровень. И сломить сопротивление профсоюзов непросто. Таким образом, в Соединенных Штатах получается, что практические действия против сил, подрывающих свободный рынок, неизменно сводятся (что подтвердилось в последние недели) к предложениям о сокращении или коррекции минимума заработной платы. Наступление на минимум заработной платы, то есть на самых бедных, почти всегда безопасно.

Ликвидация других форм государственного регулирования, ограничивающих свободное действие рыночных сил, также наталкивается на препятствие, которое состоит в том, что в регулировании такого рода очень заинтересованы преимущественно как раз те, кто громче всех выражает свою приверженность к рынку. Поход против ненужного, вредного, дорогостоящего и всеподавляющего государственного регулирования идет наряду с отчаянными попытками автотранспортных фирм сохранить лицензирование и другие формы ограничения конкуренции междуштатных перевозок. В то же время сталелитейные компании стремятся устанавливать «целевые» цены и добиваться регулирования импорта стали; текстильные фирмы борются за введение квот на импорт тканей; автомобильные концерны требуют ограничения конкуренции японских автомобилей; авиапассажиры желают, чтобы строго соблюдались государственные стандарты эксплуатация пассажирских самолетов. Даже в Южной Калифорнии, на родней земле «новых правых» и Рональда Рейгана, никто не жаждет еще большего загрязнения атмосферы. Таким образом, оказывается, что ненужным объявляется лишь такое регулирование, которое не устраивает самих поборников регулирования.

Для демонстрации конфликта с действительностью, в который вступают противники регулирования в условиях высокоорганизованного, технически развитого, взаимозависимого общества, нет более подходящего примера, чем использование ядерной энергии. В то самое время, когда полтора года назад развертывалась кампания в поддержку освобождения ядерной промышленности от правительственного регулирования, произошла катастрофа на Три Майл Айленд. Не успели они прийти в себя, как случилась новая авария в Индиан Пойнт в штате Нью-Йорк.

Взгляды и представления — удивительно гибкая штука, она предоставляет своим глашатаям чрезвычайно широкий выбор. Напротив, реальная практика имеет весьма жесткие границы. А миром управляют преимущественно именно реальные обстоятельства. Годы администрации Рейгана послужат тому великолепным свидетельством.

Ни у кого не вызывает сомнений, что рынок продолжает выполнять полезные функции. Экономика не знает абсолютов. Но единственно возможная политика по отношению к рынку, будь то для консерваторов или либералов, правых или левых, — это политика непредвзятого прагматизма. Там, где рынок делает свое дело, ему не следует препятствовать. Там же, где он не справляется со своими задачами, приходится прибегать к регулированию.

Теперь перехожу к направлению атаки на экономический и социальный консенсус, которое я назвал **реалистичным**. Его представители утверждают, что расходы на государственные социальные услуги осуществляются без тщательной оценки их необходимости и их рационального объема: считалось, что чем их больше, тем лучше. Они полагают также, что уровень государственного управления ими очень низок. Наконец, и это самое важное, представители данного направления придерживаются того мнения, что макроэкономическое управление, основанное на консенсусе, уже более не функционирует. По всем трем пунктам нападки консерваторов представляются мне обоснованными; все эти пункты экономического и социального консенсуса весьма уязвимы.

По вопросу о социальном обеспечении и социальных расходах — на жилищный фонд, медицинское обслуживание, различные формы благотворительности, на образование и государственные услуги вообще — активные защитники консенсуса действительно придерживались мнения «чем больше, тем лучше». Главная проблема при этом была: «чего же реально можно было добиться от консерваторов».

До тех пор, пока практические меры в области социального страхования, выплаты социальных пособий, медицинского обслуживания, строительства и эксплуатации жилищного фонда оставались в элементарных и узких пределах, этот критерий себя оправдывал. Но он был пригоден лишь в условиях общего низкого уровня доходов. Впоследствии, однако, потребовался объективный учет сопряженных издержек. Особенно следовало принять во внимание влияние государственных расходов на такой широко распространенный вид прямого налогообложения, как налог на имущест-

во. Нельзя считать применение такого рода критериев реакционным. Напротив, принятое прежде допущение, что «больше всегда лучше», неизбежно должно было в какой-то момент оказаться сомнительным — и теоретически и политически. Я не утверждаю — как бы это ни было теперь модно, — что наши расходы на государственные услуги и социальное обеспечение слишком высоки, во всяком случае, не для тех, кто больше всего ими пользуется или больше всего в них нуждается. Общее сопоставление качествам и количества государственных услуг с объемом и разнообразием частного потребления приводит к неоспоримому заключению, что чаша весов резко склоняется на сторону последнего. Я выступаю лишь за более совершенные критерии определения достаточного уровня государственных расходов, то есть за такие критерии, которые как минимум способствуют лучшему, чем теперь, обоснованию социальных расходов.

Другой уязвимый пункт экономического и социального консенсуса относится к качеству государственного управления. Когда к ним подходят с одинаковыми мерками, государственная бюрократия явно не хуже — ни по ее моральному духу, ни даже по своей эффективности, — чем частная. Некомпетентность и нерезультативность руководства частных корпораций общеизвестны. Столь же общеизвестна господствующая там бесчестность. На протяжении многих лет корпорация «Крайслер» славилась в автомобильных кругах своей органической неспособностью вести свои дела. Теперь это получило открытое признание; реклама фирмы твердит о «новой» «Крайслер Корпорэйшн». Ни одно государственное ведомство никогда не опускалось до такого уровня некомпетентности, как железнодорожная компания «Penn Central» в последние годы существования. Вот уже несколько месяцев, как телевизионная компания «NBC» — один из блюстителей нашей национальной нравственности — сражается с изощренным воровством менеджеров собственных подразделений.

Много лет назад я работал одновременно в издательской фирме «Тайм» и федеральном правительстве. Не вызывает сомнений, что по сравнению с Вашингтоном в Нью-Йорке больше сотрудников с более высоким жалованьем, выполняющих при этом меньше работы. Ощущаешь блаженное состояние расслабления, когда возвращаешься к работе в частном предприятии. Подготовка для журнала «Тайм» статистических данных о государственных расходах не требовала сколько-нибудь значительных творческих усилий. И каждый считал, что лучше всего обращаться непосредственно в министерство финансов. Когда занимающий важный пост и владеющий словом сотрудник госдепартамента выдыхается или слишком явно увлекается спиртными напитками, его делают послом в какой-нибудь малой стране или генеральным консулом в Неаполе. В издательстве «Тайм» при аналогичных обстоятельствах сотрудника такого же ранга назначают на пост вице-президента корпорации и делают ответственным за поиски новых форм издательской деятельности.

Но все это не оправдывает плохое функционирование государственного ведомства. Оно находится под значительно более строгим надзором как

со стороны тех, кого оно обслуживает, так и тех, кто его содержит. Экономические учебные заведения тысячами готовят менеджеров для частных предприятий. Никакого сравнения с этим не выдерживает обучение теории и практике государственного управления. Выполнение обязанностей в государственном учреждении все еще считается, как и в области секса, биологическим инстинктом, которым обладает каждый.

Решение проблемы не требует никаких новаций. Защитникам консенсуса надлежит проявлять больше заботы о качестве государственного управления и все более энергично поднимать штат государственных менеджеров до самого высокого уровня образованности и профессиональной подготовки. Его нужно комплектовать из тех, кто верит в систему государственных услуг и государственного предпринимательства, кто гордится тем, что выполняет свои обязанности лучше, чем менеджеры частнокапиталистических фирм, и для кого немалая доля их вознаграждения заключается в высоком чувстве собственного достоинства.

Важную, по существу решающую неудачу потерпел консенсус в макроэкономическом управлении хозяйством, что нашло выражение в его неспособности справиться с инфляцией и безработицей. А ведь именно в этом заключались главные из возлагавшихся на него надежд. Несомненно, такая критика консенсуса имеет основания, здесь он явно уязвим.

Подтверждение этому мы видим в том факте, что в индустриальных странах, которым удалось совместить высокий уровень занятости со стабильностью цен — наиболее ярким примером служат Западная Германия и Австрия, — экономический и социальный консенсус сохранился.

На протяжении двух десятилетий после Второй Мировой войны главная задача макроэкономического регулирования состояла в борьбе с дефляцией и безработицей. В США и других странах эта борьба велась путем увеличения расходов и стимулировалась низкими процентными ставками и либеральной кредитно-денежной политикой. Указанная задача решалась также посредством расширения государственных услуг и расходов или путем сокращения налогов и увеличения частных расходов, то есть с помощью бюджетной политики. Ни одна из этих мер не вызвала сколько-нибудь серьезных противоречий между политикой и более или менее крупными экономическими целями. Не вызывали также серьезных возражений публики и низкие процентные ставки, низкие налоги или увеличение государственных расходов. Поскольку цены оставались относительно стабильными — что неудивительно в обстановке противодействия дефляции и росту безработицы, — соглашения с профсоюзами о заработной плате и их влияние на цены не служили предметом большого беспокойства. В те годы все складывалось благоприятно для экономистов и экономической политики. Это было нечто такое, что для ее творцов стало уже привычным.

Между тем в те же годы — примерно с 1948 по 1969 — происходили процессы, которые коренным образом меняли как экономические, так и политические условия макроэкономического регулирования. Как бы изощренно ни отрицали этот факт, но процесс усиления мощи корпораций (это

примечательное и неоспоримое свойство капиталистического развития) продолжался. Возросла также способность корпораций повышать цены и удерживать их на определенном уровне, то есть не подчиняться законам рынка. В начале второй мировой войны профсоюзы в США еще не представляли собой значительную силу. В других индустриальных странах они были ослаблены кризисом или оказались под фашистским запретом. Теперь же, после войны, профсоюзы повсюду все более уверенно и все более успешно отстаивали свои требования и, как уже отмечалось, определили структуру всех форм заработной платы. В свою очередь, корпорации после чисто формальных возражений переложили издержки, обусловленные соглашениями о заработной плате, на плечи населения. Сельскохозяйственные цены в индустриальных странах также стали теперь субсидироваться правительствами. А с образованием ОПЕК в игру вступили развивающиеся страны.

По существу, усилия направлялись на устранение рыночных сил и узурпацию права на повышение цен и доходов. Когда его добились, это породило новую и неуправляемую форму инфляции. Цены все еще могли повышаться под влиянием высокого спроса. Но теперь они возрастали также и в результате энергичного давления со стороны корпораций, профсоюзов, фермеров, производителей нефти и других организованных сил.

Этот новый ход событий оказался великолепно приспособленным к тому, чтобы ослабить экономический и социальный консенсус и усиливать нападки на него. При инфляции правительственные расходы возрастают, растут также и налоги. Когда налоги, особенно на имущество, относительно стабильны, на них гораздо меньше обращают внимания. Когда же налоги увеличиваются, они привлекают к себе интерес и вызывают сильное возмущение, которое перерастает затем в нападки на все государственные услуги. В свою очередь, неспособность контролировать инфляцию порождает представление (не лишенное оснований) о несостоятельности или некомпетентности правительства.

Столь же губительными для консенсуса оказались и меры, направленные на обуздание инфляции. Главнейшим средством в этом случае является кредитно-денежная политика. Для нее не требуется никакого законодательства, нужен лишь сговорчивый центральный банк. Вновь на авансцену выступает профессор Фридмен — вездесущий и, по широкому признанию, самый красноречивый участник консервативного мятежа. Контролируй количество денег в обращении, допускай его увеличение только в соответствии с расширением экономической деятельности — будешь держать под своим контролем все и вся. Вначале могут возникнуть некоторые трудности и безработица, но вскоре все нормализуется.

К несчастью, центральные банки еще не научились обеспечивать сколько-нибудь точный контроль над денежным обращением. К тому же в нынешних условиях, когда к деньгам может относиться все что угодно — от наличных денежных знаков, банковских депозитов, сберегательных вкладов до еще нереализованных договоренностей о предоставлении креди-

тов, — нет никакой ясности в том, что именно следует контролировать. А контролировать неизвестный объект нелегко. При этом всю практику денежно-кредитной политики характеризует приводящая в замешательство неясность относительно того, какова же подлинная связь между осуществляемыми мерами и их эффектом. В 1979 году в США велась оживленная дискуссия о том, не приведут ли ужесточение условий банковского кредитования и повышение процентной ставки к спаду. Наиболее самоуверенные ученые — участники дискуссии — предсказывали именно такой результат и ошиблись. Но затем в 1980 году произошло дальнейшее ужесточение условий кредитования, и на этот раз эксперты оказались правы. Результатом явился спад, который столь удачно для республиканцев совпал с избирательной кампанией. Вызывает самые серьезные возражения политика, последствия которой в значительной мере случайны.

Характерная для денежно-кредитной политики неопределенность связи между практическими мерами и их эффектом влечет за собой и другие отрицательные явления. Она существенно ущемляет интересы тех отраслей хозяйства, в первую очередь таких, как жилищное строительство, которые опираются на заемные средства. Гораздо менее пагубно сказывается эта политика на мощных корпорациях (не в пример фирме «Крайслер»), осуществляющих капитальные вложения за счет прибылей и обладающих способностью покрывать издержки за счет повышения цен. Борясь с инфляцией путем сокращения инвестиционных расходов, денежно-кредитная политика оказывает резко отрицательное воздействие на производительность. И, что важнее всего, она противодействует инфляции, порожденной корпорациями, профсоюзами и другими организационными силами, лишь по мере того, как она создает достаточно высокий уровень безработицы для ослабления требований профсоюзов и достаточно большую недогрузку производственных мощностей, при которой корпорациям труднее повышать цены. Чтобы добиться стабильности цен таким путем, требуются очень решительные действия в области денежно-кредитной политики. Хотя последний спад был тягостным — как в политическом, так и в иных аспектах, — он не приостановил инфляцию и даже не снизил ее темпы. Все это, принимая во внимание возросшую мощь организованных сил, вполне можно было предвидеть.

Таким образом, проведение денежно-кредитной политики нанесло большой ущерб экономическому и социальному консенсусу. Бюджетная политика управления спросом посредством регулирования частного и государственного потребления имела бы менее отрицательные последствия. Эффект бюджетной политики более предсказуем, она не покровительствует крупной фирме в ущерб мелкой, а в силу своего ограничительного воздействия на потребление не ведет непосредственно к сокращению производительности. К сожалению, бюджетная политика, то есть повышение налогов и сокращение государственных расходов, мягко говоря, политически «нежелательна». Вот почему творцы политики наших дней, ищущие, как и деятели всех времен, легких решений, не были склонны ею восполь-

зоваться. Вместо этого мы сочетали инфляцию с сокращением налогов и противопоставляли ей все более жесткую денежно-кредитную политику.

Но и бюджетная политика противодействует инфляционному ценообразованию исходящему от мощных корпораций и сильных профсоюзов, лишь в том случае, если она приводит к созданию значительного объема недогруженных производственных мощностей и безработицы, вплоть до того, когда спад становится фактором, сдерживающим уровень заработной платы и цен. Экономические перемены — концентрация капитала, увеличение мощи профсоюзов и других сил, способных воздействовать на динамику доходов, — сделали таким образом неэффективными все антиинфляционные меры старого консенсуса, если только они не стимулируют недогрузку мощностей и рост безработицы. Такова судьба макроэкономического регулирования, бывшего некогда одним из трех столпов консенсуса.

Приход к власти в США администрации Рейгана не принесет большой пользы тем, кто хотел бы отойти от участия в консенсусе. Это следует из того, что намечаемые новой администрацией проекты экономического регулирования соединяют в себе все старые источники неудач в несколько увеличенном виде. В результате сторонники прежнего консенсуса смогут накопить негативный капитал, спокойно отсиживаясь и дожидаясь новых провалов. Конкретно администрация Рейгана обещает увеличить военные расходы, что вполне реально. Она обещает сокращение налогов, что также почти реально. Она обещает уменьшить общий размер федеральных расходов, сократить относительно небольшой объем не обусловленных договорными обязательствами гражданских расходов, то есть расходов, не включающих выплату процентов, пособий по социальному страхованию и т. п.

Это последнее обещание администрация не сможет выполнить; но поскольку указанные расходы не связаны ни с какой угрозой для консенсуса, правительство рискует оказаться очень непопулярным, если всерьез попытается осуществить эту меру. При более низких налогах и при столь же высоком или еще более высоком, чем прежде, уровне государственных расходов бюджетная политика в период правления Рейгана уж, во всяком случае, окажется более инфляционной, чем в прошлом. Новая администрация обещала далее, что теперешние довольно куцые меры по ограничению роста заработной платы и цен будут отменены; в самом деле, с подобными мерами не могут мириться ученые мужи, для которых невыносима любая форма государственного регулирования, для которых рынок, как бы он ни выродился, все еще служит тотемом. Следовательно, придется еще более энергично, чем прежде, прибегать к средствам денежно-кредитной политики. Как верховному представителю монетаризма профессору Милтону Фридмену предстоят великие дела.

Однако ему не суждено испытать безоблачное счастье. Ассоциировать свое имя с мерами регулирования, которые как бы их красноречиво ни отстаивали, все же не срабатывают, сопряжено с большими неприятностями. Профессор Фридмен уже вынужден был отмежеваться от Чили и Израиля,

где он некогда слыл пророком. А монетаристская политика в Англии пока что породила лишь высокий уровень инфляции, застой производства, наивысшую со времен Великой депрессии безработицу; появились некоторые признаки того, что профессор Фридмен предпочел бы отмежеваться также и от г-жи Тэтчер. Но как бы ни было велико мое сочувствие старому другу, больше всего меня теперь тревожит влияние всех этих процессов на самих приверженцев консенсуса. Они настроены утешаться приятным открытием, из которого следует, что монетаризм означает либо высокую безработицу и инфляцию, либо несколько меньшую безработицу, но более сильную инфляцию. Если бы их настроение было иным, если бы существовала какая-нибудь простая формула для разрешения наших трудностей, она бы уже давно получила широкое применение.

От защитников консенсуса требуются не успокоение, а энергичные усилия по приспособлению его к тем самым переменам, которые сделали его уязвимым. Как уже отмечалось, это означает выработку лучших критериев оценки того, что является достаточным и что нам по средствам в области государственных услуг и государственного социального обеспечения. Это означает принятие всех возможных мер для совершенствования управления. Но прежде всего это означает признание объективного факта существования современной корпорации, профсоюза и других организованных сил и их воздействия на ценообразование и инфляцию.

Последовательное и изобретательное осуществление бюджетной политики все же необходимо. Когда спрос догоняет предложение, необходимо повысить налоги, причем преимущественно на богатых. Это и есть альтернатива чрезмерному и катастрофическому обращению к денежно-кредитной политике ограничения спроса или безжалостного манипулирования государственными услугами для бедных. Я бы настаивал на усиленном применении косвенного обложения предметов потребления слоев с высокими доходами или предметов роскоши; едва ли стоит печалиться о тех, кому приходится платить дороже за роскошные автомобили, мебель, дома, богатые наряды или увеселения. Даже сами люди, облагаемые высоким налогом, не очень склонны сетовать на лишения. Необходимо также создать повсеместно барьер на пути налоговых скидок для богатых, и это относится буквально ко всей болтовне о стимулах. Никогда не следует забывать, что за словом «стимулы» всегда скрывается чье-либо желание получить больший доход.

Корпорации обнаруживают ныне стремление осуществлять капиталовложения, когда они ожидают прибыль; но снижение налога отнюдь не превращает возможный убыток в прибыль. Руководитель современной корпорации испытывает гордость оттого, что он всего себя отдает своему предприятию; для него оскорбительно само предположение, будто он соразмеряет свой труд с величиной чистого дохода. Если бы считали, что он так думает, его бы уволили. Налоги на незаработанный доход и на наследство содействуют укреплению этики труда; с течением времени они возвращают богатых и их отпрысков к полезному труду. Между тем одна

из странностей нашего времени заключается в том, что мы полагаем, будто трудовая мораль присуща лишь людям с низкими доходами. Тщательно распланированный богатыми досуг считается признаком цивилизованного образа жизни.

Но мы должны располагать также программой конкретных мер для удержания заработной платы и жалованья на уровне, который допустим при текущих ценах. Равным образом и столь же твердо следует осуществлять имеющие силу закона меры, направленные на ограничение роста промышленных цен там, где велики рыночные силы. Никакие рыночные принципы не нарушаются, когда государство решает зафиксировать уровень тех цен, которые, являясь результатом концентрации промышленного капитала, уже оказались установленными. И всякий другой доход, который стремится увеличить организованная сила, также должен служить объектом, подлежащим ограничению. Это вовсе не такая трудная задача, как иногда воображают. Замена силы рынка деятельностью» корпораций, профсоюзов и фермерских организаций, порождающей инфляцию в ее современной форме, сокращает количество фирм и организаций, которые надлежит контролировать. Ныне заменяется вовсе не классический рынок. Он, несомненно, ушел в прошлое навсегда, и в этом заключается проблема наших дней.

Отсюда следует задача: консенсус, разумеется, необходимо отстоять, причем его сильные стороны. Этому в большой мере будет способствовать конкретная обстановка. Подлинная же задача состоит в том, чтобы направить, обновить и перестроить те пункты консенсуса, в которых он ныне терпит неудачи.

Экономическая теория гонки вооружений и ее последствий*

В наше сложное время нередко умалчивают о том, что гонка вооружений основывается на экономической заинтересованности определенных кругов в ее ведении. Казалось бы, может ли что-либо столь опасное, как гонка вооружений, мотивироваться финансовыми интересами и личной выгодой? Однако бизнесменов и военных это не смущает: они постоянно и с энтузиазмом расписывают своим «покупателям» перспективы, которые открывает увеличение военного бюджета.

Насколько же велика власть «золотого тельца» и желание «быть наверху», чтобы люди забыли о конечных последствиях гонки вооружений! Будущее сокрыто в неизвестности, сегодня важны только доллары — и пусть вас не тревожит, что кому-то, чьим-то детям они принесут смерть.

Посредством гонки вооружений, усовершенствования военной технологии мы хотим защитить наши демократические институты, свободное предпринимательство, американский образ жизни. Однако гонка вооружений в ее современных формах значительно ослабляет нашу экономическую и социальную систему. И если вследствие ошибки, гнева или паники произойдет обмен ядерными ударами, вылившимися во всеобщую или даже, как некоторые надеются, ограниченную ядерную войну, то, что мы называем свободным предпринимательством или капитализмом, не выживет. Не выживут и демократические институты. Руины капиталистического общества ничем не отличаются от руин социалистического. Мир будет лежать во прахе.

Негативные последствия гонки вооружении для экономики Соединенных Штатов достаточно очевидны.

В последние годы мы часто слышали о том, что военные расходы сокращают средства для других общественных нужд и даже малой части денег, выделяемых Пентагону, хватило бы, чтобы предотвратить упадок городов, сокращение социальных услуг. Гораздо меньше мы слышали — в этом было что-то напоминающее заговор молчания — о влиянии этих расходов на промышленный спад.

Влияние это было мощным и обладало рядом специфических особенности. В 70-е годы мы тратили ежегодно на наш военный истэблишмент

* Galbraith J.K. The Economics of the Arms Race — and After // Bulletin of the Atomic Scientists. Vol. 37. 1981. June —July. P. 13—16. Публикуется по изданию: Гэлбрейт Дж.К. Экономика гонки вооружений // Американская угроза и протест миллионов / Пер. с англ. А.М. Белова, А.В. Кортунова, А.И. Никитина. М.: Прогресс, 1983. С. 238—242.

около 100 млрд долл., что составило за десятилетие примерно 1000 млрд долл. в ценах 1976 года. Если хоть часть этих расходов пошла бы на обновление промышленного оборудования, можно не сомневаться, что сегодня наша экономика была бы сильнее. Сильное экономическое положение обеспечило бы тот политический престиж и первенство в мире, которым мы располагали в первые годы после Второй Мировой войны.

На данном же этапе общин итог таков: массированный ежегодный отток капиталов из гражданской промышленности ведет к ее очевидному ослаблению, что особенно заметно в отдельных отраслях. Современные военные расходы концентрируются в немногих отраслях промышленности с высоко специализированными технологическими процессами, обслуживающих ракетное, военно-воздушное и военно-морское производство. Здесь стимулирующий эффект роста военных расходов не вызывает сомнения. Однако этот процесс и одновременные диспропорции распределения ресурсов — технических знаний, капиталов, рабочей силы, расточаемых на этот ограниченный специализированный сектор экономики, — наносят тяжелый урон тем отраслям промышленности, от которых зависит наше благосостояние и международный престиж. Сосредоточившись на ограниченном числе отраслей промышленности, обслуживающих Пентагон, мы отстали и снизили конкурентоспособность в сталелитейной, автомобильной, текстильной, химической и многих других отраслях промышленности.

Разумеется, нельзя сводить общий упадок промышленности к одной-единственной причине. Но нет сомнения, что *застой ее гражданских отраслей является обратной стороной неестественного роста отраслей, связанных с гонкой вооружений.*

Известно, что в последнее время наша конкурентоспособность по сравнению с Западной Германией и Японией постоянно ухудшалась. Наш научный потенциал не ниже, чем в этих странах, а сырьевая и энергетическая база намного лучше. Однако Западная Германия расходует на социальные нужды в пересчете на душу населения больше, чем мы; лишь чуть меньше расходует Япония. Причина заключается в том, что немцы и японцы использовали свои капиталы для обновления своих старых промышленных предприятий и строительства новых, более современных. Мы же тратили средства на бесполезные в промышленном отношении военные цели.

В 1970-е годы от 5 до 8% нашего ВНП шло на военные нужды. Аналогичный показатель для Германии составляет 3—4% — примерно половину от нашего уровня. Ежегодные военные расходы Японии за этот период составляли менее 1% ВНП. В типичном для этого периода году — в 1977-м — военные расходы, приходящиеся на душу населения, составили у нас 441 долл., в Германии — 252 долл., а в Японии — всего 47 долл. Сэкономленные средства, которые пошли на увеличение гражданских капиталовложений, способствовали достижению этими странами такого промышленного могущества, что они уже успешно конкурируют с нами.

Цифры впечатляют. На протяжении 1970-х годов наши невоенные вложения в основной капитал колебались от 16,9 до 19,0% ВНП, в Герма-

нии — от 20,6 до 26,7%, а в Японии — от 31,0 до 36,6%. Можно ли, судя по этим данным, сомневаться в том, что военные расходы осуществлялись за счет падения нашей промышленной и экономической мощи и соответствующих ей престижа и влияния?

Давайте же зададим себе вопрос: можно ли обрести промышленную мощь, вкладывая средства в орудия сверхубийства? Не было ли гораздо мудрее, даже с самой консервативной точки зрения, больше средств вложить в укрепление нашей гражданской промышленности? Я призываю осознать все это не с точки зрения какого-то пацифистского идеализма, а с точки зрения практической выгоды. Думаю, что ответ на эти вопросы однозначен.

Каковы же будут последствия, если гонку вооружений не удастся обуздать? Мы слышали о смерти — мгновенной и постепенной, — которая последует за обменом ядерными ударами. О том ужасе, который испытают выжившие, когда врачи, медицинские сестры, больницы и лекарства будут уничтожены. Мы, видимо, плохо представляем, что вся наша экономическая система в целом, которую, как отмечалось, мы намереваемся защищать, пострадает не меньше районов, выбранных в качестве целей.

Основой нашей системы являются деньги как основной материальный стимул. Однако можно быть уверенным, что после обмена ядерными ударами этот стимул перестанет действовать. Люди не будут работать за деньги, если это будет чревато болезнью и смертью и если — а это другое очевидное следствие ядерной катастрофы — они не смогут тратить заработанное.

Последствиями ядерных ударов будет разрушение транспортной системы, заражение продуктов питания, голод, истощение запасов лекарств и топлива. Страдания и опасность заражения будут уделом тех несчастных, которым удастся спастись от первых последствия взрыва.

Каждый может сам осознать эти последствия, и нет нужды для гиперболизации. Выжившие мужчины и женщины откажутся от производственной и любой другой деятельности в возможных районах нанесения ядерного удара. Никакие деньги не пересилят реальности смерти. Более того, само производство лишится смысла. Людям, полностью поглощенным стремлением остаться в живых, не нужны будут автомобили, моющие машины и зубная паста. Не нужно будет образование, исчезнет культурное наследие тысячелетий. Помните об этом, проходя каждый раз мимо университета, входя в картинную галерею или музей. Невозможным может стать даже снабжение предметами первой необходимости. Производство продуктов питания в современной экономике тесно связано с другими отраслями промышленности. Фермы подключены к снабженческой системе, обеспечивающей их топливом для тракторов и необходимым для производства инвентарем. Решающее значение будет иметь транспорт; без него невозможно ни производство, ни перевозка продуктов. Кроме того, возникает вопрос: зачем фермы будут снабжать других продуктами, не получая ничего взамен? Деньги перестанут быть естественным стимулом. Для

того чтобы поддерживать транспортную систему и обеспечить производство продуктов питания и предметов первой необходимости, потребуется организовать систему принуждения.

Проблема достаточно очевидна. Современная экономическая система не сможет вынести шока и последствий обмена ядерными ударами любого рода — ни тотальными, ни ограниченными.

Об этом забывают те, кто видит в ядерной войне путь для защиты нашей экономической и социальной системы. Этот путь вряд ли годен для миллионов, которые будут мертвы. Не более подходит он и для тех, кто выживет.

Ситуация ясна. Гонка вооружений оказывает мощное разрушительное воздействие на экономику всех стран. В условиях сосуществования капитализма с Советским Союзом и остальной частью социалистического мира противоположные экономические и социальные системы стремятся выжить. Что касается нашего экономического положения, то результаты печально очевидны, но худшее еще впереди. Даже самым непримиримым идеологам пора наконец осознать, что, пытаясь разрушить советскую систему, мы упорно разрушаем свою собственную.

Остается только один неизбежный путь. А именно: независимо от имеющихся расхождений совместно с Советским Союзом попытаться отодвинуться от края темной пропасти. Здесь наши интересы полностью совпадают. Наша общая цель в том, чтобы остановить гонку вооружений, предприняв меры, которые нас застрахуют от расточительства, просчетов, гнева или несчастного случая. Это именно те общие интересы, в отстаивании которых заинтересованы все американцы независимо от их политических убеждений.

Кейнс, Рузвельт и две революции, дополнившие друг друга*

И Кейнс и Рузвельт считали, что капитализм не способен выжить самостоятельно. Однако Рузвельт противопоставил стратегию сбалансированного бюджета кейнсианскому дефициту и инициировал социальные реформы, сторонником которых Кейнс не был.

Совпадения в истории — большая редкость, но одно из них недавно случилось. За последние два года мы отметили юбилеи людей с именами, которых, так же как с именем Ллойда Джорджа, в этом столетии англоговорящий мир ассоциирует мировую революцию. 1982 год был столетним юбилеем со дня рождения Франклина Д. Рузвельта, автора одноименной революции. В следующем же 1983 году мы отметили столетие со дня рождения автора кейнсианской революции — Джона Мейнарда Кейнса. Мой замысел состоит в том, чтобы взглянуть через прошедшие годы на эти две революции и великих людей, их сотворивших.

Для того, чтобы это сделать я обладаю, можно сказать, особой квалификацией и знаниями, которые становятся сегодня настоящей редкостью. Дело в том, что я был там. Я был знаком и с Рузвельтом, и с Кейнсом, хотя и в том и другом случае я оказывался в роли подчиненного или ученика. Весной 1941 года мне было поручено заниматься ценовым контролем, необходимость в котором возникала ввиду наступающей угрозы войны. В период военной мобилизации меня действительно впечатлила экономическая мощь инструментов оказавшихся в руках государства, а значит и в моих собственных. Интересно, однако, что, несмотря на предрассудки того времени, президент, с которым я даже несколько раз встречался, вряд ли знал о моем существовании. Мое общение с Кейнсом было более насыщенным. В 1937 году я ездил в Кембридж, чтобы посетить знаменитый семинар Кейнса. К несчастью, именно в этом году у него случился первый сердечный приступ и лорд не появлялся в университете в течение нескольких месяцев (я был очень разочарован, но все же существовали еще Джоан Робинсон, Ричард Кан и Пьеро Сраффа, которые были осведомлены об идеях Кейнса практически так же хорошо, как и он сам, и не говорили ни о чем другом). Позже, в годы войны я встречался с Кейнсом в Вашингтоне для того, чтобы обсу-

* Galbraith J.K. Keynes, Roosevelt, and the Complementary Revolutions // Challenge. January-February, 1984. P. 4—8. Перевод Д.В. Швецова. Статья представляет собой опубликованный вариант доклада, сделанного Дж.К. Гэлбрейтом в сентябре 1983 года на конференции, организованной Университетом Хофстра (США) и посвященной вкладу Дж.М. Кейнса в политику.

дить с ним стратегию ценового контроля, и опять я выступал в роли молодого кейнсианца, который должен был привнести его идеи в администрацию президента Рузвельта. Однако, как я по всюду и многократно говорил, идеи Кейнса пришли в США в целом и в Вашингтон в частности через Гарвард, благодаря многочисленным выпускникам, которые не поддались всеобщему пассивному унынию и направлялись прямиком в столицу, уверенные в том, что смогут переломить ситуацию к лучшему. Мне посчастливилось быть в те трудные годы и в том и другом месте и принадлежать к группе молодых людей, несших кейнсианские идеи из Кембриджа (Массачусетс) в Вашингтон. По словам Уолтера Сэлента, сам Кейнс с большим уважением относился к тому, что мы делали, и ничего подобного в Лондоне не существовало.

Рузвельт — консерватор

Революции, которые совершили Кейнс и Рузвельт во многом были взаимодополняющими, их мысли и дела часто пресекались. Как ранее в Англии Ллойд Джордж, Рузвельт пришел к пониманию того, что капитализм в США не сможет выжить самостоятельно. Всеобъемлющая, безысходная безработица, пессимизм, растущее неравенство в доходах, невозможность поддержания рыночных принципов функционирования отраслей жилищного строительства и здравоохранения, а также многочисленные трудности в других секторах, особенно в сельском хозяйстве, — все это требовало решительного вмешательства государства. Остро встала необходимость реформирования и повышения надежности банковской системы США, минимизации негативных последствий спекуляций, мошенничества и выстраивания корпоративных пирамид. Настало время для рузвельтовской революции. Она была консервативной по своему характеру, ее целью было спасение капитализма от неминуемой смерти. Но как в те времена, так и сегодня упрямый гений консерваторов не позволяет им признать свою причастность к собственному спасению. Для большинства из них совместить революционность с добродетельностью равносильно эвтаназии. И этот факт, я заявляю авторитетно, был одним из главных объединяющих факторов между революциями Кейнса и Рузвельта.

Все же рузвельтовская революция и представления самого Франклина Д. Рузвельта остановились в самом начале пути к обширному макроэкономическому регулированию экономики. С середины 1930-х годов в администрации Рузвельта в самом деле были люди разделявшие идеи Кейнса. Например, Мэрринер Экклс и Лочлин Курье из ФРС, которые даже предвосхитили идеи Кейнса касательно эффективности фискального регулирования экономики. В условиях растущей безработицы и уменьшения загрузки производственных мощностей они поддерживали идею займов у населения и государственных расходов, вызывающих дефицит бюджета, как наилучшую из существующих альтернатив. Однако эти люди не стремились склонить к своему мнению ни самого Рузвельта, ни последователей Кейнса. На мой взгляд, Рузвельт так и остался преданным консервативным канонам в финансах и придерживался принципа сбалансированного бюджета до самого наступления войны, когда этот вопрос потерял свою ак-

туальность. Однако он никогда не отказывался от услуг кейнсиацев и уважал их как специалистов в рационализации неизбежного. А неизбежным уже в те годы было превышение государственных расходов над доходами.

Как Кейнс смог убедить экономистов

Там где Рузвельт остановился, Кейнс начал. Возможно благодаря тому, что Британия уже имела опыт в таких делах, Кейнс не разделял приверженность Рузвельта к социальным реформам и усовершенствованиям. Совсем не это сделал он ядром своей системы. В центре внимания оказалось использование фискальных инструментов государства для стабилизации и стимулирования производства, занятости и уравновешивания противоположных колебаний делового цикла.

Для того, что бы понять, что хотел сказать Кейнс, важно сначала разобраться с антропологией профессии экономиста. На самом деле, базовые идеи Кейнса были довольно просты и прямолинейны. Закон Сэя о том, что предложение всегда создает свой собственный спрос, разделялось в то время практически всеми экономистами. «В умах, — заметил Кейнс, — все прочнее укореняется идея, что если люди не тратят свои деньги одним путем (например, сберегают или инвестируют), они просто тратят их иначе». Если бы это было так, то недостаток спроса в экономике был бы невозможен, и не было бы смысла в проведении политики стимулирования спроса. Кейнс разрушил догму Сэя; недостаток спроса, в самом деле, может случиться, что в свою очередь ведет к снижению производства, доходов и занятости до нового равновесного уровня, характеризующегося неполной занятостью ресурсов и социальными потрясениями. Кейнс предложил дополнить совокупный спрос государственными расходами, необеспеченными налогами, для того, чтобы смягчить и без того тяжкие лишения широких масс населения. Это было ключевой идеей знаменитого письма Кейнса к Рузвельту в конце 1933 года, в котором, кроме всего прочего, обосновывалась важность повышения совокупной покупательной способности за счет государственных расходов, финансируемых умеренным бюджетным дефицитом. «Все остальное просто не имеет значения по сравнению с этим», — писал в своем письме Кейнс.

Это далеко не все идеи из тех, что предлагал Кейнс для совершенствования государственной политики. Очень важным было обоснование того, почему потребление и инвестиции могут быть недостаточными в чисто рыночных условиях, а также описание механизма мультипликативного эффекта для разных видов государственных расходов. Много идей было высказано Кейнсом по поводу эффективного взаимодействия фискальной и монетарной политики. Однако если бы Кейнс ограничился всем этим, его рекомендации касательно кардинального преобразования государственной политики могли остаться незамеченными или, в лучшем случае, осмеянными и отвергнутыми. Гениальность Кейнса заключалась в том, что он добавил к перечисленным выше идеям массу замысловатых, запутанных, порою просто непостижимых логических конструкций. Именно это поз-

волило ему поймать и удержать внимание экономистов; увлекаясь различными деталями аргументации Кейнса — такими как предельная склонность к потреблению, предпочтение ликвидности, случайное совпадение инвестиции и сбережений, сбивающие с толку своей сложностью отношения между реальной и номинальной заработными платами, — экономисты оказывались вовлечены в размышления по поводу идей преобразования государственной политики практически бессознательно.

Осенью или, возможно, зимой 1936 года один из моих молодых коллег по Гарвардскому университету предложил мне руководить проведением вечерних семинаров по «Общей теории». Наши сессии возобновлялись снова и снова ввиду практически бесконечных дебатов по поводу деталей в работе Кейнса и выяснения, что же он все-таки имел в виду. Если бы мы были ограничены размышлениями по поводу эффективности государственной политики, мы бы, увы, завершили дискуссию за несколько недель. По сложности и запутанности изложения, а так же наличию нередких противоречий текст Кейнса был в лучших традициях Карла Маркса или Святого Писания, и это чистая правда, что многие просто не поняли, что именно предлагал Кейнс. В предисловии к своей «Общей теории» автор писал: «Я не смогу заставить экономистов критически взглянуть на их базовые предположения иным путем, кроме вовлечения в дискуссию на довольно абстрактные темы».

Как я уже отмечал, Кейнс не был непосредственным сторонником реформ, которые были призваны сгладить острые углы капитализма. Я не оспариваю того, что он считал их необходимыми для выживания системы; Кейнс просто не хотел, чтобы в годы депрессии создавался прецедент столь всеобъемлющего управления национальным хозяйством. В публичном письме к Рузвельту, на которое я ранее ссылался, Кейнс не только критиковал NRA*, — «ошибочный выбор» — как он выразился, но и выражал обеспокоенность о том, чтобы реформы Рузвельта не подорвали уверенность и доверие предпринимателей. Эти опасения, мне кажется, лучше понимаются сегодня, чем в те времена. Мы пришли к пониманию того, что уверенность предпринимателей в завтрашнем дне помогает обществу проглотить горькую пилюлю непопулярных социальных реформ и сохранить инициативу для расширения производства и получения дохода. Все же, несмотря на различные подходы к социальному реформированию, революции Кейнса и Рузвельта удивительно дополняют друг друга.

Тотем сбалансированного бюджета

Все без исключения реформы Рузвельта требовали финансирования. Особенно CWA, PWA, WPA, CCC**, которые подразумевали значительные

* National Recovery Administration (NRA) — Управление национального восстановления. См. примечание к статье Дж.К. Гэлбрейта «Монопольная власть и негибкость цен».

** Государственные учреждения США, созданные в период «Нового курса» Ф. Рузвельта: Civil Works Administration (CWA) — Управление гражданских работ; Public Works Administration (PWA) — Управление общественных работ; Civilian Conservation Corps (CCC) — Служба гражданского сохранения; Works Progress Administration (WPA) — Управление развития общественных работ.

выплаты пособий и создание новых рабочих мест. Кейнсианская революция позволила получить для этого деньги без повышения налогов за счет займов у населения и создания допустимого дефицита государственного бюджета. Вот в чем дополнение одной революцией другой. Однако я не должен преувеличивать эту взаимодополняемость. По крайней мере до конца тридцатых это и вовсе не признавалось. Во все ранние годы эпохи Рузвельта сохранялась приверженность к сбалансированному бюджету порою даже ценой непопулярного усиления налогового бремени. Запоздалое осознание взаимопересечения программ Рузвельта и Кейнса выглядит просто поразительным, особенно в десятилетие Великой депрессии. Одной из причин этого была нерешительность и колебания самого Рузвельта, однако еще более весомую роль сыграли почтенное сообщество экономистов и весь деловой и финансовый мир. Баланс бюджета для них был, а для некоторых остается и сейчас, не экономической концепцией, а религиозным тотемом. Неминуемая и крайне жестокая кара с небес обрушится на мир, в случае его нарушения. На не столь теологическом уровне многие говорили об опасности инфляции. Это также весьма занимательно, если учесть, что подобные заявления звучали в разгар самого длительного периода дефляции во всей экономической истории.

Жесткая критика Кейнса пошла дальше тотемизма, и в порицании относительно нарушения «здравых финансовых принципов» он конкурировал с Марксом. Некоторые даже умудрились таки обнаружить, что идеи Кейнса и реформы Рузвельта симбиозны, но в чем? И те и другие скрывают свою истинную цену для общества. Некоторая критика слышалась и со стороны молодежи, но адресована она была в основном защитникам идей Кейнса, и учащиеся были не настолько решительны, чтоб вторгаться в обсуждения серьезных финансовых тем. Все же, повторюсь, главная причина столь оголтелой критики была в несговорчивом духе консерватизма.

Кейнс придерживался индивидуализма, ему было весьма комфортно в экономической системе, которую он создал; она даже принесла ему выгоду в денежном выражении. Его не привлекал Маркс, вопреки мнению Дж.Б. Шоу. Главной ударной силой Кейнса, как и Рузвельта, был консерватизм; оба они хотели обеспечить капиталистической системе выживание. В англоговорящих странах подобный консерватизм не столь уж привлекателен для ярых приверженцев истинного консерватизма, для которых характерны главенство принципов над действиями, ортодоксальность над компромиссом, постоянство над развитием. Для них проще было смириться с безработицей, простаивающими заводами и повсеместным отчаянием в годы Великой депрессии — всем, что разрушило репутацию капиталистической системы, чем поступиться своими принципами. И в наше время можно встретить подобных ярых приверженцев истинного консерватизма среди банкиров, управляющих, экономистов и особенно политиков. Есть важное правило для выживания в экономической действительности: если о ком-то среди значимых политиков говорят как о человеке высоких принципов, следует сразу готовиться к трудностям и ждать беды.

Готовность к переменам

Многие обоснованно подмечают, что Кейнс был экономистом эпохи депрессии. Однако у него не было обязательств перед догмой; профессионализм Кейнса в том, что он мог адаптировать свои идей к переменам. Он рассматривал экономическую жизнь как исторический процесс, а не как олицетворение статичных норм и правил. Именно депрессия послужила поводом для отказа Кейнса в «Общей теории» от более ортодоксальных и во многом неверных идей, которые он высказывал в своем раннем «Трактате о деньгах». В условиях Второй Мировой войны, когда инфляция стала реальной опасностью, Кейнс мгновенно встал на позицию защиты политики контроля над ценами и доходами. Он признал инфляционный характер взаимодействия между заработной платой и ценами, следовательно, и необходимость стабилизации требований профсоюзов по повышению зарплат и цен на товары, которые приобретаются на заработную плату (wage goods). Такая позиция Кейнса вызывает дискуссии по поводу того, рассматривал ли он контроль над ценами и доходами по-прежнему как часть всеобъемлющей стратегии макроэкономического регулирования, или нет. Однако никто не может утверждать, что подобное решение каким-либо образом пересекается с прямым распределением ресурсов в мире, где корпорации и профсоюзы обладают достаточной рыночной властью, чтобы влиять на рыночное распределение ресурсов.

Не думаю, что Кейнс был бы удивлен теми высокими социальными издержками, которые пришлось заплатить Америке и Британии за увлечение монетаризмом. Его «Общая теория» была отступлением от более раннего увлечения монетарной политикой. Кейнс бы не рукоплескал недавно поднятому до самых высот профессору Фридмену и чрезвычайно болезненным последствиям его программы, которые видны до сих пор. Но, наверное, Кейнс не был бы удивлен таким опытом; он говорил, что экономист всегда стремится повлиять на ход событий, «когда он прав и когда ошибается», и не оспаривал, что экономисты готовы причинять боль и страдания ради преследования своих интересов. То, что мы получили в случае с монетаризмом, не выглядит столь уж исключительным, однако это не означает, что в данном случае мы должны быть снисходительными.

Раз Кейнс приветствовал бы недавний отказ администрации Рейгана от приверженности монетаризму, некоторые считают, что его впечатлило бы и красноречие последователей, которых он недавно приобрел в Вашингтоне, и их уверенность в том, что дефицит не только благоприятен для экономики, но и отвечает наивысшим республиканским принципам.

Подобная аргументация, несомненно, опасна. Просто для некоторых слишком велико искушение приписать авторство Кейнсу в том, во что они сами хотят верить. Я уверен, что если бы Кейнс ожил, он бы перво-наперво обрушился с критикой на бессмысленную и опасную практику вытеснения частных кредиторов вследствие крупных государственных займов для финансирования дефицита бюджета. Проблема, безусловно, в политике ФРС, которая ограничивает частные инвестиции повышением процентных ставок. С другой стороны, это помогает сдерживать инфляцию, опасность ко-

торой нависла над нами вновь. Однако, это вовсе не гарантирует, что в экономике найдутся эффективные инвестиционные ресурсы, которые в условиях дефицита кредитов автоматически запустят эффект процентной ставки. Еще раз отмечу, проблема бюджетного дефицита — это проблема инфляции, проистекающая из политики ФРС.

Монетарные ограничения против фискальных

После эпохи Кейнса в мире появилось множество новых проблем, касающихся государственного вмешательства. Кейнс писал свои работы во времена, когда процентная ставка по сегодняшним стандартам была на довольно низком уровне. В условиях, когда было просто невозможно снижать процентную ставку, фискальная политика оставалась единственным инструментом регулирования совокупного спроса. Сегодня я ратую за комбинирование монетарной политики и, становящейся более консервативной, фискальной. Фискальные ограничения — это более тонкий инструмент для управления экономическим развитием, однако более привлекательными для политиков является монетарные инструменты. Велико искушение покрыть бюджетный дефицит, который вызывает инфляцию, с помощью повышения процентных ставок и сдерживания инвестиций, вместо того, чтобы ограничить потребительский спрос повышением налогов. Все дело в странном мифе о том, что монетарная политика социально нейтральна, однако это заявление, очевидно, удивляет и тех, кто занял средства, и тех, кто дал деньги в рост. Монетарные ограничения определенно губительны для экономической эффективности, производства и роста; и это давно уже не предмет теоретических исследований. Слишком дорогую цену за монетарные эксперименты недавно заплатили США и Британия.

В завершение я хотел бы вернуться к своей основной мысли: Кейнс был глубоко убежден в том, что капитализм достоин спасения, что его потенциал не исчерпан. Казалось, в таком случае его главными врагами и антагонистами должны были быть те, кто предрекал скорую и неминуемую гибель капитализма. Для некоторых из них, например кое-кого из марксистов, Кейнс, в самом деле, был регрессивным, буржуазным апологетом, архитектором, увековечивающим изжившую себя систему. Удивительно, но данное противостояние не имело для Кейнса серьезных последствий; главный конфликт случился с теми, кого он собирался спасти. Мне кажется, это был наиболее важный урок, полученный от Кейнса, так же как и от Рузвельта, для наших дней. Те, кто наиболее заинтересован в сохранении системы, яростнее всего сопротивляются мерам, которые призваны улучшить их положение и смягчить страдания людей в целом. Когда капитализм полностью уйдет со сцены, мы услышим громовые раскаты радости тех, кто празднует победу над такими людьми, как Кейнс.

Время и «Новое индустриальное общество»*

Главный совет по написанию этой работы дал Уинстон Черчилль. Он сказал: «Мне приходилось всегда съедать свои слова, и, в общем, я нахожу их целебной диетой». Я последую примеру Черчилля, но более сдержанно. Возвращаясь к книге двадцатилетней давности, я не откажу себе в удовольствии утверждать то, что, как убежден, до сих пор отражает реальность, или упрекнуть в вежливой форме моих коллег, которые не принимают того, что кажется вполне ясным. Но я не совсем вынужденно признаю ошибки и свою недостаточную дальновидность. Не сомневаюсь, что в этой последней попытке мне будет оказана помощь моих выдающихся коллег-экономистов.

Данное понимание, если оно, конечно, не ошибочно и не стало устарелым, фактически подразумевается во взгляде на экономическую науку, который я открыто высказываю в работе «Новое индустриальное общество»**. Я вижу экономикс как предмет, постоянно приспосабливающийся к социальным, политическим и институциональным изменениям, и, конечно же, не как поиск и выражение некоей непоколебимой истины. Стало быть, я не могу представить себя независимым от воздействия бросающихся в глаза перемен. Рискну сказать, что неуклонное развитие последних двадцати лет служило подтверждением моим более ранним взглядам на экономическую сторону жизни. В работе «Новое индустриальное общество» я предложил центральную свою концепцию: бимодальный (двойственный) взгляд на развитую экономическую систему. В Соединенных Штатах, как и в других промышленно развитых странах, находится горстка крупных корпораций, с одной стороны, и огромное количество небольших предпринимательских фирм, с другой. Хотя это и не требует упоминания, на достоверности этого взгляда на экономическую систему я до сих пор настаиваю, а также на обозначенных выше различиях в структуре и мотивации двух частей системы. Одна часть соответствует, в большей или меньшей степени, нормам рынка совершенной конкуренции. Другая имеет четко выраженный особый характер и мотивацию. Одна выступает обоснованной мерой теоретического и математического усовершенствования современной микроэкономики. Другая, даже будучи исправленной теорией монополии и олигополии, — нет. В особенности в секторе крупных

* Galbraith J.K. Time and the New Industrial State // The American Economic Review. Vol. 78. № 2. Papers and Proceedings of the One-Hundredth Annual Meeting of the American Economic Association. May, 1988. P. 373—376. Перевод А.А. Кузнецова.

** См. настоящее издание.

корпораций власть переходит от собственников, или капиталистов, к бюрократическому аппарату фирмы, который я назвал «техноструктурой». Это движение неизбежно в связи с различиями в знаниях, опыте и личностных качествах, которые требуются для принятия решения. В этой системе власть и денежные доходы становятся главной мотивирующей целью, а преследование меркантильных интересов отмечено неопределенностью. Менеджмент допускает максимизацию дохода от собственного имени, а не от имени пассивных и лишенных власти акционеров.

Я придерживаюсь мнения, что корпоративная часть экономики имеет влияние на большую часть экономической, политической и социальной среды или на контроль над этой средой и несопоставимо превосходит любые возможности индивидуальной фирмы, которые только можно себе представить в рамках традиционной теории олигополии. Застраховывая себя, корпорации занижают цены, контролируют предложение ресурсов, взаимодействуют в управлении издержками, формируют реакцию потребителей, получают существенное содействие и поддержку государства. Это последнее обстоятельство включает в себя стимулирование совокупного спроса и рынков специфических товаров, примером которых может служить производство вооружений. Исследование пределов и целей данного контроля привело меня в последних изданиях работы «Новое индустриальное общество» к мысли о возможности рассмотрения огромной корпоративной части ($^2/_3$ бимодальной системы) в качестве *планирующей системы*. Признаюсь, что отчасти пришел к этой мысли, благодаря дискомфорту, который, думаю, вызовет эта мысль у моих более теологически ортодоксальных читателей, хотя, маловероятно, что таковые у меня имеются.

В связи с двойственным характером современного индустриального уклада не только в Соединенных Штатах, но и вообще во всех промышленно развитых странах, я буду, как и было упомянуто, твердо стоять на своем. Предпринимателю, единственному «герою» экономиста, воспеваемому в наше время, не скрыться от суровой статистики концентрации в промышленности, как показал Василий Леонтьев и многие другие. Сейчас не уйти от столкновения интересов техноструктуры, или менеджмента, и собственников. То, что в работе «Новое индустриальное общество» я назвал проявляющимся противоречием. В последние годы мы наблюдали это непреодолимое мотивационное противоречие. Источником корпоративного рейдерства и связанной с ним мании слияний и поглощений является различие в целях собственников и менеджмента. Таким же образом осуществляется сегодняшнее разнообразное премирование руководителей, не говоря уже о заботливо приготовленных «золотых парашютах» для них. Это противоречие, встречавшееся в ранних работах Адольфа Берля и Гардинера Минза и ныне покойного Джеймса Бёрнхема, я полностью подтверждаю. Несмотря на это, я не могу утверждать, что оно проложило себе дорогу в более или менее адекватном виде в современную микроэкономическую теорию и ее приложения.

Также утверждаю, и буду настаивать, что усилия современного крупного бизнеса направлены на осуществление контроля и влияния на вне-

шнюю среду, включая, особенно, реакцию потребителей. То, что крупные корпорации ищут пути распространения влияния их власти в форме установления цен, а также других факторов, стало вполне ясным. Словесным наполнением этих процессов стали термины: управление издержками, стратегическое планирование, маркетинговая стратегия, связь с общественностью (PR), комитет политических действий (PAC), — укоренившиеся в нашем повседневном языке. Однако в профессиональном экономическом анализе и рекомендациях мы оставляем их в стороне.

Ортодоксальная экономическая теория особенно сильно сопротивляется там, где допускается какое-либо ослабление предпосылки о суверенитете потребителя. Это, если и неправильно, то хотя бы понятно. Удовлетворение желания суверенного потребителя — это то, что составляет общественную цель экономической жизни и является основой изучения экономической теории. Большая часть смысла предмета нашей науки теряется, когда желания потребителя оказываются лишь отчасти механизмом, определяющим деятельность тех, кто им служит. Уже невозможно отрицать свидетельства того, что производитель влияет на реакцию потребителя. Никакое другое стремление так не проявляется; огромная индустрия убеждения посвящена этой цели. Даже беспристрастный взор экономиста не может совершенно укрыться от настойчивого мира телевидения.

Аргумент, часто выдвигаемый экономистами, даже уважаемыми ортодоксами, о том, что эти громадные усилия самопоглощаются и оставляют суверенитет потребителя неизменным, должен быть расценен как более чем не адекватный. Пол Самуэльсон и Уильям Нордхаус в самом последнем издании своей книги (Economics. 12th ed., 1985) уделяют внимание тому факту, что воздействие желаний потребителей уменьшается, а потребитель теперь более находится под давлением моды и рекламы. Но они быстро удалились в мир неудовлетворенных общественных и частных потребностей. Редкость существенна, и авторы, не найдя ее в достаточной мере в современном индустриальном мире, направляют свой поиск в задавленные бедностью страны третьего мира, в которые обычно поступают их замечательные труды (кто бы мог подумать!). Кэмпбелл Макконнелл твердо стоит на позициях принципа суверенитета потребителя, приводя в пример стойкое неприятие потребителями новых ингредиентов кока-колы (См.: Economics. 10th ed., 1987). В конце концов, решающим доказательством было неприятие потребителями «Эдзела»*.

Существует, кроме того, более широкий вопрос, поднятый в работе «Новое индустриальное общество», на рассмотрении которого я до сих пор настаиваю, — уменьшающаяся роль профсоюзов в современном индустриальном обществе, служение традиционной теории рынка идеологически удобной платформой для сокрытия власти крупных корпораций. Это вопрос для дальнейшего рассмотрения. Неотъемлемые составляющие данного вопроса: интеллектуальное и социальное приспособление, которое делает производство товаров и услуг главным критерием успеха в об-

* Марка автомобиля Ford Motor Company. — *Прим. пер.*

ществе; мучительная боль от тоски по работе и получаемому доходу, а не действительная нужда в товарах во время экономического спада; наше разнообразное и сильно обусловленное отношение к работе и досугу; отчетливая тенденция к бюрократической и культурной конвергенции между крупными капиталистическими и социалистическими предприятиями. Но я уже более чем достаточно настаивал на своей ранней позиции, теперь должен обратиться к вопросам, рассмотрение которых необходимо наверстать и, как я наивно думаю, более глубоко проанализировать.

Первое из необходимых исправлений касается контроля над средой, используемого крупными фирмами для создания планирующей системы. Принимая во внимание деятельность государства, важность данного явления возрастает. В США, Канаде, Великобритании и других странах консервативные правительства допустили соединение власти государства и корпораций, чего я не мог предвидеть двадцать лет назад. Нельзя сказать, что это, особенно в широкой макроэкономической трактовке, в целом отразилось на понимании долгосрочных целей корпораций. Я тогда был склонен к намного более рациональным взглядам, которые соответствуют широкому кейнсианскому подходу, рассматривающему инфляцию, безработицу и недопроизводство. Я не предсказывал, что кейнсианская налоговая политика и политика увеличения государственных расходов, в связи с ее серьезной политической асимметрией, уступит место в своей политической притягательности идее о снижении налогов, которая при сравнении оказывается противоположной кейнсианской. Я не мог предполагать последовательного движения в сторону монетаризма, использующего столь притягательный для индивидов институт высоких реальных процентных ставок, являющийся основным инструментом монетарной политики. Сомневаясь, как и другие, в эффективности монетарной политики, я предполагал ее социальную и политическую нейтральность. Это, несомненно, не так. Она во многом помогает тем, у кого есть деньги для того, чтобы дать их взаймы, а они обычно богаче тех, кто не столь обеспечен. Экономисты, я убежден, не могут совершить более серьезной ошибки, если не признают этот факт.

Некоторые аспекты развития микроэкономики я также не предвидел. В 1967 году мое мнение во многом опиралось на закрытые корпоративные структуры и их транснациональный бизнес, организованный в американском стиле. Я не предвидел вторжения в эти структуры Японии и других стран. Это, мягко говоря, вводит новый элемент, находящийся в значительной мере за пределами влияния и контроля предприятий корпоративной, или планирующей, системы.

Тем не менее, я все еще настаиваю, что крупные корпорации продолжают функционировать в системе с расширяющимися параметрами, что позволяет им заниматься совместным планированием. Упущение этого факта — другая важная проблема экономической науки — одна из причин, по которой люди, стремящиеся к карьерному росту в реальном мире, изучают не экономическую теорию, а бизнес-администрирование. Хотя условия, в которых происходит планирование деятельности американских корпораций, как замечалось раннее, существенно мягче тех, что были

двадцать лет назад, они все еще являются важным обстоятельством. Современная корпорация не может работать вне рамок современной математизированной теории рынка. Нынешнее решение, предполагающее приспособление реальности к уравнениям, совсем не то, что заслуживает использования и одобрения.

Вторая поправка, сделанная мной, касается техноструктуры. В ее власти над крупным бизнесом, как было отмечено, не приходится сомневаться, и в необходимости этой власти тоже. Решения в современном бизнесе опираются на знания различных специалистов, на их талант и опыт. Эти знания концентрируются в решение, качество которого значительно превосходит качество решения любого человека. Мы ошибочно наделяем особыми интеллектуальными способностями индивида, облеченного властью, стоящего в данный момент на вершине структуры, являющегося ее представителем в обществе и предаваемого всеобщему заслуженному забвению в день ухода на пенсию. Рынок ценных бумаг реагирует на такой выход на пенсию совсем индифферентно. Современный руководитель — дитя организации, а не наоборот.

Отмечая данные моменты в работе «Новое индустриальное общество», я, тем не менее, чрезмерно подчеркивал разумность и эффективность техноструктуры. Я не увидел в достаточной мере тенденции к ухудшению. Она включает в себя непрекращающееся раздувание штатов; ничто так не символизирует престиж, как количество подчиненных, и ничто так не ранит, как мысль о передаче полномочий. В современных корпорациях систематические увольнения большого количества сотрудников — всегда «в интересах эффективности» — являются обширным свидетельством данного обстоятельства. Кроме того, в больших организациях существует мощная тенденция, когда мудрые действия согласовываются с тем, что уже происходит, талант имеет сходство с тем, что уже и так существует.

В последние годы эти бюрократические тенденции привлекают наше внимание. И двадцать лет назад хватало тому свидетельств, стоило лишь больше о них упоминать. Определенная забывчивость по отношении к тому, что уже сделано, наблюдалась у тех из нас, кто углубился в исследование старых отраслей (сталелитейной и угольной) периода Второй Мировой войны. В этом отношении работа «Новое индустриальное общество» отражает не много от того общественного удовлетворения, или даже эйфории, которыми были наполнены 1950-е и 1960-е годы.

Далее, если бы я писал эту книгу сейчас — признаюсь, недопустимая мысль, — я бы сделал особый акцент на досадной ошибке в сфере экономической политики, основанной на абсолютном разделении микроэкономики и макроэкономики. И последнее: в наследство от Кейнса осталось положение об уровне выпуска, меньшем оптимального равновесного состояния. Регулирование стало относиться к компетенции государства и центрального банка. С другой стороны, на микроэкономическом уровне, монополия и другие формы несовершенной конкуренции рассматривались как оптимальные, или, в любом случае, как не подлежащие общественному регулированию.

Я не хочу видеть микроэкономику избавленной от «надуманности» техники анализа, в которую, по мнению многих, она впала. Перефразируя высказывание Джонсона о зарабатывании денег, — это наименее вредное из всех видов занятий. Но мне все-таки было бы приятно увидеть самостоятельный и растущий интерес микроэкономики к вопросам публичной политики. Это теперешнее соперничество, пожалуй, превалирует, в отношении общественной необходимости. Несостоятельность науки в трактовке проблем обеспечения жильем — величайшей проблемы промышленного капитализма, — энергетики и нефтедобычи, сельского хозяйства, стареющей сферы материального производства, трудностей, возникающих от соперничества между старыми и новыми индустриальными экономиками — вызывает такое внимание. Продолжительная безработица не улучшит макроэкономические показатели. Именно поэтому, так же как и по причине существования традиционных макроэкономических проблем, политика нуждается теперь в направляющем воздействии. Ничего из этого невозможно скорректировать даже с помощью самого мудрого макроэкономического регулирования.

Наконец, если бы я писал эту книгу сейчас, я был бы рад, что трудность нашего предмета заключается в осознании перемен и их причин. Частью этой трудности, повторяю, является восприятие экономистами науки как неизменной истины — истины в последней инстанции. Только это может спасти нас, граждан второго сорта, которые противопоставляют экономике так называемые точные науки, с которыми на самом деле мы находимся в тесной связи. Наше сопротивление переменам вполне соответствует нашим же социальным и экономическим интересам. В служении этим интересам теория рынка (подчинение всех решений и действий всеобъемлющей рыночной власти) умалчивает об очень неудобной реальности, в которой осуществляются разнородные усилия крупных корпораций по овладению властью. Как было бы хорошо, если бы, как в наших рекомендациях и теориях, вся экономическая сила подчинялась бы всеобъемлющей силе рынка. И некоторые провалы экономикса в ответе на вызовы меняющегося мира лежат на совести вредных учебников. Эти книги, говоря без пренебрежения, написаны не для того, чтобы показать реальность, а для того, чтобы получить признание. Итак, взоры обращены не на изменчивую реальность, а не ранее принятые взгляды. И, увы, экономисты неизбежно начинают верить в то, чему сами учат.

Я подхожу к концу своих наблюдений. Самокритика — не всегда успешная форма профессионального искусства в экономической науке. Таким образом, хорошо, что я поддаюсь вышеозначенным коллегам. Я предполагаю, в этом вопросе они не разделят моей значительной сдержанности.

Джон Мейнард Кейнс: от взгляда в прошлое к перспективам*

Минуло шестьдесят два года с тех пор, как я приобрел и впервые прочитал «Общую теорию». Как и для многих других, книга Кейнса стала для меня началом нового времени в исследовании экономической реальности и политики. В те дни я завершал работу о причинах Великой депрессии, в которой сделал вывод о влиянии на нестабильность экономической системы монополий, несовершенной (монополистической) конкуренции, а также негибкости цен. Монополии удерживали объем производства и, особенно, занятость ниже конкурентного уровня. Однако ни одна из этих причин не была сколько-нибудь оригинальной; все они вполне соответствовали классическим представлениям того времени, и на свободный рынок по-прежнему возлагалась задача обеспечения занятости.

Я передал книгу издателям. Они отозвались о ней вполне благожелательно, ровно как и те верные традиционалисты, которые прочитали ее. (Впоследствии я исключил книгу из списка своих печатных работ.) В те дни я уже направлялся в Кембриджский университет, чтобы учиться у Дж.М. Кейнса. Правда, время было не самым утешительным; в 1937 году Кейнс перенес первый сердечный приступ и не посещал университет весь академический год. С Джоан Робинсон, Ричардом Каном, Пьеро Сраффой и Джоном Данлопом, который также приехал в Англию из Соединенных Штатов, мы вели постоянные, почти ежедневные дискуссии. Предмет был всегда один и тот же: идеи Джона Мейнарда Кейнса. Жаль, конечно, что сам Кейнс не присутствовал на встречах.

Я возвратился из Кембриджа (Англия) в Кембридж (Массачусетс) и нашел своих собратьев-экономистов по Гарвардскому университету и нескольких старших коллег занятыми обсуждением теории Кейнса. Элвин Хансен и Сеймур Харрис уже включили «Общую теорию» в свои университетские курсы. С другой стороны, был сформирован целый комитет выпускников Гарварда, чтобы сражаться с кейнсианской «ересью» в нашей alma mater. Не было никакого сомнения, что они даже не читали книгу. Позднее Пол Самуэльсон станет самым влиятельным и молодым провод-

* Перевод И.В. Филатова выполнен по изданию: Galbraith J.K. John Maynard Keynes: from retrospect to prospect // Journal of Post Keynesian Economics. 1998. Vol. 21. №1. P. 11—13.

ником кейнсианства. Издание его учебника*, где идеи Кейнса довольно полно представлены, было, конечно, большим шагом вперед. К удивлению некоторых, книга получила одобрительную анонимную оценку в журнале «Fortune». Тогда никому не было известно, что именно я написал рецензию, будучи редактором журнала. Думаю, было бы также честным сказать, — несмотря на то, что дружеские отношения, как иногда говорят, порождают заблуждения, — Кейнс «пришел» в Вашингтон из Гарварда. И в Вашингтоне Лочлин Курье был «рупором» его идей, сначала в Федеральной резервной системе, а затем и в Белом доме.

В своем часто цитируемом высказывании Кейнс приписывает экономические, социальные и политические изменения власти идей. «Действительно, — говорил Кейнс, — что еще управляет миром, кроме идей?» Это, конечно, неверно и даже самонадеянно. Мир меняется и управляется непредвиденными и мало контролируемыми обстоятельствами: войнами и перемириями, институциональными изменениями, процветаниями, депрессиями, многим другим. Сама теория Кейнса была результатом частично войны и условий послевоенного мира, а частично ошибок и определенного безумия финансистов, призывавших в 1920-х годах Уинстона Черчилля вернуться к прежнему долларовому паритету. И, если говорить прямо, он был в ответе за Великую депрессию. Однако, если бы сейчас все повторилось, и в особенности депрессия, Кейнса, кажется, не стали бы и вспоминать. Не было бы никакой «Общей теории», и, конечно, не было бы ничего, сравнимого с ее неотразимой интеллектуальной и политической силой.

Тогда же Великая депрессия сделала теорию Кейнса востребованной и обратила всеобщее внимание к его книге. Депрессия помогла Кейнсу изложить закон Сэя. Производство и продажа товаров более не гарантировали необходимые средства для их приобретения. Совокупный спрос (и предпочтение ликвидности) могли отличаться глубоко депрессивным эффектом, и спрос мог быть увеличен или сокращен посредством действий государства. Еще тогда я сделал для себя вывод: если до конца 1930-х годов никто не мог получить степень доктора философии (Ph.D.) в области

* Учебник Пола Самуэльсона «Экономикс» впервые опубликован в 1948 г.; с 1985 г. издается в соавторстве с У. Нордхаузом (посл. изд.: Economics. McGraw-Hill. 18th ed., 2004). Книга является первым в своем роде обобщающим университетским пособием по экономической теории, переведена на 41 язык и издана тиражом более четырех миллионов экземпляров. Первое русское издание: Самуэльсон П. Экономика. М.: Прогресс, 1964.

Во многом благодаря Самуэльсону в экономической теории и методологии получило распространение такое явление, как «мейнстрим» или основное течение, под которым сам американский ученый понимает посткейнсианскую политическую экономию, исследующую функционирование смешанной экономической системы. Посткейнсианская, — как пишет Самуэльсон, «магистральная экономическая теория», — возникла в результате развития и синтеза неоклассической экономики и кейнсианства. Самуэльсон также утверждал, что посткейнсианство — «основное экономическое течение Америки и Скандинавии, Англии и Голландии. Оно завоевывает все новых последователей в Японии, Франции, Германии, Италии, везде на Западе...».

экономической теории в Гарварде, не принимая закон Сэя, то после Кейнса сложно было получить эту степень, разделяя данный закон.

В последние годы слышались мнения, большей частью консерваторов, что Джон Мейнард Кейнс и его экономическая теория вышли из моды. Это не вполне точно: самое непосредственное отношение к кейнсианской политике имела деятельность Рональда Рейгана в 1980-х годах. Чтобы поддержать производство и занятость, он влезал в долги и управлял значительным бюджетным дефицитом. Экономический эффект и оправдание данной политики были замаскированы тем фактом, что большая часть заимствований и расходов осуществлялась для расширения военного производства и занятости даже при том, что это было относительно мирное время. Это был своего рода Кейнс под военным прикрытием. Вне всякого сомнения, такая политика помогла Рональду Рейгану, даже несмотря на то, что президент не был сведущ в экономических вопросах.

В то время как пишутся эти строки, мы заняты классическими упражнениями в биржевых спекуляциях, нас захлестывает волна поглощений в финансовой и промышленной отраслях, пока невидимого, но очевидного финансового кризиса и бедственной ситуации во внешних сферах системы, особенно в странах Азии. И, возможно, наиболее тревожный симптом — это появление нового поколения экономистов-пророков, уверяющих, что экономика вошла в фазу постоянного процветания. Однако, если спад вновь настигнет нас, начнется сокращение потребительского спроса, и оно отразится на инвестициях и занятости, снова будет обсуждаться уместность государственного воздействия на экономику. Поддержание совокупного спроса и занятости признают необходимым. Теория Кейнса и практические меры, которые он предлагал, окажутся востребованными, причем без излишних тонкостей обращения за помощью к Рональду Рейгану. Конечно, все, о чем я хотел сказать, не является непреложным предсказанием; как известно, каждый благоразумный экономист имеет дело с возможным, при случае вероятным, но никогда полностью определенным явлением.

ЧАСТЬ III

Воспоминания

Жизнь в наше время

Над озерами

Сельские районы южной части Онтарио не представляют собой особого интереса с топографической, этнической или исторической точек зрения. Преимущественно равнинные земли раскинулись примерно на двести миль между реками Детройт и Ниагара. Плодородные почвы перемежаются с песчаными, заболоченными и непригодными для обработки. Население довольно однородно — в основном здесь живут выходцы из Шотландии.

Размеры ферм в Онтарио были от ста до двухсот акров*. Во времена моей юности земля тщательно обрабатывалась. В те далекие годы люди меньше гордились своим домом, садом или лужайкой, которая и лужайкой-то не называлась, а просто двором. Скот был породистым, его выращивали для покупателей из всех штатов и даже из Аргентины. Осенью перелески сияли яркими красками, а зимой, когда выпадал свежий, глубокий снег, все вокруг становилось контрастно черно-белым. Люди, усердные и законопослушные, с удовольствием и беззлобно обсуждали недостатки своих соседей. Дома никогда не запирались, отчасти потому, что унести из них было практически нечего. В соседней с нашей деревней Даттон жил констебль, однако его должность была больше почетной, чем необходимой; правда, иногда ему приходилось усмирять граждан, хвативших лишнюю рюмку.

Мой отец, бывший учитель, который никогда полностью не отказывался от деятельности на ниве просвещения, возглавлял кооперативную страховую компанию, организованную с его помощью. Он же способствовал созданию первой телефонной линии в нашем районе. Его зарплата служащего была умеренной. Мать, красивая, ласковая и весьма твердых взглядов женщина, умерла, когда дети — мой брат, две мои сестры и я — были еще маленькими. Нашей семье принадлежали две фермы — по 150 акров пахотной земли каждая. Это были действующие фермы, если говорить современным языком. Основу нашего хозяйства составляло стадо чистокровно-

* Акр — 0,4 га.

го скота породы «шортгорн». Действующая ферма, шортгорны и положение отца в округе — все это оказало большое влияние на мою последующую жизнь.

* * *

В начале осени 1926 года, когда мне шел восемнадцатый год, я поступил в Сельскохозяйственный колледж Онтарио (СКО) — еще одно свидетельство влияния сельского хозяйства, и в частности шортгорнов, о которых я, как считалось, получил высокопрофессиональные познания. Я посещал среднюю школу с десяти лет, однако мое обучение неоднократно прерывали работы на ферме. Я много и с увлечением читал, хотя и бессистемно — об этом свидетельствовали мои посредственные школьные оценки. Так же как и многие мои сверстники, я считал ненужным прилагать особые умственные усилия. В те времена при наличии диплома об окончании средней школы поступление в любой колледж было лишь вопросом денег, а наша ферма давала хорошие доходы. К тому же существовал порядок, согласно которому старшие члены нашей семьи оплачивали обучение младших.

В сельскохозяйственном колледже Онтарио преподавали экономику домашнего хозяйства, ветеринарию и, как ни странно, искусство выпечки хлеба. Колледж находился, как и сейчас, в Гуэлфе, примерно в шестидесяти мелях к западу от Торонто. Дипломы мы получали в Университете Торонто. Ныне колледж в Гуэлфе стал университетом, и по случаю повышения его до этого статуса мне предложили получить первое его почетное звание. В приветственном адресе меня назвали «нашим самым заслуженным выпускником». Когда глава университета прочитал мне его накануне вечером, мне показалось, что звучал он по-другому: «наш единственный заслуженный выпускник». Но это было бы неверно. Вместе со мной колледж оканчивали крупнейший специалист в области витаминов Томас Дюкс и многие другие. В день церемонии я поднялся спозаранку и обошел такую знакомую, утопающую в зелени территорию университета. Было так хорошо, словно в раю. Я встретил профессора, агронома-бодрячка, который преподавал в бытность мою студентом колледжа. Он тут же узнал меня, несмотря на то что прошло тридцать лет. Профессор остановился, пожал мне руку и сказал: «Судя по газетам, Гэлбрейт, вас награждают одной из этих **почетных** степеней».

Я почтительно поклонился.

Он угрожающе потряс палкой и произнес: «Будь на то моя воля, я бы лишил Вас и **обычной** степени».

В годы обучения в колледже я не пользовался безусловным уважением.

* * *

Колледж находился на величественном холме за рекой и возвышался над городом Гуэлфом, с которым его связывал трамвай, раскачивавшийся во время движения из стороны в сторону. По странной прихоти инженера

его колеса находились вместе посередине, а не по бокам. Архитектура учебных зданий, выстроенных из песчаника или из красного кирпича, радовала глаз. Скотные дворы и экспериментальные участки располагались вне видимости, где-то за колледжем. Сказывалась английская традиция — все было прекрасно распланировано и обихожено.

Трамвайные пути отделяли главную территорию колледжа от зданий, где студенток обучали основам ведения домашнего хозяйства, уделяя значительное внимание уходу за собой и нравственности. Эта часть колледжа называлась Институтом Макдональда в честь крупнейшего фабриканта табака в Канаде, что, однако, не означало поощрение его продукта.

В мое время в нескольких отделениях и классах СКО училось от 1800 до 2400 студентов. Хотя разведение скота — самый что ни на есть антиинтеллектуальный предмет, он привлекал наибольшее число студентов. Я стал специализироваться именно по этому предмету.

* * *

Я приехал в Гуэлф поездом в один из вечеров золотой осени. Когда трамвай поднимал меня вверх, на гору, я увидел, как внизу на университетской территории играют в футбол. Естественно, никакого стадиона тогда не существовало. Эту игру я видел впервые, и вместе с формами футболистов она казалась мне воплощением всего того, что я ожидал от жизни в колледже. Надо сказать, что с течением времени мое отношение к футболу стало более сдержанным. Меня поселили в блоке для первокурсников, который даже тогда показался невообразимо грязным. Моим соседом по комнате был очаровательный человек Сидни Хоу, значительно старше меня. Впоследствии он стал крупным канадским молокопромышленником. Однажды вечером я долго рассказывал ему о себе, о своих политических взглядах. После этого он быстренько попросил перевести его в другую комнату. Комендант общежития поспешил удовлетворить его просьбу. Мой следующий напарник протянул до Рождества.

Принцип сельскохозяйственного обучения в СКО состоял в том, что, специализируясь в какой-то одной области, скажем в животноводстве, студент должен был получить полное представление обо всем, что имело отношение к фермерству. С этой целью в последующие пять лет я изучал, помимо животноводства, полеводство, птицеводство, масло- и сыроделание, забой и разделку скота, земледелие, ботанику, химию, зоологию, эмбриологию, бактериологию, физику, математику, экономику сельского хозяйства, управление фермой, инженерные основы сельского хозяйства, почвоведение, садоводство, лесоводство, топографическую съемку, ветеринарию, а также массу других предметов, из которых наиболее полезными оказались впоследствии английский язык и слесарно-водопроводное дело. Последний предмет среди моих однокурсников, не отличавшихся изысканностью речи, был известен как «помпы и нужники». Поскольку мои товарищи справедливо считали, что им никогда не придется утруждать себя писаниной, мне уделяли больше внимания, чем положено, два та-

лантливых преподавателя английского языка, довольно известные писатели О.Дж. Стивенсон и Е.К. Маклин. Эти замечательные люди много потрудились, прежде чем исправили мою орфографию и пунктуацию и научили меня правильно излагать мысли на бумаге.

Однако в таинства языка меня посвящали не только учителя. С благодарностью и восхищением я вспоминаю уборщика, который обслуживал Миллс-холл — общежитие для старшекурсников. Его прозвали Уборщик Билл. Целостность его личности, тщательность, с которой он выполнял работу, дисциплинированность и вдобавок внушительная внешность снискали ему уважение студентов. Уборщик Билл был в своем деле выдающимся человеком. Но в моей памяти он оставил след благодаря способности образно выражаться. Мне запомнилось объявление в вестибюле со старательно выписанными буквами. Оно гласило: «Обитатели просют перестать бросать огрызки яблок в писсуары и унитазы, чтоба они не запетлили петлю».

Отчасти благодаря подобному обучению я стал посылать заметки в местную газету в своем родном городе Сент-Томасе, провинция Онтарио. Их помещали в еженедельной колонке с советами по вопросам сельского хозяйства. Это давало мне лишние деньги на расходы, а со временем я стал редактором газеты в колледже. Я балансировал между критикой нашего обучения, какую считал возможной, и осторожным обходом всего, что могло бы повлечь суровое возмездие. Просмотр старых номеров газет убеждает меня, что я держался ближе к безопасной стороне. Когда я окончил колледж, мои преемники стали выступать более откровенно, и глава колледжа Кристи закрыл газету.

Слесарному делу обучал нас не столько талантливый, сколько хорошо знавший практику преподаватель по имени Родни Грэм. В высшей степени великодушный человек, он разрешил мне остаться в его классе после того, как я однажды спросил, может ли некая помпа, о которой он был высокого мнения, качать как жесткую, так и мягкую воду. Он долго думал и ответил утвердительно и только потом понял, что вопрос был с подвохом. До сегодняшнего дня я могу уверенно и даже порой умело справиться с любыми несложными водопроводными проблемами, причем всегда к огромному изумлению друзей.

* * *

В 1930 году — первом году кризиса — меня осенила идея, явно крамольная для нашего колледжа: не имело смысла улучшать породу рогатого скота, если его нельзя продать за приличную цену. Да практически ничего нельзя было продать. Я решил переключиться на изучение экономики сельского хозяйства. Уяснив саму суть проблемы, я бы попытался найти работу, ведь кризис продолжался и, логически рассуждая, могли потребоваться люди, знающие рецепт лечения. И по сей день я считаю это свое предвидение, которое буквально ни на чем не основывалось, удивительным.

Дружная мужская компания экономистов и сельскохозяйственных экономистов в Гуэлфе искать рецепт лечения экономики не собиралась. Они проводили дни в приятных разговорах, не стремясь ответить на вопрос: что ущербно в экономической системе и что могло бы оздоровить ее? Глава отделения, правда, говорил, что видит выход в создании фермерских кооперативов. Именно тогда у меня появились сомнения относительно компетентности экономистов.

Летом 1930 года мне поручили изучить систему аренды на фермах в Онтарио. На предоставленной автомашине — немыслимая по тем временам роскошь — я объезжал сельские районы в поисках арендаторов. Мне предстояло выяснить условия найма, размер арендной платы и другие вопросы. Найти арендаторов было непросто, ибо стоимость земли была настолько низка, что только последние бедняки ею не владели. Вскоре меня освободили от этой тяжкой миссии, обязав разработать экспозицию стенда нашего колледжа для Канадской национальной выставки, проводившейся ежегодно в Торонто в конце лета. Решили, что я проявил талант в этом деле на студенческой выставке. Моим выдающимся достижением являлся призыв к фермерам Онтарио вести бухгалтерию. Большой, красиво написанный плакат гласил: ВЕСТИ ДЕЛО ФЕРМЫ БЕЗ БУХГАЛТЕРСКИХ КНИГ — ТО ЖЕ, ЧТО ЗАВОДИТЬ ЧАСЫ БЕЗ СТРЕЛОК. Над плакатом помещались большие часы с раскачивающимся маятником и пустым диском вместо циферблата. На Канадской национальной выставке я сам обслуживал стенд. Люди останавливались, чтобы спросить — некоторые в недоумении, иные в гневе, — почему у часов нет стрелок.

В 1931 году я с отличием окончил колледж. На выпускной церемонии выяснилось, что денежная премия, на которую я так рассчитывал, была вручена почему-то менее усидчивому и потому, вероятно, более заслуживающему ее кандидату. Я не остался на праздничный вечер, впрочем, по мне не очень скучали. Мои помыслы были связаны с Калифорнийским университетом в Беркли, куда я вскоре собирался отправиться.

На нашем континенте требуется любить свою альма-матер. С одной стороны, это демонстрирует лояльность к определенному институту. С другой — необходимо для поднятия его престижа. Если не считать прекрасных лужаек и садов, я свою альма-матер не любил. Спустя несколько лет после окончания колледжа я написал для торонтского издания «Сатердей найт» серию статей о сельскохозяйственном образовании в Онтарио, в которых называл свой колледж «академической трущобой». Но это было давным-давно. Канадцы больше, чем американцы, стремятся улучшить свои учебные заведения, и, бесспорно, сейчас многое изменилось.

Беркли и высшее образование в Америке

Два академических заведения — Калифорнийский университет в Беркли и Кембриджский университет — снискали мою любовь частично из-за своей красоты. Кембридж в Англии не имеет себе равных в Европе, и уж во всяком случае весной, когда поля и лужайки залиты морем сначала крокусов, а затем нарциссов. В Кембридже понимаешь, как постепенно менялся архитектурный стиль с точки зрения вкуса и совершенства. Там много хорошего, потому что мало нового.

Очарование Калифорнийского университета заключается не столько в архитектуре, сколько в расположении. Территория его так спланирована, что из сотни точек видишь мост «Золотые ворота» через залив и горы Марин — все в туманном отдалении. Сочная листва могучих дубов и других представителей флоры образует смешение светло- и темно-зеленого. Повсюду витает особенно густой аромат эвкалиптов. И над всей этой красотой парит элегантная готическая звонница, как бы насмехающаяся над бело-кремовыми мавританскими фасадами с их глазурованными плитками и арками, которые одно время являлись обязательной данью калифорнийской, моде. Эти здания смотрятся гораздо лучше своих соседей — бездушно-рациональных строений поздней постройки.

Я прибыл в Беркли одним из летних вечеров 1931 года. Путешествие от Огайо до Калифорнии я совершил с одним выпускником на видавшем виды автомобиле, пожиравшем с невероятным аппетитом бензин и масло. Однако при бушующем кризисе в стране даже нефтяные корпорации уступали неумолимому давлению падающих цен, так что мы, внимательно присматриваясь к зонам «сражений» разразившейся нефтяной войны, могли заполнить бак и запасную канистру по цене чуть больше десяти центов за галлон*.

Я ехал в Беркли с целью получить степень доктора философии и место исследователя-ассистента в Фонде Джаннини по изучению экономики сельского хозяйства. Амадео Питер Джаннини — калифорнийский банкир и предприниматель — годом или двумя ранее (вслед за временной потерей контроля над своими предприятиями) приложил немалые усилия, чтобы улучшить свой образ в плане национальном и политическом. Национальная сторона дела потребовала переименования «Бэнк оф Итали» в «Бэнк оф Америка». Политический капитал в основном был нажит выделением головным предприятием «Бэнк Итали корпорейшн» полутора миллиона долларов Калифорнийскому университету на создание фонда по изучению экономики сельского хозяйства. В честь президента банка его назвали Фондом А.П. Джаннини. С самого начала своей карьеры Джаннини оказывал большую финансовую помощь калифорнийским фермерам. Он понял также, что их политическую силу не стоит сбрасывать со счетов. В конце концов Джаннини стал моим благодетелем.

* Галлон — 3,78 литра (*амер.*).

Через много лет, будучи редактором «Форчун», я отблагодарил Джаннини большой статьей о его жизни и предприятиях. Материалы для статьи готовила высокая, стройная, в высшей степени образованная женщина по имени Джанет Макэнани, которая очень понравилась Джаннини, а ведь к тому времени ему уже было далеко за семьдесят. Джанет ездила к Джаннини для уточнения кое-каких вопросов по статье. Она вернулась в Нью-Йорк и рассказала, как в один дождливый день отправилась с ним на ланч в Сан-Франциско. Возникла неясность, подана ли машина великого финансиста, так что секретарша попросила седовласого мужчину, находившегося в приемной, вывести ее хозяина с гостьей на улицу и посадить в такси, если появится такая необходимость. За такси пришлось сходить, и, когда седовласый мужчина подогнал машину к подъезду, Джаннини протянул ему монету в двадцать пять центов. Этот человек явно смутился и объяснил, что он глава лос-анджелесского «Бэнк оф Америка» и, будучи таковым, один из крупнейших банкиров в США. Джаннини извинился, взял обратно четвертак и дал банкиру доллар.

Я с большим удовольствием провел три года в Беркли. На третьем году обучения я регулярно ездил в Сакраменто в сельскохозяйственное отделение университета в Дэвисе, возведенное ныне, подобно Гуэлфу, в ранг самостоятельного университета. В Дэвисе я отвечал за преподавание следующих предметов: общий курс экономики, экономика сельского хозяйства, управление фермой и бухгалтерский учет. Если не считать помощи престарелого декана, то занятия я вел сам. В течение года я написал докторскую работу о расходах калифорнийских округов. Ничего замечательного в ней не было. Мне важно было получить степень.

* * *

Главой Фонда Джаннини был Говард Толли. Незадолго до этого назначения он занимался вопросами управления фермами в министерстве земледелия Соединенных Штатов. Милый, обаятельный и необыкновенно скромный, он чем-то напоминал лягушку с удлиненным туловищем. Вскоре его отозвали в Вашингтон в Управление сельскохозяйственного регулирования, которое он и возглавил. Когда впоследствии во время войны фермерские цены восстановились и деятельность управления стала ненужной, он покорно перешел работать ко мне в Бюро по контролю над ценами, в котором занимался вопросами контроля цен на продовольствие.

Многие специалисты фонда были новичками, привлеченными щедростью Джаннини. С удивлением вспоминаешь, как много можно было сделать на сумму в полтора миллиона долларов. Профессорам платили три или четыре тысячи долларов в год, они работали в узких кабинетах без секретарей, и, когда им звонили по телефону, они, вызванные отдельным зуммером, бежали в дирекцию. Хотя обо всех них судили по приносимой пользе, не все приносили таковую. Фермеры, выращивавшие персики, сливы, виноград, артишоки и цитрусовые, получали советы о том, какие ожидаются цены, как нужно ограничивать поставки для получения бóльших цен, что следует делать для улучшения управления своими кооперативами, виноградниками и

фермами. Эти советы часто оказывались бесполезными, ибо экономика, как тогда, так и теперь, — наука о не всегда предсказуемом. Наши прогнозы цен основывались целиком на факторах, влиявших на рынок, которым, однако, еще предстояло себя проявить. Попытки ограничить поставки, чтобы стабилизировать цены, проваливались, когда какой-нибудь фермер подозревал, что его сосед продает сверх установленной ему квоты, и начинал сам продавать больше. Было не совсем ясно, что можно посоветовать фермеру по поводу управления его собственным хозяйством. Тем не менее усилия в этом направлении делались и с благодарностью принимались.

За шестьдесят долларов в месяц я взялся с Эдвином Вурисом за одну совместную работу. Эдвин Вурис, очаровательный холостяк, совершенно лишенный каких-либо экономических знаний, имел определенную заслугу: он был единственным уроженцем Калифорнии на факультете сельскохозяйственной экономики. Нам предстояло найти пути улучшения экономического положения калифорнийского пчеловодства. Я подумал, что было бы полезным посетить торговые точки в Лос-Анджелесе, Сан-Франциско и их окрестностях, чтобы узнать, насколько их владельцы знают вкусы и запросы своих покупателей. На эти сведения пчеловоды уже могли бы ориентироваться. В итоге нашей работы были опубликованы две солидные монографии, однако ни та, ни другая, насколько я могу судить, не улучшила благосостояния пчеловодов.

Я понял, что для молодого экономиста публикация работы, даже на такую невыигрышную тему, как предпочтение, оказываемое покупателями меду с апельсинового цветка перед шалфеевым, служит основным мерилом его учености. Большинство из тех, кто выносит суждение об ученом, заявляют об интересе к качеству опубликованной работы, но, в конце концов, решающим оказывается число напечатанных страниц. В годы кризиса основной, если не единственной, заботой студента-выпускника была проблема получения работы. Алкогольные напитки, девушки и даже революция оказывались на втором плане. Мало кто рассчитывал устроиться. В Беркли некоторые переносили свои выпускные экзамены, чтобы не потерять более или менее почетный статус студента и не оказаться в унизительном положении безработного. Помимо своей более солидной работы о пчелах, я стал писать статьи для, «Джорнэл оф фарм экономикс» и, в конце концов, опубликовал свою диссертацию. Летом 1934 года благодаря репутации пишущего ученого, не омраченной никакими соображениями о качестве моих работ, я получил предложение занять место преподавателя в Гарвардском университете с осени того же года. Я благополучно мог оставаться в Беркли, который любил, и Дэвисе, который кое-как терпел. Но в Гарварде мне предложили больше денег — 2,4 тысячи в год вместо 1,8, которые мне платили за многочисленные курсы в Дэвисе.

* * *

Преподавание экономики в Беркли в те годы проводилось в Саут-холле, высоком, нелепом здании из красного кирпича. Наибольшее влияние на меня оказали два направления в тогдашнем образовании. Это, во-первых,

экономические теории Альфреда Маршалла, которые усердно и четко излагал Е.Т. Гретер, ставший моим другом на всю жизнь. Маршалл, живший с 1842 по 1924 год, и почти все это время в Кембриджском университете, был заметной фигурой в том, что стало называться неоклассической школой. Согласно Маршаллу, каждая из многочисленных, соперничающих фирм сознательно преследует цель максимизации прибыли и встречается на рынке со все увеличивающимся числом покупателей, которые разумно распределяют свои доходы для приобретения различных товаров в целях максимизации удовольствия. Этому процессу способствует в равной степени разумное государство, которое признает ведущую роль рынка и ограничивает свою роль предоставлением только тех услуг — от образования до соблюдения законопорядка и обеспечения обороны, — которые находятся вне сферы рынка. При такой системе цены определяются издержками плюс минимально необходимой прибылью. Рабочие могут найти место, немного снизив свои требования и тем самым предоставляя какому-либо нанимателю возможность принять их на работу. При этом иногда появляются неустойчивые монополии, но они — исключение. Мир Маршалла — нечто чистое и опрятное, без безработицы, инфляции и депрессии, во всяком случае, их там немного. Неудивительно, что многие, изучавшие Маршалла, находили приятным постоянно жить в его мире.

Ко времени моего знакомства с Маршаллом его «Принципы экономической теории»* вышли уже восьмым изданием и составляли 871 страницу. От нас требовалось знать их более или менее все. Я ощутил себя экономистом, обнаружив, что понял основную суть рассуждений Маршалла, и тем самым избежал отчаяния, охватывавшего многих из моих современников.

В 1937 году, когда, защитив диссертацию, я попал в Кембриджский университет, Альфред Маршалл покоился в земле уже тринадцать лет, но его вдова Мэри Маршалл была жива и хранила дом пророка на Мэдингли-роуд как святыню. В саду находился кабинет Маршалла. Это сооружение с одной раздвижной стеной было посажено на стержень, подобно голландской мельнице, так что его можно было поворачивать в сторону солнца. Мэри все еще продолжала ездить на велосипеде по запруженным машинами улицам Кембриджа, позабыв об опасности, пока однажды Джон Мейнард Кейнс — протеже Маршалла — не отнял его.

Мир Маршалла с его конкурирующими предпринимателями, потребителями, стремящимися к максимизации удовольствий и сдержанным государством, и сегодня продолжает служить целям ортодоксии. Он не дает представления о мире, как он есть. Крупные современные корпорации, тысяча которых владеет примерно половиной американского бизнеса, профсоюзы, фермерские организации, государство всеобщего благоденствия и в то же время военного гарнизона — вот что является реальностью, и вот на что должен быть обращен взор экономистов. Но изучить Маршалла стоило. Для того чтобы знать, что правильно, нужно твердо знать, что неверно.

---

* Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007.

За годы пребывания в Беркли я ознакомился с трудами Адама Смита, Давида Рикардо, Карла Маркса, ранним Джоном Мейнардом Кейнсом и крупными немецкими экономистами, которые в истории искали истину и из которых лишь Вернер Зомбарт оставил заметный след в моем сознании. Кроме Маршалла, большое влияние на меня оказал в те годы Торстейн Веблен.

Веблен — наиболее интересный ученый-социолог Соединенных Штатов. Вместе с Генри Джорджем он один из немногих, кто корнями уходил в прошлый век и тем не менее вызывал стойкий интерес. В 1931 году Веблена уже не было в живых два года.

Вероятно, Веблен был опасно привлекателен для кое-кого из моих родственников. Шотландцы в Онтарио владели и обрабатывали землю, доминировали в политической жизни, а представители более могущественных кланов испытывали определенную тягу к образованию. Мы считали себя выше городских торговцев и лавочников. Однако городские жители — чаще всего выходцы из Англии и гордые приверженцы англиканской церкви — считали само собой разумеющимся, что они занимают более высокое социальное положение. Горожане, а не деревенщина! Мы оспаривали их превосходство, но оставалось неясным, к кому мы должны обращаться, если вообще должны, за помощью. Семья Вебленов была в высшей степени культурной и сравнительно зажиточной в то время, когда фермеры-норвежцы в Миннесоте считались неуклюжими, неотесанными, невоспитанными тугодумами. Образованность Веблена служила своего рода вызовом всем тем, кто в силу своего богатства, занятий, происхождения или изящных манер оскорбительно несправедливо претендовал (выражение Веблена) на превосходящее положение в мире. Я понимал эти настроения.

Веблен изучал манеры и социальную психологию американских богачей так, как какой-нибудь антрополог исследовал бы обряды и ритуалы примитивного племени в Новой Гвинее. В результате он превратил богатых в объект не зависти, что предполагает их превосходство, а насмешки, что этого вовсе не предполагает. Насмешки Веблена сделались нарицательными. Особенно часто они встречаются при описании такого бросающегося в глаза социального явления, как «демонстративное потребление». В Соединенных Штатах в отличие от Франции и Италии чересчур открытая демонстрация богатства стала считаться немного бестактной. Приподнятая бровь при виде показного потребления — достижение Веблена.

Он не сумел предложить чего-то конструктивного, с его именем не связана разработка новой теоретической системы или всеобъемлющих реформ. И в этом его опасность. Веблен был скептиком и противником притворства. Запойно пьющие сомневаются во всех и вся; они считают, что все попытки реформ — чепуха. Я противился этой тенденции, но в других отношениях влияние Веблена на меня продолжалось долго. Одно из самых больших удовольствий, которые я получаю при работе над рукописью, доставляет мне мысль о том, что моя работа, быть может, досадит кому-то занимающему удобное и видное положение. А затем вдруг осознаешь, что такие люди редко читают. В 1934 году в Гарварде я унаследовал курс по экономике сельского хозяйства от Томаса Никсона Карвера, известного в

свое время консерватора. Если его и будут вспоминать за что-нибудь, так только за «закон Карвера», который гласит: «Беда радикалов в том, что они читают только радикальную литературу, а консерваторов в том, что они вообще ничего не читают».

В годы войны один из работников Бюро по контролю над ценами, Роберт Брейди, был горячим приверженцем Веблена. Брейди выдвинул разумную идею, что можно сэкономить машинное масло, не меняя его каждую 1000 миль, как того требовали тогда нефтяные компании. Я не поддержал эту идею; дел было настолько много, что у меня руки не дошли до его записки. Как всякий настоящий последователь Веблена, Боб обвинил меня не в пренебрежительном отношении к делу, а в защите нефтяных компаний.

Был и другой забавный инцидент. В 1970 году комиссия по выдвижению в Американской экономической ассоциации рассматривала предложение сделать меня президентом ассоциации. Выдвижение в комиссии предрешает выборы. Против моей кандидатуры выступил профессор Милтон Фридмен и в качестве решающего аргумента привел тот факт, что Веблен никогда не был президентом Ассоциации. После выборов я узнал, что именно это закрепило мою победу.

* * *

Во время рождественских каникул в Беркли в 1933 году я потратил часть денег, полученных за преподавание в Дэвисе, на поездку в Канаду — впервые за два с половиной года. (В соответствии с семейной традицией, упоминавшейся ранее, при которой старшие помогали младшим получить образование, я уже отправил часть своих денег младшей сестре Катерине, собиравшейся учиться в колледже.) Я приехал в Филадельфию для участия в заседаниях Американской экономической ассоциации. Там, если не считать экономистов-аграрников, большинство было настроено резко против Нового курса. Бюджет не сбалансирован. Стоимость доллара на международных рынках сознательно занижалась путем организованной покупки золота. Управление по восстановлению национальной промышленности разрешило бизнесменам объединяться для стабилизации цен и зарплаты, что находилось в вопиющем противоречии с рыночными принципами Маршалла. Управление по регулированию сельского хозяйства сокращало производство сельскохозяйственной продукции. Эти действия нарушали принятые каноны экономической мудрости. Все они сурово осуждались. И тем не менее на заседаниях подспудно чувствовалось возбуждение в связи с новациями в Вашингтоне. Я решил поехать в американскую столицу, чтобы своими глазами увидеть, что там происходит.

В начале следующего лета, уже в степени доктора, я из Беркли отправился на Восток США и, в конце концов, достиг Гарварда. Вместе с другим бывшим студентом, который, как и многие в те времена, устроился на государственную службу, я вновь пересек страну на машине, на сей раз через Йеллоустонский парк и северную часть Великих прерий. То были годы большой засухи, и в Южной Дакоте земля, превратившаяся в сухую пыль, образовала наносы, которые, словно снежные сугробы, громоздились за

поясом снегозащитных решеток. Камень, выскочивший на одной из сухих гравийных дорог, разбил наше ветровое стекло. Приехав в Иллинойс, мы с удивлением вновь увидели зеленые поля. Поскольку в Гарварде меня ожидали не раньше осени, мы с приятелем решили проехать в Вашингтон перед тем, как двигаться дальше на север.

Первый взгляд на величие

В политике привлекает многое, в том числе ее театральность. Политики часто играют роли, к тому же не свои. Они постоянно выступают имитаторами кого-то, кто лучше или интереснее, чем они сами. Часто политики изменяют свой образ до неузнаваемости — чтобы выглядеть в глазах общественности гораздо лучше, чем на самом деле. Они читают или слышат, что они откровенны, искренни, бескомпромиссны, и стараются казаться таковыми. Наблюдать все это очень любопытно.

Политика интересна еще и тем, что стала напоминать футбол, бейсбол или какой-либо другой зрелищный вид спорта. Как и в любом соревновании, человека, втянувшегося в игру, волнует ее исход. К тому же в политике самый заурядный любитель, руководящий избирательной кампанией либо работающий на нее, считает себя профессионалом высокого класса. Репортеры, раскрыв рты, будут слушать, как он обрисовывает стратегическую линию, лишь отдаленно отражающую действительные принципы, и как он беззастенчиво разглагольствует о том, «чего на самом деле хочет американский избиратель». Могу добавить, что сведение политики к зрелищному спорту — один из наиболее пагубных результатов телевидения. Телевидение требует от репортеров казаться беспристрастными, а это вкупе с обычной леностью ума означает, что те не вникают в вопросы войны и мира, налогов или социального обеспечения. Вопросы политической стратегии и тактики, кто выигрывает и кто проигрывает, более безопасны и понятны. Так что телевизионные комментаторы распинаются о том, **как** идет игра, и молчат о том, **вокруг чего**. На следующее утро после выборов в конгресс в 1978 году известный комментатор Эй-Би-Си дотошно выпытывал у меня, кто, по моему мнению, одержит верх в соперничестве в Огайо. Я сказал, что это глупый вопрос; стоит подождать несколько часов, и он узнает результат. Известный комментатор задрожал от негодования.

Политика к тому же оказывает психологическое воздействие на участвующего в ней. Будучи борьбой, она служит отдушиной для агрессивности. Перед затаившими дыхание слушателями можно сказать о других такое, что в нормальной ситуации, говорится лишь с глазу на глаз. Это благоприятно сказывается на поведении человека. Близкие Артура Шлезингера замечали, что он всегда становился более уступчивым, когда писал речи для Эдлая Стивенсона.

И наконец, когда все замешено на политике, тебе кажется, **что ты помогаешь изменить мир**. В этом содержится чудесный элемент иллюзии. Ты всегда отдаешь себе отчет в своих, действиях, но гораздо меньше знаешь о действиях других, которые занимаются тем же. Отсюда проистекает приятно преувеличенное чувство удовлетворения. Вот почему воспоминания политических деятелей всегда следует читать с осторожностью.

Мое собственное знакомство с магией политики началось, когда мне еще не было и десяти лет. Отец брал меня на политические собрания, и я видел, как он, взобравшись на кучу навоза на фермерском аукционе, извинялся за то, что выступает с платформы консерваторов. До моего отъезда из Канады я наблюдал за деятельностью Уильяма Лайона Маккензи Кинга и других известных политических деятелей. Но по-настоящему меня увлекла политика при Франклине Д. Рузвельте.

4 марта 1933 года группа экономистов-почвоведов под руководством профессора Дэвида Уикса вышла на занятия в поле около Уолнат-крик — в то время прелестную сельскую местность в нескольких милях от Беркли. Цель занятий состояла в отработке элементарных навыков топографической съемки. Я пошел вместе с группой, рассудив, что эти знания когда-нибудь могут пригодиться, но ошибся. В соседнем фермерском доме было включено радио. Я слышал речь Рузвельта при вступлении его в должность президента и его бессмертное утверждение, что «единственное, чего мы должны бояться, — это самого страха». Применительно к тем временам эти слова воспринимались с большой натяжкой, но в такие минуты не ждут истинной правды.

Либеральные левые круги во время выборов 1932 года отвергали, о чем сейчас уже забыли, и Рузвельта, и Гувера, как одинаково безнадежных. К весне 1934 года, после года пребывания Ф.Д.Р.[1] у власти, настроение молодых преподавателей и особенно студентов-выпускников в Беркли изменилось. Несмотря на все «мудрые» предсказания, в Вашингтоне делалось много нового. Теперь Рузвельт казался на редкость подходящим деятелем. До университета дошел также слух, что на государственную службу требуется какое-то невероятное число экономистов при необыкновенно высоких окладах. Все новые учреждения нуждались в таких талантах. Студенты, которые на протяжении нескольких лет тянули с написанием дипломных работ, чтобы не попасть в число безработных, теперь заканчивали их в течение нескольких недель. Некоторые защищали их с ходу. Началась новая «золотая лихорадка», на сей раз в обратном направлении — через Американ-ривер, к округу Калаверас, через хребет Сиеррас, затем через Скалистые горы и прерии к Потомаку. Когда в начале лета 1934 года я прибыл в Вашингтон, многие из моих друзей уже там работали:

По приезде в столицу я сразу же отправился в министерство земледелия. В 1934 году его строительство еще не завершилось. Шествуя по коридору, вы внезапно оказывались почти что на улице или перед барьером, за которым зиял провал. Я направился в кабинет Говарда Толли в Управле-

[1] Ф.Д.Р. — Франклин Делано Рузвельт.

нии по регулированию сельского хозяйства, и он, недолго думая, предложил мне работу на летний период. Я так же быстро согласился. У меня не было американского гражданства, но я не уверен, что в те благодатные времена даже спрашивали о таких мелочах. После заполнения анкет меня, однако, попросили пройти в маленькую комнату на верхнем этаже и встретиться с постоянным представителем Джеймса Фарли, министра почт и блюстителя интересов Демократической партии. Там мне пришлось подтвердить, что я демократ; можно быть демократом, не будучи гражданином или избирателем. Моя зарплата составила 3200 долларов в год. В последующие месяцы я выплатил все свои долги по колледжу и с тех пор недостатка в деньгах не испытывал.

В то лето ни я, ни работавшие со мной не видели Рузвельта. Он представлялся мне массивной фигурой за столом, с сигаретой в изысканно поднятом мундштуке, говорившем тебе о важности твоей работы и о том, насколько он доволен ее результатами. Создавалось впечатление большой физической силы. Происходило это потому, что ни тогда, ни в течение всех двенадцати лет его президентства я не помню, чтобы видел фото Рузвельта в инвалидной коляске — его обычном средстве передвижения.

Когда Ф.Д.Р. вступил на президентский пост в марте 1933 года, экономическое положение было настолько отчаянным, что для деловых и финансовых кругов он явился ангелом-спасителем. Даже Морганы публично выражали радость. К 1934 году положение настолько улучшилось, что его мероприятия в пользу фермеров и безработных, его стремление отойти от экономической ортодоксии перестали нравиться. Про Рузвельта говорили не иначе как «тот человек из Белого дома» и «предатель своего класса».

В этих нападках было нечто сугубо американское. Итальянцы, французы, немцы и даже многие англичане стремятся увеличить свой доход и приобрести возможно большую собственность ради получения от всего этого удовольствия. Богатые американцы всегда желают большего из-за общественной пользы, которую может принести богатство, и поддержки, которую оно оказывает материальным стимулам и капиталовложениям. На Рузвельта не действовала критика со стороны тех, кто, подобно ему, были выходцами из привилегированного класса, как и со стороны тех, кто, заботясь якобы о морали или деле, хотел получить материальную выгоду. Реакция Рузвельта на критику или просьбы, под какими бы личинами они ни преподносились, оказывала на меня глубокое влияние и, думаю, на других, кто жил в его время.

Нападки со стороны деловых кругов на Рузвельта и его реакция на них имели долговременные последствия, иные из лих весьма значительные. Ничего подобного в американской истории не было. Ибо, когда Рузвельт парировал удар, все наше поколение становилось на его сторону. Если привилегированные выступали против Рузвельта, мвт, естественно, были против привилегий. Коль Рузвельт считал, что с моральной точки зрения большой бизнес ведет себя неудовлетворительно или мошеннически, значит, так оно и было. Считается, что Рузвельт превратил враждебность к американскому бизнесу в интеллектуальную норму. Но именно нападки со стороны делового мира сделали это неизбежным.

* * *

Летом 1934 года вместе с двумя экономистами, занимавшими невысокие посты, я жил под Александрией в доме Эрнста Уикинга, мелкого служащего в министерстве земледелия. Каждый вечер мы обсуждали проделанную за день работу. Иногда долго дискутировали о том, как выручить американское сельское хозяйство и спасти страну. Каждое утро мы спозаранку отправлялись на работу. Дел было много, и Уикингу требовался час на размышления до того, как он погружался в ежедневную рутину. Я считал себя чрезвычайно важной персоной из-за интереса, который проявлял Рузвельт к земле. Возможно, поэтому у меня сложилось представление о Ф.Д.Р. как о лендлорде. Соединенные Штаты были как бы продолжением его поместья Гайд-парк.

Лето прошло, а как хотелось удержать его хотя бы еще на немного. Вашингтон мало изменился с той поры, правда, по улицам ходили трамваи, машин было мало, хотя уже тогда казалось, что больше некуда. Однако внешняя приятная оболочка скрывала истинное лицо Вашингтона. Однажды, много лет спустя, я бродил по закоулкам министерства земледелия и увидел за пишущей машинкой чернокожую. В Вашингтоне 1934 года нельзя было и представить, чтобы чернокожего мужчину или женщину допустили до таких высот. Иногда, задержавшись поздно на работе, я садился в автобус, чтобы ехать на наши александрийские семинары; черные американцы послушно скучивались в хвосте, как того требовало суровое объявление.

Франклин Рузвельт заслужил любовь и поддержку чернокожих в северных штатах, потому что дал им работу. Он ничего не сделал на Юге, чтобы не потревожить южных баронов в сенате — Джозефа Робинсона от Арканзаса, Пэта Гаррисона от Миссисипи, Тома Коннэлли от Техаса, Уолтера Джорджа от Джорджии. Эти люди были опорой президента в сенате. Чуть качнись в сторону гражданского равенства — и эта опора рушилась. Миссис Рузвельт резко критиковали за то, что ее часто видели в окружении «цветных» на Юге. Новый курс вспомнил забытого человека, но не по-настоящему забытого. Оглядываясь назад, я диву даюсь, насколько мало нас это трогало.

* * *

Когда, в конце концов, я перебрался в Кембридж*, стало ясно, к моей радости, что доклад о спасении бросовых земель, в составлении которого я принимал участие, потребует еще дополнительных усилий. И каждое слово должно быть обмусолено более высоким и мудрым начальством и соответственно переделано. Меня посчитали полезным для этого дела — уникальное преимущество человека, который может писать. К моему безграничному удивлению, я получил проездную книжку. Нужно было только заполнить форму и протянуть ее в окошко Саус-стейшн в Бостоне. Кас-

* Имеется в виду Кембридж в США, расположенный недалеко от Бостона. В Кембридже находится крупный научный центр — Гарвардский университет.

сир поглядывал на тебя с уважением и выдавал железнодорожный билет и плацкарту на нижнее место в пульмановском вагоне до Вашингтона. Счет отсылался непосредственно правительству. Где-то около полуночи вагон начинал дергаться, тебя будили голоса за окном, и ты понимал, что это Нью-Йорк. Когда рассветало, ты становился в очередь в туалет, где перед зеркалом брили подбородки. Затем такси за двадцать центов доставляло тебя к завтраку в кафетерий министерства земледелия. Там кто-нибудь из коллег рассказывал о великих событиях прошедшей недели. Той осенью и зимой почти каждый вечер в пятницу я ездил в Вашингтон.

Гарвард до демократии

В Кембридже я поселился на верхнем этаже большого деревянного дома, в котором обитали две престарые дамы по фамилии Брэдфорд. Я договорился, что завтракать и обедать буду со своими хозяйками. Вечером в день приезда я долго рассказывал им о прелестях Вашингтона и о своих успехах на поприще сельского хозяйства. Почему-то это их не заинтересовало, и на следующее утро они предложили мне съехать. Чтобы смягчить удар, они сказали, будто их раздражает, что я стучу ногами, когда поднимаюсь по лестнице. Пристанище я нашел в районе Ирвинг-террас. Хозяйка — ирландка свирепого вида. Она терпела меня на протяжении академического года, и с тех пор я испытываю глубокую любовь к бостонским ирландцам. Ко времени моего приезда в Кембридж многие, подобно моей хозяйке, владели недвижимостью. Никто из них не сомневался, что принадлежит к правящему классу. Всеми делами в городе заправляли ирландцы; то же самое было и в Бостоне. Вскоре по приезде сюда семьи Кеннеди и их друзей социальное положение ирландцев укрепилось. И все же они оставались людьми, которых пинают и эксплуатируют, этакими вечными неудачниками, как о том свидетельствуют многие прекрасные художественные произведения. Никакая другая национальность не сопротивляется успеху так рьяно.

После того как я нашел себе жилье, мне показали мой кабинет — большую, мрачную комнату на верхнем этаже библиотеки Уайденер, откуда через несколько лет я перебрался в здание вновь построенного Литтауер-сентр, где и пребываю до сих пор.

Город Беркли был невероятно чистым, утопающим в цветах. Прекрасная территория Калифорнийского университета, как я уже рассказывал, производила неизгладимое впечатление. Кембридж представлял собой гнетущий контраст, особенно зимой, под грязным снегом. Эклектичная архитектура Гарвардского университета не вызывала душевного трепета. Старожилы Гарварда почему-то любили ее. О вкусах не спорят.

* * *

Когда я прибыл в Гарвард, отделение экономики возглавлял Гарольд Хитчингс Бэрбенк. Он руководил отделением уже несколько лет и еще долго оставался его главой. Среднего роста, полноватый, со скучающей миной на лице Бэрбенк был уроженцем Новой Англии — редкость для Гарварда. Он участвовал в безуспешной борьбе по защите университета от влияния иностранных интеллектуалов. Иностранные ученые зачастую были евреями, а это служило еще одним поводом для неприятия их. Та же участь постигала евреев — граждан США. Бэрбенк явно переусердствовал, когда умудрился после Второй Мировой войны помешать получению профессорского звания Полу Самуэльсону, впоследствии Нобелевскому лауреату, а тогда восходившей звезде на горизонте американской экономической науки. В 1950 году на последнем заседании в отделении под его председательством Бэрби внес резолюцию с целью консолидировать — имелось в виду добавить к капиталу — «денежные средства, находящиеся в распоряжении отделения». Кто-то устало сказал: «Принимается». Кто-то еще произнес: «Поддерживаю». Возражавших не оказалось.

По окончании заседания я спросил одного из коллег, что означала эта резолюция. Он не знал. И никто не знал. На следующий день мне удалось выяснить, что в течение ряда лет Бэрбенк под предлогом недостатка средств сопротивлялся расходованию фонда пожертвований на приглашение в Гарвард лекторов со стороны. Снова иностранное влияние! Теперь же, когда срок его пребывания на посту подошел к концу, он столкнулся с проблемой, невиданной в истории административных правонарушений: разоблачение не растраты, а, наоборот, недорасхода средств.

И тем не менее Бэрбенк обладал рядом добродетелей. Его дверь в отличие от моей была всегда открыта для посетителей. Он внимательно выслушивал студентов и молодых преподавателей, приходивших к нему со своими проблемами, хотя и не очень обременял себя заботой о их решении. И лучше, чем кто-либо другой из моих знакомых, он умел совмещать научную работу с преподаванием, причем без ущерба для себя. Он занимался изучением государственных финансов; сферой его особого интереса было финансирование городских управлений Массачусетса. Когда он заканчивал изучение финансов какого-нибудь маленького городка, он переходил к проверке своих выводов путем изучения финансов другого. Эта работа продолжалась всю его жизнь.

В отделении было известно, что Бэрбенк в течение многих лет не притронулся ни к одной книге. Незадолго до моего прибытия случилась печальная история. В то время сотрудники отделения каждую неделю обедали вместе. Молодой преподаватель Редверс Опай, впоследствии аспирант Магдален-колледж в Оксфорде, а еще позже, во время Второй Мировой войны, экономический советник британского посольства в Вашингтоне, втянул Бэрбенка в дискуссию:

— Я только что прочитал книгу Остина Олни о налоге с прибыли корпорации. Каково Ваше мнение о ней, Бэрбенк?

— Олни компетентный, но не первоклассный экономист. Если подходить строго, как к ученому труду, то в этой работе есть серьезные просчеты.

На следующей неделе Опай продолжил:

— Бэрбенк, как Вы относитесь к работе Ричарда Макаду о сфере действия налога на недвижимость?

— Интересна, но посредственна. И с учебной, и с научной точки зрения не первоклассная.

— А что вы скажете тогда об очерке Андре Дейч?

— Мне показался довольно интересным. Но как ученый Андре Дейч не первоклассный.

Потом кто-то сказал профессору Бэрбенку, что все эти ученые были плодом воображения Опая. Вскоре Опай покинул Гарвард. Причиной отъезда, по его словам, послужила выходка с Бэрбенком.

Особого восторга от общения с Бэрбенком я не испытывал, хотя был дружески к нему расположен. Это чувство усилилось, когда в 1977 году в силу Закона о свободе информации я получил доступ к моему делу в архиве ФБР. Оказывается, в 1940 году агенты ФБР задали Бэрбенку ряд вопросов относительно моей пригодности к работе в Вашингтоне. То, что это был Бэрбенк, установить не представляло труда. С его слов агенты записали, что «... Гэлбрейт был прекрасным преподавателем; что его рост и достоинство, с которым он держится, производят впечатление. [Бэрбенк] подчеркнул, что Гэлбрейт абсолютно лоялен и патриотичен. Он сказал, что, хотя объект нашего интереса склонялся влево вплоть до президента Рузвельта, он полностью принимает демократическую форму правления...».

Не прошло и года, как меня пригласили жить и преподавать в Уинтроп-хаузе. После моего скромного жилища на Ирвинг-террас эти покои — с гостиной, камином, спальней, приличной мебелью — казались большой роскошью. У меня даже был телефон. Как и покои, питание предоставлялось бесплатно. Каждое утро я встречался с преподавателями, жившими там же, и часто слышал рассказы Б.Ф. Скиннера (впоследствии известного социального психолога) о похождениях в предшествующую ночь. Вскоре Скиннер влюбился, и мы остались без развлечений.

В зданиях Гарвардского университета, которых тогда было семь, располагались общежития для студентов, холлы, маленькие библиотеки, апартаменты для преподавателей, помещения для спортивных команд. Предпринимались неуклюжие попытки создать стиль и традицию для каждого здания. В 1935 году этим зданиям было всего пять лет. Уинтроп-хауз считался менее фешенебельным, его статус несколько повышало наличие необычайно большого числа спортсменов. Старшим здесь был Рональд Ферри, который перманентно оставался адъюнкт-профессором биохимии. В те времена этот ранг имел необыкновенно жестокий смысл, ибо, наделяя им, Гарвард оповещал о некоей пожизненной ущербности его обладателя. Рональд Ферри сознавал низкий социальный статус Уинтроп-хауза и старался его поднять. Я обнаружил это спустя год, когда стал членом приемной комиссии — группы преподавателей, которые проводили собеседования с абитуриентами. (Тогда, как и сейчас, студенты жили в течение пер-

вого года обучения в мрачноватых помещениях Гарвард-Ярда.) Ферри выдал нам разлинованные листки бумаги, с какими-то кабалистическими буквами: Ст.Г.Екс.; Е. и А.; О.П.; Х.С. и Х. Они обозначали группы средних школ в порядке их нисходящей социальной значимости. Ст.Г.Екс. включали школы Сент-Пол, Сент-Марк, Гротон и Миддлсекс; Е. и А. были Экзетером и Андовером; О.П. означало «другие частные школы»; Х.С. — государственные, а Х. — еврейские школы, где бы они ни находились. Значимость школы определяла и ценность студента. Нам велели автоматически зачислять всех гротлексовцев и почти всех Е. и А. к категории О.П. относиться терпимо, препятствовать Х.С., а Х. ограничивать квотой, которую нельзя было превышать.

В начале своей деятельности я попытался принять в университет своего лучшего студента Теодора Уайта. Когда д-р Ферри просматривал список принятых, его лицо потемнело. Указав на фамилию Уайта, он сказал, что еврейская квота уже заполнена. Я запротестовал, говоря, что Уайт — нееврейская фамилия. Он взглянул на меня, безнадежно махнул и сказал, что фамилия ничего не значит. Несмотря на мои возражения, Тедди не был принят. Я глубоко переживал случившееся, и мои отношения с Ферри стали натянутыми. Что касается Уайта, то он все-таки поступил в Гарвард, правда на другой факультет, и впоследствии стал членом Совета наблюдателей.

На второй год мне поручили преподавать начальный курс, называвшийся «экономическая теория». Тут я убедился, что антисемитизм процветал вовсю. Комитет преподавателей, куда я входил, создал небольшие группы, которым читались вводные курсы. Мы не должны были знать вступительных оценок студентов, чтобы не отбирать лучших из них в свои группы. Я включал в свои группы возможно больше молодых людей с несомненно еврейскими фамилиями. При этом я полагал, что их носители наверняка должны обладать более глубокими знаниями, коль скоро они попали в университет. В результате у меня всегда были хорошо успевающие студенты. Их высокие оценки, в конце концов, привлекли внимание Бэрби, который отвечал за весь поток. Он пригрозил, что заберет классные тетради, чтобы проверить, не завышаю ли я оценки. Тетради он забирал довольно часто, но мы знали, что он к ним никогда не прикасался и они долго пылились в его чулане при кабинете.

Уинтроп-хауз, будучи заражен антисемитизмом, слыл все же передовым заведением, так как не был антиирландским. Это оказало влияние на мою последующую жизнь, ибо Ферри не особенно противился, когда в университет стали поступать сыновья Джозефа Кеннеди. Тогда сложились мои длительные связи с этой семьей.

Осенью 1935 года в Уинтроп-хаузе появился Джозеф Кеннеди-младший. Вскоре мы подружились. Стройный и красивый, с густой копной волос Джо-младший держался серьезно, немного суховато. Его очень интересовали политика и государственные дела. Джо был любимцем всех сотрудников факультета. Отчасти их отношение к сыну объяснялось деятельностью отца. В 1924 году Джозеф Кеннеди-старший стал председателем Комиссии по ценным бумагам и биржевым операциям, а с 1937 года возглавил Комиссию по торговому мореплаванию. Но дело было не только

в родителях. Франклин Д.-младший и Джон Рузвельт — сыновья президента — тогда тоже учились в Гарварде, но не пользовались у профессуры почтительным вниманием, ибо их не считали достаточно серьезными студентами. Мои воспоминания о Рузвельтах связаны в основном с автомобильным состязанием, устроенным как-то вечером на Маунт Оберн-стрит, в котором один из них, я не помню, кто именно, участвовал. По условию состязания два автомобиля мчались навстречу друг другу по наклонной улице на максимальной скорости, и их водители ждали, у кого первого не выдержат нервы.

Никто не обратил особого внимания на Джона Кеннеди, когда он поступил в Уинтроп-хауз в 1937 году. Он тоже был красавцем, но в отличие от Джо обладал очень общительным характером, любил повеселиться в компании и поухаживать за женщинами. Таких студентов преподаватели не поощряют.

Джо Кеннеди также критически относился к своему брату. За несколько дней до выборов 1936 года он зашел как-то вечером ко мне на квартиру. Он много размышлял о развитии политических событий и пришел к выводу, что из-за ненависти к Рузвельту и надежды на Лэндона* многие теряют разум[1]. В такой ситуации неглупый делец может неплохо заработать, ставя на Рузвельта в споре со страстными сторонниками Лэндона. Он понял, что сам может поставить на Ф.Д.Р. Я поддержал его идею, но отказался вкладывать деньги. Тем не менее он осуществил свой замысел в Школе бизнеса и заработал достаточно денег для покупки новой автомашины. После выборов мы как-то отправились на ней обедать к друзьям в Уэлсли. Джо был в мрачном настроении. День или два до того Джек, не посоветовавшись с отцом, купил в рассрочку новую автомашину. Почему брат может иметь новую машину, если он ее не заработал?

Откровение

К осени 1936 года в Гарварде взахлеб говорили о Кейнсе. Никогда среди молодых экономистов не было такого воодушевления; ничего подобного не случалось и впоследствии. Вот он, наконец-то, способ

* А. Лэндон — кандидат Республиканской партии на президентских выборах 1936 г.

[1] Несколько ранее той же осенью Гарвард праздновал свое трехсотлетие. Однажды вечером во дворе университета играл Бостонский симфонический оркестр, но из-за чьей-то нерасторопности об этом забыли оповестить. Тогда помогавших в организации этого концерта студентов послали к воротам, чтобы они зазывали прохожих на это событие культуры. Приглашали всех и вся, вход был свободный. Студент, стоявший в воротах, добавлял при этом: «Пожалуйста, не носите значков с Лэндоном». По моим наблюдениям, почти на всех старшекурсниках были значки-подсолнухи. Большинство снимало их.

преодоления кризиса и безработицы — наиболее острых тогдашних проблем. К тому же способ консервативный. Кейнс доказывал, что правительство, ликвидировав избыток сбережений — недостаток покупательной способности, — может поддержать экономику так, чтобы она функционировала при полной или почти полной занятости, а не при болезненном и деморализующе низком ее уровне. Рынки, эти объекты языческого поклонения экономистов, продолжают действовать, как и прежде. Частная собственность, предмет обожания консерваторов, остается нетронутой, за исключением налогов, которые впоследствии могут повыситься. Корпорации, банки, а также профсоюзы, как действовали, так и будут действовать. К тому же Кейнс лишь узаконил то, что уже делали на практике правительства всех промышленно развитых стран, включая Соединенные Штаты. Кризис вызвал сокращение государственных доходов, но заставил увеличить расходы на социальное обеспечение. В результате появился дефицит, и в сложившихся обстоятельствах он покрывался займами — это было именно то, что предлагал Кейнс.

Тем не менее рекомендации Кейнса вызвали поразительно бурную реакцию справа. Получалось, что можно заботиться о спасении капитализма, быть в конечном счете консерватором и в то же время прослыть рьяным новатором-радикалом. Никогда еще радикализм не был так безопасен. Сам Кейнс приобрел известность, нападая на людей, занимавших высокое положение, которые опирались на круговую поруку в своей приверженности ошибкам. Особенно яростными были его нападки на творцов версальской политики за их веру в то, будто Германию можно как-то заставить расплатиться за Первую Мировую войну; и на Уинстона Черчилля за уступку, которую он сделал банкирам и высокопоставленным чиновникам, вернув в 1925 году фунт к старому золотому паритету, что вызвало падение цен и заработной платы в Англии; и на британский и американский финансово-экономический истэблишмент за их неспособность понять, что активная политика предоставления людям работы на занятые деньги облегчит лишения и страдания, обрушившиеся на них после 1929 года.

В 1936 и 1937 годах все читали Кейнса, старая профессура в основном с пренебрежением, а более молодая — с восторгом. Осенью 1936 года университет отпраздновал свое трехсотлетие. Прибыл Рузвельт и напомнил равнодушной аудитории о тревоге, на которую обречены деятели Гарварда: «Во время празднования двухсотлетия многие из выпускников Гарварда были серьезно обеспокоены состоянием дел в стране. Президентом тогда был Эндрю Джексон. В двухсотпятидесятую годовщину выпускники были снова весьма обеспокоены. Президентствовал тогда Гровер Кливленд. Теперь, при трехсотлетии, президентом являюсь я». Несколько ранее университетское руководство запросило у отделений кандидатуры ученых, заслуживающих почетной степени. Старые профессора попросили более молодых коллег внести предложения. Не желая, чтобы его обошли, молодые экономисты выдвинули кандидатуру Кейнса. Почетную степень получили основной противник Кейнса по Кембриджу Д.Х. Робертсон и другие, о ком сейчас никто не помнит.

Тем не менее важно было то, что идеи Кейнса находили отклик в Вашингтоне. Мы с жадностью выискивали в столице тех, для кого Кейнс также был откровением. Одним из них был Марринер Экклс, который, в бытность банкиром в Юте, наблюдая разорение фермеров и бизнесменов в своей округе, воспринял идеи Кейнса. Теперь он возглавлял Федеральное резервное управление. Другим был помощник директора по вопросам исследований и статистики у Экклса и впоследствии первый профессиональный экономист в Белом доме — Лочлин Курье. Мы считали себя значительно более современными и лучше все понимающими, чем иные в Вашингтоне, и потому нашим неоценимым преимуществом было то, что Курье оказался на нашей стороне. Белый дом, естественно, влиял на назначения; когда требовались экономисты, Курье следил, чтобы приглашали заслуживающих доверия кейнсианцев. Я в этом отношении не вызывал сомнений, и меня поставили во время войны во главе аппарата по регулированию цен.

В Гарварде то и дело проходили бурные семинары по Кейнсу, и в итоге многие молодые экономисты попытались перенести его идеи на американскую почву. Весной 1937 года я обратился в созданный на рокфеллеровские деньги Совет по исследованиям в области социальных наук за стипендией, которая дала бы мне возможность заниматься под руководством Кейнса в Кембриджском университете в Англии. В том же году произошли два события, которые сыграли большую роль в моей жизни.

В избирательной кампании 1936 года я добровольно оказывал содействие тем, кто организовывал политические мероприятия в пользу Ф.Д.Р. Приятели-демократы посоветовали мне получить гражданство и право голоса, если я намерен и впредь оказывать такую помощь. Еще раньше в Калифорнии для осуществления этого я начал долгую процедуру. Теперь же, осенью 1937 года, меня экзаменовал по конституции человек, который сказал, что коль я преподаю в Гарварде, то наверняка знаю о ней больше его. А затем с несколькими сотнями обездоленных соискателей, для которых получение американского гражданства было особенно важно в свете недавнего постановления о правилах приема на работу, я принес присягу. Никто в истории не делал этого с таким почти полным отсутствием волнения.

Через несколько дней я женился на Кэтрин Мерриам Этуотер, дочери Чарльза Этуотера, нью-йоркского юриста и искусного моряка, который однажды проплыл на своем маленьком суденышке без мотора и средств связи до Исландии. Китти окончила Рэдклифф*, а несколько раньше училась в Мюнхене, в Смит-колледже в Англии и Сорбонне. С тех самых пор мы счастливо живем с этой мудрой и симпатичной женщиной удивительной красоты, чрезвычайно преданной семье и друзьям, умело распоряжающейся нашим домашним хозяйством, прекрасным лингвистом, специалистом по сравнительному литературоведению. У нее нет ни одного врага во всем мире.

* Отделение Гарвардского университета, где учились девушки.

Простаки за границей

Почти ни с чем не сравнимым удовольствием тех далеких времен было путешествие через океан на корабле в Европу. Те, кто знает лишь «Пан-Америкен» и авиалинию сэра Фредди Лейкера, не представляют себе, чего они лишились в жизни. Вместе с тем они счастливцы, что избежали бесед о достоинствах различных кораблей, их отличительных особенностях и обслуживании на борту. Все это служило тогда предметом ученых и светских разговоров. Осведомленное участие в них убедительно доказывало, что человек бывал в Европе. В более изысканных университетских кругах считалось, что пароход «Статендам» голландско-американской линии давал наиболее благодатный повод для воспоминаний. В те времена друзья считали своим долгом прийти с цветами на проводы, как теперь — явиться на похороны. Что-то не слышно, чтобы кто-нибудь провожал друзей с подобными церемониями в аэропортах Даллес и Кеннеди.

В то время молодожены почти неизбежно становились объектом интереса, ибо никому в голову не приходило, что они почти сразу же разведутся. Отплыв в Саутгемптон 18 сентября 1937 года на большом океанском лайнере, мы испытали радость путешествия и счастье любви новобрачных. Мы плыли на английское корабле «Британик», к сожалению ничем не примечательном для будущих разговоров, кроме как тем, что принял нас на борт в Нью-Йорке на следующий день после нашей свадьбы. Примерно за 150 долларов можно было взять с собой автомобиль, и никакой американец добровольно не согласился бы отдаться на милость примитивному европейскому экипажу. Наш «форд» спустили на землю в Саутгемптоне, и мы поехали в Лондон через Винчестер и Солсбери. Затем в «Карлтон мэншнс» нас ранним утром разбудили доносившиеся с улицы звуки волынки. Внимательно присмотревшись к трем восхитительным волынщикам, стоявшим внизу, мы увидели, что они подобострастно взирают на окна номера где-то над нами. Выяснилось, что там расположились Макдональды из моего гордого родного клана; увы, вот до чего опустились шотландцы! Еще в Лондоне я узнал, что вряд ли увижу Кейнса в Кембридже, поскольку он еще не оправился после инфаркта.

* * *

Раз в неделю в том году я ездил на семинары в Лондонскую школу экономики. Эта школа, как известно, была создана для пропаганды прогрессивных идей Беатрисы и Сиднея Вэбб и должна была служить центром британской социал-демократии. К 30 годам — обычный исход в подобных начинаниях — она стала чрезвычайно консервативной в экономической теории. В нее был вхож самый известный из английских ученых-социалистов Гарольд Ласки, что немного смягчало общий консервативный тон ЛШЭ. Кембриджский университет, исстари синоним аристократизма и привилегий, был, однако, более радикальным, чем Лондонская школа.

В Лондонской школе экономики я посещал семинары Фридриха фон Хайека и Лайонелла Роббинса, представлявших классическую школу.

Этим привычным термином обозначалось сборище от семидесяти пяти до ста постоянно ораторствующих и расходившихся во мнениях участников со всех концов земли. В невообразимой шумихе профессору Хайеку, скромному человеку с архаичными взглядами по всем вопросам, очень редко удавалось вставить слово. Помнится, как однажды вечером он пришел, занял свое место, поклонился и произнес: «А теперь, джентльмены, как я говорил на нашей последней встрече, мы обсудим нормы процентного дохода». Николас Калдор тут же заявил: «Профессор Хайек, я должен с вами не согласиться». Хотя не в моем характере сидеть и молчать, словно набрав в рот воды, в тот год я безмолвствовал в этой ученой толпе.

В Кембридже мы жили в малоприятном районе у северной границы города — Лейс-роуд, № 21. Нашим непосредственным соседом был безработный, отчаявшийся найти себе место. Каждое утро я приветствовал его по возможности бодро, заводя разговор о погоде. Он задумывался на минуту и отвечал: «Сейчас ничего, но будет дождь». Некоторое время с нами вместе жили Джон и Дороти Данлоп. Джон Данлоп — впоследствии декан факультета искусств и науки в Гарварде, энергичный и талантливый посредник в переговорах с профсоюзами, директор Совета по вопросам стоимости жизни при президенте Никсоне и министр труда в течение одного года при президенте Форде. Весь его облик говорил о будущем высоком положении. Он выполнял обязанности по дому с невероятной компетентностью, которая заставляла меня уступать и отходить в сторону. В тот год он доказал, что Кейнс ошибался относительно сравнительных колебаний реальной и номинальной заработной платы. Кейнс не только признал свою ошибку, но и поблагодарил Данлопа за поправку. Представьте себе начинающего физика, который успешно поправил бы Эйнштейна.

Жизнь в колледжах Оксфорда и Кембриджа между двумя мировыми войнами сохраняла свой особый стиль. У студентов по-прежнему были слуги, хотя Кембридж пошел на уступки: в качестве слуг стали допускаться женщины. Надзиратели с полным набором медалей, в накидках, с бульдогами на поводках патрулировали улицы для поддержания порядка и соблюдения комендантского часа. Меню для преподавателей было лучше среднеанглийского, лучше было и вино, особенно на многочисленных праздниках. Очень ценился послеобеденный разговор среди аспирантов и гостей в профессорских комнатах. Мне нравились эти разговоры, и меня нисколько не коробила добродушная снисходительность, с которой там относились к молодому американцу.

Жене, которая в таких случаях оставалась на Лейс-роуд и учила итальянский язык, кембриджская ученая атмосфера нравилась куда меньше. Ее мало привлекали бесконечные экономико-теоретические дискуссии, так как она никогда прежде не слышала ни фамилии Кейнса, ни какого-либо другого экономиста. Зато она обладала огромной страстью к путешествиям, унаследованной от странствующих предков. Эти годы — 1937-й и 1938-й — были последними, когда можно было свободно разъезжать по Европе.

* * *

В Стокгольме я познакомился с Бертилем Улином, впоследствии нобелевским лауретатом и в течение долгого времени лидером либеральной партии Швеции; с молодым Дагом Хаммаршельдом, тогдашним заместителем министра финансов; с Карин Кок, впоследствии министром в правительстве, и профессором Ёстой Багге, в то время руководителем консервативной партии.

Однажды вечером я выехал из Стокгольма по дороге, с обеих сторон которой возвышались сугробы. Цель моей поездки — посещение Густава Касселя, высокого, похожего на патриарха профессора экономики. В свое время он пользовался непререкаемым авторитетом в европейском финансовом мире. Густав Кассель спустился с лестницы, тепло привествовал меня и сказал:

— Полагаю, вы уже видели всех моих красных студентов в Стокгольме.

Он имел в виду прежде всего Гуннара Мюрдаля. Затем он долго расспрашивал меня о Рузвельте. Я не скрывал своих симпатий к нему. Свое неодобрение он высказал вежливо и мягко.

Именно в тот период времени я подружился с Гуннаром и Алвой Мюрдаль. Оба впоследствии занимали правительственные посты. Позже я встречался с Алвой, когда она была шведским послом в Индии. Мы продолжаем дружить с Мюрдалями и по сей день.

Достижений на счету у Гуннара немало, и об одном из них я знаю давно, несмотря на временами отказывающую память. Как-то в конце декабря 1937 года он рассказал о только что полученном в высшей степени интересном предложении от тогдашнего президента «Карнеги корпорейшн» в Нью-Йорке Фредерика Кеппеля. Кеппель приглашал Мюрдаля в Соединенных Штаты, чтобы он, человек культурный и знающий, изучил негритянскую проблему и вынес о ней суждение как сторонний наблюдатель. Тем самым он помог бы поломать укоренившиеся американские предрассудки и стереотипы. Мюрдаль считал это приглашение чересчур романтичным, чтобы принять его всерьез. Я думал по-другому: никто, считал я, не должен отказываться от денег и бесплатных поездок, предлагавшихся фондом. Через несколько дней мы снова встретились, и он сказал мне, что передумал и принял приглашение. Мне казалось, что причиной изменения его решения было то, что они с Алвой сходили в кино и посмотрели фильм о Йеллоустонском парке. Изучая расовую проблему в США, они, возможно, смогут увидеть все американские национальные парки.

Сорок лет спустя я рассказал эту историю на обеде в честь Мюрдалей в Нью-Йорке. После обеда Алва сообщила мне, что фильм, повлиявший на их решение, был не о Йеллоустонском парке, а о желтой лихорадке и как ее побороли. Они хотели попытаться сделать то же самое с расовым угнетением. Такова моя память и ее изъяны!

Результатом их исследований явилась книга «Американская дилемма» — впечатляющий документ о расовой несправедливости и ее искоренении. В написании книги большую помощь Мюрдалям оказал Ральф

Банч*. Это был один из первых существенных шагов в борьбе за гражданские права.

В 1940 году Американская экономическая ассоциация собралась на свой съезд в Новом Орлеане. Это был далеко не последний случай, когда нескольких чернокожих участников поместили в заранее отведенные паршивые гостиницы. В 1971 году ассоциация вновь собралась в Новом Орлеане. К тому времени сегрегация в отелях уже не существовала; темнокожие участники, так же как их белые коллеги, могли снять безукоризненно чистые номера. В тот год я был избран президентом и отвечал за программу. Я пригласил Мюрдаля в Новый Орлеан, чтобы выразить ему благодарность и передать поздравления ассоциации ему как экономисту, который больше, чем кто-либо другой или все, вместе взятые, способствовал этой перемене.

* * *

Много написано о том последнем мирном лете в Европе, об ощущении чего-то надвигающегося, о внезапно охватывающем чувстве страха, отчаяния. Мы тоже, конечно, переживали все это, хотя жизнь текла на первый взгляд совершенно спокойно. Ситуация менялась от страны к стране. Так, итальянский фашизм проступал в основном в лозунгах, начертанных почти на каждой стене и призывавших итальянцев «верить, подчиняться, бороться». Эти слова особенно поражали из-за контраста с унылыми буднями итальянской действительности — несколько миллионов человек были обречены на безделье из-за отсутствия работы. В Вероне мы видели итальянскую армию, выстроившуюся вдоль улиц, чтобы приветствовать одного из клевретов Муссолини. В последующие годы, читая о поражениях итальянцев в Греции и Северной Африке, я вспоминал равнодушную команду в мятой одежде, расположившуюся вдоль веронских улиц, и лязганье штыка о штык в опасной близости от моих глаз.

Мы приехали в Вену вскоре после аншлюса. Флаги висели почти на каждом фасаде — огромные красные полотнища со свастикой. Однако немецких и австрийских чернорубашечников видно не было, и мало что напоминало о недавнем вторжении. Террор царил за закрытыми дверьми. Мы осмотрели большие массивы жилых домов, построенных незадолго до этого социал-демократами, посетили Шёнбруннский дворец и оперный театр — что тогда делал каждый турист. При пересечении границы с Чехословакией наши паспорта проверил не только австрийский пограничник, но и более тщательно их изучивший человек из СС.

В те первые дни лета Прага казалась целиком поглощенной Сокольскими играми — большим физкультурным праздником молодежи. Фашисты сделали первые угрожающие жесты лишь за несколько дней до этого, но рядовые граждане старались их не замечать. Из Праги мы поехали на ав-

* Ральф Банч (1904—1971) — амеркианский негритянский социолог, дипломат. В 50—60-х гг. был заместителем Генерального секретаря ООН по специальным политическим вопросам.

томашине в Карлсбад (теперь Карловы Вары), а ночью через Судеты в Германию. Перед поездкой мы купили американский флаг, чтобы при необходимости водрузить его на бампере нашего «форда», ибо такой отличительный знак служил тогда самым верным символом невмешательства. Вдоль лесных дорог в ту ночь мы встречали отряды чешской армии. На немецкой стороне все казалось мирным.

Как почти все ученые моего поколения, я резко враждебно относился к Гитлеру и национал-социализму и страстно поддерживал республиканцев в Испании. Китти равным образом ненавидела фашизм. Тем не менее ничто не помешало нам провести несколько недель в Германии, как бы с научными целями. Снова это американское чувство отстраненности, чувство, которое сразу же пропало в 1940 году через несколько дней после падения Франции.

Чтобы как-то оправдать в своих глазах то лето в Германии, я пошел на несколько сомнительную школярскую уловку: дал себе слово изучить фашистское законодательство, запрещавшее отчуждение земель, издавна находившихся во владении крестьян. Это требовало пребывания в Берлине для консультаций с профессорами и чиновниками из учреждений, ведавших вопросами сельского хозяйства. Кроме того, я должен был выезжать на места, чтобы воочию увидеть действие закона. Мы выбрали Восточную Пруссию как опытное поле, ибо это была самая отдаленная часть рейха и там никогда не бывала моя жена. Впоследствии я опубликовал в «Куотэрли джорнел оф экономикс» заметку о земельном законе, которую, я уверен, никто никогда не цитировал и, вполне возможно, никто и не читал.

В Берлине на первый взгляд все также было спокойно. Иногда встречались солдаты, двигавшиеся вдоль дорог. Они, бесспорно, несли гораздо большую смертельную опасность, чем итальянцы. Ежедневно в полдень отряд солдат в высоких сапогах маршировал по Унтер-ден-Линден к военному мемориалу и уходил оттуда виртуозным гусиным шагом. Один вымуштрованный младший офицер с громовым голосом вышагивал, словно обе его ноги были прикреплены к телу шарнирами. Он, однако, выглядел скорее забавным, чем угрожающим.

В Берлине, как тогда почти во всех городах других стран, нашелся питомец Гарварда, человек, за изысканными манерами которого ничего не стояло; он сделал карьеру лишь благодаря пребыванию в Гарварде. Он служил в правительственном учреждении, занимавшемся самообеспечением Германии продовольствием. Когда мы планировали нашу поездку в Восточную Пруссию, он приказал провинциальным бюрократам показать нам имения юнкеров. Они со всем старанием выполнили поручение, ибо, как мы узнали позднее, в телеграмме о нашем прибытии вследствие опечатки говорилось обо мне не как об одном из ведущих молодых американских ученых-экономистов, а как о выдающемся молодом американском специалисте.

Мы переезжали из одной латифундии в другую. В одном имении нас поутру угощали шампанским на лужайке, в другом устроили ланч в невероятно унылой столовой, увешанной портретами предков с устрашающе торчащими усами. Все они были в остроконечных шлемах и полной воен-

ной форме, каждый хотел выглядеть более воинственно, чем сосед. По широким полям нас возили в открытых повозках, запряженных лошадьми. Чуть было не произошла катастрофа, когда во время одной из остановок моя жена, которая сначала так всем понравилась, спросила, какая разница между пшеницей и овсом. Моя репутация агронома чуть не рухнула.

* * *

В конце лета 1938 года мы приехали во Францию. Меня мучила мысль, что в предыдущие месяцы мы ничего не делали и разъезжали по Европе как обычные туристы. По условиям Совета по исследованиям в области социальных наук, предоставившего мне стипендию, по прибытии в Париж я должен был отчитаться перед тамошним представителем Фонда Рокфеллера — источника моих денег. Ему это было необходимо, чтобы удостовериться, насколько серьезно я занимался самоусовершенствованием. Представитель Фонда был приятным человеком с филантропическим складом характера. Его звали Трейси Киттридж. Он принял меня в своем залитом солнцем, удобном кабинете. Для отчета я припомнил фамилии всех экономистов, как бы сомнительны они ни были, с которыми беседовал в предыдущие месяцы. Я рассказал о встречах в Риме и об изучении сельскохозяйственных вопросов в Берлине и Восточной Пруссии. И о визите в Лигу экономистов в Женеве. Несколько дней назад мы посетили небольшую экспериментальную сельскохозяйственную станцию недалеко от Парижа. Это я тоже включил в отчет. Но больше говорить было нечего. Я понимал, что импровизировать не стоило.

Мистер Киттридж сурово взглянул на меня.

— Молодой человек, я хочу кое-что сообщить.

Я кивнул. Внутри у меня все похолодело.

— Теперь вам нужно хорошенько отдохнуть.

Что мы и сделали. Мы поехали вниз по Луаре, вдоль побережья Бретани к Монт-сан-Мишель и через Бельгию и Голландию в Роттердам, а затем домой на корабле «Статендам», где можно было вдоволь наговориться. На корабле мы услышали о встрече в Мюнхене*. Из моей стипендии — 2400 долларов в год — у нас еще осталось немного.

* Имеется в виду встреча в Мюнхене премьер-министра Великобритании Н. Чемберлена, премьер-министра Франции Э. Даладье, фашисткого диктатора Германии А. Гитлера и фашисткого диктатора Италии Б. Муссолини, заключивших 29—30 ноября 1938 года соглашение, предопределившее захват Германией Чехословакии.

Антракт

Осенью я возобновил преподавание в Гарварде и продолжал писать, но уже чувствовалось, что тогдашняя жизнь — это антракт и что скоро грядут перемены.

Меня лишили зарплаты и удобных комнат преподавателя, живущего при колледже; Гарвард жестоко наказывал за женитьбу. Но я получил и компенсацию. Осенью 1939 года мы нашли удобную квартиру на Конкорд-авеню, сразу же за четырехугольником Рэдклиффа. Жена получила работу в библиотеке Уайденера, и Гарольд Хатчингс Бэрбенк предоставил мне возможность вести — за дополнительную плату — часть начального курса экономической теории в Рэдклиффе.

Подобное покровительство, рассчитанное на помощь женатым преподавателям, отражало жестокие нравы того неправдоподобно давнего и вместе с тем недавнего времени. Тогда и представить было невозможно, чтобы студентки Рэдклиффа находились в одной и той же аудитории с представителем Гарварда! Это связывалось с тем, что их присутствие оскорбляет мужское достоинство и чувство мужского превосходства, хотя объяснений для такой сегрегации никогда не давалось. Некоторые явления требовалось принимать как должное. Соответственно, все курсы лекций, представлявшие определенный интерес для женщин, должны были повторяться по их просьбе, иногда лишь для одной студентки. Я обнаружил, что тема, на раскрытие которой в Гарварде уходил час, в Лонгфелло-холле, в Рэдклиффе, излагалась лишь сорок пять минут. Я так и не понял почему.

Тогда я не задумывался над этим дорогостоящим непотребством, так же как и о том, почему отсутствуют чернокожие. Что действительно, то разумно. Во время войны женщинам разрешили посещать лекции вместе с мужчинами, но их унизительное положение — худшие комнаты, худшая еда, отдельная защита дипломов, невозможность заниматься преподаванием — сохранялось. В 1950-х годах, будучи попечителем Рэдклиффа, я начал задумываться о плохом отношении к женщинам в Гарварде. Я стал понемногу поднимать этот вопрос и вдруг обнаружил, что среди самых свирепых противников каких-либо изменений оказалось несколько женщин-попечителей. Сами они процветали в этом мужском обществе; почему нынешнему поколению девушек должны быть предоставлены особые привилегии? Однажды я спросил, неужели у нас нет более высокой цели, чем готовить наших выпускниц к роли внимательных жен и компетентных матерей? Можно, например, овладеть профессиями. Или стремиться к высоким научным целям. Одна из моих коллег-попечителей набросилась на меня, сказав: «Профессор Гэлбрейт, разрешите задать вам такой вопрос: что может быть важнее, чем быть хорошей женой и матерью?» Я испугался настолько, что не ответил.

При планировании нового центра для выпускников и их общежития я выступал за то, чтобы комнаты были достаточно просторными. Тогда можно будет приглашать друзей к себе, а не в огромные церемониальные залы внизу, где все встречи проходят целомудренно у всех на виду. «В ка-

кой-то период своей жизни, — говорил я, — женщина сама становится хранительницей своей чистоты». Мне разъяснили, что я подошел опасно близко к порнографии.

Большего успеха я добился в вопросе о назначении женщин на преподавательскую работу. Гарвардские аспиранты оплачивают свое обучение, преподавая студентам начальных курсов, но в большинстве отделений, включая экономическое, женщинам это не разрешалось. В середине 50-х годов блестящая выпускница Вассара обошла всех мужчин-сокурсников по оценкам и общему развитию, и я предложил оставить ее преподавателем. Неохотно, ибо нечего было возразить, мои коллеги согласились. О предоставлении должности ей сообщил поборник мужского шовинизма, который твердо и определенно добавил, что она никогда не получила бы эту работу, если бы Гэлбрейт не «шантажировал» отделение. (Я, действительно, стремился овладеть талантом шантажировать своих коллег, но так никогда его не обрел.) Моя протеже впала в истерику, разрыдалась и отказалась от предложения.

На следующий год произошла другая история. Несколько десятилетий подряд лучшим преподавателем экономической теории в Соединенных Штатах — до отставки в 1957 году — была Мейбел Ньюкамер, собравшая вокруг себя кружок талантливых коллег. Теперь в Гарварде стала преподавать одна из ее студенток. Она была не только более решительной, но и более красивой, чем та, которая отказалась ранее от предложенного места. Считалось, что симпатичные женщины часто не обладают интеллектом и что женщинам, занимающимся напряженной умственной работой, редко удается быть физически привлекательными. Но отделение вновь поддалось моим убеждениям. На этот раз я попросил известить кандидата по почте.

Прошли годы, многое изменилось, и вот кандидатура неотразимой молодой женщины из Нового Орлеана, отлично разбиравшейся в финансах и банковской сфере, была предложена для повышения, на сей раз на хорошо оплачиваемую должность. Вместе с одним из моих старых научных противников она страстно увлекалась спортом, особенно греблей, и он решительно высказывался за ее повышение, а я его поддерживал. Мы оба потерпели поражение.

* * *

Вскоре в Гарвард мне позвонил Чарльз Эллиот-второй, один из директоров Совета по планированию национальных ресурсов — исследовательской организации, непосредственно подчиненной Белому дому. Эллиот хотел, чтобы я, продолжая преподавать в Гарварде, занялся обзором опыта по организации общественных работ и расходов на эти цели за все время Нового курса.

Эта работа предполагала, что я вновь буду регулярно бывать в Вашингтоне. Да и тема вполне укладывалась в кейнсианскую доктрину, которой я был твердо привержен. Как это часто случается, аргументы экономистов-кейнсианцев нашли подкрепление в результате действий их противни-

ков. С 1933 года американская экономика постепенно, но очень медленно становилась на ноги. Безработица, которая достигла максимума в 25 процентов от всей гражданской рабочей силы в 1933 году, сократилась до все еще непомерного высокого уровня — 17 процентов в 1936 году, а на следующий год она составляла 14,3 процента. В 1936 году валовый национальный продукт в реальном выражении впервые достиг предкризисного уровня 1929 года. Некоторые мудрецы в правительстве Рузвельта, известные своей финансовой сметкой, заявили, что настала пора вернуться к старым истинным принципам. В повестку дня следует поставить консервативный подход к финансам. Соответственно, Федеральный резервный банк поднял требования в отношении величины резервов, ужесточил условия кредитования и позволил поднять процентные ставки. Были предприняты шаги, чтобы уменьшить федеральный дефицит — с 4,4 миллиарда долларов в 1935/36 финансовом году до 2,8 миллиарда в 1937/38 году. Эта победа консервативных воззрений и антикейнсианских мер и праздновалась бы как таковая, если не считать того, что в экономике вновь начался страшный спад. «Спад» — новый термин, который появился в ходе кризиса. Мое исследование должно было способствовать поиску поддерживающих экономику факторов.

Молодой экономист из министерства финансов Гриффит Джонсон-младший, впоследствии мой коллега в Бюро по контролю над ценами и по работе над Обзором американских стратегических бомбардировок в Германии, а в течение ряда лет — негласная сила Американской ассоциации кинематографии, взял в свои руки руководство группой исследователей, в которую я вошел. Я подходил к поставленной задаче без предрассудков и старался перелагать экономическую материю на удобоваримый язык. Мне приходилось иметь дело с осторожничающими представителями из министерств труда и торговли, которые получили указание выступать против любых сомнительных идей. Как часто случается, они были не консерваторами, а либералами, испугавшимися явной политической опасности для своей веры и, соответственно, готовыми податься в консерваторы, лишь бы избежать споров.

Подготовленный нами, в конце концов, доклад признавал, что «точка зрения, будто спады сами себя скорректируют, если не предпринимать никаких мер, ни в коем случае не мертва». Но затем мы смело выражали «серьезное сомнение... (что эта точка зрения) вновь станет основой государственной политики». В докладе утверждалось, что «в условиях широкой безработицы организация общественных работ является полезной альтернативой безделью... так же как и другие виды правительственной деятельности: образование, рациональное использование природных ресурсов, борьба с болезнями и эпизоотиями, а также ряд других мер». Эти осторожно сформулированные фразы, вероятно, были первым недвусмысленным признанием кейнсианской политики со стороны официального органа американского правительства. Они не привлекли того внимания, на которое я рассчитывал, и не вызвали бури, которой так опасались мои цензоры. В докладе мы отмечали, что при ассигновании государственных средств для уменьшения безработицы и нейтрализации влияния спада

опыт Соединенных Штатов в одном отношении был уникален: мы тратили средства на мирные нужды, тогда как другие страны расходовали деньги на оружие.

Ко времени публикации нашего доклада, вскоре после падения Франции, США тоже стали тратить деньги на вооружение. Нечего и говорить, что это подводило уже определенную базу под наши дефициты, на которые до того взирали с чрезвычайным беспокойством.

Совет по планированию национальных ресурсов возглавлял Фредерик (дядюшка Фред) Делано, дядя президента. В совет входили три члена и два советника, одним из которых был Генри Деннисон. Однажды в 1939 году, когда Совет рассматривал вопрос о подготовке доклада об организации общественных работ, нам сообщили, что всех членов совета хочет видеть президент. Деннисон взял меня под руку; он не мог идти к президенту, не имея подходящей поддержки. Мы вошли в Овальный кабинет, где нас приветствовал Ф.Д.Р. Воодушевленные этим приемом и не получившие никаких указаний по существу, мы удалились. Это была моя первая встреча с президентом. Впоследствии я имел возможность обращаться к нему непосредственно.

* * *

К концу 1930-х годов влияние экономического спада на нашу удобную жизнь в Гарварде продолжалось. Что-то явно было не так. Настроение молодых сотрудников факультета качнулось заметно влево. Кейнс теперь общепризнан. Конгресс производственных профсоюзов, незадолго до того созданный Джоном Льюисом, усилил интерес к профсоюзному движению, и молодые преподаватели Гарвардского университета создали профсоюз, цели которого оставались неясны. Тем не менее собрания, на которых я присутствовал, были в соответствии с тогдашней профсоюзной практикой достаточно воинственными по тону.

Весной 1939 года меня пригласили в Принстон для обсуждения возможности получения места адъюнкт-профессора. Я подумал, что съездить стоит, ибо предложение от другого университета поможет моей карьере в Гарварде. В Принстоне я выдвинул ряд неоправданных требований; в частности, я хотел бы заниматься только студентами-выпускниками. Пока мы обсуждали эти детали на обеде в доме руководителя принстонского отделения экономики, коренастый, чрезвычайно любезный человек по фамилии Стенли Говард, преподававший финансы корпораций и, как рассказывают, во время войны обучавший моряков географии по тем же самым конспектам, вручил мне телеграмму от Гарольда Хитчингса Бэрбенка. Он только что вернулся со встречи с Джеймсом Брайантом Конантом и советовал мне соглашаться на любое место, какое мне предложат в Принстоне. Надежды на повышение в Гарварде, сообщала телеграмма, очень туманные. Моя попытка поторговаться потерпела крах, я пал духом. Я вспоминаю тот вечер с отвращением.

* * *

Осенью 1939 года мы поселились в удобной квартире в новом жилом доме на Палмер-сквер, в центре Принстона. Нью-Йорк был недалеко. Я продолжал часто ездить и в Вашингтон. В остальном же я столкнулся с безразличием принстонских студентов и со временем научился отвечать им тем же.

Одним из моих коллег и друзей в университете был Джеймс Перкинс, впоследствии вице-президент «Карнеги корпорейшн», а еще позже президент Корнелльского университета. Мы испытывали одинаковую неудовлетворенность. В Европе началась война. (Это случилось, когда мы с женой отдыхали на Бермудах, и нам пришлось поспешить на борт «Куин оф Бермуда», чтобы отправиться в Нью-Йорк; этот переход проходил при потушенных огнях, ибо корабль предназначался для военных нужд Великобритании.) Надвигались большие события, а мы находились в стороне.

В Принстоне царила готика. За территорией тщательно ухаживали. Лужайка для игры в гольф тянулась от принстонской таверны до школы аспирантов, и наиболее модничающие профессора любили поговорить о своих выигрышах и поражениях. Прогуливаясь вечером, можно было встретить Альберта Эйнштейна. После занятий один-два студента заходили к нам домой побеседовать об экономике, политике или войне, но они рисковали прослыть эксцентричными. Мы с Перкинсом решили, что попали в один из тупиков истории.

Договорились, что тот, кто первый из нас выберется, вызволит другого. Обещание было сдержано. Как я расскажу позднее, ранним утром 29 апреля 1941 года меня назначили заведовать всеми ценами в Соединенных Штатах. Позвонив сначала Китти, я послал телеграмму Джиму, который прибыл в Вашингтон в тот же день.

* * *

В 1938 и 1939 годах меня приглашали в Вашингтон раза два или три поработать на благо Нового курса. Запросы поступали от Лочлина Курье, который хотел внедрить надежного кейнсианца в то или другое учреждение. Я сопротивлялся, но весной 1940 года уступил. Американская федерация фермерских бюро решила, что ей требуются экономист и отдел экономических исследований. Она обратилась за советом к Говарду Толли, моему старому калифорнийскому преподавателю, который теперь возглавлял Бюро сельскохозяйственной экономики в министерстве земледелия США. Толли усмотрел в этом возможность внедрить своего союзника в одну из наиболее влиятельных фермерских организаций, которая опасно балансировала в то время между поддержкой правительства с его сельскохозяйственными программами и неприятием его за либерализм. Жалованье по университетским стандартам — 7500 долларов в год — было прекрасным. Я легко договорился со своими принстонскими коллегами о долгосрочном отпуске и в мае 1940 года отправился в Чикаго.

Фермерские бюро возникли в связи с созданной в начале века в округах системой агентов по распространению сельскохозяйственных знаний. Считалось, что, прежде чем фермеры получат помощь такого агента, следовало доказать свой интерес, создав бюро для его приглашения. Из объединения таких местных бюро родились федерации в штатах, которые, в свою очередь, объединились во имя общенациональных политических целей. По сути дела, фермерские бюро были созданы по инициативе лоббистов для защиты интересов правительственных учреждений в области сельского хозяйства.

За пределами Юга фермерские бюро были организациями крупных фермеров. На Юге они выражали интересы плантаторов хлопка. Мелкие фермеры редко участвовали в бюро, а издольщики — никогда. Фермерские бюро формально существовали во всех штатах, однако Иллинойс, Айова, Миссисипи, Алабама и Арканзас стали их традиционным оплотом.

При разделении власти между Севером и Югом, кукурузой и хлопком, политическая ориентация фермерских бюро также разнилась. Южане были демократами и космополитами, к религии они относились спокойно и считались либеральными по взглядам. Однако этот либерализм не распространялся на гражданские права наемных работников и арендаторов. В те годы об этом и подумать было нельзя. На Среднем Западе в бюро входили республиканцы, люди набожные, приверженцы изоляционизма и (если не считать Огайо и Миссури) при этом консерваторы. Они неохотно и с чувством самоунижения признавали Ф.Д.Р. и Новый курс. С практической точки зрения они не могли позволить себе роскошь придерживаться старых республиканских взглядов, это означало бы отказ от правительственных субсидий и поддержки. Но они не переставали огорчаться. Возглавлял эту коалицию Эдвард О'Нил из Алабамы. В жизни мне редко приходилось сталкиваться с чиновником, к которому я бы относился с такой симпатией. В свои шестьдесят четыре года Эд О'Нил был рослым, солидным человеком. Он получил образование в Вашингтоне и Ли. После защиты диплома он в лучших традициях богатых южных семей отправился путешествовать в Европу. Он носил безукоризненно сшитые костюмы с Савил-Роу*. Своим слушателям-фермерам он радостно сообщал, сколько они стоят и что каждый фермер может позволить себе такой же. Его стиль, доходы и англофильские инстинкты достались в наследство от аристократической семьи, отпрыск которой был отправлен на Войну между Севером и Югом. Источником богатства его семьи служила плантация поблизости от Флоренса, штат Алабама.

Эд О'Нил всех независимо от возраста называл парнями и постоянно художественно сквернословил. Как-то ему запретили на год или два выступать по радио за грубый ответ интервьюеру. Однажды Эд взял меня с собой в Капитолий, куда отправился обрабатывать конгрессменов. Он потребовал комнату для заседаний и призвал туда законодателей из фермер-

* Савил-Роу — улица в Лондоне, не которой расположены ателье дорогих мужских костюмов.

ских штатов для обсуждения, которым руководил сам. Его наставления были дружескими, но твердыми. Эда О'Нила слушали с уважением и стремились претворять в жизнь его советы.

В Фермерском бюро мне никогда не приходилось ради изучения какой-нибудь проблемы лезть дальше «Сельскохозяйственного ежегодника», поскольку Эд и его сотрудники обнаружили, что я неплохо пишу. А так как у них существовал неутолимый аппетит к речам, резолюциям, меморандумам и опровержениям, то я вскоре оказался завален работой, и меня полюбили. Такого способного да еще быстро все исполняющего сотрудника у них никогда не было.

Одна из моих забот состояла в переписке резолюций после формального их принятия директоратом федерации на своих заседаниях с тем, чтобы эти декларации больше соответствовали требованиям и взглядам Эда. Такая работа, по мнению Эда, экономила время и сохраняла голосовые связки и усилия, необходимые для наведения порядка перед голосованием. Я получил представление о том, как осуществлялась законодательная деятельность в период Нового курса. Фермеры тогда были многочисленны и влиятельны, но не настолько, чтобы самим выбить из конгресса все, что они хотели. Им нужна была поддержка городских демократов. А профсоюзам для их нужд — общественных работ, социального страхования или принятия закона о трудовых отношениях (Закон Вагнера) — требовалась поддержка или, как минимум, согласие законодателей из фермерских штатов. Эд О'Нил приспособился к этой реальности, заключив негласный союз с выдвинувшимися профсоюзными лидерами, такими, как, например, Сидни Хиллмен, возглавлявший Объединенный профсоюз швейников.

Такая тактика не вызывала трудностей на Юге. Для фермеров-южан профсоюзы были сугубо абстрактным понятием; они могли им и не нравиться, но в общественно-политической жизни они никак с ними не соприкасались. На Среднем Западе, однако, в глазах крупных фермеров профсоюзы являли собой реальный порок, поэтому члены фермерских бюро этой части США выносили раздраженные резолюции с осуждением профсоюзов, в поддержку антипрофсоюзного законодательства, против законопроектов, предлагавшихся профсоюзными деятелями, и осуждали тенденцию рузвельтовской администрации благожелательно относиться к требованиям профсоюзов. Все это наносило или могло нанести ущерб договоренностям О'Нила. Поэтому на заседаниях он вроде бы выражал согласие, а затем передавал резолюции мне для подправки формулировок. Я обезвреживал их, оставляя лишь минимум резкостей, чтобы удовлетворить авторов, если тем случится когда-нибудь прочесть их. Мое редактирование вполне устраивало Эда, так как он сам справиться с такой работой не мог.

* * *

Днем 25 июня 1940 года я шел по Стейт-стрит в Чикаго по делу и увидел заголовки газет, объявлявшие о падении Франции. Оно было последним в цепи трагических событий — вторжение в Польшу, Данию и Норвегию, затем в Голландию, Бельгию и Францию, эвакуация Дюнкерка, и теперь ко-

нец. В 1914—1918 годах в Канаде моя семья, как и многие другие семьи шотландского происхождения, несколько отрешенно взирали на войну: пусть англичане, французы и приспешники английских правящих классов среди канадских тори позволяют себя убивать. Много позже, в 1960—1970-х годах, я буду с большим подозрением относиться к деятелям «холодной войны» и выступать против нашей интервенции в Индокитае. В те времена, о которых идет речь, Гитлер и фашисты были реальностью. Их злобные намерения уже не могли никого ввести в заблуждение. Я был в числе многих, кто тогда отбросил свой пацифизм.

День или два спустя после капитуляции Франции я получил от Курье вызов, не допускавший возражений: я должен прибыть в Вашингтон. И вот, как будет рассказано в следующей главе, последние месяцы 1940 года я периодически ездил в Вашингтон и занимался задачами обороны.

Вашингтон, 1940-й

Леон Гендерсон был чуть ниже среднего роста и выше средней упитанности; казалось, он, немного перетягивая ремень, все время подправляет брюки, словно это может уменьшить талию. Наверное, потому, что брюки были такими широкими на животе, они всегда болтались внизу. Они трепыхались при ходьбе и при ветре. Остальная одежда Гендерсона была в еще большем беспорядке. Брился он регулярно, но очень неаккуратно. Выражение неубедительной воинственности на его лице временами сменялось выражением удивленного и недоверчивого целомудрия, а иногда ему удавалось изобразить на лице и то и другое. Но по большей части он предпочитал воинственный вид, стараясь подкрепить его высоко торчащей сигарой, которую он переваливал во рту, но редко курил. Он был человеком в высшей степени образованным и обладал очень цепким умом. Просмотрев в течение нескольких минут документ по любому вопросу, даже самому сложному, он не только сразу схватывал его суть и мог им оперировать, но создавал убедительное впечатление, что сам написал его.

У Гендерсона был постоянный спутник. Иначе и не назовешь реальное присутствие в его жизни общественного интереса. Все его дни с раннего утра и до поздней ночи проходили в постоянной реакции на нужды этого друга, осажденного врагами. Помимо общественного интереса, он смотрел на себя как на личного помазанника и защитника Ф.Д.Р., которого он обожал.

Гендерсон примкнул к Новому курсу в качестве экономиста и директора по делам исследований и планирования в Администрации по восстановлению национальной промышленности (АНВ). Он служил на различных постах, был помощником по общим вопросам во время избирательной кампании 1936 года. К 1940 году в возрасте 45 лет он входил в круг при-

ближенных Рузвельта и был членом Комиссии по ценным бумагам и биржевым операциям. 29 мая, в день, когда король Бельгии заявил о капитуляции перед немцами, а англичане начали отступление к Дюнкерку, Рузвельт назначил Гендерсона в Консультативную комиссию по делам национальной обороны — орган, ответственный непосредственно перед президентом и предназначенный подготовить американскую экономику к войне или, как минимум, создать видимость такой деятельности. Задача Гендерсона состояла в наблюдении за ценами и, если возникнет необходимость, в предотвращении инфляции. Я стал его заместителем.

Итак, после падения Франции в ответ на призыв Лочлина Курье я сел в сверкающий поезд «Кэпитл лимитед», надежно связывавший тогда Чикаго и Вашингтон, и через некоторое время вошел в кабинет Курье в здании государственного департамента. Я волновался. Волнение усилилось, когда Курье сказал, что мое и Леона Гендерсона пребывание в Вашингтоне просто необходимо. В предстоящие месяцы нужно будет сдерживать инфляцию, а для этого потребуется вся изощренность кейнсианства. Нам надлежит с помощью налогов сократить совокупный спрос на товары и услуги, подкрепив эти меры соответствующей политикой в области заработной платы и цен. Гендерсон, сказал Курье, полностью согласен с такими установками. Но он роковым образом прирос к старой либеральной идее, будто тенденции к неоправданному повышению цен следует противопоставить антимонополистические меры, то есть развязывание сил, таящихся в антитрестовском законодательстве, и тем самым начать поход против монополий. Прежде Гендерсон активно участвовал в работе Временной национальной экономической комиссии, расследовавшей махинации большого бизнеса. Передо мной была поставлена задача: удерживать политику в разумных рамках кейнсианских догматов. Я полностью согласился с такой задачей.

Мы тепло встретились с Гендерсоном в его кабинете. Вскоре я столкнулся с серьезными затруднениями: нашему небольшому штату — Дэвиду Гинзбургу, впоследствии известному вашингтонскому юристу, Эдвину Мартину, сделавшему потом прекрасную карьеру на дипломатическом поприще, и нескольким профессионалам, последователям Гендерсона, — было абсолютно нечего делать. Дело в том, что цены, за которыми нам надлежало следить, оставались на прежнем уровне. Группы цен и индексов, наблюдение за которыми входило в наши задачи, прекрасно обрабатывались Бюро статистики труда, так что представить себе итоговую картину не составляло труда. После долгих лет экономического кризиса большинство предпринимателей и все фермерство очень надеялись на рост цен. Может быть, ценам и стоило несколько подняться. Наши комнаты примыкали к кабинету Гендерсона в здании Комиссии по ценным бумагам и биржевым операциям неподалеку от Белого дома. У нас не было даже столов, за которыми можно было бы работать. Если не считать смертей и увечий на фронтах, жутким кошмаром Второй Мировой войны было безделье. В Вашингтоне оно представляло большую опасность. Мужчины, а порой и женщины после призыва послужить своему правительству прощались с коллегами, друзьями, родными, принимали поздравления по поводу слав-

ных дел, которые им предстояло совершить, с удовлетворением ощущали зависть оставшихся дома, прибывали в столицу и вскоре понимали, что их никто не ждет, никому они не нужны и занять свое время нечем. Крайне обескураживающая ситуация! В Вашингтоне военного времени многие больше всего боялись получить стол в кабинете, секретаршу на двоих и никаких обязанностей. В те годы самые жестокие и частые ведомственные битвы велись не теми, кто рвался к власти, а теми, кто хотел бы хоть что-то делать. В Пентагоне долго бытовал термин, обозначавший это явление, — «пентагоноррея».

* * *

Возвращаться сразу в Чикаго было нельзя. Находясь близко к грани отчаяния, я был спасен звонком Пола Портера, назначенного помощником и заместителем Честера Дэвиса, члена Консультативной комиссии по делам национальной обороны, ведавшего в ней вопросами сельского хозяйства. У Дэвиса нашлась для меня работа. Его комиссии было предоставлено право давать разрешения на заключение крупных контрактов для оборонных предприятий.

По плану надлежало немедленно приступить к постройке 48 заводов по производству химических веществ, боеприпасов и другого вооружения. Дэвис боялся, что эти заводы сосредоточат на промышленно развитом Северо-Востоке, как это случилось во время Первой Мировой войны. Было бы лучше разбросать их по Югу, Юго-Востоку и Западу: тогда они смогли бы оттягивать излишки рабочей силы с ферм и содействовать развитию других отраслей промышленности и тем самым способствовать более рациональному размещению производства. Другой работы, кроме предложенной Дэвисом, не предполагалось. Я согласился и перебрался в небольшой кабинет в похожем на мавзолей мраморном здании Федерального резервного управления на Конститьюшн-авеню, часть которого заняла Консультативная комиссия по делам национальной обороны.

Шло время, и становилось все более очевидным, что именно Уилмингтон, Делавэр, Питтсбург, Пенсильвания, Кливленд и другие промышленные центры будут выбраны для размещения новых заводов. Как выяснилось, существенными факторами при выборе места для нового строительства служили такие практические соображения, как наличие школ, площадок для игры в гольф и могущественный инстинкт близости домашнего очага. Военные, чтобы побыстрее начать строительство, естественно, были склонны согласиться с предложенными промышленными районами. Я же встречался с конгрессменами и представителями местных торговых палат, которые поддерживали нашу с Дэвисом точку зрения. О моей персоне они отозвались с редкой теплотой. Соображения охраны окружающей среды никого не волновали: в то непритязательное время наличие промышленности и рабочих мест было абсолютным благом. В конце концов, большинство заводов решили все же строить в Делавэре, Пенсильвании, Огайо и соседних штатах.

Честер Дэвис, родом из Монтаны, стройный, красивый мужчина, был сторонником Рузвельта, хотя и более консервативного толка. На Капитолийском холме он выражал интересы фермерства. Он обладал необыкновенной способностью проходить все бюрократические рогатки. Дэвис стал обучать меня искусству маневрирования в Вашингтоне. Мне предстояло встретиться со всеми потенциальными сторонниками нашей точки зрения — Хиллменом, Эллиотом, Гендерсоном, Баддом — и, уговорив их присоединиться к Дэвису, наложить вето на первый же завод, строительство которого будет намечено в промышленно развитом районе. Я все это проделал, и, когда возник план строительства завода тринитротолуола в Сендаски, штат Огайо, он был отклонен. В тот же день в мой кабинет явились представители Управления по делам военного снаряжения армии и флота — исполнительного органа в военном министерстве, чтобы обсудить новый список подходящих точек в прекрасной сельской местности. Они сообщили также, что посылают комиссии для осмотра других столь же отдаленных мест.

* * *

Если требуется еще одно подтверждение мысли, что история повторяется, то осень 1940 года служит лучшим примером. Речь идет о схватке вокруг города Масл-Шолс, Алабама, оказавшегося предметом первого публичного спора, в котором я играл большую, даже можно сказать решающую, роль. Ни одно другое событие не запомнилось так сильно, и память охотно подсказывает все его детали, ибо этот спор — маленький классический образец бюрократической борьбы в той сфере, которая одно время считалась прекрасным примером разумного государственного управления.

Во время Первой Мировой войны в Масл-Шолсе было возведено два завода по получению азота из воздуха для производства взрывчатых веществ: «Нитрат № 1» с использованием процесса, оказавшегося несостоятельным, и «Нитрат № 2», строительство которого так и не было закончено, но где было поставлено оборудование для производства другого взрывчатого вещества — аммиачной селитры. Вместе с этими заводами на реке Теннесси была сооружена гидроэлектростанция «Вильсон» для выработки электроэнергии, необходимой при производстве взрывчатки. В последующие пятнадцать лет «Нитрат № 2» и электростанция оказались в центре бурных дебатов. Фермеры хотели, чтобы электростанция и завод обеспечили производство дешевых удобрений и тем самым подорвали высокие цены, установленные так называемым «трестом удобрений». Но этого вовсе не хотели химические компании и корпорации по производству удобрений; последние были особенно влиятельны. Еще бóльшая неразбериха возникла в 1921 году, когда Генри Форд предложил взять в аренду на 100 лет гидроэлектростанцию «Вильсон», а заводы «Нитрат № 1» и «Нитрат № 2» и землю вокруг них купить у государства за 5 миллионов долларов. В 20-х и начале 30-х годов либералом считался тот, кто ратовал за то, чтобы Масл-Шолс оставался в руках правительства. Консерваторов легко можно было отличить по их отрицательному отношению к этой идее.

В 1933 году проблема была разрешена столь поразительным образом, что даже самый ярый защитник свободного предпринимательства не мог бы себе это представить. С помощью сенатора Джорджа Норриса из Небраски и Ф.Д. Рузвельта вопрос о Масл-Шолсе и необходимости использовать как электростанцию, так и завод аммиачной селитры дал толчок грандиозной идее создания Администрации долины реки Теннесси (АДТ). К 1940 году часть завода «Нитрат № 2», где происходил технологический процесс связывания азота с помощью цианамида, устарела, а установка по производству аммиачной селитры все еще работала. Армейское командование, имевшее свои планы, предложило создать в Шолсе совершенно новый завод синтетического аммиака, построить который должна была Администрация долины реки Теннесси.

АДТ была особенно заинтересована в строительстве этого завода. Тем самым она участвовала бы в военных усилиях страны, а после войны азот понадобился бы для предусмотренной законом программы производства сельскохозяйственных удобрений. Химическая промышленность и компании по производству удобрений встретили это предложение в штыки. Если из-за каких-то прошлых неувязок возникла АДТ, что же получится теперь из всего этого?

И все же азотные заводы надо было строить; ведь без их продукции нельзя было продолжать массовое уничтожение людей. А Масл-Шолс вместе с существующими заводами взрывчатки, землей, подсобным производством, системой транспорта и другими средствами обслуживания, а также с умеренным объемом требуемой теперь электроэнергии представлял собой идеальный вариант для осуществления этого замысла. При сметной стоимости в 4153 тыс. долларов и возможности построить завод за одиннадцать месяцев он обходился намного дешевле других и давал больший выигрыш во времени. Даже окончательная стоимость в 7,7 млн долларов все равно была приемлемой. С середины июля по середину октября наша комиссия занималась этой проблемой. Представители промышленности в аппарате Стеттиниуса и Кнудсена[1] под руководством Эдуарда Вейдлена из Меллоновского института исследования промышленности в Питтсбурге выступали против предложения АДТ. Дэвис с помощью Гендерсона, наоборот, вел борьбу за это предложение. Я же занимался разработкой стратегии и тактики на каждый день. Эд О'Нил внимательно следил за схваткой, ибо его плантация во Флоренсе, штат Алабама, находилась поблизости от Шолса и он рассчитывал получить выгоды от строительства.

Многие вопросы большой общественной значимости зависят от административного умения. Источники успеха в этой области заслуживают особого упоминания. Нужно сильно верить в поставленную перед собой цель, и каждый шаг нужно делать так, чтобы укреплять уверенность в других. Нужно использовать каждую ошибку противника с тем, чтобы осла-

[1] Э. Стеттиниус и У. Кнудсен, привлеченные в годы Второй Мировой войны для работы в правительстве, ранее занимали руководящие посты в корпорациях. Первый возглавлял «Юнайтед стейтс стил», а другой был одним из руководителей «Дженерал моторс».

бить веру в него и поддержку, которой он пользуется. Большинство сражений в Вашингтоне выигрывается не путем демонстрации собственной силы, а в результате потери уверенности другой стороны и вытекающего отсюда стремления найти в тебе поддержку. Никогда нельзя угрожать отставкой — этим ты лишь даешь понять своим союзникам, что можешь бросить поле боя. Никогда, никогда не следует принимать мнение эксперта за окончательное. Он может ошибаться, недостаточно продумать вопрос или находиться под влиянием политических факторов. И наконец, желательно по возможности иметь на своей стороне президента. Эти руководящие принципы я узнал от Честера Дэвиса во время битвы за Масл-Шолс.

Под давлением корпораций было решено строить еще два завода. Одним должна была управлять «Дюпон паудер компани», другим — «Эллайд кемикл компани». В июле Дэвис попросил, чтобы занимающиеся промышленностью люди в аппарате Кнудсена — Стеттиниуса держали его в курсе событий, связанных с производством азота. Я тоже начал знакомиться со всеми аспектами этой отрасли. В середине сентября мы достигли первого результата. Эксперты из промышленности заверяли нас, что вопрос все еще находится в стадии изучения, а сами тем временем послали предварительные предложения в «Эллайд» и «Дюпон», что было равносильно принятию решения. Таким образом, завод АДТ забрасывался, во всяком случае на время. Прямой обман всегда есть признание собственной слабости, все опытные дельцы избегают этого. Дэвису пришлось послать президенту Рузвельту, жившему тогда в Гайд-парке, письмо, в котором, не жалея красок, он описал все случившееся. Еще более откровенное послание он направил Стиву Эрли, пресс-секретарю и помощнику президента по общим вопросам. «В сегодняшней почте Белого дома находится мое письмо президенту, которое я считаю важным... Пожалуйста, проследите, чтобы это письмо ему немедленно вручили».

Рузвельт не подвел. Он приказал военному министру прекратить переговоры с корпорациями и дал понять о своем желании, чтобы все три завода были построены АДТ. Теперь мы могли продолжать свою работу. Однако вмешательство президента — почти всегда дело одноразовое.

Эксперты из промышленности прибегли ко всякого рода техническим аргументам, утверждая, что в этом деле разбираются больше нашего. Подобная стратегия рассчитана на то, чтобы снять возражения непрофессионалов, но, как было отмечено, непрофессионалу не следует отступать. Он должен хорошо изучить проблему и искать слабину противника.

Сначала эксперты утверждали, что азотный завод вместе с алюминиевым предприятием, незадолго до этого построенным в районе долины реки Теннесси, представляет собой опасное сосредоточение военной промышленности. Их просчет состоял в том, что долина реки Теннесси довольно протяженная. Алюминиевый и азотный заводы находились на расстоянии около сотни миль друг от друга: наши оппоненты даже не посмотрели на карту. Затем они утверждали, что в районе Бирмингема недостает кокса, нужного для производства. Проведенное быстро расследование показало, что наряду с Мичиганом это один из промышленных районов с избыточным производством кокса. А для заводов «Дюпон» и «Эллайд», как мы об-

наружили, коксовые печи надо было строить заново. С большим удовольствием я доводил до сведения эти и другие детали. Возражения технического характера отпали.

Затем и мы, казалось, потерпели неудачу. Дэвис на встрече с Стеттиниусом согласился на приглашение эксперта со стороны для разрешения спора. Таковым должен был стать один из наиболее внушительных специалистов того времени, некто Гано Данн, президент крупной «Дж.Г. Уайт энжиниринг корпорейшн». Против такого предложения было трудно возражать; в подобной борьбе всегда подспудно присутствует желание быть благоразумным, что зачастую бывает опасно, а Данн, конечно же, будет настроен к нам враждебно.

И снова нас спас сам противник. Гано Данн оказался человеком с величественными манерами, но его напыщенность не позволяла ему вникнуть в существо дела. Его доклад начинался словами: «Я внимательно изучил вопрос, который был передан мне в качестве судьи». Он разрешил спор с потрясающей некомпетентностью. АДТ, решил он, не следует давать полноценный завод: это «...послужит не только началом вторжения правительства в новую сферу частного предпринимательства, но и составит угрозу частному рынку после окончания чрезвычайного положения...». Поэтому АДТ следует разрешить открыть символический завод с объемом производства 37,5 тонны, чересчур маленький, чтобы стать «угрозой», и недостаточный, чтобы снабжать азотом завод для производства аммиачной селитры. Такое решение означало, что в его основе лежали политические соображения, касавшиеся АДТ. Затем Данн выдвинул целый ряд чисто технических возражений. Уже основательно подкованный, я все их парировал. АДТ, утверждал он, не в состоянии управлять заводом; между тем консультанты управления — уважаемая частная фирма — прямо заявили, что оно может управлять. Для конечного продукта невозможно будет достать цистерны. Как оказалось, Данн имел в виду совсем другой продукт, «М-р Данн говорит о доставке аммиака вместо аммиачной селитры прямо к пороховым заводам. Он запутался в своих химических познаниях. Аммиачная селитра, производимая в Шолсе, будет отправляться не на пороховые заводы, а в погрузочный цех, где будет смешиваться с ТНТ для производства аматола».

Защитить Данна было невозможно, коль скоро он не разбирался в элементарных вещах. 18 октября комиссия проголосовала сначала пятью голосами против двух, а затем единогласно за завод АДТ вместе с заводами для «Дюпона» и «Эллайд кемикл». Потом Стеттиниус и Кнудсен выслушали доклад своих подопечных, и соотношение голосов вновь стало пять к двум. Я же отправился на короткий отдых в Херши, штат Пенсильвания, чтобы поразмышлять об этой битве. Впереди таких битв предстояло еще много.

Когда после войны резко возрос спрос на азот для удобрений — кое-кто поговаривал об азотной революции — завод АДТ почти не упоминали.

* * *

Приближались выборы 1940 года. Той осенью моя репутация умелого и разностороннего спорщика еще более укрепилась. Белый дом попросил Дэвиса откомандировать меня на время в группу при президенте Рузвельте, которая писала ему речи. К моей радости, Дэвис согласился. Мы работали в небольшом отсеке казавшегося тогда громадным здания министерства торговли на 14-й улице — здания, которое до постройки Пентагона считалось вершиной архитектурной громоздкости.

Нашу группу возглавлял Ричард Гилберт, блестящий экономист, которого я знал со времен Гарвардского университета; с ним работал его талантливый двоюродный брат Милтон Гилберт. Впоследствии Дик возглавлял исследования в Бюро по контролю над ценами и, будучи человеком разнообразных талантов, сколотил небольшой капитал на производстве виски. Милтон в течение многих лет работал ведущим экономическим аналитиком в Банке международных расчетов в Базеле. Во времена Маккарти его обвинили в чересчур либеральных взглядах. Я пришел ему на помощь, дав необходимые показания под присягой. Впоследствии, когда я смог ознакомиться со своим делом в ФБР, то обнаружил, что за эти мои показания я был внесен в число подрывных элементов. В группу входил также Гриффит Джонсон-младший, приносивший большую пользу.

По современным стандартам, Рузвельт выступал с речами не очень часто, так что каждому проекту речи и сопутствующему подбору материалов уделялось большое внимание. Затем все это шло в Белый дом, где драматург Роберт Шервуд под руководством Гарри Гопкинса и Сэмюеля Розенбаума наводил последний глянец.

В задачу Джонсона входило добывать факты о поведении республиканских лидеров в конгрессе с целью показать, среди прочего, как они своим голосованием довели дело до печальных результатов, на что сами теперь жаловались. Одним из таких слабых мест было состояние обороны страны — подготовленность, как говорили тогда. Республиканцы в конгрессе чуть ли не громче всех выступали против увеличения расходов на оборону. Выявляя эту оппозицию, Джонсон обнаружил, что то и дело встречаются имена трех республиканских деятелей: Джозефа Мартина-младшего от Массачусетса, лидера меньшинства в палате представителей; Брюса Бартона, деятеля рекламы, ставшего конгрессменом от Нью-Йорка и снискавшего всеобщую известность своим высказыванием, что Иисус Христос был родоначальником современного бизнеса[1] и потому, вероятно, предшественником большой рекламной фирмы «Баттен, Бартон, Дэрстайн энд Осборн»; а также Гамильтона Фиша, представителя округа в верховьях Гудзона, где когда-то выдвигался сам Рузвельт, единственный из списка старых противников президента. Из Белого дома нам намекнули, что не следует торопиться отвечать на его телефонные звонки. Именно Гриффит

[1] «Он выбрал двенадцать человек из нижних эшелонов бизнеса и создал из них организацию, которая покорила мир». См.: B r u c e B. The Man Nobody Knows: A Discovery of the Real Jesus. Indianopolis: Bobbs-Merrill, 1924. P. IV.

Джонсон обратил внимание на то, как голосовали Мартин, Бартон и Фиш, а также на выразительное созвучие их фамилий, произносимых в таком порядке. Еще большее удовольствие эта находка доставила Ф.Д.Р.

Когда Рузвельт выступал, мы собирались у радио, чтобы выяснить, что от наших фраз и мыслей осталось, если осталось вообще.

Спустя сорок лет я, как сейчас, слышу его голос из «Мэдисон-сквер гарден», слышу, как он тщательно отделяет среднего разумного республиканца от носителей обструкционистских тенденций и затем обрушивается на партийных руководителей. Кто, спрашивает он, голосовал против ассигнований на надежную оборону страны? Рузвельт делает паузу, хмыкает и, сложив вместе имена, выплескивает ответ: «Мартин, Бартон и Фиш».

Не следовало упускать такой удачный случай. Одним-двумя днями позже в «Бостон гарден» он спросил у присутствовавших, кто выступал против необходимых ассигнований на сельское хозяйство, и, хотя собравшиеся были не из сельскохозяйственных районов, они ни минуты не колебались. Раздался могучий ответный рев: «Мартин, Бартон и Фиш».

Что касается слов, написанных лично мною, то, если они и оставались в окончательных текстах и произносились, мне они не запомнились.

* * *

Всю ту осень и следующую зиму мы жили в Вашингтоне в уютной меблированной квартире на перекрестке Висконсин- и Массачусетс-авеню. Китти работала в Библиотеке конгресса над своей докторской диссертацией о Новалисе (Фридрихе фон Харденберге). По хозяйству нам помогала одна молодая женщина, чрезвычайно маленького роста, с сильной волей и ясным умом. Ее звали Эмили Уильсон. Она стала членом нашей семьи и на протяжении последующих сорока лет управляла нашим домашним хозяйством, воспитывала детей, ездила с нами в Индию, а потом занялась нашими внуками. Примером ее преданности может служить эпизод, относящийся к середине 60-х годов. У меня был тяжелый день, а вечером мы собирались пойти в гости. Я лег вздремнуть и попросил Эмили отвечать на все телефонные звонки. Вскоре зазвонил телефон. Из Белого дома звонил Линдон Джонсон. Он сам был у телефона.

— Позовите Кена Гэлбрейта.

— Он спит, господин Президент. Просил его не беспокоить.

— Ну разбудите его. Мне нужно поговорить с ним.

— Нет, господин Президент. Я работаю у него, а не у вас.

Когда я перезвонил президенту, он с едва скрываемым восхищением произнес:

— Передайте этой женщине: я приглашаю ее на работу в Белый дом.

* * *

В один из теплых осенних вечеров 1940 года президент и госпожа Рузвельт пригласили к себе на прием всех более или менее связанных с вопросами обороны. Мы были очень взволнованы. Моя жена несколько дней

обдумывала свой туалет. Гриффит Джонсон с женой оставили свою машину в нескольких кварталах от Белого дома и пересели в такси, чтобы прибыть на прием с подобающим достоинством. Я же решил преподнести президенту яблоко отборного сорта из корзины, присланной мне родственниками из Канады. В очереди для пожатия рук я испугался и сунул яблоко Роберту Хортону, и, пока мы двигались, он его сжевал.

Когда я поздоровался с Ф.Д.Р., который в таких случаях восседал на чем-то напоминавшем высокий кухонный табурет, и двинулся дальше, Элеонора Рузвельт заговорила с человеком, стоявшим впереди меня, чем задержала всю цепочку. Мужчина за Китти остановился, наступив на ее платье. Ф.Д.Р. заметил это и задержал ее руку чуть дольше. Под впечатлением данного эпизода Китти находилась несколько недель.

Работая в Вашингтоне, я то и дело ездил в Чикаго и выполнял там кое-какую работу. Ничего удивительного, что к концу года вся эта нагрузка сказалась: я угодил на несколько дней в больницу Джона Гопкинса, где был поставлен диагноз — переутомление. Я вынужден был отправиться на отдых в Мексику. Как раз в это время Консультативная комиссия по делам национальной обороны подверглась резкой критике за бездеятельность. Рузвельт сохранил ее, но подчинил вновь созданному Бюро управления производством (БУП), которое возглавили одновременно Уильям Кнудсен и Сидней Хиллмен. Характерный для Рузвельта компромисс: он не мог доверить всю власть бизнесмену, но целиком передать ее профсоюзному деятелю тоже не мог, так что назначил обоих.

Сфера деятельности Дэвиса и, естественно, моя сразу же сократились. Вновь появилась угроза вынужденного безделья. Пришлось опять обратить свое внимание на цены и экономическую политику.

Об ученичестве царя цен

В 1939 году в серии статей для лондонской «Таймс», впоследствии вышедших одной небольшой книжкой, Джон Мейнард Кейнс предложил способ предотвращения инфляции во время войны. Состоял он в том, чтобы «изымать с рынка путем налогообложения или отсрочки расходов существенную часть покупательной способности населения, так чтобы не появилось непреодолимого стремления к росту цен»[1]. Таким образом, совокупный спрос в экономике можно держать равным стоимости общего предложения товаров и услуг. По мере роста военных нужд и

[1] How to Pay for the War. New York: Harcourt, Brace, 1940. P. 51. Под отсрочкой расходов Кейнс имел в виду принудительные сбережения — то есть средства, собираемые наподобие налогов, но возвращаемые после войны с процентами. Он усиленно рекомендовал это новшество.

уменьшения гражданских ресурсов необходимо повысить налоги или сдержать рост личных накоплений, чтобы поддерживать в постоянном равновесии спрос и предложение. Потребуется ввести карточную систему и контроль над ценами в случаях повышенного спроса или товарного дефицита; они явятся, по словам Кейнса, «ценным добавлением к нашему основному предложению». Но они будут только дополнением. И наконец, Кейнс подчеркивал особое значение поддержания неизменных цен на товары первой необходимости, то есть товары, которые покупали тогда наемные работники на свою заработную плату. А профсоюзы, в свою очередь, следует попросить воздержаться на время от требований о повышении зарплаты.

В начале 1941 года дискуссию на эту тему затеял Элвин Хансен в Гарварде. В случае появления где-то дефицита или каких-то затруднений, указывал он, следует предпринимать особые меры для их ликвидации. Такую локализованную инфляцию следует отличать от общего подъема цен, который произошел бы при достижении полного использования производственных мощностей и рабочей силы, а излишек совокупного спроса поднял бы все цены. Тогда, и только тогда, путем налогообложения и принудительных сбережений можно было бы остановить и удерживать в равновесии с предложением рост совокупного спроса, вызванного военными расходами. Позиция Хансена была модификацией и новым истолкованием основной идеи Кейнса.

В самые первые месяцы 1941 года я выдвинул несколько иную идею, более смелую, чем Хансен. Я считал, что такой момент, при котором совокупный спрос превзошел бы совокупное предложение, не наступит. После многолетнего кризиса, недостаточных капиталовложений и слабой подготовки рабочих производительные ресурсы Соединенных Штатов не были уравновешены — в одних местах был излишек производственных возможностей, в других — их нехватка. Это обстоятельство, а также неравномерное влияние военных нужд означали, что предел производственных мощностей и полная занятость не были бы достигнуты одновременно в различных отраслях промышленности. Это привело бы к значительной инфляции еще до того, как была бы обеспечена полная занятость. Я соглашался с тем, что, в конце концов, инфляцию можно сдержать, установив ограничения на совокупный спрос, и предложил внимательно следить за ценами на товары, не связанные с военными нуждами, ибо в этом и лежит ключ к введению общих ограничений. Так как рост цен был неравномерным и проявлялся задолго до полной занятости, моя идея предусматривала гораздо больше регуляторов — в том числе отдельных регуляторов в сферах дефицита по мере его появления.

Моя рукопись «Выбор и время для регуляторов инфляции» широко разошлась по Вашингтону. Мне пришлось писать гораздо более объемные и более пространные труды, но ни один из них не оказал такого сильного влияния ни на государственную политику, ни на мою жизнь. Официальная история экономики во время войны называет ее «почти готовым проектом» об «изобретенных своевременных регуляторах». Как бы то ни было, именно этой работе я обязан тем, что меня поставили во главе Бюро по контролю над ценами. Мои предложения вывернули наизнанку теорию

Кейнса, относившуюся к периоду экономического спада. Теперь налогообложение и принудительные сбережения следовало направлять на сокращение чрезмерного спроса из-за увеличенных расходов на войну. Контроль над ценами и нормирование должны осуществляться в сферах частичного дефицита, то есть в особо чувствительных местах, где, несмотря на общее равновесие между спросом и предложением, военные нужды, потери заокеанских источников снабжения и недостаточные капиталовложения в прошлом привели бы к дефициту и заставили поднять цены. Повторяю, эта разумная идея отражала и включала в себя все лучшее, что существовало тогда в экономической мысли. Предложенные нами законопроекты служили бы этим целям. Но возникали трудности: кое-кто из влиятельных лиц высказывал серьезные возражения. И как бы ни была разумна сама идея, нам вскоре пришлось убедиться в том, что она неосуществима.

С возражениями выступил величественный и, как некоторые тогда говорили, всемогущий Бернард Маннес Барух.

* * *

Бернард Барух со времени Первой Мировой войны считался (а вернее, он сам себя считал) знатоком во всем, что касалось военной экономики. Трудно сказать, почему создалось такое впечатление о его влиянии. На людях ему оказывали почтительные знаки внимания. В то же время в узком кругу в адрес Баруха отпускались скептические замечания. Некоторые из деятелей Нового курса считали, что он виртуозный мошенник, но открыто об этом никто не говорил.

Облик многих известных людей при первой встрече вызывает разочарование. Сигара и суровый вид Черчилля, которого я видел дважды, как-то не вязались с его вовсе не внушительной круглой коротконогой фигурой. Гарольда Уильсона и Гарри Трумэна в толпе можно было бы и не заметить. Совсем другое дело — Бернард Барух.

В 1941 году ему исполнился уже семьдесят один год. Ростом Барух был выше шести футов. Он прекрасно одевался, а его блестящие седые волосы были аккуратно уложены по обе стороны тщательно сделанного пробора. Аристократическое, властное лицо часто принимало довольно ласковое выражение. Этому способствовали пенсне и еще более проводок, бежавший от уха к слуховому аппарату, который он частенько выключал, чтобы не слышать возражений. Впечатление сильного человека, которое он производил, не было искусственным; оно оставалось с ним еще почти четверть столетия.

Во время Первой Мировой войны при президенте Вудро Вильсоне Барух был председателем Совета по делам военной промышленности. Многие из работавших в совете считали, что он — всего лишь подставное лицо, хотя выполнял эту роль блестяще. Настоящим же хозяином, менее импозантным, но более надежным, был Александр Легге из «Интернэшнл харвестер компани». Барух никогда не забывал дней своей славы. Он написал о них, и, когда тридцатые годы остались позади и приближалась новая война, он наверняка знал, как нужно управлять экономикой. Это был лишь

один из вопросов, по которому он стремился дать совет, но вопрос едва ли не самый важный.

Барух ехал в карете прошлого. Однако не забывал и современные источники влияния. И правда, если бы он уделял существу дела столько же внимания, сколько самовозвеличиванию, он был бы совершенно неуязвим. Во время каждой избирательной кампании он вносил по тысяче долларов — солидная сумма по тем временам — на нужды каждого из примерно двадцати хорошо обеспеченных сенаторов из южных штатов, которые не испытывали по поводу провалившихся соперников никаких враждебных чувств, так что его денежки не пропадали даром. От подкормленных государственных мужей требовалось лишь одно: регулярно говорить о мудрости Баруха и в любой кризисной ситуации рекомендовать обращаться к Баруху за советом. Все отрабатывали свои деньги честно. При возникновении сложной проблемы какой-нибудь член конгресса с солидным стажем поднимался и под одобрительные аплодисменты говорил, что правительство поступило бы хорошо, если бы призвало старейшего государственного деятеля Бернарда Баруха, только он может сказать, что нужно делать. Все это обходилось Баруху, если распределить его затраты равномерно, то есть и на годы между выборами, совсем недорого — 4—5 тысяч долларов в год[1].

Другой причиной влияния Баруха был Белый дом. Он посещал его по любому поводу и с двоякой целью — дать совет президенту Соединенных Штатов, а также продемонстрировать членам правительства (и стране), что президент считается с его мнением. Чиновники и политики не могли игнорировать человека, который имел доступ в Овальный кабинет. Заявления для прессы по выходе из Овального кабинета — так Барух использовал президента для саморекламы — были высшим проявлением его искусства.

Но не все президенты это ценили. Гарри Трумэн спрашивал во всеуслышание, почему Барух говорит о себе как о советнике президентов; он, конечно, знал, что советов президент получает гораздо больше, чем может воспользоваться. К концу своей жизни Рузвельт пришел к выводу, что, ублажая Баруха и держа его на виду у общественности, он не получает тех политических плюсов, которые оправдали бы эти усилия. Он старался отдалить Баруха, хотя и без особого успеха. Об этом я узнал от Элеоноры Рузвельт.

Однажды ранней осенью 1960 года, когда кампания по избранию Кеннеди уже развернулась вовсю, мне позвонила госпожа Рузвельт. Она только что вернулась со встречи с Джоном Кеннеди и передала мне его прось-

[1] Эти оценки отражают бытовавшие в то время мнения и разговоры. Вот что пишет Дин Ачесон в своих мемуарах: «Безусловно, Барух делал деньги с помощью хитрых рыночных спекуляций, чего он не скрывал. Равным образом он хитро использовал и свое богатство, редко делая большие взносы на избирательные кампании, но распределяя деньги очень продуманно — и часто представителям той и другой партии — в виде небольших индивидуальных взносов на нужды первичных или основных выборов в Сенат и Палату представителей. Такая практика увеличивала число его сторонников в Конгрессе в то время, как его одаренный друг Герберт Байард Своуп наводил глянец на его «образ».

бу посетить Баруха и организовать его взнос в избирательную кампанию. Деньги, хотя они играли не последнюю роль, не были основной причиной. Лишь в случае, если Берни, как она его называла, вложит собственные деньги, можно быть уверенным, что он не переметнется в стан противника. Я находился примерно посередине между поколением Кеннеди и периодом величия Баруха и был единственным помощником Кеннеди, который знал Баруха хорошо.

Я навестил Баруха в его удобной квартире на Пятой авеню. Несмотря на свои девяносто лет, он был, как всегда, подтянут и красив. Со стороны оппозиции угрозы практически не существовало; Никсон с характерным для него отсутствием такта попросил Баруха возглавить в своей избирательной кампании «Комитет пожилых граждан». Барух негодовал. Неужели его единственное достоинство — быть старым, **пожилым** гражданином? Мы проговорили весь день. Он обещал сделать взнос, который, очевидно, был небольшим, — я забыл сумму[1]. Как и другие бесчисленные его собеседники, я услышал длинный перечень знаменитых фамилий; вдохновение, с которым он это делал, было выше всех похвал. «Я сказал Джозефусу Дэниелсу прямо в присутствии Вудро, что за его сотрудником Франклином надо присмотреть». Через несколько дней госпожа Рузвельт была в Кембридже, где она вела телевизионную программу в Университете Брандейса, и я сообщил о выполнении задания, упомянув и этот характерный эпизод.

Она рассказала мне в несколько повышенных тонах и даже в резких выражениях о том, как на протяжении последних нескольких лет Барух надоедал президенту, как он использовал Белый дом в качестве трибуны и как президент дал понять Баруху, что это ему не нравится. «Но от Берни все отскакивало как от стенки горох. Когда он услышал о смерти президента, он тут же приехал в Палм-спрингс... Он не отходил от нашей семьи на протяжении всей церемонии похорон... Мне показалось, что он собирается лечь в гроб вместе с Франклином».

* * *

Бернард Барух предложил план управления военной промышленностью, который получил гораздо большую известность, чем наш, и который был преподнесен «с рвением и целеустремленностью Катона. На протяжении двадцати лет в лекциях... в показаниях перед комиссиями конгресса, в журнальных статьях и в книгах он превозносил его достоинства...»[2]. В 1941 году он суммировал его перед комиссией конгресса: «Я не верю в частичный контроль над ценами. Я считаю, что надо сначала установить потолок для всей структуры цен, включая заработную плату, арендную плату и цены на сельскохозяйственные продукты, до паритетного уровня, —

[1] Летом 1961 года я устроил визит Баруха к президенту Кеннеди, отметив в записке президенту, что «это будет выполнением обещания, данного во время предвыборной кампании», о том, что с Барухом будут консультироваться. Я также предупредил Кеннеди, что он будет позабавлен тем тщеславием, с которым он не сталкивался даже, пребывая в Сенате.

[2] Jerome W.W. The Beginning of OPA. Part I: The Price Control Act of 1942. Historical Reports on War Administration (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1947. P. 29).

но не выше, — а затем подправить цены на отдельные группы товаров выше или ниже этого уровня, если этого требуют соображения справедливости или государственная политика»[1].

План Баруха отвергал на время войны всю структуру капиталистических рынков; по сути дела, он считал, что в военное время цены или, во всяком случае, изменения цен не имеют никакого значения. Мы были в ужасе. Все экономисты были в ужасе. Экономист без системы цен — это священник без святого. Мы всю жизнь изучали проблему цен и учили других тому, как они растут и тем самым способствуют увеличению производства; как они падают и их падение влечет за собой сокращение ненужного производства; как они поднимаются и тем самым сокращают спрос, превышающий предложение; как они падают и тем самым дают возможность использовать обильное или избыточное предложение. По идее Баруха, весь этот замечательный механизм должен был пребывать в бездействии. Наступит экономическое оцепенение. За исключением материалов и товаров, специально выделенных правительством для военных целей, военная экономика останется без механизма регулирования.

Мы не смогли согласиться с системой Баруха[2]. Или так нам казалось. И тем не менее это была рекомендация самого влиятельного голоса в стране и, с учетом политических соображений, самого влиятельного голоса в конгрессе. Нам, молодым и не имевшим подобного опыта, предстояло оспорить совет человека, который, по мнению общественности, подкрепленному его собственным убеждением, чуть ли не в одиночку одержал победу в Первой Мировой войне. Такова была обстановка, в которой возникла большая дилемма и, как показало время, разыгралась большая комедия 1941—1942 годов.

* * *

Когда я приступил к работе в весенние дни 1941 года, то прежде всего хотел добиться законопроекта, который узаконивал бы нашу деятельность и предусматривал санкции за невыполнение наших требований. Во-первых, до принятия законопроекта надо было удержать цены в как можно более стабильном состоянии на основе президентского декрета. Барух представлял самую большую опасность именно для нашего законопроекта, но в то время я сосредоточил основное внимание на удержании цен на низком уровне.

---

[1] Testimony before the House Banking and Currency Committee, September 19, 1941. См. также: Bernard B. The Public Years. N. Y., 1960. P. 287. История этой книги наглядно показывает стремление Баруха к самовозвеличиванию. Его официальной биографией должна была стать книга Маргарет Кайт. Хотя и написанная со знанием дела, с симпатией и интересная сама по себе, она опасно тяготела к правде, а ее автор отнюдь не захлебывался от восторга. Поэтому Барух отклонил ее и с посторонней помощью стал писать свою автобиографию. При подготовке каждой из книг ко мне несколько раз дружески обращались за советами по экономическим и финансовым вопросам; то были единственные случаи, когда мне звонил Барух.

[2] И, как указывает официальная история, почти никто не согласился с ней.

Что делает человек, когда в его ведение поступают все цены в Соединенных Штатах? Вступив в должность, я в первое же воскресенье отправился в Блейн-Мэншен и в одиночестве засел за классификацию американской промышленности по материалам Бюро статистики. Так я определил подразделения своего аппарата — отделы цветных металлов, топлива, стали, черных металлов и стальных изделий, текстиля, кожи, одежды и так далее[1]. Все казалось очень просто.

Затем я придумал названия должностей для лиц, возглавляющих те или иные промышленные группы; названиям суждено было продержаться всю войну. Люди эти величались Администраторами цен. Название должности должно было придать значимость лицам, принимавшим решения о выдаче или невыдаче миллионов долларов, хотя сами они получали по 6500 долларов в год до уплаты налогов.

Классифицировав таким образом экономику, я написал имя подходящего руководителя против каждого подразделения. Большинство были знакомые мне экономисты, остальные — чиновники из различных ведомств. В течение нескольких дней я обзвонил и отправил телеграммы этим кандидатам с просьбой приехать в Вашингтон. Военная обстановка давала себя знать. Все, к кому я обратился, прибыли. Одним из приглашенных был Мерл Файнсод, впоследствии известный гарвардский профессор административного права, глава библиотеки Гарварда, мой близкий друг и, вероятно, самый бескорыстный человек, сумевший преодолеть искушения университетской жизни. Он находился на Кейп-Коде[2], однако в тот же день, когда я вернулся с каких-то переговоров, уже ждал меня. Он, так же как Джим Перкинс, был готов сразу же перебраться в Вашингтон.

Пока я нанимал экономистов, Дэвид Гинзбург привлекал юристов — такого сборища талантливых правоведов Вашингтон еще не видывал. Каждому из подразделений цен был придан юрист, обладавший равной ответственностью с руководителем. Подобное распределение обязанностей прекрасно подходило для появления трений, но было в нем и нечто гениальное, чего в то время я еще не осознавал. Юристы обладают гораздо большим пониманием процессуальной стороны — как нужно действовать в правительстве для продвижения дел, — чем экономисты. Кроме того, они отлично понимали, что правильно с моральной и профессиональной точек зрения. Их присутствие на каждом важном заседании означало, что любое

[1] Впоследствии эти подразделения были поделены на еще более мелкие отделы и подотделы. Так что за одеждой шла обувь, затем открывался микрокосм подметок и резиновых каблуков. Обо все этом я имел самое смутное представление. Десятилетием позже я пришел в восторг, получив для чтения чрезвычайно длинную докторскую диссертацию о формировании во время войны цен на подметки и каблуки. Написал ее человек, который заведовал всем этим делом. В ней он красочно описывал начало нашей деятельности. Диссертант сумел передать чувство высокой ответственности, владевшее нами. Подметки классифицировались и цены на них устанавливались в соответствии с носкостью, что выявлялось из данных об износе обуви вашингтонскими почтальонами. Мой секретариат убедительно изображался в диссертации как какая-то далекая и неприятная помеха для этой полезной деятельности. Диссертант, узнав, что принимать работу буду именно я, порядком струхнул и с облегчением вздохнул лишь тогда, когда узнал, что я необычайно терпим и лишен склонности к упрекам.

[2] Курортный район в штате Массачусетс.

решение принималось по меньшей мере двумя людьми. Эти решения определяли судьбу миллионов долларов. Преимущество плана Гинзбурга состояло в том, что любое необдуманное решение или попытка подкупа будут предотвращены присутствием второго лица; для организации коррупции в широком масштабе потребуется уже сговор. Благодаря этим предосторожностям и, возможно, из-за нашей тщательности при отборе людей система контроля над ценами просуществовала полные пять лет без единого скандала.

* * *

Естественно, в те годы я трудился гораздо больше, чем в последующие сорок лет, вплоть до момента написания этих строк. В 1961 году я отправился в Индию в качестве посла. Считалось, что на меня возложена большая и ответственная задача. Я не стремился развеять эту иллюзию, а репутация моя как усердного работника такова, что президент Кеннеди при подходящем случае особо о том упомянул. По сравнению с жизнью фиксатора цен пребывание в послах было периодом потрясающего безделья.

* * *

Летом 1941 года мы поселились в доме на территории Вирджинской теологической семинарии в Александрии. Впоследствии мы переехали на время войны в дом № 3207 по Пи-стрит. Утром 3 июля я отвез жену в больницу «Коламбиа» в Вашингтоне. Через час родился наш первый ребенок Джон Алан*. Ни в тот вечер, ни на следующий день я не смог навестить Китти. Наконец, несколько дней спустя, кончив работать очень поздно, я все же решил во что бы то ни стало проведать жену и ребенка. Часы посещения уже давно закончились. В вестибюле больницы из-за стола на меня воззрилась молчаливая и грозная медсестра:

— Да сэр?

— Я доктор Гэлбрейт.

— Проходите, доктор.

* * *

В памяти о тех временах осталось несколько незабываемых моментов. 22 июня 1941 года в нашем доме на территории Теологической семинарии за завтраком я включил радио и услышал, что Гитлер напал на Советский Союз. Трудно передать, что я пережил в ту минуту. Впервые вражеская мощь не казалась столь неодолимой. Потом было много других значительных событий, но то утро было первым, когда я отправился на работу с надеждой.

* В свое время известный адвокат в Вашингтоне.

Изнанка войны

В дни, последовавшие за нападением Японии на Пёрл-Харбор, Сенат быстро принял чрезвычайный закон о контроле над ценами. Сельскохозяйственные товары и стоимость жизни он не затрагивал, ибо нельзя было понижать цены на фермерскую продукцию ниже 110 процентов паритета*. Я настаивал на вето и требовал быстрого принятия корректирующих мер. Президент, Гендерсон и Гинзбург считали, что законопроект следует подписать и только потом требовать поправок. Разумеется, я был не прав. Чересчур энергичное выполнение мною служебных обязанностей привело к намерению уменьшить мою власть. Собирались создать несколько отдельных подразделений по контролю над ценами, подчиненных непосредственно Гендерсону. Я стал бы чем-то вроде начальника штаба. Однако Гендерсон, обремененный другими обязанностями и не разделявший мнения о моей излишней самоуверенности, быстро пошел на попятный. После краткого перерыва я вновь стал во главе управления.

В первые дни войны цены практически на все товары, не подлежащие контролю, подскочили. Я заставил товарные биржи ввести ограничения на ежедневный рост цен на пшеницу, соевые бобы, яйца и другие продукты. Были опубликованы таблицы, которые устанавливали потолок цен для нескольких дюжин других товаров, цены на которые находились под угрозой повышения. К этим товарам относилось и хлопковое масло. В те декабрьские дни это было равносильно взрыву, который едва не затмил в памяти взрыв в Пёрл-Харборе. Сенаторы и члены Палаты представителей с Юга под предводительством Джона Бэнкхеда призвали нас на Капитолийский холм и вежливо объяснили, что нельзя открывать военные действия одновременно против Японской империи и «хлопкового королевства». Гендерсон благоразумно приказал нам отступить. Тем не менее наши энергичные действия помешали внезапному скачку цен. Начался процесс их более спокойного и медленного роста.

Наиболее важным было то, что в те дни после Пёрл-Харбора мы смогли восстановить контроль над нормированием. Это было результатом мер, принятых в связи с автомобильными покрышками. К середине декабря стало ясно, что поставки натурального каучука, необходимого для военного и гражданского транспорта, находятся под угрозой. Доступ в Малайю и Индонезию скоро прекратится; эти страны, вероятнее всего, будут потеряны. Оптимистично считали — с точки зрения сегодняшнего дня это выглядит безответственно, — что синтетического каучука окажется достаточно. Но до начала его производства оставалось еще немало месяцев. Немцы использовали собственный каучук «буна», но предусмотрительно воздержались от передачи необходимых технических сведений своему американскому партнеру «Стандард ойл». Наши же более щедрые корпорации

* Паритетом в данном случае именуется базисное соотношение цен на товары, продаваемые и получаемые фермерами в период перед Первой Мировой войной. Это соотношение используется для измерения покупательной способности фермерских доходов.

подписали с немцами соглашение о снабжении их информацией о бутил-каучуке, который казался нам лучшим заменителем натурального каучука[1]. До того как синтетический каучук стал доступен, нам приходилось обходиться запасами натурального каучука и непроданными покрышками. Прежде всего нужно было сохранить покрышки. Мы знали, что первой реакцией неповоротливых представителей бизнеса будет либо отказ от каких-либо действий, либо призыв к самоограничению[2] — дескать, розничных торговцев следует призвать продавать покрышки только тем, кто действительно нуждается в них, или тем, кто связан с производством на войну. Даже такое решение не было бы принято без затяжной дискуссии и трудного прохождения через инстанции, а тем временем началась бы погоня за покрышками. Со скорым исчезновением покрышек пропала бы без следа и наша первая попытка нормирования, ибо нельзя нормировать то, чего уже нет.

Эти и другие проблемы тех дней в моем сознании связывались с большим угрюмым кабинетом дезинтерийно-желтого цвета, находившимся прямо над кабинетом Гендерсона, окна которого выходили на Индепенденс-авеню. Остальная часть здания состояла из сквозных помещений, в торцах которых были отгороженные помещения для начальников. Столы стояли так плотно, что протиснуться между ними зачастую было невозможно. И все равно места для всего аппарата не хватало; случалось, мы отсылали новичков работать в Библиотеку Конгресса, пока освободится какой-нибудь стол.

Гарольд Левенталь зашел как-то ко мне незадолго до Рождества и стал рассуждать о возможных последствиях нашей бездеятельности. Ни он, ни я не были облечены властью, тем не менее мы решили действовать на свой страх и риск.

Гарольд составил директиву, отличавшуюся драконовской простотой. Она запрещала продажу покрышек кому бы то ни было на территории всей страны. Торговцам предписывалось провести инвентаризацию и составить опись наличных покрышек. Эта идея принадлежала мне: раз все будет зафиксировано, они будут бояться проверки. Затем мы взяли в Бюро управления производством и Совете по снабжению и распределению ресурсов список дюжины людей, виза которых необходима на таком документе. Гарольд стал обходить их, объясняя: «Это директива по каучуку. Сегодня она должна быть опубликована». Никто не знал и не подозревал, что Гарольд Левенталь не служит в этих ведомствах; его уверенность производила впечатление, к тому же все видели необходимость такого рода действий. Когда он заканчивал обход, обладатель решающей подписи Дональд Нельсон ушел на вечеринку — жизнь в Вашингтоне продолжалась.

---

[1] Вина за заключение этого соглашения лежала на Уильяме Фэрише и Уолтере Тигле, стоявших во главе нефтяной компании. Вскоре после того, как сделка с нацистами была разоблачена, Тигл был уволен, а Фэриш умер от инфаркта.

[2] Знаменитый английский экономист и священник Томас Роберт Мальтус (1766—1834) считал, что священники, проводя церемонию бракосочетания, могут призывать к добровольному воздержанию как способу предотвращения роста населения. Эффективность как в том, так и в нашем случаях была примерно одинаковой.

Однако на месте оставался его советник Милтон Катц, впоследствии посол при администрации «плана Маршалла», а затем и поныне уважаемый профессор в Гарвардской школе юридических наук. Хороший юрист знает, что иногда процедурные вопросы могут помешать добиться цели. Катц поставил подпись вместо Нельсона. Наш «партизанский налет» успешно завершился.

В тот же вечер 26 декабря 1941 года директива вошла в силу, и мы стали думать о том, как оповестить о ней всю страну. Сообщения передали телеграфным агентствам и ведущим газетам. Радиостанциям было предложено передавать директиву через каждые пятнадцать минут. Позже в ту ночь, внимательно слушая радио, я узнал, что они так и делали. Мы разослали телеграммы всем сорока восьми губернаторам с просьбой использовать любые возможности прессы и радио, чтобы объявить запрет на продажу покрышек и с помощью дорожной полиции провести это в жизнь. Мы проинформировали также крупные фирмы по розничной торговле.

На следующее утро по дороге на работу из Джорджтауна я остановился у большой заправочной станции около парка Рок-Крик. Я был расстроен, обнаружив, что новые покрышки все еще продаются. Владелец был потрясен и не поверил, когда я сказал, что это незаконно. В тот же вечер по дороге домой я остановился снова там. На этот раз на полках лежало несколько поношенных покрышек.

Наложив запрет на продажу новых покрышек, мы теперь должны были ввести какой-то порядок их продажи, но только в действительно необходимых случаях. У Бюро по управлению производством и Совета по снабжению, действовавших через Совет по делам военного производства, не было ни соответствующей организации, ни сил для выполнения такой задачи. Но в нашем ведомстве существовали региональные и местные отделения контроля над ценами, так что эта задача была поручена нам. В январе Бюро по контролю над ценами были возвращены права по нормированию, утраченные им в августе. К нам на работу пришел Фрэнк Бейн, рослый, уверенный в себе и умеющий прекрасно говорить на любую тему человек, долгое время связанный с Советом администрации штатов. Он звонил каждому губернатору с просьбой назначить в своем штате подходящего человека для проведения в жизнь плана нормирования покрышек. Впоследствии эти чиновники стали назначать на местах советы по делам цен и нормирования[1]. Между тем Гарольд Левенталь сочинил новую директиву, касающуюся тех, кто имел право покупать покрышки, и предписывающую, как все это будет проверяться и контролироваться. Обыкновенному владельцу автомашины следовало обходиться тем, что у него было. В первых числах января организация по нормированию уже действовала.

[1] Такая мера прекрасно способствовала приобретению политических врагов в Вашингтоне. Конгрессмены-демократы, и особенно сенаторы, видели, как республиканцы или соперники-демократы на местах в штатах раздавали должности и участвовали в военных усилиях США, что по праву, как они считали, принадлежит им.

Мы боялись, что по мере износа старых покрышек и недоступности новых вся система грузового транспорта и автобусного сообщения остановится. Однако в целом никаких проблем не возникло.

Так, я стал отвечать уже и за контроль над ценами, и за нормирование. Одно из моих решений вызвало серьезное замечание со стороны президента Рузвельта. Врачам, государственным служащим и другим лицам, занятым на важной работе, я разрешил в случае необходимости приобретать новые покрышки, а священникам — нет. Честно говоря, о них я не подумал. Произошел взрыв негодования — его эпицентр находился на сельском Юге. Ф.Д.Р. рассердился на столь пренебрежительное отношение к религии и американской политической жизни. Пришлось священников зачислить в список выполняющих важную работу.

Прошло несколько дней, и Гендерсон решил, что я сильно загружен, поэтому из моей группы выделили самого толкового подчиненного Пола О'Лири и вменили ему в обязанность заниматься проблемой нормирования. Я сопротивлялся этому, хотя был не прав. Тесная взаимосвязь между контролем над ценами и нормированием, представлявшаяся важной в теории, на практике оказалась незначительной. Гигантскую административную задачу по нормированию сахара, обуви, консервов, мяса, бензина и солярки О'Лири осуществлял находчиво и умело. Были, конечно, ошибки, возникавшие из-за двойной ответственности, — например, в случае с нормированием мяса. Виноваты были и мы, и министерство сельского хозяйства, переоценившие ресурсы мяса: в ряде случаев его купить было нельзя. Это означало крах самой идеи нормирования, которое должно обеспечивать получение продукта хотя бы в меньшем количестве, но наверняка.

В первые месяцы 1942 года обеспокоенность по поводу каучука и снабжения покрышками приобрела характер небольшой паники[1]. Бернард Барух и Джеймс Конант из Гарварда, призванные для изучения ситуации, рекомендовали осуществить меры по ограничению скорости движения автомобилей, проверке покрышек и восстановлению протектора. Они не обратили внимания на те жесткие меры, с помощью которых был сохранен запас готовых покрышек, и не подвергли их критике. Эта операция, возможно, была одним из самых моих полезных дел за время войны.

* * *

В ту весну я узнал наконец, как крупные чиновники приводят в движение военную машину.

Изготовление самолетов находилось в ведении Совета по делам военного производства. В Бюро по контролю над ценами вопросами, связанны-

[1] Потребовалось время для преодоления устоявшихся привычек. Несколькими месяцами ранее правительство наложило руку на все запасы сырого каучука и передало их Корпорации по запасам каучука, являвшейся отделением Реконструктивной финансовой корпорации. Ее возглавлял Джесси Джонс из Хьюстона, штат Техас. Однажды в октябре 1941 года сгорел склад каучука в Фолл-Ривере, штат Массачусетс. Погибло около 20 тысяч тонн. Чрезвычайное спокойствие, с которым Джесси встретил сообщение, вызвало сенсацию. «Каучук, — сказал он, — полностью застрахован» (*The Nation*. January 10, 1942. P. 28.).

ми с авиацией, занимался Меррилл Черч Мейгс (по прозвищу Малыш), долгое время работавший в концерне Херста в Чикаго. Его давнее увлечение самолетами увековечено в названии «Мейгс Филд» — посадочной полосе на береговой линии в Чикаго. К весне 1942 года растущее влияние военных серьезно подорвало сферу деятельности Малыша. Его роль сводилась к тому, что он ходил в столовую, в которой обедали сотрудники Бюро по контролю над ценами и Совета по делам военного производства и там часами по очереди просиживал с военными из Совета. Малыш был прекрасным собеседником. Иногда он отправлялся в инспекционные поездки.

Однажды он предложил мне поехать с ним для инспекции на завод авиационных двигателей «Лайкаминг» в Уильямспорте, штат Пенсильвания. Сначала я было отказался, но передумал, отменил все встречи на вторую половину дня и, позвонив Малышу, дал согласие. Захотелось выбраться и посмотреть, во что реально вылились наши мобилизационные усилия. Мы вылетели из Национального аэропорта на двухместном моноплане Малыша. Стояла ранняя весна. Внизу расстилались розовато-лиловые и зеленые просторы Мэриленда и Пенсильвании. Вдруг мы стали кружить, и я заметил, что Малыш вытирает слезы. Я не ожидал такой сентиментальности. А он указал на сооружение, как бы раскинувшее крылья по земле, вытер глаза и сказал:

— Там мой старый друг, Мо Анненберг. Я всегда совершаю несколько кругов в его честь.

Внизу была Люисбургская тюрьма. Мозес Анненберг — старый приятель Малыша со времен Чикаго, где места в газетных киосках отвоевывались и удерживались силой оружия. Он очень помогал Малышу, когда тот был издателем. Накануне нашей поездки Анненберг попал в тюрьму за уклонение от налогов. Он глубоко сожалел об этом, ибо был стар, и ему оставалось не так уж много времени для службы отечеству.

В Уильямспорте мы посетили заводоуправление, осмотрели мотор на испытательном стенде. Нас попросили не заходить в цеха, так как подобные посещения мешают производству. По дороге в аэропорт Малыш спросил одного из руководителей завода:

— Забастовки бывают, Джек?

— Нет, совсем нет.

— Видать, вы не слишком балуете этих мерзавцев!

Динамика ошибки

28 апреля 1942 года было, пожалуй, наиболее важным днем в истории экономической политики военного времени. В тот день с принятием Общих правил об установлении максимальных цен все существующие цены

замораживались до конца войны. Максимальной ценой считалась высшая цена, достигнутая в марте. В 1942 году правительство Соединенных Штатов еще могло сохранять тайну. Почти до середины апреля, то есть когда мартовская точка отсчета уже ушла в безопасное прошлое, ни печать, ни радио не упоминали о наших заседаниях и намерениях.

Замечательные результаты, достигнутые благодаря введению Общих правил, совсем не были следствием глубокого предвидения. По сравнению со всем тем, что мы предлагали ранее, они не отличались особой четкостью. Как случается с большинством законопроектов по экономическим вопросам, их ввели потому, что просто не было иного выхода.

Историки рассматривают введение правил как результат настоятельного требования со стороны президента Рузвельта поставить инфляцию под эффективный контроль. По правде говоря, Ф.Д.Р. выдвинул это требование по нашей просьбе; оно должно было придать нашим действиям впечатление экстренной необходимости. Никаким другим образом к этому решению он не был причастен. В то время Рузвельта занимали иные проблемы и никакого совещания в Белом доме перед принятием этой решающей меры не проводилось.

27 апреля, накануне публикации Общих правил, в конгресс были внесены предложения о новых налогах, о предоставлении правительству права на контроль за потребительским кредитом, о ликвидации исключений на цены сельскохозяйственной продукции и, в общем плане, о политике стабилизации зарплаты. А 28 апреля Конгресс заморозил квартирную плату. Потолок цен был введен в 302 городах по всей стране в добавление к 21 городу, где эта акция была осуществлена ранее.

Контроль за квартирной платой, прежде находившийся в моем ведении, теперь осуществлялся Полом Портером. Позже, когда возросло число жалоб по поводу сложности наших правил о ценах, он пришел мне на помощь. Исходя из того, что в самом простом решении лежит ключ к успеху, Пол Портер предлагал установить единую цену — 5 долларов — за любой товар.

* * *

Между тем нас ждало непредвиденное обстоятельство, вынудившее поднять цены на уголь и электричество на значительной территории страны с вытекающими отсюда последствиями для других цен.

Этим тяжелым обстоятельством была активность немецких подводных лодок вдоль Восточного побережья, означавшая, что всю перевозку угля из Хэмптон Роудс следовало перевести с океанских углевозов на железнодорожный транспорт. Цена угля повышалась и составляла чуть больше доллара за тонну. Одним из последствий повышения цены мог стать перекос всей системы коммунальных платежей в этой части страны и, соответственно, рост стоимости отопления. Суровая действительность бросала вызов нашему обещанию не поднимать цены.

Единственная надежда сохранить общий уровень цен состояла в том, что оплачивать дополнительные расходы по перевозке угля будет прави-

тельство. На такое субсидирование у нас денег не было. В Вашингтоне правом расходовать фонды вне бюджета обладал только Джесси Джонс — глава Реконструктивной финансовой корпорации. Эти фонды ранее предназначались для спасения терпящих крах предприятий, а теперь, в чрезвычайных условиях военного времени, были переданы ему потому, что он считался достаточно прижимистым администратором, не реагирующим на просьбы коллег и почитателей в конгрессе. Я предложил Гендерсону обратиться за средствами к дядюшке Джесси, чтобы сохранить существующий уровень тарифов стоимости на доставку угля. Гендерсон отверг эту идею как невозможную.

Сделать такой запрос было и в моей власти. Меня толкал на это Говард Толли, свой человек в официальном Вашингтоне, мой бывший калифорнийский учитель, служивший теперь в моем аппарате. Я обратился не прямо к Джесси Джонсу, а к его приятелю Уильяму Клейтону, крупному торговцу хлопком из Хьюстона, с которым у меня установились теплые отношения, сохранившиеся на долгие годы. Уиллу Клейтону тогда было 62 года; это был высокий, поразительно красивый мужчина, прекрасно одетый, умевший увлекательно говорить, приветливый, уверенный в себе и до упрямства эгоцентричный, так что даже вечно упрямая либеральных взглядов жена уступала ему. В 1934 году он помог создать Лигу американских свобод, то есть свободного предпринимательства. Ко времени выборов 1936 года под впечатлением того, что на каждый доллар его взносов в пользу консерваторов жена вносила еще доллар на нужды демократов, Клейтон встал на сторону Ф.Д.Р. Теперь же он работал у Джонса, отнюдь не считавшего его плохим только за то, что это был промышленный магнат из Хьюстона.

Джесси Джонс явно забеспокоился, когда Уилл Клейтон стал тесно смыкаться с молодыми последователями Нового курса. Я уже привык звонить Клейтону и обговаривать каждое серьезное решение, имеющее отношение к хлопку. Он обычно с такой же тщательностью и объективностью обдумывал ответ, с какой подходил к собственным решениям, и часто перезванивал, предлагая новые поправки. И вот как-то после обеда мы встретились в его просторном кабинете в Лафайет-билдинге. Со мной пришли Джордж Стокинг, бывший профессор либерального толка из Техасского университета, который теперь отвечал за цены на топливо, и Декстер Кизер, бывший президент Рид-колледжа в Портленде, штат Орегон. Уилл выслушал нашу страстную мольбу, как всегда записывая что-то на память, а когда мы кончили, перечитал запись и, извинившись, вышел. Минут через пятнадцать или даже раньше он вернулся; оказалось, он уговорил Джесси Джонса дать нам десять с лишним миллионов долларов для оплаты дополнительных транспортных расходов и поддержания цен на топливо и коммунальные услуги в Нью-Йорке и Новой Англии. В полном изумлении мы поблагодарили Клейтона и вышли от него в молчаливом благоговении. В лифте не то Стокинг, не то Кизер прервал молчание, спросив, какого черта три профессора колледжа занимаются такими делами. В тот же день Гендерсон устраивал вечеринку для друзей и сотрудников. Он не мог поверить, когда я с гордостью сообщил об успехе нашего мероприятия.

К концу июня 1946 года было затрачено в общей сложности 5,6 миллиарда долларов на возмещение таких издержек военного времени, как потеря судов для перевозки угля или компенсация политически необходимого повышения цен на сельскохозяйственную продукцию. Джесси Джонс, обеспечивший бóльшую часть этих щедрых субсидий, глубоко страдал от роли благотворителя. Однажды в 1943 году я отправился в Белый дом, чтобы обсудить проблему субсидий на продукты питания с Джеймсом Бирнсом, поставленным во главе военных усилий на внутреннем фронте. В приемной Бирнса в восточном крыле сидел громадный, стареющий и совершенно потерянный Джесси, которого вызвали, чтобы вытянуть у него деньги — указание дать их он получил от Ф.Д.Р. Когда мы вошли в кабинет, Бирнс спросил, заметил ли я страдания Джонса по поводу денег, которые его заставляют отдать.

— Он проплакал там целый день, — сказал Бирнс с явным удовольствием.

Жестокая игра

На промежуточных выборах в ноябре 1942 года демократы понесли большие потери, утратив 43 места в Палате представителей и 9 — в сенате. Особенно сильными были потери на Среднем Западе. Никто не думал, что именно я способствовал этому. Но скорая на суждение молва утверждала, что всему причиной — нормирование кофе. Избиратели скандинавского и немецкого происхождения, у которых потребление кофе превратилось в пагубную привычку, как считалось, выразили свой протест, отдав голоса республиканцам. Правда, Бюро по контролю над ценами, судя по результатам опросов общественного мнения, оставалось популярным в глазах населения вплоть до расформирования в 1946 году. Но это не мешало нам стать удобной мишенью для политических атак. Наши либеральные друзья в администрации, одно время опасавшиеся, что мы делаем слишком мало, теперь считали, что мы чересчур активны и жестки. Да, инфляцию надо держать в узде. Но, конечно же, делать это следует более искусно, не вызывая политических трений. Известно, что в Вашингтоне все связи поддерживаются в целях личной выгоды.

Все, кто отвечал за деятельность нашего ведомства — контроль за квартирную плату, нормирование, регулирование цен, — вместе с руководящими юристами и жалкими советниками, владевшими словом, но не властью, встречались каждое утро в кабинете Гендерсона для обсуждения общих вопросов. Там я придерживался главного чиновничьего правила: никогда без нужды не преувеличивать своих проблем или своих достижений. Поступать так — значит раздражать других и подрывать свой авторитет.

Впервые той осенью я почувствовал разочарование, когда Декстер Кизер сообщил о намерении двух своих подчиненных уйти из бюро.

«Это крысы, — сделал вывод Леон Гендерсон, — которые бегут с тонущего корабля».

Несколько недель спустя, в декабре, переговорное устройство на моем столе рявкнуло, и Гендерсон призвал меня к себе, в кабинет этажом ниже. Таким способом меня обычно вызывали, чтобы высказать жалобу какого-нибудь сенатора, губернатора или представителя бизнеса. Визит к Гендерсону давал возможность жалобщику сообщить потом друзьям, что он дошел до непосредственно ответственного лица, то есть сделал все возможное. Однако на сей раз вызов был на совещание, на котором Гендерсон объявил о своей предстоящей отставке. Его здоровье, и в частности зрение, не давало возможности продолжать работу. Не ожидая, что кто-нибудь поверит, он повторил сказанное с всевозрастающим раздражением несколько раз. На самом же деле его убедили, что атаки на нашу деятельность будут ужесточаться и что он сможет ослабить их, лишь сойдя со сцены.

Полагаю, что Леон Гендерсон никогда больше не был счастлив. Полностью отдаваться общественному делу он уже не имел возможности. Кое-что ему еще приходилось делать: он пытался заниматься бизнесом, выступал в роли консультанта в различных ведомствах, но все неудачно. Неудачно закончилась и его краткая карьера радиокомментатора. Когда я пишу эти строки, он давно уже в отставке и живет в Сан-Диего. Долг, который следует отдать Гендерсону за подготовку гражданской экономики к Второй Мировой войне, никогда не был признан даже частично. Если бы не его смелые и продуманные действия, а также акции, которые осуществлялись от его имени, населению пришлось бы туго. А также наверняка и тем, кто сражался на фронте.

* * *

Гендерсона сменил Прентис Браун, бывший либеральный сенатор от штата Мичиган, недавнее поражение которого на выборах связывали с его участием в проведении законодательства о ценах через Сенат. Приятный человек, он мало что понимал и не желал вникать в порученное ему дело. Ответственность за контроль над ценами теперь в еще большей степени была возложена на меня. Критика, которую Гендерсон намеревался придушить, заглохла всего лишь на несколько дней. Вскоре обнаружилось, что, пока на месте остаюсь я, проведенная замена ничего не решает.

Непосредственное давление оказывалось через печать, радио и комиссии конгресса. Вашингтон, и особенно Белый дом, в последнее время чувствовал себя осажденным, как их сейчас называют, средствами массовой информации. В те дни мы привыкли, да, впрочем, и имели на то инструкции — игнорировать нападки. Мой наставник Честер Дэвис настоятельно рекомендовал придерживаться правила: если вас упомянули по радио, выключите его. Если вы столкнулись с нападками в «Конгрешнл рекорд», бросьте читать. То же самое сделайте, если встретите критику в каком-ни-

будь обзоре. Хорошо ли о вас говорят, плохо ли, для вас все равно будет плохо. Я безуспешно пытался следовать его совету.

Газета «Вашингтон таймс-джеральд», этот колеблющийся голос правого фланга, принадлежавшая Цисси Паттерсон, была первой, которая обратила внимание на мои попытки «совратить» и «подорвать» американскую систему. К ней вскоре присоединилась «Чикаго трибюн». А уж если кто-либо подвергался нападению со стороны «Трибюн», тот должен был осознать всю глубину политического падения, на которое был обречен[1].

В конце 1942 и в 1943 году меня все чаще и все более неприязненно стали упоминать отраслевые издания. Одно из них, «Фуд филд репортер», считавшееся библией торговцев продовольственными товарами, сделало добавление к своему названию; более или менее постоянно оно печатало лозунг: «Гэлбрейт должен уйти».

По радио вещал Фултон Льюис. Обращаясь к слушателям страны, свое недовольство он изливал на всех без исключения. Льюис был скорее злобным, чем просто низким. Излюбленной его темой была безответственная молодежь, жаждущая радикальных перемен. **Молодой** Дж.К. Гэлбрейт, **молодой** Дэвид Гинзбург, другие из молодых. Он был первым, кто разработал технику, впоследствии усовершенствованную известными обозревателями Эвансом и Новаком, состоявшую в том, чтобы поддерживать контакт с обиженными и враждебно настроенными государственными или общественными деятелями, лоббистами, а затем громогласно выдавать их обиды за бесспорную истину.

Все эти годы моя жена работала в министерстве юстиции, где занималась различными иностранными организациями и ассоциациями, деятельность которых могла нанести стране ущерб[2]. Один из ее сослуживцев регулярно слушал Фултона Льюиса, и так же регулярно по возвращении до-

---

[1] Даже десятью годами позже меня все еще шпыняли. Однажды утром 1956 года, путешествуя с Эдлаем Стивенсоном во время президентской кампании, я проснулся в унылом мотеле в Миссисипи. Под дверью лежала «Трибюн». Поверх нескольких ведущих колонок протянулся заголовок: «Человек, который думает за Эдлая». Как всегда, я игнорировал предписание Дэвиса и прочел статью. В ней не было ни одного доброго слова. «Гэлбрейт — советник Стивенсона по экономическим и финансовым вопросам... Он использовал свою власть (во время войны), навязывая маркировку консервов по сорту с намерением покончить с торговыми марками и фирменными знаками... Вопрос теперь ясен и ставится так: «Хотят ли американцы пожертвовать своей личной и экономической свободой за тарелку социалистической похлебки?»

Подразумевалось, что они не хотят этого. В последующие тяжкие минуты мне пришло в голову, что из небольшого (или, как мне казалось, большого) актива в избирательной кампании Стивенсона я превратился в опасный для нее пассив. Чуть позже я встретил Стивенсона и увидел, с какой радостью тот обнаружил, что интеллектуальная ущербность, часто приписываемая ему «Трибюн», была на самом деле и моей.

[2] Особую проблему создал Отто фон Габсбург, пытавшийся сформировать австрийский батальон для участия в войне в рядах американской армии. Вопрос состоял в следующем: действительно ли последний из рода Габсбургов отказался от притязаний на свою старую империю? После долгих безуспешных стараний со стороны ФБР Китти разрешила этот вопрос не в пользу Отто, обнаружив в вашингтонском телефонном справочнике, что его личный телефонный номер и номер Австро-венгерской канцелярии один и тот же. Много лет спустя мы были приглашены в Швейцарии на обед вместе с этим приятным, ученого вида человеком. После некоторого размышления мы решили не рассказывать ему, как Китти расправилась с ним.

мой я выслушивал, что накануне вечером говорилось обо мне. Льюис был бы доволен, узнав, что его речи меня не миновали.

И тем не менее самое эффективное нападение на меня было совершено в комиссиях конгресса, и это преподало мне урок на долгие годы.

* * *

Восемь или десять комиссий имели право контролировать нашу деятельность. Они представляли прекрасное поле деятельности как для тех, кто жаждал изменений в нашей политике, так и для тех, кто сопротивлялся переменам. Наиболее активно влиять на наши дела могли две комиссии по ассигнованиям, ибо перед получением бюджетных средств, дополнительных ассигнований и ассигнований для покрытия дефицита нас почти постоянно там заслушивали. Старейшим членом комиссии по ассигнованиям палаты представителей от республиканцев был незабываемый Джон Тейбер из северной части штата Нью-Йорк. Он категорически выступал против всей нашей деятельности, как и против всего XX века. Декстер Кизер считал, что в своей ненависти Джон доходил до смешного — ненавидел даже самого себя. Впоследствии, когда по Закону о свободе информации я получил доступ к архивным документам, то обнаружил, что Тейбер называл меня «активным коммунистом» и — среди прочего недозволяемого — «глубоким схоластом».

Комиссии по делам мелкого бизнеса Сената и Палаты представителей, две сельскохозяйственные комиссии, комиссия по внешней торговле и торговле между штатами, а еще позднее комиссия по злоупотреблению исполнительной властью (Специальная комиссия по расследованию деятельности исполнительных органов), для которых основным источником зла считался я, — все теперь перешли в наступление на наши меры по нормированию. Особенно их не устраивало мое отношение к исполнению собственных обязанностей. В комиссиях Конгресса хотелось бы видеть орган, с помощью которого демократия даже в условиях войны защищает права граждан. Но, увы, меня никогда не вызывали в комиссию для ответа на жалобы того или иного избирателя. Даже бизнесмены обращались со своими проблемами непосредственно к нам. Комиссии Конгресса были прибежищем лоббистов и обслуживающих их интересы крупных юридических фирм. Часть последних говорила с возмущением или обидой о своих «бедных» клиентах, другие старались показать, что они, получая деньги, всегда начеку. К концу зимы 1943 года я, приходя каждое утро на работу, прежде всего узнавал, какая комиссия допрашивает меня в тот день. Иногда их было несколько. Раз или два я убедил представителей потребительских организаций оказать мне моральную поддержку. Чаще же, если не считать моих подчиненных, приходилось бороться одному. И всегда это походило на пошлый театральный спектакль — низкопробное или гневное обличение, а затем мой обиженный или негодующий ответ, если и не очень веселый, то по крайней мере не скучный. Иногда на заседании никого из посторонних не было. Заседания были жестом в сторону лоббистов, давая им возможность доказывать, что они делают свое дело. Таковы были, напри-

мер, слушания сенатской комиссия по сельскому и лесному хозяйству, которые служили наиболее частым поводом для моих походов на Капитолийский холм.

* * *

Комиссию по сельскому и лесному хозяйству возглавлял Эллисон Дюрант Смит из Северной Каролины, имевший прозвище Хлопок. Ему помогал сын, прозванный в узком кругу Коробчатым Долгоносиком. Любой лоббист фермеров, либо группа, которая считала, что у нее есть основания для жалоб относительно цен, либо кто-то просто желавший высказаться — все они обращались к Хлопку Эду. Эд переправлял жалобу Коробчатому Долгоносику. Тот назначал слушание и приглашал меня.

Семидесяти девяти лет от роду, Хлопок Эд был массивного телосложения с широкими, слегка обвисшими щеками, редкими седыми волосами, с лицом поношенного серого цвета и большими усами, седыми в центре и табачного цвета по бокам. В то время в вашингтонском зоопарке был морж, на которого Пол Портер повел своих дочек смотреть в воскресный день. Им он очень понравился, и из-за сходства с конгрессменом они прозвали его Хлопок Эд.

Смит сидел в торце длинного стола, покрытого зеленым сукном, а я рядом с ним, слева от угла. Лоббист находился справа от него и по специальному разрешению председателя задавал мне вопросы и, словно полноправный член комиссии, враждебно выпытывал все, что мог, о моих действиях, личности и мотивах. Иногда заглядывал какой-нибудь республиканец и угрюмо садился по другую сторону стола. Еще реже в комнате находились один-два журналиста, тогда они сидели сзади меня, безучастно глядя в потолок.

Заседание начиналось, когда Хлопок Эд вылавливал из кармана плитку и жевательного табака и откусывал большой кусок, хотя некоторые утверждали, что в рот он закладывал плитку, а кусочек отправлял обратно в карман. Получив корм, челюсть Хлопка Эда начинала ритмическое трехступенчатое движение: сначала вверх, затем вперед, потом далеко вниз, после чего повторяла тот же цикл.

Челюсть и рот Хлопка Эда сбивали с толку. Таков же был и результат слушания. Чарльза Диккенса, посетившего Капитолий в 1842 году, раздражало, что наиболее бросающимся в глаза предметом меблировки были плевательницы. Возможно, вследствие этого к 1943 году плевательницы убрали, и, соответственно, Хлопок Эд вынужден был использовать пол. Глядя вниз, можно было сразу узреть под столом коричневые ручейки, продвигавшиеся по мраморному полу. Даже зная, что они безвредны, приходилось, сосредоточиваясь на вопросах комиссии и на своих ответах, передвигать ноги, чтобы не попасть в маленький потоп.

Однажды, маневрируя ногами, я защищал наши максимальные цены на свинину и продукты из нее от нападок представителя ассоциации свиноводов. Представление было отчаянно скучное; издавна считалось, что данному товару явно не хватает обаяния. Вдруг Хлопок Эд поднялся, посмотрел

на меня, потом на представителя фермеров, на сенатора-республиканца, клевавшего носом, и произнес: «Свиньи! Свиньи! Свиньи!» После чего вышел из комнаты. Мы были удивлены.

* * *

Шли недели, и нападки со стороны комиссий становились более серьезными. Один непредвиденный случай касался вискозных чулок. При отсутствии шелка и непригодности хлопка для изготовления чулок основным заменителем стало вискозное волокно. Возрастающий спрос легко можно было бы удовлетворить недолговечным товаром, который не выдерживал первой же стирки и не протягивал больше недели. Мы предложили ввести стандарты в зависимости от гарантийного срока и назначить соответствующие цены. Взрыв страстей по этому поводу был почти оглушающим. Перед комиссиями по делам мелкого бизнеса прошел целый парад свидетелей, утверждавших, что под прикрытием военных нужд совершенно явно проводится коренная реформа в распределении потребительских товаров. А между тем наш долг перед парнями, сражающимися в Тунисе и на Тихом океане, состоит в том, чтобы они, вернувшись домой, застали ту же экономическую систему, не замаранную подобными изменениями. Мои ответы были гласом вопиющего в пустыне.

* * *

Той весной жизнь становилась все более хлопотной. Председателем комиссии по расследованию моих «злоупотреблений» исполнительной властью был Говард Смит, влиятельное лицо в конгрессе, представлявший штат Вирджиния. Именно он инспирировал Закон Смита, по которому требовалось снимать отпечатки пальцев иностранцев и наказывать всех, кто выступал против американского правительства, замышлял его насильственное свержение или создавал или принадлежал к организации, сформированной для этой цели. Будь живы Вашингтон, Джефферсон, Джефферсон Дэвис или Роберт Ли, Смит не потерпел бы их, хотя в 1940 году он и внес законопроект о праздновании 200-й годовщины со дня рождения Томаса Джефферсона. Смит поручил вести расследование некоему Гарольду Аллену, которого для этой цели вызвали из Нью-Йорка. Аллен соединял в себе убожество обвинителя с вопиющей некомпетентностью. Позже выяснилось, что в его послужном списке было пятно. Перед ним поставили задачу доказать, что наши планы реформ были не только зловещими, но что они зародились еще задолго до войны.

После первого утреннего заседания я вернулся к себе на работу, обуреваемый не знаю, чем больше — гневом или презрением. Мне предстояло пройти еще через много таких заседаний, включая одно во второй половине того же дня.

Но следующее заседание не состоялось. На работе меня ожидал юрист из нашего отдела цен на коммунальные услуги, давно и хорошо знавший

нью-йоркскую политическую жизнь. Он рассказал мне следующую историю.

За десять лет до этого Гарольд Аллен был вторым заместителем полицейского комиссара Нью-Йорка и активно боролся с преступностью. После отмены сухого закона серьезной, а некоторые считали и неизбежной, формой нарушения законности в те дни была продажа неопечатанных и, таким образом, не обложенных налогом напитков, скопившихся в немалых количествах в барах, пивных и подпольных забегаловках. Однажды вечером Аллен во главе наряда полицейских отправился в какую-то гостиницу и, оставив всех на улице, пошел проверять наличие спиртного. Он заказал выпивку и, поскольку не было доказательств ее нелегального происхождения, заказал еще. Обложенный налогом или нет, алкоголь неизбежно действует опьяняюще. Аллен начал шуметь, и нескольким газетчикам, сидевшим в баре, пришлось его урезонивать. Тут он вспомнил о своих обязанностях, дунул в свисток — в помещение вошли полицейские и закрыли бар. О поведении Аллена заговорили газеты. Мэр города Фиорелло Лагардиа выразил недовольство. Последовало публичное разбирательство, и Аллен был уволен.

Итак, передо мной стояла моральная дилемма. Аллен вел расследование о злоупотреблении властью, а у самого за душой были такие вот дела. Можно было рассказать о них на следующем заседании комиссии, и тогда пресса набросилась бы на него. А можно было предупредить его, что я собираюсь так поступить. Но это смахивало бы на шантаж. Тем не менее я пошел по единственно достойному пути и дал ему знать о своем намерении. Вскоре сообщили по телефону, что слушание в тот день отменяется. Через несколько дней Аллен вернулся в Нью-Йорк, и расследование было свернуто.

* * *

Весной 1943 года ушли многие коллеги, с которыми я начинал работу, — Джон Хэмм, Дэвид Гинзбург, Гарольд Левенталь, Бен Хейнеман, Генри Ройс. В большинстве случаев они были мобилизованы в армию, но в то же время создавалось мнение, что если бросить еще несколько человек на съедение волкам, то атаки на нас ослабеют. В это время жена родила второго сына[1]. В 1941 году ей принесли столько цветов, что больничная палата напоминала оранжерею. Теперь же была только одна роза из нашего сада. Небольшое событие ускорило мой уход.

Прентис Браун привлек из Мичигана деятеля рекламы по имени Лу Мэксон с тем, чтобы улучшить, как сказали бы сейчас, образ нашего ведомства. Лу сообщил газетчикам, что в улучшении больше всего нуждается именно мой образ. И уж совсем неумно сказал, что он вынужден ради этого вмешаться в деятельность агентства. Отвечая на вопросы репортеров, я посоветовал Лу заниматься лучше своим чертовым бизнесом. Вслед за этим обмен любезностями стал резким. Когда-то считалось, что Ф.Д.Р. лю-

[1] Дуглас Гэлбрейт, умерший от лейкемии семь лет спустя.

бил перебранки между своими подчиненными. Теперь же он устал от них и считал, что они отвлекают внимание от ведения войны за рубежом. Он дал понять, что мы оба можем уйти, но что мне должны дать другой солидный пост. Гарри Гопкинс подсказал Эду Стеттиниусу, отвечавшему за ленд-лиз, идею взять меня к себе, и Эд предложил мне место администратора ленд-лиза в Южной Африке. Прентис Браун, объявивший о моем уходе 31 марта 1943 года, хотел сослаться на состояние моего здоровья. Но я не согласился. Аплодисменты при моем уходе были краткие, но громкие; нечасто мне удавалось так угодить консерваторам. К следующему законопроекту об ассигнованиях для Бюро по контролю над ценами ими была предложена поправка, запрещавшая профессорам участвовать в установлении цен. Поправка была явно неконституционная, и Конгресс ее проигнорировал.

* * *

В течение следующих нескольких месяцев я не находил в жизни ничего приятного. После внезапной потери власти человек чувствует невообразимое опустошение, его ждет декомпрессия и влияющая на психику кессонная болезнь. Одолевает, даже если это тебе и несвойственно, неверие в собственные силы. Мучит постоянная мысль о решениях, которым недостает твоей направляющей руки. Хуже всего то, — и это меньше всего ожидаешь, — что ты теперь беззащитен перед врагами. На тебя нападают, а у тебя нет привычных средств — секретарей и машинисток, представителей по связи с печатью и быстро откликающихся на зов репортеров, с помощью которых можно обнародовать необходимый ответ. Усталость, накапливавшаяся месяцами, обволакивала как маслянистый поток.

Оправившись, я провел несколько месяцев в агентстве по делам ленд-лиза, располагавшемся в жилом здании около нынешнего государственного департамента. Для красавца Эдварда Стеттиниуса мое присутствие было просто бедствием, вредным с политической точки зрения, но из-за Белого дома он вынужден был меня терпеть. Вскоре я обнаружил, что у его агентства в целом каких-либо определенных задач было немного, а в Южной Африке — совсем никаких. Я отбросил идею отправиться в Африку и присоединился к оперативной группе администраторов, считавших Эда Стеттиниуса своим руководителем и занимавшихся вопросом, потребовать ли назад после войны у Великобритании полученные ею по ленд-лизу станки. Такой возврат, по их мнению, лишил бы Великобританию конкурентных преимуществ, ибо ее снабдили свободным капиталом и передовой технологией. Я считал эту идею глупой саму по себе и с радостью обнаружил, что Джордж Болл, который в качестве советника при президенте имел полномочия контролировать деятельность Стеттиниуса, полностью согласен со мной. Так началась наша дружба, которая объединяла нас во многих политических и общественных мероприятиях.

Затем Герберт Лимен пригласил меня вместе с ним разрабатывать основы агентства, которое позже стало Администрацией помощи и восстановления Объединенных Наций (ЮНРРА). Эта работа была более или ме-

нее полезной, но существуют суровые лимиты времени, которое можно потратить на такого рода деятельность. И действительно, к концу первой недели я уже предложил все, что можно было предложить. И снова я оказался перед лицом самого ужасного из всех испытаний на государственной службе — есть и должность, и кабинет, и нет никакой видимой работы.

В армию меня еще не призывали. Получив необходимую в таких случаях подпись жены в знак ее согласия, я отправился на мобилизационный пункт в качестве добровольца. Меня предупреждали, что это напрасный жест: мой рост был на два с половиной дюйма выше того, который армия могла бы одеть и вообще воспринять. Кто-то из мобилизационного пункта позвонил в Форт Майерс — это, видимо, была не совсем обычная процедура — и убедился, что так оно и есть. Я хотел было сказать, что разочарован. Но на самом деле разочарован я не был. Подростком в Канаде мне пришлось проходить военную подготовку вместе с учениками средней школы. Как оказалось, военная хореография была не для меня. В дни инспекционных проверок я притворялся больным и в полной форме оставался сидеть на скамейке. Таким образом школа получала плату за мою военную подготовку, а я не нарушал парадного строя. Теперь же, хотя я и вздохнул с облегчением, моя совесть не была полностью чиста. Несколько месяцев спустя я с удовольствием ухватился за возможность, представленную мне Джорджем Боллом, заняться военными проблемами, но без маршировки, и отправиться в Европу и на Тихий океан. А пока, не имея никакого дела в Вашингтоне, я связался с Ральфом Пейном-младшим, в высшей степени образованным ответственным секретарем «Форчун», и принял его давнее приглашение войти в редакцию журнала. Там, хотя я никогда раньше не писал за деньги, у меня все сразу же пошло успешно. «Тайм», «Лайф», «Форчун» и Генри Робинсон Люс — это особая история, которая в основном принадлежит послевоенному времени. Я же должен покончить с рассказом о войне. Я уже писал о невероятной банальности начала — о Пёрл-Харборе. Дни, предшествовавшие полной победе, как мне казалось, были более успешными.

Германия, 1945-й

Для меня конец войны связан с курортным отелем в Люксембурге. Отель, в свое время довольно модный, представлял собой длинное приземистое белое здание с верандой вдоль всего фасада. Перед ним находился бездействующий фонтан и маленький бассейн с облупившейся на солнце нимфой в центре. Вокруг был высокий забор из колючей проволоки, сверху донизу обтянутый желто-зеленой камуфляжной тканью. Повсюду часовые и пулеметы. Однажды часовой у ворот сказал посетителю, что тот должен иметь «пропуск от Бога и еще кем-то заверенную под-

пись». То была, действительно, необычная тюрьма, откуда было легче выйти, чем туда войти.

Однажды вечером ранним летом 1945 года мы закончили допрос обитателей тюрьмы и ожидали на центральной лестнице внутри здания своих машин. Внизу но одну сторону был главный вестибюль отеля, по другую, налево, — столовая. Разряды молний за окнами освещали помещение. Яркие, ослепительные вспышки, за которыми почти немедленно следовали оглушающие удары грома. Лица людей, ожидавших ужина — некоторые читали, другие разговаривали, иные стояли в одиночку, некоторые тихо сидели в креслах, — были все знакомы. Озлобленные, недовольные, грубые, грозные, они не сходили со страниц газет на протяжении пятнадцати лет. Там был Юлиус Штрейхер, после Гиммлера наиболее отвратительный из приспешников Гитлера. А также глава Трудового фронта Роберт Лей, министр иностранных дел Иоахим фон Риббентроп, глава рейхсбанка Вальтер Функ. Там же находились в слегка потрепанных мундирах ближайшие военные приспешники Гитлера — фельдмаршал Вильгельм Кейтель и генерал-полковник Альфред Йодль, те, кого Альберт Шпеер немного раньше назвал «кивающими обезьянами». Там же были адмирал Карл Дениц и фельдмаршал Альбрехт Кессельринг, последний командующий на Западном фронте. Гроза продолжала бушевать, пока мы ждали свои машины, а они — ужина. Стоявший рядом со мной полковник вдруг высказал поразительно интересную мысль:

— Представьте себе, что кто-нибудь в 1940 году рискнул бы поставить пьесу — «Отель в Люксембурге в 1945 году» — с такими ролями и подобными декорациями. Его подняли бы на смех, а пьесу сняли со сцены.

Отель в Мондорфе был местом заключения высшего эшелона высокопоставленных фашистов. Кодовые названия в те дни приобрели некоторый иронический оттенок; курорт назывался «Пепельница». Он находился в ведении американской армии; аналогичное заведение в английской оккупационной зоне около Франкфурта для заключенных из делового мира, включая Шпеера и псевдофинансового гения Гельмара Горация Грили Шахта, называлось «Помойное ведро».

Среди ожидавших ужина не было Германа Геринга, он находился в спальне наверху. Там для его удобства был постелен большой матрац, свисавший по обе стороны узкого армейского лежака. Казалось, что Геринг, огромным рыхлым телом рухнувший на постель, переливается через ее края. Он страдал от того, что у него изъяли наркотик. Геринг привык, как и Герберт Хьоз, к кодеину, большой запас которого у него оказался при аресте. Лечение, проводимое американской армией, состояло в немедленной конфискации наркотика.

Другие также проходили перевоспитание. Риббентроп, Функ и Лей в течение многих месяцев до ареста непрерывно пили — естественное спасение для этих никчемных, даже примитивных людей, которые, однако, в трезвом состоянии понимали неизбежность финала. В алкоголе они находили забвение. Альберт Шпеер на допросах говорил:

— В последние месяцы приходилось все время иметь дело с пьяными.

И, продолжая мысль, он высказал предположение, что в будущей истории Третьего рейха будет сказано о том, как тот утонул в море спиртного. Когда Риббентропа взяли в плен, у него обнаружили два послания к англичанам с предложением мира, написанных в последнюю минуту им самим и отражавших надежду фашистов на единые действия против русских.

Обитатели Мондорфа представляли собой не столь уж полезные источники информации. Жалко громоздившийся на матраце Геринг мало что знал об операциях военно-воздушных сил, за которые он номинально отвечал, и еще меньше об общих экономических и военных проблемах. Он давал ответы, которые, по его разумению, быстрее всего удовлетворят четырех допрашивающих, которые закроют тему и оставят его в покое. Воздушные бомбардировки, говорил он, нанесли серьезный ущерб немецкому военному производству, что на самом деле было не так, но именно это, по его мнению, хотелось услышать американцам. Другие пленные испытывали повышенную нервозность при упоминании темных сторон своего прошлого; эта тема возникла в связи с тем, что нас просили выяснить как можно больше о военных преступлениях. Фельдмаршал Кейтель возглавлял армейский суд чести, который вешал офицеров, обвиненных в действительном или подозреваемом соучастии в покушении на Гитлера 20 июля 1944 года. Когда его впервые спросили об этом, он не мог вспомнить, что был ли вообще кто-либо вздернут на виселице. Его предупредили, возможно сгустив краски, о наказании, какое он понесет за дачу ложных показаний. Тогда память его восстановилась. Он вызывал нас не один раз, чтобы исправить свои показания. Риббентроп совсем ничего не знал о концентрационных лагерях, пока мы таким же способом не помогли ему. Тогда он стал утверждать, что слышал о них, будучи послом в Лондоне, и предупреждал Берлин об их нежелательном влиянии на дипломатические отношения.

Поскольку нас это особенно интересовало, мы подробно расспрашивали Риббентропа, почему Гитлер объявил войну Соединенным Штатам после Пёрл-Харбора, события, одновременно потрясшего и сплотившего нашу страну. Он рассказал об убеждении Гитлера в том, что Соединенные Штаты практически уже находились в состоянии войны с Германией, — мысль невероятная для всех, кто находился в Вашингтоне в то время. Кроме того, он ссылался на обязательства Германии по договору с Японией. Лейтенант Стайн, который был переводчиком, задал тогда еще вопрос от себя:

— Почему именно этот договор был первым, который вы решили не нарушать?

* * *

В те солнечные летние дни заключенные, отнюдь не любители чтения, проводили большую часть времени, вышагивая взад-вперед по длинной веранде. Юлиус Штрейхер всегда ходил в одиночку. Однажды мы видели, как он повернулся к пустому бассейну перед входом в отель и встал по стойке «смирно» с поднятой рукой в фашистском приветствии. Мы реши-

ли, что он снова представил себя в Нюрнберге перед марширующими батальонами коричневорубашечников. Через несколько минут он расслабился, опустил руку и возобновил свою одинокую прогулку. Остальным, как мне показалось, стало не по себе. Нимфа в бассейне никак не среагировала на его приветствие.

Генералы, сидевшие в Мондорфе, еще сохраняли остатки выправки и достоинства. По сравнению с военными фашисты в гражданском выглядели жалкими, подавленными и отталкивающими. Небритые, лишенные галстуков и поясов во избежание самоубийств, они легко вписались бы в быт Ливенуорта*.

Когда мы закончили работу в «Пепельнице», я отправился на самолете во Франкфурт, а затем в свою штаб-квартиру в Бад-Наугейм. Наша работа считалась достаточно важной, и разрешалось пользоваться самолетами, но это, видимо, не относилось ко мне, ибо мой самолет был ненадежным. Я летел на канадском «С-64» с маломощным мотором — слишком слабым для шести пассажиров, которых он предназначен везти. В тот день на борту я находился один с пилотом, который жаждал летать на истребителях и выжимал из этой машины все возможное. (Через несколько дней он попал в аварию и остался цел, как и я тоже, поскольку не был с ним.) Утром перед нашим полетом он попросил полковника Бэртона Эндраса, начальника тюрьмы в Мондорфе, как и впоследствии в Нюрнберге, провести его по отелю. Экскурсия произвела на него угнетающее впечатление. Через несколько недель я по памяти воспроизвел его слова, полные разочарования: «Кто бы мог подумать, что мы вели войну с группой подонков?»

* * *

Мой путь в Мондорф и Бад-Наугейм начался зимой 1945 года. Все наши бомбежки во время войны, если не считать отдельных случаев, проводились далеко за линией фронта, так что судить об их результатах можно было либо по сообщениям самих летчиков, летавших на бомбардировщиках, либо позже по результатам аэрофотосъемок. Ни один из этих источников не преуменьшал страшные последствия бомбардировок. Осенью 1944 года Джорджу Боллу предложили оценить постфактум результаты поддержки военно-воздушными силами высадки в Нормандии и успехи летчиков, перерезавших пути подхода немцев к фронту. Он же, в свою очередь, предложил провести более широкую оценку результатов стратегических бомбардировок Германии. Аналогичные предложения поступили от военно-воздушных сил, и президент Рузвельт, выражая требования авиационных генералов, попросил военного министра Стимсона провести такой анализ. В результате в ноябре 1944 года родилась Группа по оценке американских стратегических бомбардировок. Она могла работать отдельно от военно-воздушных сил и пользоваться их советами и помощью, но должна была приходить к независимым и точным выводам. В понятие

* Имеется в виду тюрьма в Ливенуорте.

«точность» генералы военно-воздушных сил вкладывали особый смысл: при соблюдении этого требования можно убедительно доказать, что только благодаря бомбардировкам удалось победить в войне.

* * *

12 апреля 1945 года я готовился к поездке в Лондон, где нам предстояло работать. Я поехал в Нью-Йорк, чтобы отметить свой отъезд в кругу близких и друзей. Ближе к вечеру одна из приглашенных — Летти Хэмм, жена моего коллеги из Бюро по контролю над ценами Джона Хэмма, — позвонила и сквозь рыдания сообщила о только что переданном по радио известии о смерти президента Рузвельта. В тот вечер мы были не столько в печали, сколько в шоке. Мы привыкли считать, что Ф.Д.Р. будет существовать вечно. Он был с нами в течение двенадцати лет, почти всю нашу сознательную жизнь. На следующее утро я отправился поездом в Вашингтон вместе с другим приверженцем Рузвельта — Нельсоном Рокфеллером. Мы размышляли о влиянии, какое окажет смерть Рузвельта на политику и вообще на наше будущее.

Ранним утром следующего дня мы с Джорджем Боллом отправились в Лондон из Пэтуксента, штат Мэриленд, самолетом воздушной транспортной службы флота. Те, кто летал только на современных реактивных лайнерах, не представляют себе, как неприятно пересекать океан на примитивных самолетах с сиденьями в виде люлек. Дело не в неудобстве, а в скуке. На перелет уходило почти три дня; в самолете было слишком темно, чтобы читать, и чересчур шумно и холодно, чтобы спать. Бесконечные часы до Стивенвилля на Ньюфаундленде, столь же нескончаемые часы до Азорских островов, долгий-предолгий день до Прествика близ Глазго и, наконец, последний перелет до Лондона. Никогда жизнь не казалась такой застывшей, как во время этих перелетов. Перед отлетом показывали фильм, в котором рассказывалось, как поступать в случае вынужденной посадки самолета на воду. За неимением другого выхода можно по крайней мере вспомнить фильм.

Наша лондонская штаб-квартира находилась на Гроувенор-сквер, в помещениях, недавно покинутых Дуайтом Эйзенхауэром и штабом верховного главнокомандующего Союзных экспедиционных сил. Многие из посещающих ныне Лондон, должно быть, удивляются, как это столько зданий XVIII и XIX веков уцелело во время фашистских налетов. Объяснение состоит отчасти в том, что туристы обычно посещают Вест-энд, а бомбы падали на Сити и мрачные заброшенные пустыри в рабочих районах к востоку. Кроме того, бомбежки были выборочными. В одном месте разрушалось лишь одно здание или часть улицы, в другом месте — другая. Не побывав в Кёльне, Гамбурге, Франкфурте, Берлине, трудно представить себе город, где каждое здание представляло собой пустую коробку без крыши, это было ужасное зрелище. Когда я впервые приехал в Индию, в Калькутту, меня точно так же повергла в ужас бедность, но спустя несколько недель я обнаружил, что у меня на глазах образовалась как бы защитная пленка;

я перестал реагировать на нищету. Но разрушенные немецкие и особенно японские города по-прежнему стоят перед глазами.

В Германии, как и в Лондоне, бомбежки носили мерзкий классовый характер. Всю силу бомбового удара получали плотно заселенные рабочие районы, а зажиточные пригороды оставались невредимыми.

* * *

В Лондоне я собрал свою экономическую бригаду и разделил ее на отраслевые подразделения, грубо соответствовавшие секторам валового национального продукта — ВНП. (В последующие месяцы наши статистики сделали первые оценки ВНП Германии.) Нужно было выяснить размер каждого сектора в военное время — капитальное оборудование, строительство, сырье, вооружение, рабочую силу, а также продукцию главных отраслей промышленности в каждой из этих групп. Особое внимание надо было уделить производству оружия. Затем оценить влияние воздушных бомбардировок как на совокупную продукцию, так и на отдельные отрасли промышленности. Когда все это было обговорено, мои сотрудники отправились в последние дни войны вслед за армиями в Германию, чтобы выявить статистические данные и найти людей, которые могли бы объяснить их.

По первоначальному плану предполагалось, что еще несколько подразделений нашей Группы займутся осмотром сожженных и разрушенных заводов. Для этого даже выделили специалистов. Но они выяснили лишь то, что заводы были сожжены и разрушены. Такого рода инспекция не показывала, когда и в каком объеме было прервано производство. Для этого требовались статистические данные о производстве, но даже и они мало что говорили о влиянии бомбардировок на промышленное производство в целом, на выпуск вооружения или, более того, на военные операции. Например, как влияла нехватка нефти на авиацию? Был ли немецкий военно-воздушный флот уничтожен в боях или в результате разрушения заводов? Полный ответ на эти вопросы могли дать только исчерпывающие статистические данные, соответственно обработанные экономистами, государственными деятелями и военными. Перед нами стояла интересная задача. От того, как мы ее выполним, зависели итоги обследования. Я отнюдь не сожалел, что взялся за такую работу.

* * *

До конца войны против Гитлера оставались считаные недели; а Вашингтон уже планировал нанести завершающий удар по Японии. Требовалась информация об уроне, нанесенном бомбежками Германии, и на нас нажимали, чтобы мы скорее предоставили эти данные. Я последовал за своими сотрудниками, чтобы лично видеть как они разыскивают данные, удовлетворить собственное неуемное любопытство в отношении последствий войны.

Приехав в Германию в первый раз, мы расположились во временной штаб-квартире на окраине Кёльна. Нас окружили поля цветущих тюльпанов. На них отдыхал взор после картин разрушений. Я перебрался по ру-

инам одного из больших мостов через Рейн, чтобы осмотреть на восточном берегу остатки завода по производству двигателей. Он был совершенно разрушен, и именно там я понял, как мало можно узнать, проводя обследование в одиночку.

Я вернулся в Лондон в День победы над Германией; картина была довольно скучная. Все высыпали на улицы и словно ожидали, что кто-то другой сделает этот вечер запоминающимся. Не было ярких демонстраций, которые отмечали конец Первой Мировой войны. Король с королевой появились на балконе Букингемского дворца вместе с Уинстоном Черчиллем. Он — маленькая, далекая, плохо различимая фигурка — поднял вверх два пальца — «V»*. Все это было не очень впечатляющим. На следующее утро я отправился на аэродром Биггин Хилл и вернулся в Германию.

* * *

Весной и летом 1945 года Джордж Болл и я располагались в Бад-Наугейме, приятном курорте в двадцати милях по автостраде к северу от Франкфурта. Мы занимали маленький частный отель «Вилла Грюнвальд» на окраине городка; наши экономисты и военный персонал, приданный в поддержку, расположились в большем по размеру «Парк-отеле» в центре города. Немцы, привыкшие к прусским стандартам военной одежды и этикета, смотрели на нас с любопытством. Д'Олиер, стоявший во главе Группы по оценке американских стратегических бомбардировок, наш секретариат, другие лица из руководства Группы оставались в Лондоне, и Джордж Болл выдвигал далеко не лестные гипотезы относительно их тамошнего времяпрепровождения. Джордж сосредоточил свое внимание на результатах бомбардировок. Вместе с Полом Нитце он изучал вопрос о значении обследования для войны на Тихом океане. Я же работал с экономистами.

Это давало возможность либо руководить разными подразделениями Группы, либо участвовать в допросе немецких военных и гражданских лиц, которых было предостаточно. По шоссейным дорогам и автострадам тянулись две почти непрерывные колонны идущих пешком людей, одна колонна — в одном направлении, другая — в противоположном. Временами не верилось, что окончание войны застало кого-то из европейцев дома. Когда распространялся слух о приближении американцев, из лесов выходили сдаваться немецкие солдаты. Тюрьма означала регулярное питание. 11 мая в Аугсбурге мы остановились у армейского штаба, и мой водитель стал выяснять, как проехать к тюрьме с высокопоставленными пленными, где нам предстояло допросить генералов вермахта. Американский сержант попросил меня взять с собой немецкого генерала СС, который только что приехал сдаваться в плен на машине. Я приказал ему следовать за нами в тюрьму. По прибытии я обнаружил, что привез любимчика Гитлера из военных — Зеппа Дитриха.

Часть автострады между Мюнхеном и Аугсбургом была превращена во взлетно-посадочную полосу, причем центральная ее часть для маскировки была покрыта зеленой краской. В тупиках вдоль дороги стояли какие-то

* «V» — «Victory» (*англ.*) — победа.

странные самолеты обтекаемой формы и без пропеллеров. Мы поинтересовались, неужели они были доставлены в таком виде. Оказалось, что это «Мессершмиты-262» — первые реактивные самолеты, по своим техническим характеристикам на целое поколение опередившие все, чем обладали мы или англичане. Лишь невероятный просчет Гитлера, который потребовал переконструировать их в легкие бомбардировщики, помешал использовать эти машины с катастрофическими для нас последствиями.

В Мюнхене члены нашей Группы напали на впечатляющее произведение искусства экономической войны — типографию и около 130 миллионов пятифунтовых банкнот. Немцы намеревались сбросить их над Англией. Из концентрационных лагерей для этой работы были доставлены польские граверы, расстрелянные после ее окончания; немцы не хотели оставлять в живых столь искусных фальшивомонетчиков.

* * *

Постепенно становилось ясно, что придется изменить наш взгляд на руководство германской экономикой во время войны. В течение 400 лет люди считали, что испанская Армада была побеждена господом богом и крошечным английским флотом, тогда как на самом деле ее разбили корабли гораздо большего радиуса действия, более крупные и лишь слетка уступавшие ей по общему тоннажу. Миф об эффективности нацистской военной машины все еще существует. В действительности немецкое руководство военным производством долгое время было непоследовательным и неумелым.

По американским и английским представлениям, германская военная экономика была полностью мобилизована и работала на полную мощность. В соответствии с метафорой американцев это был «туго натянутый барабан»; по разумению англичан — «туго натянутая струна». Из этого следовало, что любое производство, пострадавшее от бомбардировок, было для Германии важным. Разрушения не могли быть компенсированы сокращением гражданского потребления, ибо оно само находилось на минимальном пределе. Оно не могло быть восполнено увеличением производства в другом месте, ибо все находилось на пределе.

Между британскими и американскими стратегами существовало расхождение во взглядах относительно лучшего метода разрушения немецкой военной экономики; как всегда, из нужды делали добродетель. «Ланкастеры» и «Галифаксы» английских ВВС (а также невооруженные, сделанные из дерева самолеты «Москито») могли летать только по ночам, днем они были безнадежно уязвимы. В темноте же они могли находить только города. Из этой технической необходимости делались соответствующие выводы: идеальным объектом были города; уничтожая их, можно было нанести непоправимые потери немецкой военной машине, а также сломить волю немцев к продолжению войны. Хорошо вооруженные американские самолеты могли летать также и днем и выискивать необходимые промышленные цели, хотя вскоре ценой больших потерь стало ясно, что им нужны истребители для сопровождения. (Гораздо медленнее уяснялось то, что найденная цель еще не обязательно означает цель уничтоженную. Ничто во

время Второй Мировой войны не подвергалось такой интенсивной бомбардировке, как открытые поля и пашни.) Но как бы ни были остры разногласия между ВВС США и королевскими военно-воздушными силами Великобритании и поддерживающими их штабами, какие именно промышленные цели бомбить, все были единодушны: военной экономике Германии наносится большой ущерб. Наша Группа тоже так считала.

Впервые мы усомнились в этом в Лондоне еще до окончания военных действий, когда к нам в руки попала первоклассная находка — германский статистический обзор военного производства[1]. Заводы по производству танков и самоходных орудий не были главными объектами наших бомбардировок. Однако они использовали рабочую силу, уголь, сталь, ферросплавы, станки, транспорт, все прочие ресурсы и промышленную инфраструктуру. Общий подрыв немецкой экономики не мог быть осуществлен без подрыва этих сфер. В 1940 году производство бронированных машин в Германии в среднем ежемесячно составляло 136, в 1941 году — 316, в 1942-м — 516 штук. В 1943 году, когда начались уже систематические бомбардировки, производилось 1005 штук и в 1944 — 1583[2]. Максимальное производство было достигнуто в декабре 1944 года, и лишь в начале 1945 года оно несколько сократилось[3]. Сходная картина наблюдалась в производстве самолетов (о чем я скажу позже) и другого оружия.

Обследование налетов на города, проведенное Джорджем Боллом, привело к неутешительным выводам. Так, например, в течение трех ночей в конце июля — начале августа 1943 года самолеты военно-воздушных сил Великобритании уничтожили центр Гамбурга и прилегающий Харбург. Огненный смерч, всасывавший в себя воздух и людей, повлек тысячи жертв. Были уничтожены рестораны, кабаре, магазинчики, универмаги, банки и другие гражданские объекты. Но заводы и верфи, находившиеся вдали от центра, уцелели. До этого огневого урагана в городе не хватало рабочих рук. Теперь же официанты, банковские клерки, владельцы лавок и актеры, которых бомбардировки лишили работы, хлынули на военные заводы в поисках места и продовольственных карточек, выдававшихся тем, кто работает. Бомбардировки облегчили проблему нехватки рабочих рук.

Мы начинали понимать, что сталкиваемся с одним из самых крупных просчетов минувшей войны.

[1] На нем стоял высший немецкий гриф секретности, по-английски переведенный: «Совершенно секретно». Этот документ остался однажды ночью на моем столе и привлек внимание ночных дежурных, проверявших, нет ли где нарушений правил безопасности. На следующее утро пришлось час, если не больше, убеждать кого следует, что немецкие секреты не становятся автоматически американскими, по крайней мере на данном этапе войны.

[2] Эти цифры взяты из германского статистического обзора военного производства, дополненного и проверенного по другим документам из министерства вооружений и военной промышленности (ведомство Шпеера).

[3] The Effects of Strategic Bombing on the German War Economy // United States Strategic Bombing Survey. October 31. 1945. P. 278—279.

Альберт Шпеер

Альберт Шпеер, которому в 1945 году минуло сорок лет, был высоким, с темными, слегка поредевшими волосами, живым и временами удивленным лицом. Во всех отношениях, включая чувство юмора, он резко отличался от других фашистов, в чем и сам отдавал себе отчет. По его поведению было видно, что он стремился держаться как можно дальше от этих, как он считал, дикарей. Догадавшись, что перед лицом разоблаченных мерзостей фашизма они будут притворяться ничего не знающими, обвинять других, говорить об отсутствии у них возможности влиять на ход событий и отстаивать свою невиновность, он решил, что сразу возьмет на себя свою долю ответственности. Это лишь подчеркнет разницу между ним и ими.

Раньше имя Шпеера по сравнению с Герингом, Геббельсом, Гиммлером и даже с Юлиусом Штрейхером привлекало мало внимания в Соединенных Штатах или Великобритании. Однако в разведслужбах, особенно в Управлении стратегических служб США, он считался важной личностью, этаким немецким волшебником. Предполагалось, что он творил чудеса в области военного производства. Никто другой не мог бы дать точных сведений о результатах бомбардировок. Поэтому в качестве объекта для разведки — выражение, которым тогда пользовались, — он представлял большую ценность. В Западной Германии в 1945 году не было гражданского правительства, не было газеты, кроме «Старс энд Страйпс», не было ни почты, ни радио. Отрывочные сведения либо поступали через армейские каналы связи, либо передавались путем ненадежной молвы. Можно было споткнуться из-за неосведомленности даже в наиболее важных вопросах, таких, как попытки представителей фашистской верхушки скрыться. В результате слухов об альпийской крепости ее сначала стали искать в Баварии и именно там нашли Геринга. Но наиболее важные маршруты бегства видных нацистов проходили из Берлина во Фленсбург на датской границе, а этого мы поначалу не знали. Вскоре после капитуляции двое из наших младших сотрудников — старший лейтенант Вольфганг Скларц и сержант-техник Гарольд Фассберг — осматривали какое-то невзрачное служебное здание во Фленсбурге и увидели фамилию Шпеера на двери одного из кабинетов. В подписанном накануне самоубийства завещании от 29 апреля, в котором указывался его преемник, Гитлер исключил Альберта Шпеера из правительства. Но фюрер не был уже всемогущ, и Шпеер вошел в качестве главы мифического министерства экономики и производства в столь же мифическое правительство адмирала Деница.

Остается загадкой, почему этому правительству разрешили существовать на протяжении почти всего мая 1945 года. У него была армия, которая так плотно набилась в город Фленсбург, что на улицах буквально не оставалось места для прохода. Немецкие солдаты весь день двигались через город двумя плотными серо-зелеными колоннами в том или ином направлении. Но если не считать этого города и этой армии, у правительства Деница не было ни территории, ни дела. В то время говорили, что перед Союзным командованием стоит умозрительная проблема: как принять ка-

питуляцию правительства, которое перестало существовать в результате собственной безусловной капитуляции?

19 мая я полетел во Фленсбург, чтобы принять участив в допросе Шпеера. Мы покружились над аэродромом, пока не убедились, что другие самолеты союзников находятся на земле и, следовательно, избежали мин. Со мной летел полковник Д.Е. Смит. Таких, как Смит, англичане в Индии называли первоклассным солдатом. Он отдал неимоверно замысловатый салют двум офицерам в униформе, шагавшим нам навстречу. Они оказались офицерами люфтваффе. Нам были предоставлены каюты на «Патриа», корабле компании «Гамбург — Америка», простоявшем всю войну в гавани почти неразрушенного города. Официанты, которых тоже никто не тронул, подавали нам завтрак и обед под ярким весенним солнцем на палубе.

Шивер поселился в Шлёсс-Глюксбурге, замке герцога Голштинского, в нескольких милях от города — красивом сооружении, окруженном огромным рвом. Мы приехали туда на «Виллисах» и трофейных машинах; лейтенант-еврей, выходец из Германии, вел машину сквозь толпу пешеходов на сумасшедшей скорости и твердил мне и Джорджу Боллу, что собирается сводить счеты с немцами. В замке капитан СС с крысиным личиком, выглядевший совсем не страшно, встречал нас каждый день и вводил в громадную прямоугольную залу с низким сводчатым потолком. Допросы проходили в маленькой боковой комнате в дальнем конце этой залы.

Допросы умело вел Джордж Болл, он почти без подсказки уверенно касался тем, к которым был не подготовлен. Поскольку канцелярских талантов, как всегда, в американской армии не обнаружилось, для ведения протокола была призвана секретарша Шпеера. Прошло три дня. Мы встречались в полдень, ибо по инерции германский кабинет продолжал заседать каждое утро в одиннадцать часов для рассмотрения несуществующих задач несуществующего государства. Сам Шпеер был далеко не в восторге от допросов. Во время нашей первой встречи он предложил арестовать его и тем самым избежать этой клоунады, которую он, явно гордясь своим знакомством с американскими идиомами, назвал «второсортной картиной «Уорнер бразерс».

На следующий день, когда мы прибыли в замок, Шнеер куда-то исчез. Секретарша была в слезах; маленький офицер СС заламывал руки в совсем не военном отчаянии. Мы узнали, что в пять часов утра прибыло несколько человек, арестовали Шпеера и увезли. Пока мы обсуждали это невероятное происшествие, в комнату, улыбаясь, вошел Шпеер. Накануне ночью в Фленсбург прибыла группа Управления стратегических служб США, узнала о местонахождении Шпеера и рано утром арестовала его. Они отвезли его в свой штаб, расположенный в городе, и там ближе к полудню Шпеер сообщил им, что у него назначена встреча. Они ответили, что в ближайшие несколько лет у него встреч уже не будет, однако, когда он объяснил, что она назначена с американцами, имена которых он знал — неким мистером Боллом и неким доктором Гэлбрейтом, — было решено, что задержали его необдуманно. Его отвезли назад к замку и высадили около рва. Итак, произошла путаница в действиях двух неумеренно рьяных разведывательных команд. Шпеер уверил нас, что подобное «случалось при Гитлере постоянно».

* * *

Всякое поверженное государство выглядит жалким, но при всех скидках на это обстоятельство рассказ Шпеера об ущербном планировании, ложных оценках и некомпетентном управлении, многое добавляя к имевшимся у нас сведениям, произвел впечатление. Рассказ подкреплялся многочисленными документами министерства, которые Шпеер предусмотрительно вывез из Берлина и положил в банковский сейф в Гамбурге; мы тут же послали людей извлечь их.

Первый и наиболее значительный недостаток был присущ самой немецкой концепции мобилизационного планирования. Несколько ранее в Баварии Николас Калдор возбужденно высказал свое сугубо предварительное, но, как оказалось потом, правильное предположение. Все знали о германской доктрине блицкрига — ставке на мощный, быстро завершаемый военный удар, который был нанесен Польше в 1939 году, Бельгии, Голландии и Франции в 1940 году и с помощью которого немецкие армии пытались завершить русскую кампанию в 1941 году в Москве. Но мы не учитывали влияния доктрины блицкрига на военное производство. Оно состояло в том, что даже при незначительных мощностях по производству оружия можно накопить запас танков, самолетов, орудий и боеприпасов. Затем этот запас расходуется во время крупного молниеносного и безжалостного победного удара. При следующей передышке перед новым ударом запасы вновь увеличиваются. Если удары будут быстрыми и успешными, а паузы между ними достаточными, продолжающийся выпуск оружия и требуемые производственные мощности необязательно должны быть слишком большими, и, соответственно, не стоило жертвовать гражданским потреблением. Так это и происходило в первые годы войны.

Как отмечалось, американцы и англичане были убеждены, что Германия — высокоорганизованная страна — этакая «натянутая струна». И наоборот, Великобритания в первые годы войны считалась медлительной, неспособной быстро мобилизоваться. Но в 1940 году при экономике с общим объемом производства, примерно на 30 процентов меньшим, чем у Германии, англичане выпускали больше самолетов, почти столько же танков и гораздо больше других бронированных машин. В 1941 году, для которого можно сделать более полные сравнения, английское военное производство далеко превосходило производство Германии почти по всем показателям[1]. «Общая картина немецкой военной экономики... не похожа на экономику страны, нацеленной на тотальную войну. Это скорее экономика, первоначально мобилизованная для ведения сравнительно малых и локализован-

[1] В Великобритании было произведено 20 100 военных самолетов, а в Германии 10 775; танков соответственно 4845 и 3790; орудий калибра 20 мм и выше соответственно 10 700 и 11 200. (См.: Klein Burton H. Germany's Economic Preparation for War. Harvard Economic Studies. Cambridge: Harvard University Press, 1959. P. 99). Лишь по ручному огнестрельному оружию и торпедам немецкое производство заметно превышало английское. По оценке статистика Колина Кларка, национальный доход Англии составлял, тогда примерно 70 процентов национального дохода Германии (Klein Burton H. Op. cit., 96). Напомню, что Клейн был моим заместителем по руководству экономическими исследованиями в Группе по обследованию американских стратегических бомбардировок.

ных войн и впоследствии реагировавшая на военные события только после того, как они становились непреложными фактами... Для войны с Россией подготовка была более тщательной, но и она прошла почти без напряжения экономики... Вскоре после нападения выпуск некоторых важных типов снаряжения был сокращен в предвидении того, что война скоро окончится... Руководство немецкой военной экономикой было далеко не безупречным. Великобритания и Соединенные Штаты действовали гораздо быстрее...»[1]

Качество производства в Германии также было невысоким. Это Шпеер подчеркивал больше всего. Фашистские члены кабинета и гауляйтеры были людьми, которые внезапно оказались на высоких должностях и без подготовки стали обладать большой властью. Лишь немногие из них по уровню интеллекта удовлетворяли задачам военного времени. Почти все восприняли свои высокие доходы и власть с нескрываемым удовольствием. В целом они не видели необходимости в жертвах в области гражданского потребления и, уж во всяком случае, упорно не желали сами подавать пример этому. «Если гауляйтер не отказывается от слуг, он не может требовать от других того же»[2]. В сентябре 1944 года в Германии насчитывалось 1,3 миллиона домашней прислуги по сравнению с 1,6 миллиона в мае 1939 года[3]. В 1943 году были ввезены 50 тысяч[4] украинских женщин для выполнения домашних работ. А немецкие женщины не были мобилизованы в сколько-нибудь существенных масштабах для работы на заводах. Шпеер, любивший читать журнал «Лайф», говорил о своем неудовольствии при виде фотографий американских военных заводов, заполненных энергичными работницами. Фашистская доктрина предусматривала, что подлинное занятие женщин — это кухня, церковь и дети.

Кажется еще более невероятным, но в Германии во время войны лишь в немногих отраслях промышленности, за исключением требующих непрерывного процесса производства, существовала ночная смена. И рабочая неделя не была сильно увеличена. Возможности притока иностранных рабочих — добровольцев и насильственно пригнанных — считались тогда неограниченными, но стоит ли говорить, что у рабочих-рабов не было стимула трудиться. Расширение производства происходило главным образом за счет введения в эксплуатацию новых производственных площадей и дополнительных дневных смен.

Шпеер разглагольствовал по поводу своих попыток заставить французских рабочих производить оружие для немцев на французских заводах вместо того, чтобы привозить их в Германию. По ходу войны французы — отнюдь не глупцы в таких делах — поняли, что, постоянно работая в одном и том же месте, они рискуют попасть в лапы агентов Фрица Заукеля,

---

[1] Klein Burton H. Op. cit. P. 235—236.

[2] Цитата принадлежит Шпееру в том виде, в каком она занесена в мою записную книжку, но, возможно, что я впоследствии отредактировал его заявления и ответы.

[3] The Effects of Strategic Bombing on the German War Economy. United States Strategic Bombing Survey. October 31, 1945. P. 204.

[4] Шпеер назвал, или мне показалось, что назвал, 250 тыс., и эта цифра использовалась в ряде отчетов.

распоряжавшегося всей рабочей силой рейха. Иногда хватали повально всех, в других случаях — лишь рабочих нужных профессий. Результатом элементарной предосторожности стали массовые прогулы. Тогда Шпеер взял под крыло своего министерства особо важные французские заводы, пообещав, что их рабочих не будут увозить. Хотя Заукель намеревался продолжать облавы на этих предприятиях, но, похоже, дело до этого не дошло. Тем не менее за то рвение, с каким Заукель преследовал французов, он получил в Берлине прозвище Отец Маки.

Капитуляция не положила конец вражде между Шпеером и Заукелем. Во время допросов в Фленсбурге Шпеер подводил нас к мысли, хотя он прямо этого и не говорил, что Заукель должен занять надлежащее место в списке военных преступников. Заукель, которого в те же дни допрашивали в Южной Германии, был более прямолинеен; о Шпеере он говорил: «Этого человека вы должны повесить». Повешен был Заукель.

* * *

Шпеер высказывал и менее убедительные соображения о поверхностном руководстве экономикой в Германии. Он считал, что Дюнкерк и Пёрл-Харбор заставили соответственно Великобританию и Соединенные Штаты взяться за дело всерьез. Но никакие аналогичные поражения не заставили Германию менять свои привычные бюрократические и административные правила. Даже Сталинград не мог этого сделать. «Ленивые и медлительные не отсеивались, как это происходит в Англии и Соединенных Штатах, а оставались на ответственных постах до конца»[1]. В своих записках, опубликованных 33 года спустя, Шпеер отмечал, что немецкий лозунг военного времени «Победа обеспечена» был неправилен. Лучше было бы повторять, что требуются «кровь, пот и слезы». На Джорджа Болла, Пола Нитце и меня — жителей военного Вашингтона и свидетелей беспечности и проволочек — эти соображения не произвели большого впечатления.

Большее значение мы придавали вопросу о постоянном вмешательстве Гитлера в технические решения, в особенности те, что касались боеприпасов и самолетов. В этих делах фюрер кое-что понимал и во всяком случае достаточно, чтобы нанести ущерб. Но ущерб наносил не только он. Военно-воздушные силы под командованием Геринга были организованы катастрофически. До зимы 1944 года авиационные генералы, вернувшись с фронта, могли требовать внесения конструктивных изменений, которые они считали необходимыми, без учета того, как это скажется на производстве, и они часто это делали.

Гитлер игнорировал всякую информацию, которую считал несущественной. Например, со второй половины 1942 года цифры американского военного производства были довольно высокими; считалось, что их рассекречивание окажет деморализующее влияние на немцев и японцев. Гит-

[1] United States Strategic Bombing Survey Special Document, Speer on the Last Days of the Third Reich. P. 2.

лер высмеял эти цифры, назвав пропагандой. Они не оказали влияния на Германию, ибо он запретил их публикацию.

Отношение к другим разведывательным данным, отметил Шпеер, представляло собой еще более серьезную проблему. Немецкая разведка, как установило более позднее расследование, имела совершенно точные сведения о дне и месте высадки союзников в Нормандии. Однако не было никакой возможности отличить эти правдивые данные от 20 до 30 других донесений, которые оказались ложными. С такими сложностями часто сталкиваются в разведслужбах.

* * *

Из-за сравнительно неглубокой мобилизации немецкой экономики в первые годы войны возник следующий парадокс. Несмотря на потери источников сырья, сокращение захваченной территории, усиление бомбардировок, производство тем не менее росло, причем значительно. Оно достигло пика к осени 1944 года, когда западные союзники были на границах рейха; оно было втрое больше, чем в начале 1942 года, когда Шпеер получил бразды правления после гибели своего предшественника Фрица Тодта в авиационной катастрофе. Оно оставалось высоким и в 1945 году[1]. Успех Шпеера зиждился не на получении большего из четко организованной экономики, а в том, что он существенно исправил, хотя и с опозданием, недостатки прошлого.

Тем не менее были и достижения. Немцы продемонстрировали большую энергию и способности при перебазировании, реорганизации и ремонте заводов после воздушных налетов. Стратегические бомбардировки нанесли наибольшие разрушения железнодорожному транспорту и заводам по производству синтетического топлива. Они не остановили немецкую армию или военно-воздушные силы, но увеличили время, необходимое для переброски войск, а нехватка топлива создала особые трудности при планировании военных операций. (Например, при планировании военного наступления в Арденнах в 1944—1945 годах часть горючего поступала из захваченных запасов[2].) До 350 тысяч человек было занято на строительстве громадных заводов синтетического топлива, их перебазировании и создании новых подземных сооружений, которые, однако, оставались не законченными к концу войны. Успешной была и работа по восстановлению производства самолетов после налетов на заводы, изготовлявшие фюзеляжи.

Этот факт, вызвавший у нас большие разногласия, впервые привлек наше внимание во Фленсбурге. В конце февраля 1944 года все известные заводы по производству фюзеляжей самолетов подверглись бомбардировке; на них было сброшено 3636 тонн бомб. Хотя американские бомбардировщики летели в сопровождении истребителей, потери среди них были большие. В январе, то есть до бомбардировки, немцы произвели 2077 боевых ма-

[1] Об этом свидетельствуют таблицы производства всех вооружений. См.: The Effects of the Strategic Bombing on the German War Economy. P. 283.

[2] Подтверждение этого факта можно найти в книге: Speer A. Inside the Third Reich (New York: Macmillan, 1970). P. 417.

шин — истребителей и бомбардировщиков, а в марте, то есть месяц спустя после налета, их производство выросло до 2243. В сентябре 1944 года, когда был достигнут максимум, производство было почти вдвое больше, чем накануне бомбардировок. Немцам удалось восстановить производство благодаря тому, что они стали энергично откапывать из-под руин станки, в основном неповрежденные, и вновь пускать их в ход в зданиях школ, церквях и всюду, где только можно. Тем временем руководство авиационной промышленностью было передано из рук некомпетентного Геринга и люфтваффе более эффективному министерству Шпеера. Итак, результатом воздушных налетов было увеличение выпуска немецких самолетов.

* * *

По утрам во Фленсбурге мы допрашивали менее высокопоставленных фашистов прямо на нашем корабле «Патриа». У меня в записной книжке особо отмечен допрос Франца Селдте. Пользуясь разрешением расследовать военные преступления, мы спросили, что он думает о концентрационных лагерях. Он стал горячо доказывать, будто убеждал Гиммлера, что они являют собой «неоправданную жестокость». Когда Гиммлер предложил ему посетить их, он отказался. Затем он попросил нас обратить внимание на количество заключенных в концлагерях и их смертность в сравнении с общим населением рейха. С точки зрения статистики оно было, дескать, незначительным.

В другой раз после окончания допроса Шпеера мы пересекли границу Дании и поехали во Фредерицию, старый город-крепость, осажденный и захваченный Бисмарком. На протяжении многих миль немецкая армия двигалась непрерывной лентой из Северной Норвегии и северной части Дании. Солдаты везли свои доспехи на тачках, в детских колясках. Некоторые офицеры ехали на велосипедах. Будучи, вероятно, первыми американцами, появившимися на этой дороге, мы были для датчан героями и освободителями. Домохозяйки доставали из корзинок цветы, а одна кинула нам кочан капусты.

* * *

22 мая допрос Шпеера затянулся далеко за полдень, а когда пришло сообщение, что вопрос о Денице и его правительстве наконец-то решен, он продолжался и всю ночь, хотя по каким-то причинам был перенесен в неказистое здание в городе. Я вел записи[1]. Наши вопросы в основном касались последних дней войны в Берлине, и ставки Гитлера; мы справедливо считали, что эта тема окажется одной из самых драматичных в истории войны. Эти эпизоды впоследствии пересказал Тревор-Роупер в своей классической книге «Последние дни Гитлера», потом Джон Толанд и другие и,

[1] Они были переписаны, а итоговый отчет о допросах в течение 34 лет был погребен в разведывательных архивах. Мой друг и помощник Лонда Шибингер обнаружила их, когда собирала документы для этих воспоминаний; они были опубликованы в журнале «Атлантик» в июле 1979 года под заголовком «Допрос Шпеера; последние дни Третьего рейха».

наконец, в своих воспоминаниях сам Шпеер. Это была история о бегстве Гитлера от реальности; о передвижениях и боях дивизий, сократившихся до 600—800 человек; о каких-то выдуманных войсках, двигающихся на помощь Берлину; о всеобщем ликовании, когда пришло известие о смерти Рузвельта; о надежде, что на Гарри Трумэна снизойдет озарение и он начнет воевать с русскими.

Как рассказывал Шпеер, он уже тогда был убежден, что война проиграна и что Гитлер все чаще чувствовал пораженческие настроения Шпеера. На заседании 27 марта в Берлине Гитлер сказал Шпееру, что в его положении невозможно отвергать надежду на победу и что он, Шпеер, должен уйти под предлогом плохого здоровья, то есть под тем же самым предлогом, под каким тремя днями раньше был отстранен генерал Хайнц Гудериан. Шпеер отказался прибегнуть к обману и сказал, что он лучше подаст в отставку. Гитлер объяснил, что он не может разрешить такой отставки и добавил: «Если бы вы были офицером, я бы не выбирал, что делать с вами»[1]. Несколько позже Шпеер, как и многие другие, видя, что Гитлер не уходит, сказал ему: «Я, безусловно, остаюсь с вами».

Мы услышали также, что Шпеер, не дав необходимую взрывчатку, помешал претворению в жизнь политики «выжженной земли», которую Гитлер приказал осуществлять в последние недели. Рассказал он также о своей идее покончить с Гитлером и войной, направив токсичный газ нервно-паралитического действия в воздухозаборник гитлеровского бункера в саду имперской канцелярии. В этих показаниях Шпеера явно был большой элемент фантазии. Политику «выжженной земли» довольно трудно проводить в высокоиндустриальной стране; во всяком случае, слишком многое пришлось бы выжигать. Проводимая дезорганизованной армией при быстром отступлении, она немногое бы добавила к уже имевшимся разрушениям. Когда отступление стало настоятельной необходимостью, можно было взорвать мосты, но не оставалось времени для уничтожения заводов, электростанций, железнодорожных узлов и прочего. Утверждение Шпеера, повторявшееся другими, будто бы он спас немецкому народу средства к существованию, — чепуха. Так же как и его план угостить всех в бункере напоследок «лекарством», это была всего лишь одна из идей, промелькнувших в его голове в конце войны, вроде идеи похитить людей из ближайшего окружения Гитлера и доставить их на самолете к западным союзникам. Он дал этим идеям кодовое название «операция Виниту» в честь американского индейца — героя из немецких детских книжек. Никаких действий во исполнение этих планов не предпринималось. И не могло предприниматься. Они казались серьезными лишь в последующем пересказе.

Шпеер рассказал также о визите в бункер в ночь с 23 на 24 апреля, после того как в Гамбурге записал свое обращение по радио против политики «выжженной земли». Это было довольно опасное путешествие с аэродрома Рехлин сначала на «Фокке-вульф-190» до Гатова, западного аэродрома в Берлине, затем на самолете-разведчике, который приземлился на широ-

[1] В данном случае я цитирую собственные записи. В документе, составленном на их основе, и в воспоминаниях Шпеера эти слова звучат несколько иначе.

кой просеке в Тиргартене, едва избежав столкновения с грузовиком. Русские войска находились уже в нескольких стах метров. Гитлер был тронут вниманием Шпеера, который счел нужным заехать попрощаться. Ранее, 20 апреля, на праздновании своего дня рождения он объявил о намерении оставаться в Берлине до конца, а затем лететь на юг, в Баварские Альпы, что Геринг сделал в ту же ночь[1]. Через три дня после этого Гитлер изменил свое решение и «почти» примирился с мыслью распрощаться с жизнью в Берлине. Он сказал Шпееру, что застрелится, но беспокоился, что его тело может попасть в руки русских. Мартин Борман, этот «Мефистофель гитлеровского Фауста», все еще уговаривал фюрера лететь в Баварию. К этому времени Кейтель, Йодль и их сотрудники куда-то исчезли. Шпеер с презрением отмечал, что Кейтель ухитрился в течение всей войны ни разу не попасть даже в самую отдаленную зону орудийного обстрела. Теперь в ночь на 23 апреля с Гитлером оставались лишь Борман, семья Геббельса, Ева Браун (которая, как сказал Шпеер, разочарует историков как любовница, ибо она походила на простую, уютную, спокойную домохозяйку), генералы Ганс Кребс, Вильгельм Бургдорф и несколько других лиц меньшего ранга. Гитлер находился в подавленном настроении из-за массового бегства — у многих, как сказал Шпеер, внезапно оказались где-то какие-то срочные дела. Гитлер, по словам Шпеера, был всегда уверен, что его сторонники (вне зависимости от их надежности и преданности) были людьми смелыми. Он глубоко ошибался[2].

В четыре часа утра 24 апреля Шпеер, предложив свое место в самолете Магде Геббельс, которая от него отказалась, вылетел в Рехлин, где встретил Гиммлера. Гиммлер рассказал Шпееру об организованных им мирных переговорах через графа Бернадотта в Швеции. Он считал, что является единственным человеком, на кого союзники могли бы положиться для поддержания порядка в поверженном рейхе, и будет для них незаменим. Шпеер предложил Гиммлеру свой самолет с тем, чтобы полететь к Гитлеру, а также убеждал его сдаться Монтгомери. Гиммлер отказался от обоих предложений[3].

* * *

Мои записи с чрезвычайной точностью указывают, что утром 23 мая после окончания допроса Шпеера я вернулся на «Патриа» в 7.15 утра и спал до 8.15. Затем с Дрю Миддлтоном из «Нью-Йорк таймс» мы наблюдали с верхней палубы, как по причалу щегольски прошли адмиралы Дениц и фон Фридебург, отсалютовали флагу корабля и поднялись по трапу. Фон Фридебургу, который уже участвовал в капитуляциях в Реймсе и Берлине, вероятно, стали невмоготу эти процедуры. Во время допроса он попросил

[1] Геринг считал, что американцы примут его с распростертыми объятиями. По мнению Шпеера, высказанному во Фленсбурге, Геринг если и был нашим лучшим другом, то только из-за своей полной некомпетентности в вопросах военного производства.

[2] United States Strategic Bombing Survey Special Document, Speer on the Last Days of the Third Reich. P. 10.

[3] В эти дни Гиммлер бесцельно бродил в окрестностях Фленсбурга. Потом его арестовали англичане. Во время обыска он проглотил пилюлю с цианистым калием.

разрешения выйти в туалет и там застрелился. Когда мы ехали на аэродром, чтобы лететь в Бад-Наугейм, под конвоем уводили тысячи немецких офицеров.

* * *

В Бад-Наугейме я вел типичную жизнь руководителя любой крупной статистической организации. В «Парк-отеле» в маленьком кабинете по соседству с террасой я читал предварительные доклады о результатах налетов на различные немецкие промышленные объекты, нудно сопоставлял массы цифр, выяснял их значение и достоверность и размышлял, где еще можно откопать информацию и кого можно найти среди немецких чиновников, чтобы ее прокомментировать. Кроме того, мне приходилось буквально сражаться за то, чтобы люди оставались на своих местах; с окончанием войны в Европе поездка по Германии в погоне за ускользающей информацией была предпочтительнее работы за столом. Я издал приказ: «Увеселительные поездки впредь разрешаются только по воскресеньям. Увеселительной считается любая деловая поездка, которую применительно к любому другому сотруднику вы сочтете ненужной».

Незадолго до встречи Большой тройки в Потсдаме в Бад-Наугейм прибыли курьеры в поисках информации по вопросам немецкой экономики. Мы изъявили готовность предоставить ее, и Джордж Болл решил, что нам следует принять участие в этой встрече. Когда я возразил, сказав, что нас ведь не приглашали, Джордж Болл отвечал: если мы дадим обиженным чувствам руководить нашими действиями, мы лишь усугубим ошибку. С Полом Нитце мы отправились в Берлин, а оттуда в Потсдам, где проходила эта конференция; нас без препятствий впустили на территорию, когда мы объяснили, что прибыли для участия во встрече. Мы отметили свое прибытие прекрасным ланчем в столовой для старшего офицерского состава. Я присоединился к Исидору Лубину, который подготавливал материал по репарациям и сотрудников которого мы уже снабдили сведениями об оставшихся целыми заводах. Наше короткое пребывание в Потсдаме ничуть не повлияло на ход истории. И все же в этом присутствии по собственному приглашению на встрече в верхах было что-то особенное.

Ранее Джордж Болл сообщил мне о существования атомной бомбы. Будучи свидетелем разрушений Германии, осуществленных обычными средствами, я очень надеялся, что новую бомбу не применят. Но это произошло, а с ее применением пришел и конец войны с Японией. Это немедленно сказалось на моральном духе людей, которые были вызволены из армии для работы над нашим обзором. До того времени тяжелая, кропотливая работа означала освобождение от участия в боях на Тихом океане. Теперь та же тяжелая работа означала, что эти люди отправятся с нами в Японию. Наш общий экономический обзор — большой, компетентный и грамотный документ — близился к завершению. Когда мы его окончили, то, закрыв свою штаб-квартиру в Бад-Наугейме, отправились в Лондон, откуда после нового редактирования обзора вернулись домой. Джордж Болл проспал всю дорогу от Прествика до Нью-Йорка. Ему это удалось благодаря смеси

виски с значительной дозой снотворного. Вопреки всем предсказаниям медицины он прилетел очень бодрым. Какой-то сержант, весь в медалях, сидел рядом со мной и, не уставая, спрашивал, не хочу ли я послушать о его военных приключениях. Я отвечал, что не хочу. Он сделал несколько попыток завязать разговор, но я их отверг. Наконец он спросил, кто, по моему мнению, выиграет Кубок мира. В ответ я задал вопрос: а какие команды играют в этом году?

* * *

По возвращении в корпус № 1 армейских военно-воздушных сил в Грейвелли-Пойнт, штат Вирджиния, неподалеку от вашингтонского национального аэропорта, мы узнали, что секретариат Группы по оценке американских стратегических бомбардировок составил краткое резюме нашего доклада, причем так, как того желало командование ВВС. Наши кропотливо собранные данные о злополучных неудачах стратегических бомбардировок были по большей части обойдены молчанием. Ни об одной серьезной неудаче не упоминалось. Это было сообщение не об отдельных успехах, а о триумфе. Вопрос этот имел политическое значение, ибо претензии военно-воздушных сил на независимость от армии частично основывались на результатах бомбардировок во время войны. Болл и я оспорили выводы военных и заставили переписать резюме. В конце концов, завершилось и это сражение по вопросу о том, как была выиграна война в Европе.

Япония, 1945-й

В те темные осенние дни японские города являли собой невероятно печальную картину. Здесь — все, что осталось от банка после пожара, там — стены общественной бани. И повсюду пепел и мрачные торчащие трубы. В Европе, как я уже говорил, американские ВВС и английские ВВС из-за разницы в оборудовании выбирали различные цели для бомбардировок. Тогдашняя военная доктрина гласила: что достижимо, то и имеет стратегическое значение. Теперь то же самое произошло в Японии. «Б-29», действуя на максимально дальние расстояния, лучше всего могли поражать города, так что налеты на городские центры во имя победы превратились в систему. В основном применялись зажигательные бомбы. Налетам подверглись 66 японских городов, и они были разрушены на 25—90 процентов. Только благодаря вмешательству военного министра Генри Стимсона древняя столица японских императоров Киото осталась нетронутой. Промышленные объекты, включая авиационные заводы, стали подвергаться бомбардировкам только после того, как боевые действия на Тихом океане сделали их досягаемыми или когда иссяк запас зажигательных бомб.

Японская экономика оказалась менее жизнестойкой к воздушным бомбардировкам, чем немецкая. Поврежденные заводы не так быстро восстанавливались. Но бомбардировки и здесь оказали не большее влияние на победу в войне, чем в Германии. Поражение Японии началось с очевидного помешательства ее военного руководства — людей, которые сначала основательно увязли на китайском материке, но тем не менее ввергли свою страну в конфликт с Соединенными Штатами, обладавшими гораздо большей промышленной мощью. Если у американцев и были сомнения относительно необходимости или оправданности войны, то нападение на Пёрл-Харбор начисто их отмело. Вряд ли история может дать лучший урок безграничной извращенности и опасности того, что называют военной мыслью.

Даже на своем высшем подъеме японское производство вооружения равнялось лишь одной десятой американского. Конечно, бомбардировки уменьшили его, хотя попадавшие под удар промышленные предприятия зачастую и без того работали не на полную мощность из-за морской блокады. «Блокада и бомбардировки, вместе взятые, — писали мы в своем обзоре, — лишили японские войска вооружения, равного четырехмесячной продукции Японии. В случае нашего вторжения в страну это вооружение могло бы сыграть существенную роль в способности Японии нанести нам потери, но не могло повлиять на исход войны»[1]. В Японии, как и в Европе война была выиграна главным образом благодаря перевесу промышленной мощи, людских ресурсов и непосредственным действиям войск, кораблей и самолетов в сражениях на море и на суше.

Значительное разрушение городов, возможно, способствовало ослаблению духа японцев и заставило задуматься о возможной капитуляции. И хотя решения тогда в Японии принимались без объективного учета общественного мнения, это, вероятно, оказало какое-то влияние на руководство. К тому же в Японии еще оставались реалистически мыслящие люди. Гораздо более мощным фактором, заставившим Японию пойти на капитуляцию, стало понимание того, что после поражения Германии и вступления в войну России, Япония оказалась одна перед лицом эффективной военной мощи всего мира.

Атомные бомбы, сброшенные на Хиросиму и Нагасаки, не были главной причиной капитуляции Японии. Их применение оправдывали тем, что удалось предотвратить вторжение на территорию Японии и тем самым избежать боев с большими жертвами с обеих сторон. Ничего не может быть дальше от истины. Бомбы сбросили уже после того, как японское правительство приняло решение о капитуляции. Решение о прекращении войны было вынесено на заседании членов Верховного военного совета вместе с императором 20 июня 1945 года, то есть за шесть недель до уничтожения Хиросимы. На последующие шаги по капитуляции нужно было время. В японском правительстве бюрократические проволочки между принятием решения и его осуществлением были обычным делом. Требовалось время на то, чтобы выработать подход к союзникам, обеспечить выполнение

[1] The Effects of Strategic Bombing on Japan's War Economy, United States Strategic Bombing Survey. December 1946. P. 2.

приказа, нейтрализовать непокорных и склонных к самоубийству офицеров. Применение атомных бомб лишь ускорило осуществление уже принятого решения.

Вопрос о влиянии атомной бомбардировки на капитуляцию Японии особенно внимательно изучался нашей Группой. Вывод был таким:

«Основываясь на тщательном расследовании всех фактов и свидетельствах причастных к этому японских руководителей, Группа считает, что Япония капитулировала бы определенно до 31 декабря 1945 года, а по всей вероятности, до 1 ноября 1945 года даже в том случае, если атомные бомбы не были бы сброшены, даже если бы Россия не вступила в войну и даже если бы никакого вторжения на территорию Японии не планировалось и не задумывалось»[1].

Этот вывод был подготовлен без моего непосредственного участия. Ко времени его появления — летом 1946 года — я занимался уже другим делом, которое в какой-то степени касалось вопросов послевоенного экономического развития Японии. Так или иначе, я не испытывал того чувства победного возбуждения, которое сопровождало ранее нашу работу в Германии. Единственное, что я ощутил в полной мере, — это невероятные страдания, которые навлекли на невинный народ его руководители и неоправданные действия с нашей стороны. В отношении Гитлера и фашистов все еще превалировало чувство облегчения, что страшный враг разбит. А в отношении Японии оставались лишь сочувствие и печаль. Позднее один историк, описывавший наши военные усилия, разыскал в национальном архиве первый вариант моих комментариев по поводу бомбардировки Японии. Я назвал тогда их «ужасающим актом», и именно это чувствовал всякий хоть сколько-нибудь чуткий человек.

* * *

Однажды после раннего завтрака я присоединился к толпе около здания Дай-Ичи, штаб-квартиры Верховного командующего союзных сил, чтобы посмотреть вызывавшую восторг ежедневную церемонию отбытия Дугласа Макартура. Точно в определенный момент он появлялся безукоризненно отутюженный, в фуражке с крупным узором из металлических листьев на козырьке. К этому облику расстегнутый ворот его рубашки добавлял штрих некоторой небрежности. Как при выходе молодой актрисы в псевдорусском ресторане в былые времена расцвета Голливуда, его шаг всегда был чуть-чуть быстрее нормального. Это приковывает внимание. Пока Макартур разговаривает с помощником, его ждет большой черный лимузин, открытую дверцу которого охраняют два высоких военных полицейских в белых перчатках и белых шлемах. Перед тем как сесть в машину, Макартур поворачивается и приветствует толпу небрежным, но хорошо отработанным салютом.

[1] Summary Report (Pacific War), United States Strategic Bombing Survey, Chairman's Office, July 1, 1946. P. 26.

Такова была эта отрепетированная процедура. Но в тот день все произошло иначе. Пока все ждали, моя возвышавшаяся над толпой фигура привлекла внимание одного из японских фотокорреспондентов. Он нацелил камеру вверх, на мое лицо. Другие тоже обратили на меня внимание. Я стал конкурентом Макартуру. Пока он шел к машине, далеко не все повернулись в его сторону. Быть может, я эгоцентрик, но мне показалось, что взгляд его был слегка кислым, когда он отдавал честь.

То была моя единственная встреча в этим могущественным человеком. Позже в 1956 году во время президентской кампании я принимал участие в активной политической деятельности в Вашингтоне. Тогда к нам поступило известие через Честера Боулса, что Макартур готов поддержать кандидатуру Эдлая Стивенсона на пост президента, если тот приедет к нему и сам попросит об этом. Причиной послужила отнюдь не любовь к Стивенсону, а глубокая неприязнь к Эйзенхауэру. Мы обсуждали эту проблему, предвкушая с удовольствием предстоящий переполох. Но разговор об этом не был продолжен ни с Макартуром, ни, насколько я знаю, со Стивенсоном. Вряд ли многие из почитателей Макартура последовали бы за ним.

* * *

Однажды мы полетели из Токио на небольших самолетах на авиационный завод примерно в 75 милях к северу. На поле рядами стояли одномоторные истребители с уже проступившей желто-оранжевой ржавчиной. Так как алюминия в Японии не было, фюзеляжи изготовлялись из легкой луженой жести. Шасси не убиралось, а отделялось — движением рычага после взлета колеса летели на землю. Самолеты были специально разработаны для пилотов-самоубийц. Они показались мне словно пришедшими из дурного сна.

* * *

Орвил Андерсон однажды сказал мне, что собирается совершить поездку на острова Тихого океана, на места боев. Орвил был учеником бригадного генерала Билли Митчелла, сторонника авиационной войны, попавшего в 1925 году под военный трибунал за неподчинение. В составе трибунала заседал Дуглас Макартур. Андерсон испытывал к Макартуру те же чувства, что Макартур — к Эйзенхауэру, даже, пожалуй, в еще большей степени. Основная цель поездки состояла в том, чтобы доказать, что расстояние между Гвадалканалом и Филиппинами, на преодоление которых Макартуру с его устаревшими военными концепциями потребовалось три года, могло быть покрыто на «Б-17» за один день. Нам предложили отправиться вместе с ним, чтобы подтвердить это. Для прикрытия были придуманы совсем другие, глубокие причины — необходимость собственными глазами увидеть театр воздушных операций в южной части Тихого океана, — на что мы получили молчаливое согласие. Поездка необязательная всегда более хитро обставляется и с большей страстью защищается, чем действительно нужная.

Осенним утром мы взлетели с аэродрома «Ацуги» и прошли мимо большой, с идеальным контуром горы Фудзи, сверкавшей под полной луной. В 7 часов утра после полета вдоль реки почти до Нанкина в ожидании, пока разойдется туман, мы приземлились по неясным для меня причинам в Шанхае. Когда мы спускались по трапу, на борт самолета военно-воздушной транспортной службы под конвоем проводили солдата для отправки домой. Мы с Полом Нитце подошли и поинтересовались, в чем он виноват. Военный полицейский объяснил: «Когда он проходил через контроль, мы обнаружили у него сто тысяч долларов и не думаем, что они заработаны честно».

Они могли бы считаться честно заработанными, но незаконное использование государственного авиатранспорта для частных целей исключало такую возможность. В то время в разных городах Китая покупательная способность юаня резко колебалась и имела соответственно различный курс по отношению к американскому доллару. В Чунцине, где из-за присутствия правительства было много бумажных денег и мало товаров, покупательная способность стала низкой, как и обменный курс с долларом. И тот и другой были выше в Шанхае, где при наличии большого количества бумажных денег магазины ломились от товаров. Выше всего курс юаня по отношению к доллару держался в Пекине, который недавняя война обошла стороной.

Между тем единственная регулярная связь между этими городами осуществлялась военными самолетами. Даже самому алчному воображению трудно было представить прибыли, которые получали члены экипажей, покупая китайскую валюту в Чунцине и продавая ее в Шанхае или покупая в Шанхае и продавая в Пекине. А поскольку экипажи самолетов были единственными, совершавшими такие перелеты, у них не оказалось конкурентов в этом прибыльном и совершенно лишенном риска деле.

После разрухи Токио и немецких городов магазины Шанхая казались необыкновенно богатыми. Шелк, сатин и многие другие товары, которых в Нью-Йорке давно не видели, заполняли прилавки магазинов. Мы с Полом Нитце тут же захотели купить что-нибудь. Но, прожив много месяцев в обстановке спланированного, нормированного и безденежного хозяйства Германии в американской зоне оккупации, мы не имели долларов. И никто не хотел обменять наши чеки на деньги.

В Шанхае к нам подсел бизнесмен, направлявшийся в Манилу. Всю ночь Орвил Андерсон, пытаясь перекричать моторы, отделенные от нас тонкой металлической оболочкой, рассказывал ему историю воздушную войны в Европе и с удовольствием вспоминал детали подготовки к каждому налету. Бизнесмен чувствовал себя глубоко польщенным оказанным ему вниманием; Андерсон был счастлив, что слушатель не стремился перевести разговор на другую тему, как это научились делать мы. В результате Орвил совершенно потерял голос. Заключительная часть нашего путешествия прошла в благословенном молчании.

Холодное дыхание

В конце 1945 года, возможно, никто на свете не знал об истощенной и разрушенной экономике Германии и Японии столько, сколько я. Во всяком случае, ни у кого не было такой благоприятной возможности познакомиться с ней. Удивительно, что эта мысль пришла не мне, а Клэру Уилкоксу — профессору из Суортмора, во время войны ведавшему ценами на сталь и другую продукцию тяжелой промышленности в Бюро по контролю над ценами. Теперь он служил в государственном департаменте, занимаясь вопросами снижения тарифов и создания международной организации для развития и защиты свободной торговли, которая впоследствии стала именоваться Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ).

В те дни мне было трудно отказаться от предложения использовать мои знания о побежденных странах. Престиж государственной службы был очень высок; таково же было и чувство ответственности, которое она налагала. (Впоследствии многое в этом отношении изменили к худшему война во Вьетнаме и Ричард Никсон.) Именно поэтому я получил разрешение от Генри Люса и моих коллег по журналу «Форчун» еще на одну отлучку и вернулся в Вашингтон, чтобы заниматься экономическими проблемами Германии и Японии, а затем Австрии и Южной Кореи.

Государственный департамент был поделен приблизительно на дюжину региональных и отраслевых отделов. Глава отдела обладал властью и влиянием. Я заведовал отделом политики экономической безопасности.

Не могу сказать, что в департаменте меня встретили с распростертыми объятиями. Все еще не изгладились из памяти отголоски конфликтов, связанные с моим руководством Бюро по контролю над ценами, причем особенно сильно они проявились на Капитолийском холме. Хотя в то время я этого и не знал, мое личное дело пухло от протестов возмущенных граждан, на товары которых я отказался поднять цены. После смерти Рузвельта в чиновничьем Вашингтоне царила настороженность; к людям, чьи радикальные взгляды по социальным вопросам когда-то привлекали правительство и способствовали получению места на службе, теперь относились с подозрением. Меня стали проверять, и неудивительно, что комиссия по проверке безопасности государственного департамента 25 января высказала несогласие с моим назначением. Сочли, что я мог «навлечь острую критику на департамент... (и) поставил бы под удар определенные программы и ассигнования». Как было сказано, «трудно представить, чтобы этот кандидат на должность обладал качествами, которые могли бы возместить потенциальный ущерб престижу департамента». Меня все-таки утвердили, причем я не знал о существовании этого отзыва до тех пор, пока не получил свое личное дело в соответствии с Законом о свободе информации. Полагаю, что ни Уилл Клейтон, ни Джимми Бирнс не обратили особого внимания на эту характеристику, ибо хорошо знали меня по предыдущей работе. Когда я приступил к обязанностям, Бирнс попросил меня, и, думаю, правильно, избегать визитов на Капитолийский холм.

* * *

Никто из молодого поколения не поверит, какого рода люди руководили государственным департаментом перед Второй Мировой войной. Теперь, после войны, они пытались восстановить свое былое могущество. Нельзя не упомянуть один жизненно важный институт современной демократии, значение и влияние которого недооценивается. Это — **светские жрецы**. Если их церковные двойники служат посредниками между богом и человеком, то светские жрецы посредничают между человеком и неизвестным.

Светские жрецы держат крепко в руках — и об этом нельзя не сожалеть — деятельность Федеральной резервной системы, Пентагона и ведение внешней политики. Общественность и ее представителей особенно легко убедить в невежестве именно в этих областях. Отсюда и передача решения таких проблем тем, кто благодаря своим знаниям, опыту, невежеству или самоуверенности убедил себя и других, что они все понимают.

Совсем не обязательно, чтобы члены секты жрецов могли предвидеть конечные результаты любого принятого решения о какой-нибудь военной интервенции или новшестве, изменения учетных ставок центрального банка или поддержки некоего диктатора. Но поскольку никто другой не знает этого, то остается одно: уповать на небо и утешать себя тем, что кто-то где-то все это уладит. Тщательно культивируемая самоуверенность конкретных жрецов в соединении с отсутствием у них самокритичного понимания собственной ограниченности в значительной степени способствует созданию общественного доверия к этой секте.

* * *

Как уже отмечалось, светские жрецы всегда считали внешнюю политику своей сферой, и до Второй Мировой войны они составляли маленькую, избранную группку в государственном департаменте. Государственные секретари приходили и уходили с определенной регулярностью, хотя некоторые из них, как, например, Корделл Хэлл, продержались дольше других. Политические деятели или представители высшего света Нью-Йорка или Бостона иногда становились послами. Но основная деятельность осуществлялась и, можно сказать, была монополизирована маленькой группой американцев со связями и большими доходами, причем для этой цели они были отобраны своими семейными кланами и обучены в Гротоне, Экзетере, Андовере, Сент-Поле или Принстоне. Их привлекал государственный департамент потому, что там хорошие манеры ценились наравне со знаниями; приобрести их было значительно легче, а также потому, что это было единственное правительственное учреждение, где мог работать настоящий джентльмен с голубой кровью. Выпускнику Гротона не пристало служить в Центральном финансово-контрольном управлении или Бюро статистики труда или министерстве земледелия. Совершенные ранее поездки за границу и семейные связи означали, что эти люди в отличие от большинства американцев считались своими в европейском обществе. Они

сами часто слышали, что их называют «нетипичными» американцами. Большинство, но не все, обладали кое-какими средствами либо располагали деньгами жен. Большинство были WASP[1], как их стали называть позднее, хотя несколько других — католиков, например Роберт Мэрфи, — сумели попасть в число жрецов и даже сравняться со своими коллегами по положению на социальной лестнице и по политическому конформизму. Все «чувствовали себя принадлежащими к довольно хорошему клубу», как говаривал в 1927 году его старый член Хью Уильсон, добавляя, что это «чувство... рождало здоровый корпоративный дух».

Всякий поступавший на работу в государственный департамент после Второй Мировой войны сталкивался именно с этим «корпоративным духом». Я был подготовлен к этому лучше, чем большинство других. Классовое самосознание клуба Хью Уильсона не наносило сильного удара тем, кто познал Гарвард раньше, чем основы демократии. Там хватало самонадеянности в соединении с не терпящим возражения чувством морального и социального превосходства. Последнее особенно культивировалось. Среди предвоенных выпускников Гарварда ценился не ум, а высокое положение на социальной лестнице.

С точки зрения жрецов в государственном департаменте, американская демократия допустила в конгресс и в аппарат исполнительной власти явных простолюдинов. Это, однако, было неизбежно, ибо от фермерства, глубокой провинции и даже рабочего класса никуда не уйти. Та престижная структура, которая обеспечивала жрецам их позиции, оставалась нетронутой. Другим странам приводилось держать в узде профсоюзы, социалистов, политиков-реформаторов и другие нарушающие порядок силы. Диктаторы неизбежны, хотя в принципе нежелательны, особенно в Латинской Америке. Однажды после войны я навестил одного члена этого клуба, который был американским послом в Гватемале. В ответ на какое-то мое легкомысленное замечание о демократии он строго напомнил, что Хорхе Убико, долголетний гватемальский диктатор, «руководил весьма достойным правительством». Такие люди, сказал он, всегда будут нужны.

Из всякого правила бывают исключения. Небольшая группа молодых сотрудников — Чарльз Болен, Джордж Кеннан и Люелин Томпсон-младший — с увлечением изучали советский эксперимент, русский язык, культуру и характер. Были и свои специалисты по Китаю — Джон Картер Винсент, Джон Стюарт Сервис, Джон Пэтон Дэвис и О. Эдмунд Клабб. Все они пришли к выводу, что Чан Кайши и его тающая, примитивная и не желающая сражаться армия не олицетворяют будущее и что к власти могут прийти коммунисты. В 50-е годы Джон Фостер Даллес и маккартисты на Капитолийском холме призвали к ответу специалистов по Китаю. Их коллеги из числа светских жрецов не без изящества согласились с необходимостью пожертвовать ими во имя общего блага. Специалисты по Китаю не были истинными вершителями американской внешней политики.

[1] То есть белые протестанты англосаксонского происхождения.

Военные годы не были простыми для дипломатов старой закалки. Неспешная деятельность в посольстве и долгие раздумья над полученными телеграммами отнюдь не служили подготовке к активным шагам военного времени. На авансцену выдвинулись организации, непосредственно отвечающие за ведение дел — армия, флот, администрация по ленд-лизу, Управление стратегических служб, — и беззастенчиво отодвинули светских жрецов в сторону.

Но теперь, в 1946 году — сейчас или никогда, — пришло время возвращаться. Ф.Д.Р., эта Немезида, умер. Гарри Трумэн, человек иного воспитания, был более терпим, чем Рузвельт, к их классовым притязаниям, и на него большее впечатление производила их величественная самонадеянность. Он столкнулся с непреклонной оппозицией группы жрецов еврейскому государству, оппозицией, которая считалась проарабской, но которая не была от этого менее антисемитской. Война осталась позади, коммунизм можно снова объявлять врагом. А заодно и тех непрактичных идеалистов, которые утверждали, что люди обращают свои взоры к социализму из-за эксплуатации и отчаяния.

* * *

Из-за моих далеко не теплых отношений с возрождающимися жрецами я был не то что непопулярен среди них, а просто меня не подпускали к делу. Всеми текущими вопросами занимались мои подчиненные; вопросы же формирования политики, которые ставились в телеграммах из посольств с резолюциями к исполнению, решались жрецами, зачастую забывшими сообщить мне о принятых мерах. Мне оставалось все остальное, а остального практически не было. Отсутствие обязанностей подчеркивалось необычайно просторным кабинетом, очень большим столом, несколькими дорогими кожаными креслами и неудобным кожаным диваном.

Конечно, я слегка преувеличиваю. Политические дела Дальнего Востока были в руках Джона Картера Винсента. Хотя он и принадлежал к высокопоставленным чиновникам внешнеполитической службы, он все же не признавал мудрость светских жрецов. В последующие годы его сперва отстранили от китайских дел, где его знания подсказывали истину, находившуюся в противоречии с желаемым, а затем Джон Фостер Даллес уволил его. Наши взгляды с Винсентом в вопросах политики по отношению к Японии обычно полностью совпадали, а если не совпадали, то я из уважения к нему не смел высказывать свои сомнения вслух. Руководство же европейскими делами, напротив, осуществлялось словно по строгому монастырскому уставу. Немецкие дела находились непосредственно в руках Джеймса Риддлбергера, впоследствии американского посла в Югославии, дружелюбного человека, с которым можно было потолковать, правда зачастую безрезультатно. Европейская политика в целом, вокруг которой вращалось большинство проблем, находилась в руках некоего Фримана Мэттьюза, ведущего деятеля старого клуба, человека с почти недоступным другим мыслительным аппаратом; впрочем, объективности ради, можно

сказать, что не многие, понявшие ход его мыслей, считали, что их усилия достойно вознаграждены.

Были и другие сложности. Власть, которую жрецы стремились монополизировать, была сама по себе незначительной. Управление оккупированными странами осуществлялось через различные координационные комитеты в Вашингтоне, затем через начальников штабов директивы шли к главным проконсулам Льюшесу Клею в Германии и Дугласу Макартуру в Японии и Корее. Австрия была еще одной феодальной вотчиной. Если говорить о Германии, то из Вашингтона тянулась хитроумная цепочка управления; что касается Японии, то управления фактически не было. Корейская война впоследствии показала, что власть Макартура была почти безграничной, а серьезные и опасные решения, принимаемые в Вашингтоне, не стали для нее помехой. Однажды летом мы с Джоном Винсентом шутя обсуждали, какой должна быть наша политика в случае разрыва Макартуром отношений с Соединенными Штатами. Я уверен, что этот генерал не подозревал о моем существовании как источнике руководящих указаний, и вполне возможно, что он никогда не слышал и о Джоне Картере Винсенте.

Расхождения в отношении к проводимой политике также способствовали моей изоляции. Меня не привлекала идея конфронтации с Советским Союзом, военной или политической. Я считал, что спорные проблемы можно решить путем переговоров.

Все это члены старой гвардии отвергали. Они обладали опытом, «знали» Москву не понаслышке и до войны служили в Варшаве или Бухаресте. Единственное, что Советы понимают, — это непреклонное «нет». В 1946 году концепции «холодной войны» еще только предстояло появиться на свет, но для старых дипломатов она существовала всегда.

Кроме того, возникла проблема союзников. Прошло всего несколько месяцев после окончания войны на Западе и на Востоке. Либеральное левое крыло в Вашингтоне не покидала идея, согласно которой немцы и японцы должны сначала расплатиться, а затем быть экономически обезвреженными. План Моргентау*, предусматривавший деиндустриализацию Германии, хотя и потерял сторонников, но еще не умер. Все еще считалось, что следует наложить ограничения на объем промышленного производства Германии.

Исходя частично из своих впечатлений от Германии и Японии, я пришел к выводу, что единственно гуманной политикой в отношении этих стран должно быть возможно более быстрое восстановление их экономической жизни. Ограничения производства носили чисто академический характер; в обозримом будущем экономическая политика должна была состоять в поощрении производства всего возможного.

Еще более серьезные сомнения обуревали меня относительно политики репараций. Опыт репараций после Первой Мировой войны показал, что денежные выплаты были дестабилизирующим фактором в международных экономических отношениях. Этот момент особенно подчеркивал Кейнс.

* Генри Моргентау (1891—1967) — министр финансов США в 1934—1945 гг.

Теперь же в порядке компенсации собирались демонтировать и отправлять за море заводы и оборудование, что, по моему мнению, было не самым лучшим решением. Рабочие в городах, предприятия которых подлежали отправке, впали бы в отчаяние, узнай они о потере источника существования. И было не ясно, насколько полезными оказались бы эти отнюдь не новые заводы на местах, куда их предполагалось доставить.

По вопросам репараций я имел возможность высказать собственное суждение и оказать определенное влияние. Для разработки репарационной политики как в Германии, так и в Японии Гарри Трумэн, явно просчитавшись, назначил нефтяного промышленника из Лос-Анджелеса Эдвина Поли, который стремился использовать государственную службу, чтобы поднять свою невысокую репутацию в нефтяном бизнесе. Мы, можно сказать, были друзьями. Не имея своей собственной точки зрения, Эд Поли был подвержен взглядам своих подчиненных, а те стремились провести очень жесткую линию в отношении репараций из Японии. В проекте доклада Поли выдвигалась идея массового демонтажа и вывоза японских промышленных предприятий. Для экономики разрушенных и опустошенных городов, которые мне пришлось видеть, это стало бы непосильным бременем.

В то время кое-кто настраивал Эда Поли действовать в одном направлении, но мне показалось, что я смогу убедить его делать по-другому. Пока доклад его приобретал законченный вид, я довольно регулярно заходил к нему, иногда вместе со своим помощником по этим вопросам Эдвином Мартином, который тогда находился в начале своей прекрасной карьеры на государственной службе. Каждый раз мы убеждали его исключить еще одну отрасль промышленности. Японцам понадобится текстиль, и нефть. И удобрения. Общий результат наших усилий оказался вполне положительным.

* * *

Чтобы избежать канцелярского заключения (и увольнения) в те месяцы существовал только один способ — нужно было донести свои идеи прямо до Берлина и генерала Клея*. Льюшес Клей был одним из наиболее образованных, знающих и, когда это становилось необходимо, политически находчивых руководителей своего времени. Офицер саперной службы, отец которого заседал в Сенате от штата Джорджия, Клей вместе со своим соратником генералом Бреоном Сомервеллом во время войны был главным организатором военного снабжения и транспорта. Напряженный, издерганный, куривший сигареты одну за другой, за что жестоко поплатился в последние годы жизни эмфиземой, Клей не терпел вмешательства со стороны вашингтонских пришельцев. Но он с ходу не отвергал идею, если она казалась ему стоящей.

* Генерал Льюшес Клей возглавлял американскую военную администрацию в Германии.

В том году я побывал в Европе дважды. Я участвовал в переговорах с англичанами в Лондоне и Жаном Монне в Париже, а затем отправился в Германию, чтобы обсудить с Клеем вопрос о возобновлении добычи угля, без которого почти ничего не произведешь и не перевезешь. Решить немецкую угольную проблему, занимавшую меня больше всего, казалось невероятно просто: нужно было всего-навсего обеспечить шахтеров Рура и Саара питанием, необходимым при их тяжелой работе, и тем самым повысить выработку.

Англичане получали тогда по карточкам минимум возможного и, следуя политике равного распределения для всех, выступали против любого решения, которое бы давало немецким шахтерам больше калорий, чем доставалось им самим.

В начале сентября вместе со своим давним другом и коллегой по Гарварду Эдвардом Мейсоном я вновь отправился в Германию для обсуждения с Клеем предложений по оживлению немецкой промышленности и сельского хозяйства и передаче немцам существенных прав в области управления. Эта поездка предшествовала приезду в Германию государственного секретаря Бирнса.

6 сентября в Штутгартском оперном театре после того, как американский военный оркестр сыграл отобранную каким-то идиотом «Штормовую погоду», Бирнс вновь недвусмысленно предостерег против возрождения немецкого милитаризма. Он сказал, что было бы «не в интересах немецкого народа, не в интересах мира во всем мире, если бы Германия стала пешкой или партнером в военной борьбе за власть между Востоком и Западом». Ограничения, наложенные на немецкую промышленность, должны оставаться в силе, производство разрешалось в объемах, достаточных для поддержания жизненного уровня по европейским меркам и необходимого экспорта. Поскольку производство тогда было значительно ниже этого уровня, провозглашение подобных ограничений было пустой риторикой.

* * *

Берлин летом 1946 года выглядел лучше, чем годом раньше. Частично это объяснялось тем, что в людях не чувствовалось уже безысходного отчаяния. Центр жизни переместился на обсаженные деревьями улицы и большие виллы Залендорфа и к озеру Хавел. Здесь дома богачей почти не пострадали от бомбежек. Как бы в порядке компенсации эти дома после войны стали объектом внимания американских офицеров и гражданских лиц, ищущих если не роскошное, то удобное жилье.

Исключительное умение американцев устраиваться подтвердилось лучше всего тем, что обитатели убогих квартирок в Александрии и Арлингтоне обосновались в особняках около Хавела, и тем, как быстро главной темой их разговоров стало искусство поваров и служанок. По правде говоря, это выглядело отвратительно. Мой знакомый со времен деятельности на поприще сельского хозяйства, а после войны — высокопоставленный чиновник внешнеполитического ведомства в аппарате Роберта Мэрфи, приехав в Берлин со своей женой, почти все время тратил на устройство

быта и поиски слуг. Во время обеда он не мог говорить ни о чем другом. В наш сентябрьский приезд мы с Эдвардом Мэйсоном поселились на Хиршпрунгштрассе в доме бывшего фашистского министра образования Бернгарда Раста. В этом громадном доме наряду с другими признаками мещанской вульгарности были кровати с пуховыми перинами, золоченые краны и полуутопленные ванны из искусственного малахита. Однажды я отправился в британскую оккупационную зону за Барбарой Уорд, впоследствии баронессой Джексон, а тогда сотрудницей «Экономиста», талантливым и разносторонним литератором, женщиной редкой и утонченной красоты, обладавшей даром давать яркие и уничтожающие характеристики. По дороге она резко осуждала офицеров британских оккупационных сил в Гамбурге и Берлине, живущих в роскоши. Затем она увидела наш дом.

Поразительная легкость, с какой можно было приобрести прислугу и одновременно любовницу, являлась результатом доступности американцев к продуктам питания. Работа по дому либо любовная связь приносили добавочный паек не только нанятому лицу, но и его семье. Тем самым нищета подняла на более высокий уровень подчиненные ценности минувших времен. В 1947 году, после того как этот гедонизм нашел отражение в журнале «Сатердей ивнинг пост», нанимать домашнюю прислугу «сверх одной служанки для уборки дома и одной для ухода за большими лужайками» можно было только с личного разрешения генерала Клея. С грустью он писал своему начальнику в Вашингтоне Дуайту Эйзенхауэру, что не надеется «когда-либо избавиться от служащих, которые злоупотребляют предоставленными им привилегиями и тем самым вызывают враждебные наскоки газет».

* * *

Еще более гнетущее воспоминание от Берлина в 1946 году у меня осталось из-за разговоров об угрозе со стороны Советского Союза. Сам Клей и некоторые сотрудники его аппарата, такие, как, например, чрезвычайно осведомленный Уильям Дрейпер-младший* отзывались с презрением об этих страхах. Клей отвергал как чистую фантазию разговоры о том, будто Россия, возрождающаяся после невиданных разрушений Второй Мировой войны, была в состоянии в материальном и даже психологическом отношении начать новую войну. Противоположной точки зрения придерживались якобы более проницательные старые жрецы, включая Роберта Мэрфи. Эту точку зрения разделяли офицеры, которые участвовали в войне и для которых возвращение к гражданской жизни означало невыразимую скуку. Находила она отклик и среди деятелей бизнеса, считавших, что, хотя система свободного предпринимательства во всех отношениях превосходит коммунистический строй, тем не менее лишь постоянная бдительность спасет ее от непреодолимого коммунистического коварства. Выразить иное мнение в то время означало, как правило, оказаться в меньшинстве.

* Генерал Уильям Дрейпер-младший возглавлял экономическое управление в американской военной администрации в Германии.

Еще позже одним этим дело не ограничивалось. Постоянное высказывание точки зрения меньшинства вело к потере влияния.

Осенью 1946 года я не считал, что теряю влияние. Поэтому мне следовало остаться работать в государственном департаменте и продолжать борьбу. Вместо этого я подал в отставку и вернулся в журнал «Форчун».

«Тайм» — «Форчун» — «Лайф» — Люс

Теперь я вынужден вернуться назад, ибо хронологическая последовательность не должна довлеть над удобством изложения. Как я уже говорил, в 1943 году, когда мое пребывание в Бюро по контролю над ценами подошло к концу, а другие предложения работы растворились в вакууме, обычно наступавшем после пребывания у власти, я вспомнил о разговоре с Ральфом Пейном, тогдашним ответственным секретарем журнала «Форчун». Несколькими месяцами раньше я обедал с членами его редакционной коллегии и рассказывал о своих проблемах и достижениях в должности контролера над ценами. Тогда Пейн предложил мне по окончании службы в Вашингтоне войти в редакцию журнала. Я отправился поездом в Нью-Йорк, зашел к Пейну и сказал, что принимаю его предложение, о котором, возможно, он уже забыл.

В «Форчуне» я работал с осени 1943 года и весь 1944-й, ушел оттуда в 1945-м в Группу по оценке американских стратегических бомбардировок и отсутствовал часть 1946 года, бездарно проведя несколько месяцев в государственном департаменте.

В Нью-Йорке мы жили в квартире, принадлежавшей Колумбийскому университету на Риверсайд-драйв, чуть выше 116-й улицы. Широкие окна наших комнат выходили в парк и на реку Гудзон. Тогда это было спокойное и даже приятное место. Улицы были чистыми, ходить можно было, ничего не боясь, и наши дети Алан и Дуглас после полудня загорали в парке и дышали свежим воздухом. Пониже на реке составлялись морские конвои; каждый день прибавлялось по нескольку кораблей, а затем, неделю спустя, в утренние часы все они исчезали.

Жена преподавала немецкий язык в университете, и на вечеринках со мной обходились вежливо, как с мужем преподавателя. В квартире прямо над нами жила семья Корлисса Ламонта. К Корлиссу, социалисту, защитнику гражданских прав, философу, сыну Томаса Ламонта из «Дж.П. Морган энд компани», ФБР проявляло громадный интерес. Из-за нашего близкого, хотя и случайного, соседства под наблюдением оказался и я. Когда я смог ознакомиться со своим личным делом, оказалось, что туда вошли тщательно собранные доносы. Их авторы постоянно выражали сомнение: разве хоть один добропорядочный американец может жить с таким соседом?

До работы в «Форчуне» я никогда не писал ради заработка; мой общий гонорар за упражнения в литературе не достигал и тысячи долларов. В то время «Форчун» считался одним из лучших журналов на английском языке. Он горделиво сторонился намеренно вульгарного стиля, к которому прибегало издание журнала «Тайм»; в редакцию «Форчун» входили многие лучшие журналисты и литераторы того времени. Не имея подготовки, очутиться в такой компании было делом довольно рискованным. А точнее говоря, нужно обладать безумной самоуверенностью, чтобы начать с таких высот. Впоследствии я вспоминал о собственной смелости с изумлением.

Для начала я предложил написать серию статей о послевоенной американской экономике и ее перспективах. В первой из них, и первой в своем роде, давалась оценка валового национального продукта и его составных частей. В ней предполагалось рассмотреть меры по предотвращению спада, считавшегося нормальным после опыта 1930-х годов. Статистические данные я проработал вместе с друзьями из министерства торговли. Предлагаемые меры представляли собой осторожное применение кейнсианских предписаний, неукоснительное выполнение которых обеспечило бы расходование или инвестирование всего, что может быть накоплено при высоком уровне доходов, производства и занятости. Эти меры предусматривали дефицит федерального бюджета, о чем, однако, писать можно было, соблюдая осторожность. Большие таблицы помогали выделить главную мысль.

В итоге статья стала радостным событием. Пейн с рукописью в руках спустился в мой неуютный кабинет и сообщил, что это лучшая статья года. Я представил, как новогодний номер журнала за январь 1944 года будут рвать из рук и как это обеспечит мне замечательное будущее в качестве сотрудника «Форчун». Успокоившись, я осознал, что моя статья могла и не пройти.

Впоследствии я без особого труда убеждал редакторов принять мою прозу. Если один из них возражал — обычно из-за совершенно невероятного или политически неубедительного тезиса, — то другой всегда выступая за. Как-то в 1963 году я отдыхал на Майорке[1]. Однажды после посещения Роберта Грейвса в Дейя я заехал в увитое виноградником придорожное кафе в маленьком городке на склоне горы. Некто из пишущей братии, бородатый, с печальными глазами, подошел ко мне и спросил:

— Вы Гэлбрейт?

Я кивнул в знак согласия и пригласил его выпить чашечку кофе.

Он принял приглашение, и мы разговорились.

— Знаете, — сказал он, — вы не представляете себе, что такое быть писателем. Вашу-то писанину хорошо покупают.

* * *

В 1943 году публикации «Форчун», который существовал немного больше десяти лет, состояли почти целиком из материалов сотрудников

[1] Майорка — остров в Средиземном море в группе Балеарских островов.

журнала: каждую статью писала группа исследователей и журналистов. Редко авторы подписывали ее своими именами. Об этом никто и не сожалел, ибо то, что печаталось во всех изданиях компании «Тайм, инкорпорейтед», зачастую не соответствовало личным взглядам. Поэтому далеко не всегда хотелось видеть свою подпись под конечным продуктом.

Противоречие между убеждениями и тем, что написано, отредактировано и опубликовано, служило большим психологическим испытанием для работающих в изданиях «Тайм, инкорпорейтед»; преодолевалось оно одним из трех способов. Некоторые приспосабливали свое перо, но не свои убеждения к тому, что появлялось в журнале. Поступая таким образом, они не скрывали этого ни от себя, ни от своих коллег. Их примиряло с жизнью хорошее жалованье, и в целом они испытывали удовлетворение от своей работы. Другие пытались поверить в то, что вынуждены были писать. Их существование было более сложным, и, чтобы помочь им приспособиться, регулярно требовались алкоголь и психиатрия. Третьи — они составляли меньшинство — верили в то, что писали, и отлично приспосабливались. Многие из них занимали руководящие должности. Другие были более низкого ранга, но старались изо всех сил. Зачастую от их писанины веяло скукой, и коллеги смотрели на них с сочувствием.

Разрыв между убеждениями и их изложением на бумаге был в «Форчун» меньшим, чем в «Лайф» и «Тайм». В еженедельнике, то есть в «Тайм», авторам приходилось рассказывать о хитрых происках Ф.Д.Р. в области экономики и политики и еще более вредоносных намерениях сторонников Нового курса, а также о подобных же намерениях русских, насколько их можно было распознать, и постоянно нужно было подтверждать духовное совершенство, моральное превосходство и военное мастерство Чан Кайши. Щепетильные авторы страдали при этом и от того, что все это славословие надлежало выражать слогом, которым в то время пользовался «Тайм». При этом, как писал тогда Уолкотт Гиббс в журнале «Нью-Йоркер», «слагались предложения задом наперед, пока не закружится голова», и, «чем кончалось длинное предложение, знал лишь Бог».

В иллюстрированном «Лайф» преобладали фотографии, что не вызывало аналогичных конфликтов ни с точки зрения политических убеждений, ни с точки зрения правил построения предложений, а в «Форчун» мы писали хорошим английским языком. Генри Люс с неудовольствием обнаружил, что, за редкими исключениями, те, кто писал хорошо по экономическим вопросам, были либо либералами, либо социалистами. Но с этим ему пришлось мириться. Пусть уж лучше будут авторы с сомнительными идеями, но пишущие интересно и складно по-английски, чем люди правильных взглядов, статьи которых вообще нельзя читать. Когда же Генри попадалось солидное подтверждение его консервативных взглядов по вопросам экономики, пусть даже в хорошем изложении, это его мало волновало. Ибо все это он уже много раз слышал раньше.

Если политические взгляды пишущих в «Форчун» иногда приводили в замешательство мир бизнеса, то гораздо чаще его представителей смущал наш внешний вид. Как правило, в штаб-квартиру той или иной корпорации для ознакомления с темой посылался сотрудник, не отличавшийся литера-

турными способностями, но зато безупречно одетый. Позже к работе подключались журналист и исследователь, одетые обычно. Однажды мы прослышали, что «Чикаго трибюн» может разрешить нам написать статью о коммерческой стороне своей деятельности, о которой известно было немного, так что, по всеобщему мнению, мог бы получиться интересный материал. К тому же публикация стала бы своего рода событием, ибо Люс и полковник Маккормик слыли далеко не друзьями. Повидать полковника и завершить сделку мы снарядили сотрудника редакции, тугодума, но с располагающей внешностью. Для визита он надел элегантный полосатый костюм. Когда наш посланец прибыл в башню «Трибюн», секретарша Маккормика сообщила, что полковник «лично но принимает никого, кто приходит впервые». Наш сотрудник не мог сообразить, что бы это значило, но затем ему объяснили. Сначала полковник изучает фотографию, а затем принимает решение, принимать или не принимать визитера. Появился фотограф «Трибюн» с камерой «Графлеке», сделал несколько снимков, а спустя какое-то время появился курьер с пакетом, в котором лежали отпечатки. Секретарша отнесла их полковнику Маккормику, через некоторое время она вышла и сообщила, что полковник его не примет.

* * *

Нашей свободе в «Форчун» способствовало в какой-то степени его местоположение. «Тайм», «Лайф» и все службы корпорации в те дни находились в первом здании «Тайм — Лайф» рядом с Пятой авеню в Рокфеллер-сентр. Через несколько месяцев после моего поступления на работу в «Форчун» редакция журнала расположилась на двух этажах небоскреба «Эмпайр стейт билдинг». «Эмнайр стейт» в те времена был не так плотно заселен, как сейчас, и Бэрк обнаружил, к своему удовольствию, что одному подсобному рабочему поручили ходить но пустым этажам с единственной целью — спускать воду в туалетах и, тем самым не давать москитам размножаться в застойной воде.

Считалось, что «Форчун», номер которого стоил тогда полновесный доллар, держат в кабинетах для престижа и не читают. Правда, вопросы читателей всегда показывали обратное, но многие действительно его не читали. Я редко встречал человека, читавшего что-то написанное мною. Писем с откликами приходило мало; писали лишь те, кого непосредственно затрагивали наши хвалебные или ругательные статьи. Я быстро сообразил, что можно истратить всю жизнь, сочиняя удобоваримые статьи для микроскопической аудитории, и это соображение впоследствии сыграло немаловажную роль в моем решении уйти из журнала. Пишущие люди постепенно создают себе репутацию и накапливают сопутствующий своей писанине капитал, но в «Форчун» и «Тайм» этого не происходило. Даже если под статьей стояла авторская подпись, влияние корпорации было настолько велико, что читавшие связывали ее не с Ходжинсом, Хобсоном или Гэлбрейтом, а с «Форчун». Мне это тоже стало казаться неинтересным.

* * *

На нашу свободу писать или отсутствие ее наибольшее влияние оказывал Генри Робинсон Люс. В 1943 году ему было сорок пять лет, это был довольно стройный, среднего роста человек с густыми бровями, резкими чертами лица и беспокойным, изучающим, немного нервическим взглядом. Люс обладал редкостным талантом строить вводные предложения. Когда он выступал на заседаниях, мы часто держали пари, сумеет ли он выбраться из данного предложения и вернуться к первоначальному существительному и глаголу. Иногда это ему удавалось.

Речь и вдохновенные мысли Генри были настолько сложны, что он почти не замечал, как ест, пьет или курит. Со старшими редакторами и журналистами он встречался за ланчем в столовой на верхнем этаже здания Ар-си-эй, в Рокфеллер-сентр. За столом всегда присутствовали один или два высокооплачиваемых самоуверенных подхалима, которые без особого успеха пытались предугадать его мысли и обратить его внимание на еду. Он их не замечал или делал вид, что не замечал. (Коллеги по работе смотрели на этих деятелей с опаской и презрением; один из наиболее близких к Люсу был известен как «современный Иисус». Никто из них долго не удерживался.) С минуту Генри рассеянно смотрел в меню и наконец беспомощно указывал на блюдо, стоявшее первым в списке. Во время еды он слушал других только в том случае, если надеялся узнать что-то новое. Тогда его внимание обострялось, даже если точка зрения говорящего совершенно не совпадала с его собственной. Люс был и консерватором, и республиканцем, и представителем истэблишмента, и романтическим шовинистом. Но все это отходило на второй план перед его любознательностью.

Последнее качество, если им разумно пользовались, давало дополнительные возможности для свободы действий. Например, можно было зайти к Генри в кабинет, отстоять написанный или прошедший редактуру материал. Для него политические или иные возражения были всегда второстепенными по сравнению с интересом к новизне темы. И мы научились пользоваться этим. Он возражал, выражал сомнения, но затем, махнув рукой, говорил, что можно печатать.

Полной свободой слова назвать это было нельзя. В любой большой организации существуют разные ограничения. И то, что иногда это принимает форму самоограничения или самоцензуры, не делает такие ограничения менее строгими. Самоцензура в «Форчун», как я обнаружил, требовала постоянной прикидки того, приведет ли данное утверждение, иногда предложение или абзац, к неизбежному спору с Люсом или с одним из его осторожных и рьяных заместителей. Зачастую я приходил к выводу, что на сей раз не стоит связываться. Либо, если совесть того требовала, упрятывал благожелательное упоминание о Рузвельте или о Конгрессе производственных профсоюзов в аккуратную словесную обертку, чтобы оно незаметно проскочило. При этом я упускал из виду, что почти определенно это проскочит также мимо внимания читателей.

И тем не менее самоцензура в «Тайм, инк.» не представляла чего-то нового для того, кто уже побывал на государственной службе. В предшест-

вующие годы я овладел ей в Бюро по контролю над ценами и усовершенствовался в государственном департаменте; позже, уже будучи послом, я достиг невероятных высот в этом искусстве. Мозг инстинктивно взвешивает самые различные последствия каждого слова, фразы, утверждения или любой информации, которой раньше не придавалось значения. Каких государственных деятелей, политиков, обозревателей, какие деловые круги, газеты это может затронуть? Нанесет ли общественный или личный вред? Различные ответы проносятся в голове столь быстро, что информация возникает и подавляется, словно на пресс-конференции, без видимых колебаний. После долгих лет пребывания на государственной службе самоцензура применяется не только автоматически, но и становится частью самого человека. Лишь в исключительных случаях можно найти отдушину, сочиняя автобиографию или мемуары. И то, что в них сходит за искренность, на самом деле означает всего лишь некоторое ослабление вожжей; и большего быть не может, ибо человек редко осознает свои оковы.

Даже короткое пребывание на государственной службе сказывается на человеке. Покинув Вашингтон, мне постоянно приходилось убеждать себя в том, что больше не надо заботиться об эффекте, производимом своими словами. Когда я был послом в Индии во времена Кеннеди, то славился непринужденностью высказываний. Индийские и американские журналисты выражали восхищение, коллеги по государственному департаменту — удивление, а иногда озабоченность. Дипломат, а выражает свои мысли. Выглядит симпатично, но обманчиво и как-то неестественно.

* * *

Генри Люс был чрезвычайно информированным и компетентным бизнесменом. Его окружали люди, которые со знанием дела говорили о тираже и о том, как его поднять; о рекламе, рекламных агентствах, их уловках и предпочтениях; о новых журналах и их перспективах; о соперниках и их шансах. Почти всегда Люс знал больше, чем они, и не был склонен подменять мысль оптимистическими словесами и профессиональными банальностями. Люс был также первоклассным редактором.

В 1944 году, когда талантов не хватало, мне поручили отвечать за то, что называлось сердцевиной журнала, то есть за главные статьи номера — в основном довольно вялые экскурсы в жизнь той или другой крупной корпорации. К тому времени я уже научился отжимать воду из текста. Но можно было только удивляться, сколько еще после этого Генри мог убрать своим мягким карандашом и как мало существенного при этом в итоге терялось.

Однажды ему в руки случайно попала многословная черновая заготовка о швейной промышленности Западного побережья, а через несколько часов мой сильно сокращенный вариант. Он с одобрением отметил, что я овладел искусством необходимых сокращений. Это была оценка мастера. Поработав у Генри Люса, я не могу при правке рукописи отделаться от ощущения, что он заглядывает мне через плечо, что его карандаш вот-вот пройдется по моим абзацам и что он скажет: «Это можно сократить».

Генри Люс не сомневался в эффективности своих редакционных уроков. В 1960 году на завтраке в журнале «Тайм» он заметил Джону Кеннеди в ответ на выраженные им похвалы в мой адрес: «Я научил Кеннета Гэлбрейта писать. И должен сказать, что определенно сожалею об этом».

И наконец, любознательность Люса способствовала превращению в хорошего редактора. Помогла потому, что такая любознательность была неограниченной. Зачастую вы не осознавали свой интерес к предмету, пока Люс не начинал вас расспрашивать. Однажды вечером я шел с ним от Рокфеллер-сентр к Уолдорф-тауэрс, где он жил, когда бывал в Нью-Йорке. По пути в окне второго этажа он увидал рекламную вывеску частного детективного агентства. Он спросил, на кого в основном работают частные детективы, как они действуют, регистрируются ли, сколько получают. Я ничего этого не знал, но, когда мы подошли к Уолдорф-тауэрс, мне уже хотелось знать.

Осенью 1961 года Генри Люс приехал в Индию для участия в большом собрании христианской общины. Когда заседания окончились, я пригласил его съездить в Раджастан, но в Джайпуре я заболел, и меня отправили назад самолетом в Дели. Он вернулся с моей женой на посольской машине. Его интересовали буквально все сферы жизни Индии: социальная, культурная, семейная, интимная, сельскохозяйственная. Они без конца отклонялись от маршрута, чтобы осмотреть попадавшиеся на глаза деревни, храмы и колодцы. Китти вернулась в Дели обессиленная. Генри же продолжал задавать вопросы. Мне следовало ее предупредить. В периферийных бюро и отделениях его издательской империи предусмотрительные и честолюбивые сотрудники нередко готовились к приезду Люса, добросовестно читая обо всем, что может попасться на предполагаемом пути его следования.

* * *

Большую часть времени моего пребывания в «Форчун» я работал в кабинете по соседству с комнатой Эрика Ходжинса, и у нас двоих была одна вызывающе безразличная секретарша. Только то, что Ходжинс провел большую часть своей жизни в атмосфере анонимности, царящей в «Тайм, инк», объясняет, почему его мало кто помнит, хотя, подобно Синклеру Льюису*, он был знатоком нравов американских предпринимателей.

Крупный, в одежде, которая редко менялась, рябоватый и ухмыляющийся, он изнемогал от постоянного избытка информации. Все материалы Ходжинса вдвое превышали необходимую для публикации норму. При редактировании его оригиналов, поступавших из машинописного бюро, выпадал не только ценный материал (в отличие от обычного словесного шлака), но и терялись быстрые смены ритма и периодические обращения к забавным пошлостям, специально предназначавшимся, чтобы читатель очнулся от спячки.

* Синклер Льюис (1885—1951) — американский писатель, лауреат Нобелевской премии 1930 года.

В своих материалах Эрик как бы внимательно наблюдал, иногда и уничтожал, но не становился банальным, что бывает с пишущими по экономическим проблемам. Он не стремился быть конструктивным: с него достаточно указать на абсурдность или ошибку, но пусть от него не требуют рецептов по ее исправлению. Кроме того, в отличие от большинства журналистов и редакторов Ходжинс знал, что любят читать бизнесмены. Совсем не о блестящих достижениях других воротил бизнеса, а об их просчетах, моральных прегрешениях, ошибках и, при случае, об их крушениях. Все это более разнообразно и более интересно, чем рассказы об успехах, к тому же они дают читателю-бизнесмену чувство удовлетворения от собственного превосходства.

Ходжинс прекрасно понимал, что в корпорации «Тайм, инк.» действительность фантастически искажалась, и под его влиянием я стал частично разделять это мнение. У меня в памяти остался один случай.

В годы войны и позже во время администрации Эйзенхауэра главным представителем «Тайм, инк.» в Вашингтоне был Чарльз Джексон (Ч.Д.). Крупный, шумный человек, Ч.Д. источал непоколебимую уверенность в своих способностях, которую, очевидно, считал обоснованной. После войны Генри Люс поставил его во главе одного из немногих своих потерпевших крах предприятий — «Тайм-Лайф интернэшнл». По мнению Люса, мир вступил тогда в Pax American. Генри импонировала идея, что важным проявлением этой эпохи станет распространение «новостей по всему свету через журналы «Тайм» и «Лайф» на английском и других языках. Подхалимы Люса, естественно, были в восторге. В то время когда валюту лишь отдельных стран можно было свободно обратить в доллары, а желающих рекламировать товары, которых всюду не хватало, было немало, первым же результатом стали финансовые убытки, ложившиеся тяжелым бременем даже на доходы «Тайм, инк.». Люсу не нравились убытки, и Джексон был полон стремления покончить с ними. Но они тем не менее не уменьшались. Однажды Эрик влетел в мой кабинет, захлебываясь от смеха по поводу одного из объяснений Ч.Д.; это был поистине прекрасный образчик трижды вывернутой наизнанку условной прозы свободного предпринимательства, превратившей громадные убытки в значительное достижение. В циркулярном письме членам руководящей группы в «Тайм» — привилегированного сообщества старых работников, участвовавших в распределении прибылей, — Ч.Д. сообщал, что если бы деловая активность во второй половине года была такой же благоприятной, как и в первой, то «Тайм-Лайф интернэшнл» подошла бы вплотную к сбалансированию доходов и убытков.

* * *

Мысль остаться работать навсегда в редакции «Форчун» была соблазнительной. Жалованье хорошее, пожалуй самое высокое для любой подобной группы журналистов в Нью-Йорке. Компания подходящая и в целом свободная от ожесточенного соперничества, свойственного многим аналогичным предприятиям. Как я уже писал, политические убеждения

можно было приспособить, однако со временем это приспособление могло войти в опасную привычку. Так или иначе я продолжал верить, что мое место в университете, где я буду преподавать по необходимости и писать по своему усмотрению. Пример Ходжинса, великолепного, но почти неизвестного журналиста, не давал мне покоя. К тому же я стал чувствовать, что стоит мне заняться какой-нибудь темой — например, важной серией статей о серьезных недостатках в жилищном послевоенном строительстве, — как я перестаю познавать новое и думать, а должен заботиться лишь о сдаче материала в типографию. И наконец, было совершенно очевидно, что «Тайм, инк.» действительно платит своим служащим хорошо, но безжалостно выбрасывает их на помойку в возрасте пятидесяти лет. Традиционно считалось, что все Гэлбрейты живут довольно долго. Конечно, эту традицию можно было легко нарушить, если бы я приспособился к короткому периоду профессиональной полезности обычным в «Тайм, инк.» способом — заядлым курением, выпивкой и нервным отношением к любым будничным запросам. Все это снижало вероятность продолжительной жизни до потребностей корпорации. Но я любил жизнь.

Однажды летом 1948 года Джон Блэк пригласил меня к себе и стал уговаривать вернуться в Гарвард. Он получил значительную сумму от министерства сельского хозяйства на изучение возможностей сбыта сельскохозяйственной продукции, в основном в Новой Англии. В том году конгресс обуяла идея, что, более эффективно изучая рынок, можно сделать фермеров преуспевающими без дорогостоящих субсидий. Мне предложили пост преподавателя — гражданина второго сорта, но с профессорской ставкой. Мы с Китти съездили в Кембридж и поняли, что только там чувствуем себя как дома. Осенью 1948 года после девятилетнего отсутствия я вновь окунулся в университетскую жизнь.

Снова в Гарварде

На лето 1947 года, пока я еще работал в «Форчун», мы сняли дом наших друзей Джейни и Чарльза Сипманн в Бруклине, неподалеку от Брэттлборо в юго-восточной части штата Вермонт. Там я погрузился в работу по подготовке статьи о состоянии организации промышленности — имелись в виду крупные корпорации — для тома, который собиралась опубликовать Американская экономическая ассоциация. Городок Бруклин расположен в долине между покрытыми лесами холмами (называемыми горами), оканчивающимися у Ньюфейна. С точки зрения архитектуры это — самое совершенное поселение во всей нашей стране. Мы с Китти полюбили эти спокойные очаровательные сельские края и решили здесь осесть. В следующей трети века юго-восточный Вермонт стал центром нашей жизни и жизни наших детей.

В этом краю есть плодородные долины с привольно текущими речушками, кое-где сохранились фермы. Над пологими холмами лежит высокое, неровное плоскогорье с вкраплениями скал и множеством валунов. Когда-то эта земля также обрабатывалась, что оказалось ошибкой. Теперь она снова покрыта лесами. Вдалеке на западе маячат зеленые горы.

Начиная с 1765 года, после окончания войны с индейцами, жители уже плотно заселенного Коннектикута, а затем Массачусетса и Род-Айленда устремились в эту сельскую местность — в холмы, а затем и в покрытые лесами долины. Движение это не родило никакого героического мифа: «...Религиозные и политические соображения определенно носили второстепенный характер. Все тот же старый земельный голод влек мужчин, женщин и детей в девственный Вермонт...»[1]. Голод этот был тогда острый. В течение тысячелетий земля, любая земля, служила символом экономической независимости, источником власти и престижа. Вновь прибывшие вырубали лес, убирали камни с полей и укладывали их в аккуратные изгороди, которые и ныне пересекают леса. Подавляя свои тенденции к новаторству, которые ничего бы не дали, и вместо этого взяв за образец красивые сооружения из книг по архитектуре, они выстроили дома прекрасных пропорций. Однако очень скоро те, кто поселился на высокогорье, поняли, какую ошибку совершили их родители или они сами.

Земля была негостеприимной. И климат, каким бы удовлетворительным он ни казался впоследствии для отдыхающих летом и катающихся на лыжах зимой, оказался неприветливым и капризным В 1811 году значительную часть построек смыло дождями и половодьем, а в 1816 году снег и лед лежали еще в начале июня. Тем временем распространился слух, что в северной части штата Нью-Йорк, в Огайо и дальше можно получить хороший участок чернозема, свободный от камней. А в 1825 году с окончанием строительства канала к озеру Эри был открыт путь для доставки фермерской продукции с этой конкурентоспособной и богатой земли на Восточное побережье. Так что те, кто приехал ранее в Вермонт, а чаще всего их дети, стали сниматься с места. Сельское хозяйство на высокогорье пришло в упадок. Поле за полем, ферма за фермой уступали место лесу в этой каменистой местности. Дома разрушались или сгорали, за исключением тех, где оставались жить семьи, более упорные или более неповоротливые, чем остальные.

Осенью 1947 года в Таунсенде, на границе Ньюфейна, мы купили дом у одной такой семьи. В основе его был старый коттедж. Его комнаты окружали массивную центральную трубу с одним большим камином для гостиной и для кухни и с меньшими для спален. Широкие сосновые доски пола были отполированы временем до мягкого шелковистого блеска. Впоследствии дом изящно удлинили, и в итоге он опоясывал с двух сторон тенистую, приятно несимметричную лужайку. К дому мы прикупили 235 акров лугов и леса, с ручьями, маленькими озерцами и многочисленными лосями и бобрами. В природе не все подвержено цивилизации; нынче в Вермонте

[1] Stillwell L.D. Migration from Vermont (Montpelier: Vermont Historical Society, 1948). P. 77.

лосям, бобрам, дикобразам, енотам и дикой птице гораздо привольнее, чем сто лет назад, несмотря на большее число людей.

От дома к почтовому ящику через густой лес на полмили бежит дорожка, бывшая когда-то общественной тропой, и выходит на проезжую дорогу. По дороге недалеко от въезда к нашему дому находится кладбище. Когда-то здесь хоронили жителей соседних ферм. Из могилы один из умерших шлет полезное напоминание:

Тело мое у земли внутри,
Друзья и соседи рядом спят,
Читатель, остановись, посмотри
На дерн, что скоро укроет тебя.

За дом и участок, самые отдаленные уголки которого мы даже не осмотрели, мы заплатили 6750 долларов.

* * *

Лето 1948 года мы провели в Вермонте, а в сентябре я отправился в Кембридж, чтобы начать преподавание в Гарварде. Ехал я туда не без волнений. После девяти напряженных и даже бурных лет надо было приспосабливаться к сравнительно спокойной преподавательской жизни. Но меня не устраивала двойственность моего университетского звания. В американских университетах преподаватель, как я уже отмечал, считается человеком не совсем первого сорта. Как я ни убеждал себя, что все это никому не нужное тщеславие, все равно было неприятно.

Гарвард изменился меньше, чем можно было предположить. Во главе отделения экономики стоял по-прежнему Гарольд Хитчингс Бэрбенк. Студенты последнего курса по-прежнему, хотя и не так рьяно, рвались на семинар по налоговой политике Элвина Хансена, который теперь вел его вместе с близким по духу, хотя и более консервативным коллегой Джоном Уильямсом. Я получил кабинет в Литтауер-сентр, который оставил в 1939 году и который я до сих пор занимаю. Вскоре моя гордость ученого была удовлетворена.

Говард Боуен, впоследствии президент Гриннел-колледжа в Айове, а затем и Университета штата Айова, был тогда деканом колледжа торговли и бизнеса Университета штата Иллинойс. Он пригласил меня на должность руководителя отделения экономики. Мы с Китти отправились в Урбана-Шампейн на разведку, а когда о сделанном мне предложении стало известно в Кембридже, отделение в Гарварде собралось и проголосовало за предоставление мне полного профессорского звания.

* * *

Чтобы описать события, последовавшие вслед за избранием меня в полные профессора, я должен прибегнуть к метафоре. В один из зимних дней в середине 70-х годов я с женой отправился в Лувенский университет в Бельгии для получения почетной степени. По окончании церемонии наши

гостеприимные хозяева отвезли нас в находящийся неподалеку брюссельский аэропорт. Мы стояли в одной из двух очередей к билетной стойке, а напротив нас в соседней очереди был мужчина в фетровой шляпе, в пальто с меховым воротником — типичный солидный буржуа. Он оказался ценителем если не высокой прозы, то просто печатного слова. Он взглянул на меня и довольно громко спросил:

— Вы профессор Гэлбрейт?

Я поклонился.

— Вам принадлежат самые выразительные слова на английском языке.

Я поклонился еще ниже, почти с благодарностью, и спросил, что же это за слова.

— Они в вашем «Дневнике посла». Там вы пишете: «Дерьмо попало в вентилятор».

Все вокруг были потрясены.

Я использовал это выражение для описания впечатления от заявления двух консервативных сенаторов — Александра Уайли от Висконсина и Фрэнка Лауше от Огайо — во время сенатского слушания перед утверждением меня послом в Индии в 1961 году. Сенаторы сделали открытие, что я призываю к признанию красного Китая. (На самом деле я призывал в то время к более осторожной политике двух Китаев, то есть к признанию материкового Китая при условии сохранения дипломатических отношений с Тайванем.) На какое-то время заявление сенаторов поставило назначение меня послом под вопрос, но за меня энергично заступились, в том числе Губерт Хэмфри. Весть о назначении меня профессором в Гарвард произвела на достопочтенный и уважаемый Совет наблюдателей Гарвардского университета еще более мощный эффект, чем попадание дерьма в вентилятор.

Это священное и величественное собрание, насчитывающее тридцать членов, избирается бывшими выпускниками университета и вместе с меньшей по числу членов корпорацией представляет собой двухпалатное руководство университетом. В течение нескольких десятилетий до 1948 года наблюдатели никогда не занимались ничем, кроме церемоний и, к их чести, никогда не делали этого после. Не делали они и вообще ничего другого. Демонстрация чувства достоинства и сопричастности часто вполне заменяла деятельность. Но полностью предугадать их поведение невозможно; предложение назначить меня профессором превратило вежливое самодовольство и безразличие в страстное негодование. Второй раз за всю свою историю Совет наблюдателей заблокировал назначение профессора.

В какой-то степени это было случайностью. Чарльз Кэбот, который в решающей схватке по поводу бомбардировок выступал на стороне военно-воздушных сил и из чьих рук я получил написанную ими болванку отчета, теперь состоял в исполнительном комитете Совета наблюдателей. Он был неплохим человеком и не из тех, кто долго помнит обиду. Но он не мог забыть, что я вел себя подчеркнуто грубо и, как он считал, был не прав. Разве можно допустить, чтобы зарвавшийся гражданский тип посмел выступать против мудрости военно-воздушных сил и продемонстрировать

тем самым отсутствие уважения к признанным героям республики. Этого Чарльз Кэбот допустить не мог, будучи одним из Кэботов*.

Почти тут же с более серьезными возражениями выступил другой член Совета наблюдателей, Синклер Уикс, который только что отслужил сенатором, но еще не стал министром торговли в правительстве Эйзенхауэра. Он был одним из самых крупных ретроградов в штате Массачусетс. Уикса потряс мой либерализм. Вместе с ним выразили озабоченность Кларенс Рэндолл, глава «Инлэнд стил», и Томас Ламонт из «Дж.П. Морган», который в отличие от своего брата Корлисса считал, что я слишком предан экономическим идеям почившего Нового курса и, что более тревожно, идеям Джона Мейнарда Кейнса. В Отделении экономики было и без того много кейнсианцев.

Созданный наблюдателями комитет для расследования дела пришел к резко отрицательным выводам. Но на мою сторону стали дружески расположенные члены совета во главе со старым деятелем Нового курса, теперь федеральным судьей Чарльзом Визанским-младшим. Меня поддержали также президент университета Джеймс Брайант Конант и проректор Пол Бак. Все перипетии битвы, хотя они и хранились в глубокой тайне, тут же стали мне известны. Официально я будто бы ничего не знал и написал заявление от своего имени, в котором с полным основанием упирал на то, что говорил чистую правду о достижениях военно-воздушных сил. Это был мой главный козырь. Меня активно поддержал Джордж Болл, его примеру последовал, хотя и с некоторыми оговорками, Пол Нитце, с которым в последующие годы мы серьезно расходились во мнениях относительно достоинств военного мышления. Болл обратился к Стюарту Саймингтону, тогдашнему министру военно-воздушных сил, который в высшей степени любезно заявил, что его ведомство против меня ничего не имеет.

Сражение длилось целый год; частично это объяснялось тем, что мои сторонники под руководством Визанского иногда делали передышку, чтобы избежать поражения. Находиться в таком подвешенном состоянии было неприятно, а сказать по правде, довольно противно. Наконец, как-то вечером (это было уже в 1949 году) после очередного заседания Совета наблюдателей Пол Бак вызвал меня к себе и без обиняков выложил, что правое дело победило. Все решила угроза отставки со стороны Джеймса Конанта.

Это дело еще долго мне аукалось. В академической и общественной жизни зачастую сомневаешься, надо ли высказывать свое мнение по вопросам, где эмоции либо финансовые интересы известных лиц расходятся с общественной пользой. Может быть, стоит иной раз уступить, предпочтя спокойную жизнь. Всякий раз, когда приходилось сталкиваться с такой дилеммой, я вспоминал о Синклере Уиксе, Кларенсе Рэнделле и Томасе Ламонте. Нет, спокойная жизнь явно не для меня, и озабоченность выше-

* Кэботы — одна из старинных аристократических семей Новой Англии, известная своим высокомерием.

указанных лиц моим либерализмом находила все новые и новые подтверждения.

Как я уже говорил, Чарльз Кэбот был приличным человеком, ввязавшимся в вопрос, в котором он не вполне разбирался. Мне было интересно, не воспользуется ли он когда-нибудь подвернувшейся возможностью выразить сожаление. Год или два спустя такая возможность представилась. Дуайт Эйзенхауэр, в те времена президент Колумбийского университета, принял в дар университету от Аверелла и Роланда Гарриманов великолепную виллу во французском стиле — Арден-хауз, построенную их отцом Е.Х. Гарриманом в горах Рамапо, в пятидесяти милях к северу от Нью-Йорка. Когда опекуны Колумбийского университета пришли в себя от шока, то согласились с тем, что Арден-хауз может служить исполнению одной из наиболее дорогих для Айка теоретических идей, возможно единственной. Пусть влиятельные американцы с деловой или общественной репутацией периодически собираются в этом идиллическом месте для разрешения крупнейших насущных вопросов современности. После таких встреч принятие соответствующих законодательных и правительственных мер в Вашингтоне станет неизбежным, и они будут в высшей степени разумны.

Первый раз такое собрание состоялось в мае 1951 года. По настоянию Гарримана, в список участников включили некоторых руководителей профсоюзов. И, к моему великому удивлению, меня. Быстро решили никаких итоговых документов не принимать. Это должно соответствовать основному духу собраний; для успеха конференции достаточно обмена мнениями. Поскольку трудно проводить конференцию и не обмениваться мнениями, то успех, как его понимали организаторы собраний, был гарантирован.

Обмен мнениями в Арден-хауз длился несколько дней, но одного организаторы не предусмотрели. Участников было гораздо больше, чем гостей, которых когда-то принимали Гарриманы, поэтому ощущался недостаток уборных. Это неудобство оказалось столь значительным, что выработалась привычка толкать дверь каждой встречной уборной. Если она не поддавалась, устремлялись к следующей,

Среди других в конференции принимал участие Чарльз Кэбот. Я не видел его со времени памятного сражения 1948 года. В первые два или три дня в Арден-хауз мы, будучи распределены по разным дискуссионным группам, видели друг друга лишь издали. Но однажды утром я шел по солидной галерее, соединявшей главный дом с частью, пристроенной позднее для Аверелла Гарримана. Вдоль этой галереи расположены спальные комнаты и уборные, проходя мимо них, я добросовестно толкался в двери. Когда я повернул рукоятку одной из них, оттуда вышел Кэбот.

Я заранее решил, как буду себя вести при встрече с ним, и особенно если он извинится. Я буду не менее вежлив, ни в коем случае не меньше Кэбота.

— Доброе утро, Кеннет.

Я поклонился и ответил:

— Доброе утро, Чарльз.

Затем он сделал пару шагов и заколебался; очевидно, он что-то хотел сказать. Я тоже приостановился. Он вновь двинулся по коридору и снова заколебался. Затем, решившись, он распрямил плечи, остановился и произнес:

— Кеннет, я должен вам что-то сказать.

Я дружески, подбадривающе улыбнулся.

— Тут не смывается, — произнес он.

* * *

В Гарварде я решил поправить свою репутацию ученого и показать, что, несмотря на служебные перипетии предыдущих девяти лет, могу быть надежным и серьезным ученым. Эдвард Мейсон, тогдашний декан школы государственного управления, предложил мне вести курс по организации промышленности, то есть экономическим аспектам деятельности современной крупной фирмы. Мне пришлось отказаться от сельского хозяйства, которым я собирался заниматься, и перенестись в сферу, где доминируют крупные корпорации. С этой проблемой я оказался связан надолго.

4 января 1947 года я присоединился к носителям современной либеральной веры — Элеоноре Рузвельт, Губерту Хэмфри, Честеру Боулсу, Джозефу Рауху-младшему, Рейнгольду Нибуру, Дэвиду Дубински и Артуру Шлезингеру-младшему. Мы создали организацию «Американцы — за демократические действия». На учредительном заседании в отеле «Уиллард» в Вашингтоне я ограничился лишь призывом назвать организацию «Либеральным союзом». Мое предложение не приняли. В Гарварде опасались, и не совсем безосновательно, что я могу чрезмерно увлечься политической деятельностью такого рода в ущерб студентам, научным статьям и академической сдержанности. Вот почему в 1948 году я благопристойно стал сторониться политики, если не считать голосования на выборах, и присоединился к тем, кто был убежден, что следующим президентом станет Томас Дьюи, осторожные двусмысленные высказывания которого вынудили министра внутренних дел при Рузвельте Гарольда Икеса говорить об «уклончивом» Дьюи и «кандидате в мягких, тапочках». Вечером в день выборов я слушал дома передачу по радио о первых результатах и начинал сомневаться. Позже в доме у Артура Шлезингера к радиоприемнику подсела Барбара Керр, талантливая женщина, писавшая тогда редакционные статьи для безупречно республиканской «Бостон трейдер». Другие участники вечера в традициях кембриджского либерализма либо были поглощены собственными рассуждениями относительно перспектив Дьюи, либо же плотно приросли к бару. Новости, передававшиеся по радио, по-прежнему были неутешительными. Районы, где Трумэн, казалось, не имел никаких шансов, оказывали ему поддержку; там, где не очень ждали его победу, он шел впереди. В какой-то момент Барбара исчезла и вернулась уже в пальто, чтобы послушать еще минутку.

— Редакционная статья, написанная мною, «Возвращение к здравому смыслу», — сказала она, — не пойдет. Придется писать другую: «Никакого мандата социализму».

* * *

Весной 1950 года наш младший сын Дуглас, которому только что исполнилось семь лет, смышленый мальчик, с твердым не по возрасту характером, заболел белокровием. Мучения продолжались недолго. На лето мы отправились в Монреаль и оттуда теплоходом «Канэдиен пасифик» в Европу. В последующие два года у нас родились еще два сына — Питер Вудард и Джеймс Кеннет. Теперь все три сына совершенно самостоятельны, и о своей дальнейшей жизни они расскажут сами.

* * *

В начале 50-х годов главной идеей, занимавшей меня, была идея уравновешивающей силы, которая и привела к написанию книги на эту тему, опубликованной в 1952 году. Хочу напомнить, что в соответствии с азами экономики сила, направленная на подъем цен и доходов за счет других, сдерживается механизмом рынка. Деловой фирме мешает повысить цены и увеличить свои прибыли за счет потребителя присутствие конкурентов, которые при возможности продадут большее количество товара за меньшую цену. И соответственно, если покупатель рабочих рук, фермерской продукции или сырья попытается понизить заработную плату рабочим или цены на сельскохозяйственную продукцию ниже рыночного уровня, он толкает их на поиски другого покупателя. Если существует более высокая цена на рынке, значит, где-то кто-то платит большую заработную плату или большую цену за сырье, ибо он может себе это позволить и тем не менее получать прибыль.

Необходимое требование как для покупателя, так и для продавца состоит в том, что должна существовать неизбежная альтернатива — фирма, которая продает по низшей цене, предприниматель, который покупает по более высокой. Сила сдерживается конкуренцией, и только конкуренцией.

Мало кто, если только он не подвержен догматизму, теперь сомневается, что вместе с капитализмом развивается и концентрация производства. Все меньшее число все более крупных компаний производит растущую долю всех товаров и услуг. По мере промышленной концентрации наличие конкурирующих продавцов в покупателей уменьшается или вообще сходит на нет. Либо же между крупными фирмами существует молчаливое согласие относительно запрашиваемых цен. Лишь путем длительного и настойчивого внушения можно заставить поверить тому, что отдельный рабочий, которому требуется регулярно питаться, который зачастую закладывает свое имущество и не знает, что его ждет, может на равных правах иметь дело с крупной корпорацией — покупателем его труда.

Если же конкуренция прекратилась, то, отвечали экономисты неоклассической школы, рыночные силы, обеспечивавшие контролирование цен, должны быть вновь приведены в действие и конкуренция восстановлена. Монополия и олигополия, если только не прозевать их развитие, недопустимы.

Канонический ответ именно таков. Бумажным мечом в руках представителей неоклассической экономической теории в Соединенных Штатах, возникшей во времена, когда монополии считались исключением и соглашения о ценах заключались открыто, а не тайно, были и остаются антитрестовские законы. Они олицетворяли собой триумф иллюзий над реальностью. В течение почти векового существования они не уменьшили экономическую власть и не помешали сколько-нибудь заметно мощному и неотвратимому стремлению к большей концентрации, что свойственно капитализму во всех индустриальных странах. Концентрация и связанное с ней соответствующее усиление влияния на рынке ни в коей степени не стали меньше в Соединенных Штатах, чем в тех промышленных странах, где нет антитрестовских законов.

Зачастую полезно присматриваться к миру, каков он есть. Пытаясь делать это, я пришел к заключению, что на практике проблема монополий разрешается не путем их раздробления, а путем создания другой, противостоящей силы, ликвидирующей первую. Фермеры, выступая против сильных монополистических покупателей их продукции, образовали собственные рыночные объединения по продаже своих урожаев и скота. Такое решение было более практичным, чем стремление распустить «Свифт», «Армор» или «Дженерал миллс». Протестуя против высоких цен, при неясной зависимости их от количества или качества продукции, покупатели создавали объединения по закупкам. Такое решение было явно лучше, чем ожидание, когда большие продовольственные компании будут разделены. И этот процесс распространился на всю монополистическую структуру. Рыночная мощь крупных компаний по производству консервов ограничивалась покупательной мощью цепи крупных сбытовых компаний; рыночная мощь компаний по производству бытовых электроприборов — торговой сетью «Сирс» и «Монтгомери уорд». Было также очевидно, что там, где создать организацию для соответствующего противовеса экономической мощи было чересчур трудно, на помощь приходило правительство. Так появились программы субсидирования сельскохозяйственного производства и установленная законом минимальная заработная плата. Высшим проявлением уравновешивающей силы являются профсоюзы.

Мое устное изложение магии и тайн уравновешивающей силы произвело настолько сильное впечатление на Крейга Уайли, тогдашнего старшего редактора издательства «Хоутон Миффлин», что он согласился дать аванс в тысячу долларов для разработки этой темы. Его жест показался мне красивым, даже безрассудным. Опубликованная книга действительно имела значительный успех среди читателей, и вскоре были допечатаны еще два тиража. Она была издана также на французском, немецком, испанском, итальянском и японском языках. В конце 1953 года Американская экономическая ассоциация созвала специальное заседание для ее обсуждения. Газетный репортер, освещавший эту встречу, слышал, как один молодой ученый говорил другому: «Пойдем послушаем, как они разгромят Гэлбрейта». Попытка сделать это была предпринята с энтузиазмом и знанием дела Дэвидом Маккорд Райтом из Вирджинского университета и Джорджем Стиглером из Чикагского университета. Ни один из них не поддержал

мои новые идеи, как бы правдоподобно они ни выглядели. Но я выжил. Профессор Райт принес мне впоследствии дополнительные хлопоты своим замечанием, вполне справедливым, что теория уравновешивающей силы подтверждала существование монополий. Затем он добавил, возможно с некоторым преувеличением: «Мне кажется, что доктор Гэлбрейт, сам того не сознавая, стал одним из наиболее активных противников капитализма и демократии». Полутора годами позже это высказывание было воспринято сенатором Гомером Кейпхартом из Индианы как указание на глубоко подрывной смысл моих показаний по поводу фондовой биржи, показаний, которые якобы привели к резкому падению курсов акций.

Критики ставили мне в вину, что я не придерживаюсь азбучных истин. Поступая так, они упускали из виду, увы, действительные изъяны моего построения. Я по-прежнему считаю, что появление уравновешивающей экономической силы является естественным ответом на первоначальную экономическую силу. Но в 1952 году, увлеченный своей идеей, я сформулировал ее как более неизбежную и более уравновешивающую, чем она была на самом деле. Уравновешивающая сила зачастую не возникает. Многочисленные группы — молодежь гетто, бедняки сельскохозяйственных районов, текстильные рабочие, служащие-женщины, многие покупатели — остаются слабыми и беспомощными.

Кроме того, сам заголовок мог быть ложно истолкован, да и в самом тексте содержалась тенденция выдать желаемое за действительность. Уравновешивающая сила не является чем-то свойственным только американскому капитализму; иные считали, что американский капитализм в отличие от его разновидностей в других странах необыкновенно жизнеспособен.

Я подчеркивал, что уравновешивающая сила «не функционирует... когда существует инфляция или инфляционное давление на рынках». В таких случаях не профсоюз отвечает на силу корпорации. Скорее корпорация уступает требованиям профсоюза и перекладывает дополнительные расходы, связанные с урегулированием конфликта, на покупателей. При наличии инфляции супермаркеты в какой-то степени выражают интересы покупателей и не могут успешно бороться с тенденцией к повышению цен. Таким образом, инфляция сводит на нет уравновешивающую силу, кроме того, инфляция вызывает необходимость в регулировании цен и контроле над ценами. Это в большей степени, чем меры по социальному страхованию или кейнсианские меры для обеспечения соответствующей покупательной способности, занятости и производства, может изменить характер рынка и даже самого капитализма. А коль так, «бум и инфляция в наше время стоят в фокусе консервативных страхов».

Но в экономических прогнозах следует удовлетворяться малым. Я совсем не предвидел, что инфляция превратится в постоянный фактор. Не увидел я полностью и то, что организации, призванные быть уравновешивающей силой — организации фермеров, профсоюзы, — станут вместе с корпорациями, силу которых они уравновешивали, источником инфляции. Ортодоксальную критику можно пережить безболезненно; великий же ход истории неумолим!

* * *

В 1952 году я опубликовал еще одну книгу — об опыте контроля над ценами в военное время, об общих вопросах руководства экономикой во время войны и вытекающих из этого уроках[1]. Затем я принялся, за том, который после значительных изменений был назван «Общество изобилия». Но его подготовку прервали президентские кампании Эдлая Стивенсона.

Эдлай Стивенсон

Степень уважения или относительного неуважения американцев к своим лидерам довольно точно определяется по тому, как их называют в повседневной разговорной (но не письменной) речи. Сами политики это редко понимают.

В знак высшего уважения политических лидеров называют по их инициалам. Три президента, которыми восхищались больше всего в XX веке, — это Т.Р., Ф.Д.Р. и Дж. Ф. К. Т. Р. — Теодор Рузвельт — служит доказательством, что трехбуквенное сочетание вовсе не обязательно. Так что совсем не поэтому Г.Г., К.К. или даже В.В.[2] не были любимы.

О более низком уровне уважения говорит использование полного имени — Гарри Трумэн, Линдон Джонсон и Вудро Вильсон. Гарри Трумэн чуть-чуть недотянул до Г.С.Т., а Линдон Джонсон был Л.Б.Дж. до того, как вьетнамская война вернула ему полное имя.

Ниже но шкале, указывая на симпатию, иногда удовлетворение, но не восхищение, идут прозвища: Айк, Джимми или Джерри. Президент Картер, вступая в должность, настаивал, чтобы его звали Джимми. Это было ошибкой.

В самом низу находятся те, которые заслуживают лишь фамилии, — Гувер, Гардинг, Кулидж и окончательно застрявший там Никсон. Даже упоминание имени Никсона — Ричард — предполагает, что говорящий хочет соблюсти официальную вежливость. Показательно, что в своих воспоминаниях Никсон сознательно пытался приподнять себя, пользуясь инициалами Р.Н.

В этой иерархии Эдлай Стивенсон, хотя он так и не стал президентом, находился очень высоко. Когда он умер, о нем обычно отзывались как о А.Е.С.; он никогда не падал ниже уровня своего полного имени. Американская общественность полностью понимала его право на такое отличие.

Люди, близкие к Ф.Д.Р. или Дж.Ф.К., находили удовольствие в подробных рассказах посторонним о президентах, в которых растолковывались

[1] A Theory of Price Control. Cambridge: Harvard University Press, 1952; reissued 1980.
[2] Г.Г. — Герберт Гувер, К.К. — Кальвин Кулидж, В.В. — Вудро Вильсон.

те или иные их поступки. Те, кто был близок к Стивенсону, много времени тратили на разъяснение его личности друг другу. Но по поводу одной его черты не было необходимости распространяться: чрезвычайной восприимчивости Стивенсона к чувствам, включая честолюбие, других. У любого, кто с ним встречался, он оставлял впечатление, что именно этого человека он больше всего хотел бы видеть в данный момент. Его просветленный взгляд при входе в комнату как бы говорил, что присутствующих он ценит больше всего. Это его чувство к другим во многом было искренним. Он действительно любил очень многих. Он любил бывать с людьми и не любил оставаться один. В последний период жизни и днем и вечером он редко бывал в одиночестве. Но показательно: Стивенсон совсем не хотел, чтобы его считали общительным, любящим общество. В этом отношении, как и во многих других, он предпочитал изображать себя совсем иным, чем был на самом деле. Так, любя общество, он старался произвести впечатление одинокого, несколько замкнутого человека, с удовольствием остающегося наедине со своими мыслями. И наиболее легковерные обозреватели и биографы изображали его именно таким.

Многие стремятся исправить, как правило в лучшую сторону, представление о себе; и в политической, и в научной жизни эта тенденция неизбежно присутствует. Политик рассказывает, как он захватил внимание такой-то аудитории, убедил упорствовавшего законодателя, уничтожил оппонента. В ответ он получает недовольное бормотание, вынужденный кивок и результат, обратный тому, на который рассчитывал. Иногда же он вплетает самовосхваление в общий ход разговора столь умело, что сам начинает верить, будто убедил слушателей в истинности сказанного. И возможно, находятся настолько тупые слушатели, что их можно обмануть таким приемом.

В современной научной жизни ученые своим положением, а в начале карьеры продвижением обязаны суждениям коллег. Соответственно, и самовосхваление в разговоре приобретает форму искусства. В Гарварде человек, что-то неуверенно промямливший по поводу невразумительной работы еще более неуверенного ученого в Ассоциации современного языка, возвращается в университетский клуб с рассказом, как бы между прочим, о сокрушительном разгроме, которому он подверг поистине великого ученого из Антиока. Невнятные показания на слушании в конгрессе в присутствии лишь одного председателя подкомиссии могут в последующем изложении экономиста превратиться в полемический триумф исторического значения.

Джон Ф. Кеннеди был одним из немногих государственных деятелей, которых полностью удовлетворяла их известность. Это позволяло ему постоянно и с увлечением наблюдать за искусством самовосхваления и его последствиями. Летом 1960 года в воскресенье после выдвижения его в президенты мы с Артуром и Мэриан Шлезингер отправились в Хайаннис-порт к нему на обед. Разговор коснулся избирательной кампании, и Кеннеди сказал, что одно из преимуществ его перед Никсоном состоит в том, что он не устает. «Никсон всегда должен думать о том, что он такое. Это создает напряжение. Я же могу быть самим собой».

Эдлай Стивенсон больше других политических деятелей нашего времени приноравливал свою личность к общественным нуждам. Но именно поэтому его часто не понимали; ради чего делалась эта подмена личности, даже трудно себе представить. Стивенсон упорно выставлял напоказ не свою силу в схватке с суровыми обстоятельствами, а слабость, не свою уверенность, а сомнения, не умудренность опытом, а недостаток знаний. Эта его черта сделалась настолько привычной, что он сам перестал ее замечать. Такого от политического деятеля никто не ожидал.

Внешне все это выглядело очень убедительно, но только внешне. В годы войны Стивенсон занимал высокое положение в чиновничьем аппарате в качестве помощника министра военно-морского флота Фрэнка Нокса. Затем он участвовал в создании Организации Объединенных Наций, был выдвинут кандидатом в губернаторы и выбран, а в 1952 году почти без каких-то видимых усилий был выдвинут кандидатом в президенты. На все эти посты он двигался целеустремленно и служил на них вдумчиво и со знанием дела. И тем не менее он предпочитал смотреть на все это больше как на торжество случайности над болезненной нерешительностью и безнадежностью.

Стивенсон использовал свой милый обман в десятке различных форм. Считалось, что ему трудно принять какое-нибудь решение. Но вскоре выяснялось, что его взгляды почти по всем вопросам были чрезвычайно устойчивыми, когда же они оказывались ошибочными, то он сам страдал от этого. Все вокруг были уверены, что он — начитанный интеллектуал. Но вряд ли после избрания его губернатором Иллинойса он прочел хоть одну серьезную книгу. Он часто ссылался на работы Барбары Уорд Джексон, но, вероятнее всего, их суть он почерпнул в каком-нибудь разговоре. Никто другой так постоянно не высказывал восхищение моими книгами; он всегда собирался прочитать их. В разговорах, как и в письмах, Стивенсон жаловался на чудовищные эксцессы своих политических кампаний; он всегда сомневался, что вытерпит до конца. Вместе с другими я стал верить, что он любил каждый парад, каждый митинг, каждое приветствие, каждый оркестр, любую деталь этого большого представления. Его считали либералом и, пожалуй, были правы, когда так писали о нем. Но, кроме того, он был убежденный сноб. Он баллотировался в президенты не ради спасения поверженных, а лишь для того, чтобы принять на себя ответственность, по праву принадлежавшую привилегированным.

* * *

Я не знал Эдлая Стивенсона ни в годы войны, ни сразу после нее. Впервые мы встретились в начале августа 1952 года на территории губернаторской резиденции в Спрингфилде. Предыдущие четыре года я продолжал сторониться политической деятельности, все еще пытаясь доказать, что я серьезный профессор. И тогда же, в начальный период маккартизма, я приносил беспокойство чиновникам, заботившимся о своем благополучии. Нервные и трусливые обладатели чинов, стремясь защитить самих себя, оказывались лучшими союзниками «охотников за ведьмами».

Не был я и на съезде Демократической партии в июле того года в Чикаго, где Стивенсона выдвинули в президенты. Но через несколько дней после моего выступления на совещании по проблемам развития сельскохозяйственных районов меня посетили Джордж Болл и Артур Шлезингер в гостинице «Дюрант». Не поеду ли я срочно в Спрингфилд, чтобы писать речи? Мы с Китти завернули на денек поглядеть на Большие каньоны — единственный раз, когда я видел этот гигантский шрам Земли. Ранним утром, через пару дней, я вылез из поезда «Санта-Фечиф» на унылом разъезде недалеко от Спрингфилда и отправился в столицу штата Иллинойс автобусом. По прибытии в отель я получил от Артура извещение, что должен находиться в номере до дальнейших распоряжений. Это меня смутило.

Причина состояла в том, что накануне на пресс-конференции Стивенсона спросили, не захватывают ли бразды правления его предвыборной кампанией радикалы, и особо опасные лица из организации «Американцы — за демократические действия». Как было отмечено, Шлезингер и я были одними из основателей АДД. Помимо того, был и еще один щекотливый момент — приезд в Спрингфилд составителей речей вроде бы означал, что кандидат сам писать не может. Тенденция Стивенсона к самоуничтожению не распространялась на его ораторское мастерство; последним он открыто гордился. Мой приезд, учитывая неспособность держаться в тени, был совсем некстати.

Но через несколько часов Стивенсона уговорили, что многие из его рекрутов отражают взгляды большинства, и меня допустили к нему. Из осторожности мы должны были называть себя исследователями, а не составителями речей, хотя даже Стивенсон вряд ли ожидал, что кого-то обманет это название. И вот мы собрались на лужайке перед резиденцией губернатора приветствовать вступление в кампанию кандидата в вице-президенты Джона Спаркмена из Алабамы. Несколько позже из резиденции — большого особняка, построенного по раннему проекту Чарльза Адамса, — появился Стивенсон, чтобы приветствовать гостей. Он оказался ниже, чем я думал раньше, и немного более плотным, чем на ранних фотографиях. Он был расположен к полноте и безуспешно боролся с лишними килограммами весь остаток жизни. Волосы уже тогда редели, и, как всегда, он делал вид, будто присутствовавшие тридцать или сорок политических деятелей были именно те люди, которых он больше всего хотел бы видеть.

* * *

В американской жизни нет института с бóльшим потенциалом чистой комедии, нежели аппарат по проведению предвыборной президентской кампании. Он набирается стремительно, спонтанно, в значительной части путем самоотбора. Многие в нем — примадонны; другие — самозваные спасители республики. Эта группа должна заняться многочисленными проблемами — разработать вместе с кандидатом позиции по разным вопросам, излагать их в речах, собирать деньги, организовывать поездки кан-

дидата, планировать его встречи, организовывать телевизионные выступления, работать с прессой, заказывать лозунги, решать, с кем из сотен людей кандидат должен встретиться лично. Для выполнения всех этих дел участники группы чрезвычайно неопытны. Ибо лишь болезненно одержимые и патологически неспособные работать где-либо еще могут пожелать участвовать больше, чем в одной избирательной кампании. А власть в избирательной машине попадает в руки не наиболее компетентного, а более самоуверенного — к человеку, который может лучшим образом продемонстрировать банальную убежденность: «Я вам скажу, чего в действительности хочет американский избиратель».

Такой человек, если он может особо проникновенно говорить о том, как нужно пробудить граждан, и в то же время может убедительно объяснить, в чем смысл поездок кандидата и на что он тратил телевизионное время, произведет большое впечатление на репортеров, пишущих о кампании, особенно если расскажет им сугубо по секрету о своей главной стратегической цели. Тогда он увидит или услышит, как его величают «настоящим профессионалом», «законченным тактиком», и эти определения останутся с ним вплоть до речи о согласии баллотироваться.

Аппарат по проведению кампании Стивенсона был лучше по сравнению с другими, ибо — и это является исключением — все понимали, что мы новички в этом деле и, соответственно, некомпетентны. И что еще более удивительно, мы ладили друг с другом. К сожалению, эти прекрасные качества сочетались с верой в то, что профессиональные политики, действующие в своих городах и штатах, знали, чего хотят. Мы слушали их с повышенным уважением, иногда пытались следовать их советам, неизбежно направленным на свою пользу, и хотели бы, чтобы во главе нашей организации стоял высокопрофессиональный человек. Вместо этого у нас был Вильсон Уайатт, бывший заслуженный мэр Луисвилля, который служил в Вашингтоне сразу после войны. Образованный и способный человек, он тем не менее слыл любителем, каковым сам себя и считал. В 1956 году эта ошибка не повторилась: во главе встал Джеймс Финнеган из Филадельфии, политик до мозга костей, из ирландцев, очаровательный человек, истинный профессионал, но при нем неразбериха была еще больше.

* * *

Сразу после съезда Стивенсон решил, что руководство кампанией будет сосредоточено в Спрингфилде. То был результат тогдашних скандалов в Вашингтоне, по теперешним стандартам чрезвычайно незначительных, в основном касавшихся бесплатных холодильников*. Расположение штаб-квартиры в Спрингфилде установит спасительную моральную дистанцию между Эдлаем Стивенсоном и Гарри Трумэном и отождествит Стивенсона с глубинкой страны. Это удаление от столицы не было ни необходимым, ни разумным и отражало лишь плохо скрываемое мнение Стивенсона о Гарри Трумэне — бесцветном и грубоватом политике.

* Имеются в виду взятки дорогостоящими товарами.

С помещениями для работы в Спрингфилде было трудно, и исследователям, то есть составителям речей, были выделены большая комната и несколько соседних спален на верхнем этаже Спрингфилдского лосиного клуба. Вскоре нас уже называли не исследователями, а «лосями». Артур Шлезингер взял в Гарварде отпуск, став главным координатором наших усилий и самым умелым составителем речей Стивенсона. Из всех, кого я когда-либо видел за этим делом, он был единственный, кто, сняв пиджак, садился за машинку и без обращения к справочникам и документам, ни на секунду не задумываясь и не разгибаясь, изготавливал речь. За несколько недель он прекрасно овладел мастерством сбалансированных фраз Стивенсона, мог, к его удовольствию, прекрасно играть с антонимами и удовлетворять его желание подчинять смысл благозвучию. Я также овладел стилем Стивенсона, и получалось неплохо; с тех пор в своих собственных или написанных для кого-нибудь другого речах я использовал манеру Стивенсона. Несколько раз я делал заготовки на разные темы для Джона Кеннеди, но он редко прибегал к ним. Однажды он взглянул на одну из них, состроил гримасу и сказал:

— Похоже на Эдлая.

В губернаторском доме Карл Макгоуэн (который вместе с Уильямом Маккормиком Блэйром-младшим[1], одним из двух помощников Стивенсона, пользовался наибольшим его доверием, а впоследствии стал федеральным судьей) передавал наши заготовки речей кандидату, а иногда мысли кандидата — «лосям». В особых случаях мы собирались в кабинете Стивенсона, чтобы выслушать его самого. Когда становилось ясно, чего хочет Эдлай, добровольцы вызывались писать текст; заготовки речей прибывали из разных концов страны, а иногда авторы сами привозили их в Спрингфилд. Среди таких был Герберт Агар, бывший редактор луисвилльской «Курьер-джорнэл» и автор многих книг, мистически и изнурительно взывавших к воплощению американской мечты. Агар привез сногсшибательную заготовку; нечто подобное в свое время Генри Джеймс называл беспомощным потоком слов. «И мы, богом отмеченные люди, мы, американцы середины столетия. Нас отметила судьба... Какого небывалого расцвета достигли труд и вера наших отцов!» Мы с Артуром Шлезингером прочитали бумагу, ужаснулись и отправили ее в архив. Обычно это означало, что она никогда не увидит свет. Однако мы не знали, что Герберт отдал копию заготовки самому Стивенсону, который нашел ее изумительной. Она стала основой его речи, произнесенной 14 октября в молитвенном доме мормонов в Солт-Лейк-сити и считавшейся самой успешной за всю кампанию.

Лучшей из заготовок, предложенных со стороны, мы считали написанное Джеймсом Векслером, работавшим тогда, как и сейчас, когда пишется эта книга, в «Нью-Йорк пост». В этой речи Стивенсон соглашался со своим выдвижением от нью-йоркской либеральной партии, которая в то время была более внушительной силой, чем в последующие годы. Векслер заготовил весьма забавный полемический ход. «Эта пора (то есть осень года вы-

[1] Блэйр сохранял все досье этой группы на случай последующих назначений на федеральную службу; впоследствии он стал послом в Дании, а затем на Филиппинах.

боров), когда даже самый отсталый республиканец на время примиряется с машинным веком... действительно, удивительный период, своего рода перерыв в деятельности республиканцев, и я часто думал, что его смело можно назвать либеральным часом». В Спрингфилде каждый вечер мы встречались в баре «Лосиного клуба», обсуждали события дня, выпивали; после августа мы назвали эти сходки «либеральным часом». Запомнился один случай, когда к нам присоединился Вудро Уайатт, английский журналист и член парламента, писавший об избирательной кампании и только что вернувшийся после интервью с полковником Маккормиком. Британский консул в Чикаго пришел в ужас, когда узнал, что Вудро попросил встречи с Маккормиком. «Полковник нас ненавидит, разве вы не знаете?» Но полковник дал интервью и милостиво объяснил, почему он это сделал: «Англичане больше не имеют для меня такого значения, чтобы их не любить».

* * *

В речи Агара и в том, как она была встречена, содержался урок, который Стивенсон усвоил и который члены его аппарата — Шлезингер, Мартин и Гэлбрейт — горделиво отказывались признать. Политическое выступление, как мы считали, должно строго основываться на фактах. Речь хороша тогда, когда она ясно толкует о проблемах — безработице, реформе рабочего законодательства, страховании на случай болезни, обороне. Язык, как бы он ни был красив, должен подчиняться мыслям. Стивенсон, напротив, считал, что политическое ораторское искусство — своего рода поэзия. Оно уносит слушателей в далекие сферы, куда они и сами стремятся. Оно воскрешает картины прошлого, предлагает уход от суровой действительности, и об этом всем размышлять гораздо приятнее. Мы считали такие речи бессодержательными. Но Эдлай Стивенсон лучше понимал в этом деле, и его речи помнят больше за поэтику, чем за суть.

А суть, конечно же, нельзя было вовсе игнорировать; в этом вопросе между Стивенсоном и его тенями* существовали разногласия. Эти разногласия касались внутренней, а не внешней политики; лучше было бы наоборот, но странным образом этого не случилось.

Стивенсон все еще продолжал беспокоиться, не окажется ли он во власти радикалов. Мы считали, что он недостаточно заботится об избирателях и не следует политике, которая принесла ряд замечательных побед демократам на протяжении всего периода с 1932 по 1948 год. Посредником между нами выступал Карл Макгоуэн. Он пытался нас уверить, будто Стивенсон не консерватор, просто ему нужно как следует растолковать, что от него требуется. Стивенсон боится, утверждал он, как бы не сочли, что он автоматически реагирует на политические проблемы и подает голос заведомо в пользу либеральных стереотипов времен Нового и Справедливого курсов**.

---

* Тень — так в американской политической жизни называют составителей речей для политических деятелей.

**Fair Deal (*англ.*) — «справедливый курс» — так была названа в США внутренняя политика Г. Трумэна.

Но он не упомянул другой сдерживающей силы, а именно о влиятельных чикагских друзьях Стивенсона и его соседях по Либертвиллю. С ними он жил во взаимном уважении и обожании. Им совсем не нравились речи Рузвельта и особенно Трумэна, и они не хотели, чтобы либералы совратили их друга. Они дали ему понять это ясно и довольно успешно. Стивенсон никогда полностью не мог вырваться из их рук.

В конце концов его можно было убедить, хотя и редко, говорить двусмысленно. В течение нескольких дней в конце августа мы с Уиллардом Виртцем работали над речью для произнесения на Кадиллак-сквер в Детройте перед собравшимися членами Объединенного союза рабочих-автомобилистов, как тогда, так и теперь составляющих либеральное политическое ядро рабочего движения. Главной их заботой, как и всего профсоюзного движения, был Закон Тафта — Хартли, принятый в 1947 году республиканским конгрессом вопреки вето Трумэна и запрещавший забастовки по поводу спорных вопросов, вторичные бойкоты, закрытые цехи и многое другое. В 1952 году этот закон приобрел символический характер, независимо от его практического применения, что в политике случается часто. Ценность политического деятеля для профсоюзного движения проверялась занимаемой им позицией по «рабскому профсоюзному законодательству». Уговорить Стивенсона выступить за отмену закона было невозможно; он удивил и огорчил нас, сообщив, что если это будет стоить ему потери голосов профсоюзов, то быть посему. Лучше «сказать им, что я действительно думаю, чем обманывать ради получения их поддержки».

В результате компромисса эта речь призывала не отменить Закон Тафта — Хартли, а заменить другим, который исключал бы наиболее одиозные статьи. Затем Стивенсон вставил фразу, подтверждавшую его неизменную веру в то, что этот закон не носит рабского характера.

Все остались недовольны. Однако в тот день в Детройте стояла жара, бары кругом были открыты, и лишь немногие из присутствовавших были в настроении и в состоянии обращать внимание на слова выступавшего. Так что вред был принесен небольшой, во всяком случае для тех, кто оказался поблизости. Сказав, что речь не идет о рабстве, Стивенсон поддержал свою репутацию человека, говорящего истинную правду вопреки усилиям его аппарата, а не все кандидаты были способны на такое.

Я писал речи по фермерской политике. Это наиболее почетная задача президентского составителя речей, ибо никто из коллег или кандидатов не считает себя достаточно информированным для внесения потом каких-либо изменений. Если же кто и посмеет поднять голос, то стоит лишь взглянуть на него с выражением снисходительного сожаления, как он тут же замолкнет, а то и извинится. Ни в одной сфере не злоупотребляют столь легко интеллектуальной неполноценностью американцев, как в вопросах сельского хозяйства. Позже в Индии, о чем я еще расскажу, американские сельскохозяйственные специалисты, помогавшие индийцам, очень расстраивались, что нельзя поставить посла таким же образом на место.

Писал я также речи и по экономическим вопросам; с ними положение более сложное. В 1952 году энтузиазм по поводу кейнсианской теории достиг вершины; она была той волшебной палочкой, которая обеспечила эко-

номические успехи демократов. Я считал себя одним из ее главных сторонников; частично именно поэтому я оказался при помощи Джорджа Болла и Артура Шлезингера в Спрингфилде. Наш кандидат слышал о Кейнсе, но в основном от тех, кто считал его подрывным элементом. Собственные взгляды Стивенсона по вопросам экономической политики, если они вообще существовали, были сформированы в Принстоне за тридцать лет до этой поры в атмосфере экономических теорий, упорно сопротивлявшихся XX веку. Его терзало подозрение, что кейнсианская экономическая теория, выраженная в законе о занятости 1946 года, была виновницей бюджетных дефицитов. При всем удобстве облагать налогом меньшие суммы, чем расходовались, либералы с помощью Кейнса придали этому способу интеллектуальную респектабельность. Но Стивенсона не проведешь; в лучшем случае он смолчит. Все, кто имел дело со Стивенсоном по экономическим вопросам, были удручены. Когда выборы прошли, мы, надеясь и ожидая, что он снова станет кандидатом в 1956 году, принялись повышать его знания по вопросам экономики до современного уровня. То был творческий эксперимент по перевоспитанию взрослого человека, к чему я еще вернусь.

* * *

Подобной напряженности при обсуждении речей по внешней политике, к сожалению, не было. Их писал Роберт Тафт, чьи настроения в духе «холодной войны» сглаживались Артуром Шлезингером и затем еще подправлялись самим кандидатом, пока тот сидел в президиуме и слушал вступительные речи[1]. Они давали полную волю страхам и напряженности того времени. «Мы знаем... что враг неумолим, мрачен, решителен и опасен... Самое неприятное из всего, что мы знаем, — это безжалостное стремление командовать нашими жизнями...»

Не следует считать, что американские избирательные кампании предоставляют кандидату какую-либо, даже ограниченную, свободу слова. Отход от официальных верований «холодной войны» в 1952 году привел бы к обвинениям в наивности, если не в открытой нелояльности. Ведь именно тогда Джозеф Маккарти приписывал Рузвельту и Трумэну «двадцать лет предательства». Никсон, выступая в качестве кандидата в вице-президенты, ставил Стивенсону в вину его связь с «бесхребетной» дипломатией Дина Ачесона. Эйзенхауэр пожинал политические плоды антикоммунистического «крестового похода», хотя был достаточно осторожен, чтобы ассоциироваться с Маккарти слишком явно. Первоначально предполагалось, что на тему о китайско-советской угрозе по телевидению скажет слово Джо Маккарти, но затем это было поручено Клэр Бут Люс. Она выступала, одетая в вечернее платье, отделанное искусственными камнями, на фоне черного студийного занавеса. Мы смотрели передачу в подвале дома в Спрингфилде как будто бы сквозь сильный снегопад — спрингфилдское

[1] Как тогда, так и теперь эти вступительные речи предоставляют достаточно времени для такого дела. На большом митинге в Нью-Йорке 28 октября кандидат в сенаторы Джон Кэшмор так прилип к микрофону, что, лишь употребив физическую силу, удалось спасти часть телевизионного времени для Стивенсона.

телевидение находилось слишком далеко от Сент-Луиса. Взвинченным, на высокой ноте, неистовым голосом она говорила об американской капитуляции перед большевизмом. Впечатление было настолько ужасное, что после передачи мы целую минуту молчали.

Как я уже говорил, нападки Никсона и Джо Маккарти заставили Стивенсона придерживаться общепринятого курса «холодной войны». Он не мог сказать ни о воинственных намерениях республиканцев, ни обещать установление долгожданного мира в Корее. Это дало бы повод для обвинений, что он уступчив по отношению к коммунистам.

Мир в Корее существует уже более четверти века, а мир, каким бы он ни был хрупким, лучше любой войны. Достижение его при Эйзенхауэре было одним из важных проявлений взаимосвязи американской внутренней и внешней политики; эта взаимосвязь дала себя снова знать впоследствии в уходе из Вьетнама, в установлении отношений с Китаем и в ранних стадиях процесса разрядки с Советским Союзом. Этот процесс стоит повторить вновь. Американские консерваторы, в ненависти которых к коммунизму никто не сомневался, тем не менее более легко примирялись с реальностью и заключали более разумные сделки с Советским Союзом и Китаем, чем американские либералы, которые, как всегда, живут в страхе, что их сочтут мягкотелыми перед лицом коммунизма.

Корейская война, не говоря о людских потерях и ее стоимости, оказала, как и позже вьетнамский конфликт, отравляющее влияние на американскую политическую жизнь. «Охота за ведьмами», психоз «холодной войны», дипломатические просчеты и провалы тайных операций братьев Даллес — все это было вскормлено военными действиями. И все ухудшилось бы, если бы война продолжилась.

В 1956 году Эдлай Стивенсон выступил за переговоры с Советским Союзом по поводу только недавно созданного ядерного оружия и против тех, кто для поддержания своей репутации твердых и непреклонных политиков настаивал на его производстве и соглашался с возможностью его применения. Но даже в те более разумные времена его резко критиковали за стремление к «новому Мюнхену». Его реакция была весьма болезненной. Возможно, он был пленником членов своего аппарата, которые боялись прослыть мягкотелыми и для обороны надели панцирь антикоммунизма, чем лишили себя гибкости. Тем самым они лишили и Стивенсона свободы маневра.

* * *

Более всего запомнившийся, хотя, быть может, и не самый существенный, инцидент кампании 1952 года был связан с обнаруженным у Никсона фондом, составленным из взяток. Впечатление, произведенное этими разоблачениями на окружение Стивенсона, было совсем иным, чем на страну в целом.

В течение нескольких дней в середине сентября стали циркулировать слухи, что сторонники Никсона создали фонд для самых темных целей. Деньги для Никсона едва ли могли идти на благородные нужды. Наконец 18 сентября обозреватель Питер Эдисон написал статью на эту тему, а «Нью-Йорк пост» опубликовала ее под большим заголовком. Тогда и дру-

гие репортеры насели на Никсона, который проводил кампанию в северной части Калифорнии и Орегоне. Тот признал наличие фонда и сказал, что он предназначается для самых безобидных служебных нужд. Почти в то же самое время главный инициатор этой благотворительности, некто Дана Смит, объявил в Лос-Анджелесе, что фонд предназначен для оплаты и содержания на постах отменно консервативных и полезных друзей большого бизнеса. По мнению Смита, безапелляционно выразившего свою точку зрения, это было в высшей степени нравственно. Тем самым сторонники Никсона подвели своего кандидата, и тот стал ловчить: «Вы же, друзья, знаете, какую я проделал работу, разоблачая коммунистов в Соединенных Штатах... и левые круги пытаются опорочить меня любым доступным способом... И поверьте, они будут продолжать делать это».

На сей раз эти приемы не сработали; даже в те времена не все можно было свалить на большевистский заговор. Эйзенхауэр потребовал более убедительного объяснения, результатом чего и стала оправдательная речь Никсона.

Поначалу я отнесся к появившимся слухам как и подобает: ведь не все же святые и хорошо, что Никсон попался! Но потом я встретил Джорджа Болла (или, возможно, Карла Макгоуэна) и вся моя радость улетучилась. У Стивенсона тоже были свои фонды, и об их существовании может стать известно. Часть денег Стивенсона осталась от кампании по выборам в губернаторы, а часть вновь внесли старые и новые друзья. Деньги использовались на необходимые приемы, по которым не велась отчетность, большей частью для доплаты жалованья тем, кто прибыл в Спрингфилд с ущербом для себя. Все это было более законно, чем у Никсона, но во время избирательной кампании не очень обращают внимание на такие различия. Кроме того, поступили и индивидуальные пожертвования, как, например, на рождественскую вечеринку для сына Стивенсона — хотя и мелочь, но трудно оправдываемая. Хуже всего, однако, возможно, это было благом, — денежные дела и счета велись хаотично.

В конце концов, эта история нанесла ущерб Никсону, а Стивенсона миновала. Частичное объяснение состоит в том, что стремящийся к сугубо научному определению человек назвал бы дифференцированным временным измерением в американской политике. А это важный, зачастую игнорируемый фактор. Речь Никсона с ее глубоко искусственным, ложным пафосом вызвала немедленную эмоциональную реакцию. Стали поступать телеграммы и письма. Но они были от людей, которые реагируют на то, что ненаучно именуется «дерьмом». Будучи столь чувствительными, они готовы воспринять новые обвинения и совершенно по иному поводу на следующий же день. Те, кто не реагирует таким образом, неуязвимы, считают это аморальным делом, а именно они помнят. А помня, они выносят окончательное суждение и делают историю.

* * *

Весь август и большую часть сентября я провел в Спрингфилде. Когда возобновились занятия в Гарварде, я вновь стал преподавать; но удлиненные уик-энды я проводил в Иллинойсе либо присоединялся к избиратель-

ной кавалькаде, если она оказывалась неподалеку. На память мне приходит один действительно чудесный осенний день, когда наш самолет приземлился ранним утром в Бриджпорте, штат Коннектикут, где нас приветствовали известный своей благотворительностью и смелыми либеральными взглядами Уильям Бентон, издатель «Энциклопедии Британники», который проигрывал гонку за переизбрание в сенат, и сенатор от Коннектикута Абрахам Рибикофф. Нас ожидала также длинная вереница красных автомашин с откидывающимся верхом, предоставленных местным торговцем «Паккардов». Мы с Уиллардом Виргцем ездили целый день в одном из них с пожилой политической деятельницей из Коннектикута. Ряды приветствовавших нас людей были довольно редкими, и, когда они становились особенно редки, наша спутница позволяла себе пустить слезу. Шестнадцать лет до этого она ездила по штату в кавалькаде машин Ф.Д.Р. и помнила, что люди стояли в несколько рядов, даже когда дорога шла через лес.

Первая речь была около железнодорожной станции в Бриджпорте. Затем мы отправились на другое выступление в Нью-Хейвене, а затем в Дерби, Ансонию и проехали через запущенный заводской городок после еще одной речи в Ногатак-Вэлли. Стивенсон не мог себе позволить смотреть на знакомые лица собравшихся репортеров и дважды произносить одну и ту же речь, так что на каждой из остановок речи были разные. Я помогал Джону Бартлоу Мартину подготавливать черновики, и в самолете во время полета из Спрингфилда Стивенсон сказал, что, по его мнению, написали мы хорошо. Услышать это было приятно, а еще приятнее было стоять в толпе и слышать свои собственные слова, произносимые с чудесными модуляциями и ударениями. Моя радость слегка омрачилась ближе к вечеру, когда мы приехали в Уотербери, где выступление проходило на городском пустыре. Слушали хорошо, внимательно, но отреагировали враждебно, когда Стивенсон тепло заговорил об удовольствии быть «здесь, в Уотертауне». Уотертаун существовал, но в нескольких милях оттуда.

* * *

Дружба со Стивенсоном, несколько охлажденная моей поддержкой Джона Кеннеди в конце 50-х годов, продолжалась на протяжении следующих 13 лет, вплоть до его смерти. Предстояла еще одна кампания Стивенсона в 1956 году. Но для всех, кто поддерживал и любил Стивенсона, вершиной был 1952 год.

Нынешнему молодому поколению трудно понять наше удивление и потрясение от ее исхода. На протяжении двадцати лет либеральные демократы одерживали победы; Гарри Трумэн в 1948 году показал, что, несмотря на все предостережения, они все еще могут побеждать. Это стало естественным. В доме Артура Шлезингера в ночь выборов мы узнали, что естественный порядок вещей пришел к концу.

Депрессия, крах, коммунизм и «Канэдиен Пасифик Рейлуэй»

Наутро после выборов я проснулся с чувством, что какая-то нить — что-то важное, связывавшее мое прошлое с настоящим, — оборвалась. Я с трудом высидел на экзамене моего помощника во время войны Бартона Клейна, который теперь получал звание доктора философии. Это была чисто символическая процедура, при которой кандидату, написавшему приемлемую работу (в данном случае замечательное исследование о немецкой экономике во время войны), сообщают, что он может получить свою степень. Если бы ему сказали иное, он чрезвычайно удивился бы. Бэрт, который был глубоко разочарован результатами выборов и, судя по всему, страдал от очередного похмелья, привел меня в еще большее уныние, заметив в конце экзамена, что у него состояние человека, поднявшего десятицентовую монету по дороге на похороны.

В течение двух десятилетий Вашингтон казался удобным и приятным местом, если не говорить о недавних расследованиях лояльности, где можно было спорить, протестовать, убеждать; теперь же он становится закрытым, чужим городом. Запросто уже не заглянешь к Эзра Тафт Бенсону, новому министру земледелия. А к Джону Фостеру Даллесу и подавно. Я привык, не сознавая того, думать о себе как о части постоянно действующего правительства. Теперь меня как бы выдворили с работы.

Моя депрессия углублялась. Виски доставляло облегчение лишь на короткий миг перед обедом. Требовались все большие дозы снотворного для того, чтобы заснуть. Занятия я проводил с трудом. В сгущающемся мраке поздней кембриджской осени я обратился к соседу и другу, который был к тому же первоклассным психиатром. Свои визиты к нему я держал в глубокой тайне, опасаясь, что моя репутация пострадает, если поползут слухи об этом лечении. К своему удивлению, я узнал, что подвержен цикличной смене эйфории и депрессии. Эти циклы проходили сравнительно мягко — они не выходили за рамки нормальной реакции на хорошие и плохие известия. Избирательная кампания и ее итог лишь увеличили амплитуду цикла. Впечатления от поездок и надежда на победу увеличивали тенденцию к эйфории; поражение и его гнетущие результаты значительно углубили депрессию. Сомневаюсь, что я был первым человеком, занимающимся политикой, который так страдал. Или последним. Обнаружив причины своего болезненного состояния, я старался вспомнить предыдущие циклы. И все прояснилось. Поэтому, при их очередном появлении, если не считать одного случая в Индии, когда дело осложнилось гепатитом, я сразу понимал, в чем тут причина. Краткий период затмения я стал рассматривать как один из самых полезных жизненных опытов, и с тех пор я не преуменьшаю значения психиатров.

* * *

Я продолжал вести занятия по проблемам сельского хозяйства и промышленной организации. Я все более глубоко задумывался над антитрестовскими законами — общественном механизме, предназначенном для поддержания конкуренции, который, как я показал в своей работе об уравновешивающей силе, был бесполезен. В экономическом образовании есть своя динамика, которая может существовать помимо фактов и личных убеждений. Моя голова меж тем была полностью занята проблемами и перспективами экономического развития. А это, в свою очередь, привело к размышлениям о причинах бедности, искоренение которой требовало безотлагательных экономических мер. Я решил, если пойму причины, то напишу книгу на эту безусловно важную тему; она будет называться «Почему люди бедны». Но прежде чем отправиться за границу для изучения проблемы бедности в Индии, Египте или Мексике, логичнее сначала обратиться к этой проблеме у себя дома. Наглядные свидетельства ее были разбросаны по всей стране. Большая концентрация бедного населения существовала на Южном плоскогорье Аппалачей, повсюду на сельском Юге, в городских трущобах. Бедность в городах — примитивное жилье, простая однообразная пища, минимальное образование, отсутствие медицинского обслуживания, отсутствие права на протест или на любое другое выражение недовольства на Юге — все это привлекало внимание на протяжении всех лет Нового курса. Но, как всегда случается с бедностью в провинции, она тревожила умы и совесть общественности гораздо меньше, чем безработица и отчаянное экономическое положение в больших городах. Ничто не может поколебать уверенности пуритан и пресвитерианцев в том, что люди не могут сильно страдать, коль они живут на здоровом свежем воздухе и вне поля их зрения.

Следует заметить: все усилия Нового курса и последующих попыток того же рода исходили из предпосылки, что проклятие бедности в сельских районах будет изжито усилиями самого сельского населения. Отсюда и первоначальная помощь гомстедам времен Нового курса, последующие усилия Управления по переселению и помощи фермерам, и меры по развитию сельских районов при правительстве Джонсона. Все они предусматривали увеличение капиталовложений и распространение просвещения в районах с бедным населением. Когда эти программы наконец были завершены, проблемы бедности в сельских районах, бывшие для черного негородского населения всеохватывающими, полностью и совершенно неожиданно решились, но решились путем ухода людей в города. Городская бедность была совсем не из приятных, но игнорировать ее труднее.

Джеймс Перкинс, которого я вызволил из Принстона во время войны, к этому времени преуспел по административной линии в Свортмор-колледже и собирался стать вице-президентом «Карнеги корпорейшн». Не следует думать, что взаимное покровительство ограничивается только политикой: Перкинс тут же обеспечил меня субсидией в 8 тысяч долларов для проведения исследований и предоставил в мое распоряжение секрета-

ря. В итоге книги, написанные с помощью этой и другой благотворительности, принесли несколько сотен тысяч долларов в виде гонорара. Тот факт, что филантропический вклад может принести такие большие личные доходы, казалось, заслуживает критики. Но вернуть деньги благотворительному фонду значило бы нарушить все каноны приличия в научном мире — все равно что вылить невыпитую воду обратно в колодец. Поэтому я поделился своими гонорарами с отделением экономики Гарварда. Эта часть средств, достигшая в итоге почти 200 тысяч долларов, пошла на стипендии и помощь студентам-выпускникам, попавшим в чрезвычайные обстоятельства, такие, как болезни. Коллеги посчитали мою щедрость простой благотворительностью, не подумав о беспокоящей совести, а я и не старался переубедить их.

Могу добавить, что в 1969 году после довольно большого перерыва я опубликовал «Дневник посла» — мой ежедневный отчет о проведенных годах в Индии. Его благожелательно приняли в издательстве «Хоутон Миффлин» с гарантией оплаты 250 тысяч долларов, которые я, в конце концов, и получил. Федеральных налогов с этой суммы хватило, чтобы покрыть мое жалованье посла в 27 500 долларов в год, да еще со стопроцентной прибылью. В качестве профессора и дипломата мне удалось вернуть деньги моим нанимателям. Так что от экономиста тоже следует ожидать многого.

* * *

Несмотря на чтение массы материалов и мучительные размышления, книга «Почему люди бедны» давалась с трудом. У меня не было убедительного объяснения, почему в условиях общего и улучшающегося благосостояния в отдельных случаях в больших сельских и городских общинах сохранялась бедность. При отсутствии такого объяснения мои вступительные главы были лишены смысла, и, перечитывая их, я испытывал недовольство. И уж конечно, никто другой не стал бы их читать.

Весной 1954 года по настоянию Джека Фишера я написал для «Харперса» юбилейную статью по случаю 25-й годовщины «великого краха» на бирже 1929 года. В то же время Артур Шлезингер, занятый написанием фундаментальной истории Нового курса, пожаловался мне, что никто еще не написал более или менее толковой истории Великой депрессии — события по крайней мере такого же важного с точки зрения влияния на американскую психологию, как и Гражданская война. И я обнаружил, что никто, если не считать, может быть, Фредерика Льюиса Аллена с его известной книгой «Только вчера», не касался большого потрясения на фондовой бирже, которое послужило началом кризиса. Я решил отложить работу о бедности и написать книгу на эту тему.

С выходом «Великого краха» мое отчаяние сменилось радостью. Об этом, а также о реакции фондовой биржи и республиканцев в Сенате весной 1955 года я рассказал в предисловии к ее последнему изданию. Здесь я позволю себе его вкратце повторить.

Какое удовольствие обнаружить, что король голый! Или, если говорить более конкретно, приятно было узнать, как светский, самодовольный, чопорный, напыщенный люд способствовал своей собственной кончине. Такова была судьба после 1929 года видных фигур финансового мира — вице-президента и впоследствии президента Нью-Йоркской фондовой биржи Ричарда Уитни, брат которого Джордж был уважаемым партнером дома Моргана; главы «Чейз нэшнл бэнк» Альберта Уиггина; главы «Нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» Чарльза Митчелла; крупных деятелей из инвестиционного банка «Голдмэн, Сакс», включая, среди прочих, их советника и союзника Джона Фостера Даллеса. Все они неслись сломя голову на волне бума подобно менее претенциозным спекулянтам. Все, за исключением Уиггина, у которого акций собственного банка было немного, твердо верили, что создаваемые с помощью их бездумного оптимизма ценности вполне реальны. Всякое сомнение в этом отвергалось как подрывной негативизм. Крах означал их бурное столкновение с реальностью, которого никто не миновал. Лишь случайно Митчелл избежал тюрьмы. Уитни, самый непримиримый защитник фондовой биржи от любого и всякого правительственного контроля, был посажен в Синг-Синг. Уиггина уволили. Целиком полагаясь на свои убеждения, они жестоко обманывали самих себя. Угроза для людей, занимающих высокое положение, исходит не от радикалов, которых они осыпают бранью; она исходит от их веры в собственные мифы. Возмездие к великим мира сего приходит от их столкновения с действительностью — это мало кто понимает. Руководитель стальной корпорации, клеймящий всякое правительственное вмешательство, вскоре обнаруживает, что ему требуется защита от японского импорта. В тот же день, когда атомные реакторы объявляются безопасными, один из них угрожает поразить радиацией всю округу. Тем, кто придерживается устоявшихся взглядов, никогда не следует опасаться критиков, им следует бояться лишь обнажения истины.

* * *

«Великий крах» был опубликован 21 апреля 1955 года. Шестью неделями раньше, 8 марта, я отправился в Вашингтон для дачи показаний о состоянии дел на фондовой бирже перед сенатской комиссией по вопросам банковского дела и валюты. В предшествующие месяцы на бирже наблюдалось небольшое повышение курсов, а память об осенних днях 1929 года была настолько глубока, что председатель комиссии сенатор Уильям Фулбрайт решил выяснить, не назревает ли аналогичная ситуация.

В то утро слушание проходило в большом сенатском зале; как при всех слушаниях но экономическим вопросам, хотя это и может показаться странным, на нем было полно народу. В тот день и сенаторы собрались, причем в отличие от своей обычной практики не удалились быстро, а напустили на себя деловой вид. Во время заседания прибыли операторы и съемочные группы из телестудий.

В моих показаниях не было ничего необычного; я напомнил, что́ случилось в 1929 году, тщательно избегая каких-либо предсказаний подобного

же крушения, и предположил лишь в порядке предосторожности немножко сократить спекулятивные сделки. Все остальное было скучно; по мере того как я говорил, биржа отреагировала резким понижением курсов, одним из самых крупных за несколько лет. Ценные бумаги упали в стоимости примерно на 7 миллиардов долларов — большая сумма в те дни. Я был чуть ли не единственным из участников заседания, который не знал, что происходит. Фулбрайт, вероятно, самый эрудированный и остроумный законодатель последних сорока лет, решил прикрыть фланги. Если в результате сегодняшних слушаний фондовая биржа «вывалится из кровати», спросил он, не будут ли винить нас? А это, естественно, было бы глубоко ошибочно. Я ответил, что если биржа столь неустойчива, то историки освободят участников нынешнего слушания от ответственности. В ответ Фулбрайт сказал, что на ближайших выборах в Арканзасе предстоит баллотироваться не историкам, а ему. Когда к полудню процедура дачи показаний завершилась, мне рассказали все подробности случившегося.

В последующие дни реакция была еще более бурной. В Кембридж посыпались письма. Они были полны обвинений, угроз физической расправы и набожных фраз — последние содержались в письмах тех, кто говорил, что они молятся о моей смерти или о моем четвертовании. Финансовая пресса была начеку, ожидая чего-то еще, подобно сказанному мною. В конце недели, чтобы скрыться от всего этого, мы отправились кататься на лыжах на Снежную гору в Вермонте, где я сломал ногу. Об этом сообщили газеты, после чего я узнал, что сделал вклад в пользу религии; набожные прочитали сообщение и написали мне, что их молитвы были услышаны.

Несколькими днями позже я — нога была в гипсе — приковылял на совещание в Нью-Йорк. Новый губернатор штата Аверелл Гарриман спросил о случившемся и не без основания заметил: «Вы, очевидно, не умеете кататься на лыжах». Позже в тот же вечер в отель «Плаза», где я тогда останавливался, мне позвонил из Вашингтона помощник сенатора-республиканца от штата Индиана Гомера Кейпхарта и зачитал несколько строчек из небольшой брошюры, которую я написал несколько лет назад о путях экономического восстановления Европы. Там говорилось, без претензии на новизну, что у коммунистов репутация в борьбе с социальными бедами и в умении подняться над узким и гибельным национализмом лучше, чем у их противников. Отсюда и их притягательность. Звонивший мне говорил прокурорским, даже угрожающим тоном. Признаю ли, что я автор этих строк? Верю ли в то, что написал? Я ответил, что ему следует вникнуть в главный смысл написанного, ибо речь идет на о чем другом, как о защите демократии. Но чувствовалось, он остался при убеждении, что напал на нечто очень серьезное.

В следующее воскресенье сенатор Кейпхарт в выступлении по телевидению процитировал мое прославление коммунизма. А заключил он тем, что моя целенаправленная коммунистическая активность обернулась на практике уничтожением биржевых ценностей.

Я был уже подготовлен к этому сенатором Майком Монрони из Оклахомы, преданным сторонником Нового курса и моим другом, который участвовал в снимавшейся накануне или днем раньше телевизионной передаче вместе с Кейпхартом.

Ранее я уже говорил о моем совете тем, на кого нападали подобным образом: всегда идите в мощную контратаку; это может обескуражить противника и определенно доставит удовольствие вам и вашим естественным сторонникам. Позже я сформулировал еще три дополнительных правила, а именно: 1) действуйте быстро, чтобы привлечь такое же внимание прессы, как и первоначальное нападение; 2) не говорите неправды, ибо если это выйдет наружу, то целиком подорвет доверие к вам; пусть лучше все знают неприятные подробности; 3) никогда ничего не старайтесь преуменьшать.

В то же воскресенье я пустил эти принципы в ход, разослав телеграммы в телеграфные агентства и телевизионные компании. Их стоимость — 50 долларов была ужасающей. Разве может государственный деятель, спрашивал я, считать подрывными откровенные высказывания перед комиссией Конгресса о фондовой бирже? И, используя ответ моего друга по Гарварду, историка Барнарда де Вото, подвергшегося аналогичному нападению, я высказал мысль, что всякий незнакомый с моими идеями не заслуживает по этой причине быть сенатором. Ибо эти идеи не только полностью соответствуют американской традиции, но и являются в той или иной степени ее составной частью. Затем я перешел к самой сути. Вызвавшая споры брошюра представляла собой текст лекции, прочитанной в Университете Нотр-Дам. Ясно, что тем самым Кейпхарт нападал на форпост образования, просвещенный католицизм и на межуниверситетский футбол в своем собственном штате Индиана. По удивительному стечению обстоятельств, какое художественная литература даже позволить себе не может, мне вскоре довелось развить эту тему в другом высшем учебном заведении Индианы — Университете Пэрдью, где я выступал с заранее запланированными лекциями. А на политических деятелей производит впечатление то, что они читают в газетах своего родного штата.

Теперь уже Кейпхарт перешел к обороне, но к нему на помощь пришел мой старый оппонент Синклер Уикс, ставший к тому времени министром торговли. Ознакомившись с моими свидетельскими показаниями и получив подсказку о моем прегрешении в споре в Гарвардском университете шесть лет назад, Уикс прямо потребовал от ФБР провести расследование. После чего Эдгар Гувер срочно отправил собственной рукой написанную записку: «Что говорят наши досье о Гэлбрейте?» Основной вывод, как в конце концов стало известно после принятия Закона о свободе информации, был не очень приятным, но он должен был разочаровать как министра, так и сенатора: «Отзывы благоприятные, не считая тщеславия, эгоистичности и чванливости».

После этого Кейпхарт был готов чуть ли не извиняться, насколько позволяло ему сенаторское достоинство.

* * *

«Великий крах» в течение недели числился в списке бестселлеров, публикуемом газетой «Нью-Йорк таймс», что доставило мне большое удовольствие, но еще больше я был доволен рецензией Марка ван Дорена, который писал, что книгу отличает прекрасный литературный язык. Всякий автор, который утверждает, что его не трогают такого рода комплименты, почти наверняка лжет.

И ни один писатель, считаю я, не остается равнодушным к отрицательным рецензиям. Единственным убедительным исключением был Джон Стейнбек. В январе 1954 года мы с Китти отправились на отдых в Сёнт-Джон на Вирджинских островах. Кроме нас единственными постояльцами в скромном отеле в заливе Кэнил, принадлежавшем Лоуренсу Рокфеллеру, была чета Стейнбеков. Вместе с ними мы бродили по острову и обсуждали, насколько убедительно местные рабы сказали свое последнее слово, когда их восстание в 1733 году было подавлено. Сбегая, подобно леммингам, с высокого мыса к морю, они уничтожили все плантации — чрезвычайно убедительная форма того, что англичане называют «промышленным действием». По вечерам мы все вместе собирались побеседовать за рюмочкой — я называл это «либеральным часом», а Джон — «доением». С тех пор мы стали друзьями. В 1953 году я вернулся в Лондон из поездки в Польшу и Югославию в тот самый день, когда «Общество изобилия» было опубликовано в Соединенных Штатах. Когда я стоял у газетного киоска в отеле «Дорчестер» и читал кошмарный отзыв в журнале «Тайм» — «хорошо написанное, но пустое эссе в стиле нервного застольного разговора», — я почувствовал, как кто-то заглядывает мне через плечо. Мне не хотелось, чтобы кто-нибудь видел, что я читаю или мое мрачное выражение лица. Но сентенция Джона Стейнбека, а это был он, подняла мой дух: «пока у этих ублюдков не наберется смелости похвалить без всяких оговорок, просто не обращайте на них внимания».

* * *

В те годы, с 1953-го по 1955-й, я занимался экономическим образованием Эдлая Стивенсона. Как я уже говорил, все бывшие с ним в 1952 году считали само собой разумеющимся, что в 1956 году он снова будет кандидатом. Для нас было важно, чтобы он хорошо разбирался в идеях, которые провозглашает. Мы не могли позволить себе еще одну кампанию, в которой по вопросам социального обеспечения, профсоюзов, кейнсианской экономической теории и другим составным частям современной либеральной веры он не мог бы дать вразумительного ответа.

Была у нас и другая задача, которая помогала скрывать замыслы педагогов от нашего ученика. Годы пребывания у власти демократов были в интеллектуальном смысле очень стимулирующими; необходимость реагировать на новые обстоятельства и возникающие проблемы заставляла думать, чего политики не в меньшей степени, чем другие, стараются избегать. Теперь мы уже не были у власти. Не впадем ли мы в политическое и умс-

твенное бездействие и скуку? В сентябре 1953 года в Нью-Йорке мы долго говорили об этом с Авереллом Гарриманом. (Кстати говоря, во время этой встречи мы также пришли к выводу, что оба курим слишком много[1].) Я послал наши соображения Стивенсону:

«Что мы можем предпринять, чтобы сохранить Демократическую партию в годы бездействия интеллектуально мобилизованной и уверенной в себе? Мы все сказали себе, что одной только оппозиции недостаточно. Однако сейчас трудно сформулировать, за что выступает Демократическая партия. Во внутренней политике — за общее благо и против зла, а также за завершение неоконченных дел Нового курса. Мы хотим развивающейся экономики, но не многие могут объяснить в деталях, что это значит и что для этого нужно. Мы целиком против гуверизма и экономического спада, но трудно прийти к соглашению и нет новых идей относительно необходимых предохранительных мер и лечения. По сути дела, мы все еще живем за счет идей и интеллектуальной энергии рузвельтовской эры, но этот капитал уже иссякает. Припомните, как часто во время прошедшей кампании вы вынуждены были отвергать (а иногда и повторять) старые, изъеденные молью истины в отсутствии идей, требующих продумывания...

Интеллектуальная апатия — болезнь партий в оппозиции, ибо инициативность и воображение обычно идут рука об руку со стремлением к действию».

Стивенсон проявил интерес к этим мыслям, и Томас Финлеттер начал организовывать то, что впоследствии стало называться «группой Финлеттера». Финлеттер, бывший министр военно-воздушных сил, потом посол при НАТО, человек большого обаяния и интеллекта, обладавший чувством ответственности перед обществом, обеспечил место встреч и собрал деньги на проезд. В качестве декана факультета я собирал людей. Среди постоянных участников этих встреч были Аверелл Гарриман, Артур Шлезингер, Джордж Болл, Рой Блау (член Совета экономических консультантов при Гарри Трумэне) и Клейтон Фритчи, который с беспримерным энтузиазмом, честностью и умением занимался отношениями Стивенсона с прессой во время избирательных кампаний 1952 и 1956 годов и впоследствии стал известным обозревателем. Наша первая встреча состоялась на квартире у Финлеттера на Ист-66-стрит в Нью-Йорке; тема — сельскохозяйственная политика — не должна была вызвать чрезмерного накала. Я подготовил необходимый документ. Во время последующих встреч обсуждались вопросы полной занятости, финансовой, валютной политики, налогообложения, военной политики, положение в Индокитае, о практике подслушивания и многие другие вопросы. Поразительно активный Сеймур Харрис из Гарварда представил около десяти записок по вопросам образования, медицинской помощи, страхования здоровья, распределения доходов, страхования по старости и одну под названием «Оценка экономистом обещаний и выполнения их Республиканским правительством».

[1] Я сразу бросил курить после ознакомления с самыми первыми статистическими данными, связывавшими рак легких с курением. Гарриман поступил так же.

Большинство последующих встреч также проходили на квартире у Финлеттера и продолжались с обеда и до глубокой ночи. Раз или два мы собирались у нас дома в Кембридже и однажды в Чикаго. Стивенсон был далеко не самым прилежным участником встреч, но нас удовлетворило его заверение, что он внимательно читает записки, которые мы обсуждаем, дополняем и принимаем. Однажды в знаменательный вечер в Нью-Йорке Пол Самуэльсон, только что вернувшийся с занятий в Массачусетском технологическом институте, вкладывал в Стивенсона, словно в начинающего студента-экономиста, сведения о национальном доходе и валовом национальном продукте, о причинах, по которым они не достигают своей оптимальной величины, о безработице, которая может возрасти из-за уменьшения продукта, и о рецептах лечения финансовых и валютных бед. Стивенсон обнадежил нас, продемонстрировав не только интерес, но и понимание.

«Группа Финлеттера» если и не полностью обеспечила Стивенсона информацией, то во всяком случае уменьшила его тревоги. Во время избирательной кампании 1956 года он легко переходил к обсуждению самых разнообразных тем — от политики полной занятости до значения профсоюзов и страхования по болезни, — все это четыре года назад вызывало у него тревогу.

* * *

В те годы я занимался также Пуэрто-Рико. До сегодняшнего дня лишь немногие из жителей Соединенных Штатов, видя неприглядные отельчики в районе к востоку от Сан-Хуана, знают, как таинственны и романтичны долины и горные склоны этого чудесного острова и насколько были, и в общем остаются, бедными его жители. Когда Луис Муньос Марин и его сподвижники решили создать промышленную альтернативу мертвящему убожеству тростниковых плантаций, меня попросили через Университет Пуэрто-Рико провести исследование и написать доклад о различных экономических и социальных проблемах острова.

Поскольку индустриализация Пуэрто-Рико демонстрировала признаки успеха, внимание привлекли пути, какими товары доходят до населения. Как и повсюду в районе Карибского бассейна и Центральной Америки, портовые торговцы выступают в Пуэрто-Рико в роли жестоких эксплуататоров. Они поделили между собой право на продажу всех фирменных товаров, прибывающих с континента, от сигарет «Кэмел» до консервированных супов «Кэмпбелл». Каждый из них имел небольшую монополию на один из этих товаров и соответствующие прибыли. Вместе с получаемыми доходами росла и их реальная политическая власть. В деревеньках и в значительной степени в городах эти товары продавались в мелких лавочках розничными торговцами, которые также делили между собой рынок и тщательно избегали всего, что могло бы нанести им взаимный ущерб, как, например, конкуренция цен. По стандартам американского континента цены были ужасающе высокими.

Итогом этой работы было исследование «Эффективность рынка в Пуэрто-Рико» — моя наименее известная экономическая работа. Она была опубликована издательством «Гарвард юниверсити пресс».

* * *

Когда я покинул редакцию «Форчун» и вернулся в Гарвард, меня посчитали пригодным на роль издателя. Так я стал председателем издательского комитета отделения; это место я занимал почти десять лет. И почти до самого конца моего пребывания на нем никто не замечал, что, хотя я говорил на заседаниях о решениях моего комитета, комитет состоял лишь из меня одного. Это обстоятельство в значительной степени упрощало отбор и одобрение рукописей; когда книги принимались к изданию, они более или менее автоматически проходили через весь редакционный аппарат, готовивший их к печати. За эти годы я опубликовал столько книг, сколько было издано за всю предыдущую историю всех серийных изданий университета. Многие были далеко не читабельными. В этой должности я обладал некоторой властью. Продвижение в американском университете зависит от публикаций. Поэтому, занимаясь изданием книг, я оказывал помощь молодым коллегам в их научной деятельности. Этой небольшой властью я пользовался беспристрастно и справедливо. Поэтому неудивительно, что «Эффективность рынка в Пуэрто-Рико» я решил опубликовать именно в «Гарвард пресс».

* * *

В те годы я занялся также железными дорогами. Норрис Крамп, тогда возглавлявший «Канэдиен пасифик рейлуэй» (КПР), решил, что было бы хорошо, если бы кто-то со стороны посмотрел в высшей степени на бюрократическую деятельность его компании. Он считал, что группа молодых ученых-экономистов сделает это лучше и дешевле консультационной фирмы. Мне предложили составить группу из молодых коллег Гарвардского университета для изучения всего, что может показаться стоящим или интересным. КПР брала на себя все расходы; нам разрешалось опубликовать результаты работы. Только что установленный компьютер в штаб-квартире КПР был к нашим услугам.

Я собрал талантливую группу. Начиная с 1954 года для моих коллег КПР служила своего рода лупой, через которую они изучали проблемы железных дорог, правительственную политику в области транспорта и канадской экономики. Опыт работы в этой группе я использовал в последующих лекциях о природе управления корпорациями.

КПР, как знает каждый канадец, это неотъемлемая часть канадской истории. Ее пути и поезда, с помощью которых присоединяли Британскую Колумбию к Федерации, послужили для того, чтобы буквально связать всю Канаду в одно целое. Корпорация сама по себе была и остается организацией государственных масштабов. Ее активы включают сельскохозяйственные угодья, леса, полезные ископаемые, нефть и прекрасные

ландшафты, и по сей день они все остаются в ее владении. Помимо железнодорожных путей, которые протянулись в Соединенные Штаты, она стала управлять отелями, шахтами, телеграфными линиями, горно-обогатительными фабриками и, неохотно, авиалинией. Железнодорожные деятели неодобрительно смотрели на такие преходящие увлечения, как самолеты.

К середине пятидесятых годов на пути роста «Канэдиен пасифик» возникли серьезные проблемы. Престарелые иерархи руководили грузовыми перевозками, пассажирскими и другими управлениями, опираясь на опыт прошлого и с высокомерным безразличием относясь к пассажирам, издержкам или прибыли. Железная дорога в Канаде оставила свой след и в культуре — ее уникальный архитектурный стиль получил название «готика КПР». Руководство компании расположилось в похожем на пещеру Виндзорском вокзале в Монреале. Однажды на заседании руководящих деятелей совета директоров я присутствовал в этой крепости вместе с моими коллегами. На всех нас, за исключением одного или двух, смотрели с неудовольствием, почти враждебно. Одна из причин — выкладки моих сотрудников, которые свидетельствовали, что заказанные корпорацией салон-вагоны даже при благоприятных обстоятельствах не покроют расходов по своей эксплуатации, не говоря уже о получении прибыли. Мы очень гордились этим выводом, как и более общим выводом о бесперспективности пассажирских перевозок — сродни удовлетворению врача, который убеждает семью в верности своего диагноза, ибо вскоре всем станет ясно, что больной умирает. Престарелым железнодорожным деятелям, большинство из которых прошли по всем иерархическим ступеням, это совсем не понравилось. Они увидели в нашем докладе юношеское вторжение, находящееся в противоречии с традицией и со всем тем, что всякому толковому железнодорожнику было доподлинно известно.

Из всей затеи с КПР самые благодатные десять дней были связаны с поездкой по железным дорогам компании в конце весны 1955 года. Ни до, ни после этого мне не приходилось предпринимать путешествия, которое бы с таким совершенством соединяло и интересы дела, и лицезрение прекрасных пейзажей. С нами ездил секретарь-мужчина, так как канадская добродетель не разрешает женщине ездить с мужчинами одной в таком прекрасном вагоне. Мы отправились в путешествие из Монреаля в Оттаву, а затем — через живописную провинцию Онтарио, мимо северных озер, по бесконечным прериям и сквозь спиралеобразные туннели, которые, подобно винтовой лестнице, выводят железную дорогу к далеким отрогам Скалистых гор. Миновав величественные хребты, мы проехали мимо рек Томпсон и Фрейзер к Ванкуверу и проливу Георга. Мы останавливались в больших городах, чтобы побеседовать с местными железнодорожными властями. Иногда наш вагон прицепляли к пассажирскому поезду, иногда же мы тащились за товарным. До этой поездки я не осознавал громадных просторов своей родной страны. Теперь никто из путешествующих по воздуху в не подозревает, как много они теряют. Без сомнения, если пойти пешком, узнаешь еще больше.

Во время этой поездки я сформулировал несколько мыслей по поводу будущего корпорации. В то время её леса, земли и минеральные ресурсы

рассматривались лишь как источник развития сети железных дорог. Только железная дорога и в меньшей степени работавшие шахты и обогатительная фабрика, действительно, имели для компании какое-то значение. Я доказывал, что будущее связано именно с разработкой природных ресурсов. Кое-кто слушал меня с вниманием, но мне было сказано, что такую концепцию невозможно внушить настоящим железнодорожникам, а они составляли ядро укоренившейся в компании бюрократической власти. Но время и уход из жизни или в отставку этих деятелей постепенно превратили КПР в компанию, которая серьезно занимается разработкой естественных богатств.

Деятели железной дороги даже при всей своей глубокой преданности к ней не всегда оказывались на высоте. В те дни первые вагоны «Канэдиен» — шикарного экспресса Монреаль — Ванкувер — с прозрачными колпаками на крышах прибыли на Виндзорский вокзал. Прекрасный поезд. Мои коллеги отправились с руководителями компании полюбоваться на это чудо. Роберт Эмерсон вернулся в кабинет на вокзале, чтобы просмотреть чертежи и кое-какие заметки, связанные с дорогой. Он обнаружил, что колпаки на крышах вагонов по высоте немного не соответствуют высоте туннеля. В экономической теории давно ведется дискуссия относительно значения того, что называется добавочной прибылью. В данном случае ее быть не могло.

Из всей этой затеи родились две книги — одна о канадской экономике, другая о железнодорожном транспорте и его конкурентах. Они также были приняты к изданию в «Гарвард юниверсити пресс».

Занимаясь всеми этими делами, я отдавал себе отчет в том, что моя книга о бедности среди всеобщего благополучия почти не двигается с места. Нужных ответов на свои вопросы я еще не получил, а найти их было необходимо. В начале 1955 года я решил, что летом возьму годовой отпуск и ни о чем другом думать не буду.

Первая встреча с Индией и «Общество изобилия»

В конце концов, мой внутренний голос подсказал мне правильное решение. Как это ни сложно, но лучше всего думать и писать, не занимаясь ничем другим. Тогда, чтобы избежать скуки и не надоесть самому себе, берешься за перо. Однако к пониманию этой истины я пришел с запозданием.

После окончания занятий летом 1955 года, договорившись о годовом отпуске в Гарварде и получив стипендию Гугенхейма, я посадил трех детей и Эмили Уильсон на немецкий грузовой корабль с канадской пшеницей в

Труа Ривьер на реке Святого Лаврентия, и мы отправились в Гамбург. Я рассчитывал обосноваться в Швейцарии и там писать.

После слышанных в ранней молодости рассказов о кораблях для перевозки скота, на которых студенты путешествовали в Европу, я давно хотел переплыть Атлантический океан на грузовом судне. Жена, у которой такого желания совсем не было, отправилась самолетом. Ей повезло. Плавание было тягостным, некомфортабельным и, если не считать чтения, бесконечно утомительным. Единственное развлечение выпало на нашу долю посреди океана, когда мы повстречались с кораблем того же немецкого пароходства, и два корабля радостно отпраздновали это событие, кружась один вокруг другого, словно в морском вальсе. По прибытии в Гамбург мы наблюдали, как родственники членов команды ринулись на борт; стоянка была столь короткой, что многие моряки, жившие далеко, не успевали съездить домой. Отсюда и эти визиты.

В те летние месяцы в Швейцарии — в Силс-Мариа на берегу Фирвальдштетского озера в Люцерне, в Бриссаго на озере Маджоре (там, где любовники из произведения Хемингуэя вышли на берег после переправы на лодке) и в Саас-Фе — я читал и пытался писать о причинах бедности. Осенью я обосновался в уютной квартире на Шмэн-криг в Женеве и вновь засел в библиотеке, которая когда-то принадлежала Лиге Наций, а теперь — Организации Объединенных Наций.

В Саас-Фе, где я работал в уединении, у меня появилось несколько законченных идей, и я писал без устали. В Женеве меня попросили прочитать несколько лекций в Институте международных проблем, в его учебном корпусе на берегу озера[1]. Институтом, созданным Уильямом Раппардом, руководил тогда разносторонне образованный, вдумчивый, всегда любезный и забавный Жак Фреймонд, который впоследствии стал моим близким другом. Лекции заставляют много думать. День и час лекции приближались неумолимо; нельзя же стоять молча даже перед самой невежественной аудиторией. Вот и заставляешь себя выбирать самое главное, делать выводы в уверенности, что никто из присутствующих не запомнит все настолько, чтобы потом упрекать тебя в некомпетентности. И все же я пребывал в неуверенности. Нужно было избежать заезженных формул, таких, как: «люди бедны потому, что их обрекает на это экономический строй». Казалось, что больше нечего и объяснять. А затем наступил памятный осенний вечер, который принес такое предложение, о каком даже мечтать не приходилось.

Мы обедали с Ричардом Каном из Кингс-колледжа в Кембридже, который к тому времени стал признанным наследником Кейнса. Другой гость — высокий, стройный, с выразительными чертами и чрезвычайно самоуверенный индиец Прасанта Чандра Махаланобис. Шестидесятидвухлетнего Махаланобиса высоко ценили как ученого-физика в Кембридже во время Первой Мировой войны. Он и Рани, его необычайно проницательная и поразительно независимая жена, были близкими друзьями Рабиндраната Та-

[1] В течение нескольких лет я был лектором этого института.

гора, бенгальского поэта, писателя и художника. Махаланобис прошел путь от профессора физики в Калькуттском университете через метеорологию к экономической статистике, а затем к экономической теории и экономическому планированию. Теперь он возглавлял поддерживаемый правительством, но в основном независимый Индийский статистический институт, который, пользуясь новыми методами выборки, собирал статистические данные — не все они точные — об индийском промышленном и сельскохозяйственном производстве, доходах и ценах, народонаселении и рабочей силе. Махаланобис участвовал также в работе Плановой комиссии индийского правительства, председателем которой был Джавахарлал Неру. Махаланобис был его советником, другом и доверенным лицом.

Как и Неру, Махаланобис принадлежал к миру Сиднея и Беатрисы Вэбб, Бернарда Шоу, Р.Х. Тоуни, Дж. Х. Коула, Гарольда Ласки и «Фабианского общества». То был мир, в котором порядочность, сострадание и широкое понимание проблем шли бок о бок с сознанием того, что суть экономического порядка — прежде всего вопрос моральных обязательств.

В тот вечер в Женеве Махаланобис говорил об индийском первом и втором пятилетних планах. И в частности, он говорил о своих, в основном успешных, усилиях по привлечению в институт ученых как из социалистических, так и западных стран для помощи в составлении плана и в деле общего развития Индии. Он обратился к правительству Эйзенхауэра за помощью, последнее предложило послать в Индию профессора Милтона Фридмена, тогда работавшего в Чикагском университете. Я внимательно его выслушал и заметил, что просить совета Фридмена по вопросам экономического планирования — это все равно, что просить католического священника консультировать в клинике, где делают аборты. Махаланобису понравилась моя метафора, и он предложил мне приехать в Индию. Он пригласил и мою жену. Она переживала со мной мои литературные муки и видела в поездке в Индию возможность отключиться. Мы согласились поехать туда в начале следующего года.

Осенью мы отправились в Бернский кантон и пошли пешком до деревни Гстаад, о которой до того никто из нас не слышал. Эта деревня имела большое значение для нашего будущего. Вскоре я нашел там спокойное место для работы и езжу туда по сей день. Это очаровательная деревенька между Монтрё и Интерлакеном, в долине, где соединяются три горных потока. Сияет солнце; невысокие горы вокруг прикрывают ее от ветров. Когда-то Гстаад существовал за счет лесопилок, они действуют и сейчас. В течение многих лет его малоподвижное население — около 1500 человек — во время курортного сезона сначала удваивалось, а затем и утраивалось за счет притока модничающих богачей. Для них открывались магазины, рестораны, плавательный бассейн, лыжные подъемники и появлялись всякие другие удобства. Эти люди — прекрасные соседи для писателя либеральных взглядов. Половина из них не утруждает себя чтением и поэтому совсем не претендует на твое время. Те же, кто может читать, напуганы: «Слышал я о Гэлбрейте — какой-то большевик». В Гстааде я частенько поглядывал на телефон — мне так хотелось, чтобы он зазвонил.

Мы вернулись в Гстаад на рождественские каникулы 1955 года и оставили там на время нашей поездки в Индию Эмили Уильсон с двумя младшими сыновьями, которым исполнялось одному четыре и другому — семь лет. Эмили записала их в деревенскую школу, где, по их словам, они учили своих однокашников английскому языку. В январе мне пришлось сначала вернуться в Канаду по делу КПР и заехать в Торонто, чтобы выступить в законодательной палате перед Королевской комиссией по вопросам экономических перспектив Канады, возглавляемой Уолтером Гордоном. Подобно лекциям и одиночеству, необходимость выступать стимулируют мысль. Я утверждал, может быть, недостаточно твердо, что лучше раньше, чем позже, наша забота о количестве произведенных товаров — показателе роста валового национального продукта — должна уступить место значительно более широкому показателю качества жизни, которое они должны были обеспечивать. Речь идет о лучшей охране окружающей среды, необходимости развития государственных и социальных услуг.

Встретив Китти в Цюрихе и переждав сильнейший снежный ураган, мы отправились в Бейрут, где я прочитал лекцию в Американском университете. Оттуда мы двинулись по дороге на Дамаск, посетили Баальбек, повернули на север к древним городам Хомсу и Хама и вернулись в Бейрут.

Если у кого-либо появится возможность за одну лишь неделю осмотреть великие памятники древности, то претендентами назваться таковыми, несомненно, стали бы Афины, Пекин и Нил. Но с полным правом к ним можно отнести и храмы Юпитера и Бахуса в Баальбеке — свидетельства изумительного строительного искусства римлян, — как и Дамаск, вероятно, самый древний из городов в мире. В Дамаске можно осмотреть Большую мечеть, базары-лабиринты с товарами самого подозрительного качества и окружающую город стену с окном, через которое, согласно преданию, удалось спастись св. Павлу. В течение той же недели можно посетить Крак-де-Шевалье — с громадное сооружение Ордена госпитальеров святого Иоанна Иерусалимского. Защитная стена замка расположена на вершине горы, и через остроугольные ворота целый отряд вооруженных монахов, по нескольку в ряд, мог на полном скаку влететь в замок-крепость. Сдача истощенного гарнизона крепости войскам султана Аль-Малик аз-Захир Рукн ад-Дин Байбарс 8 апреля 1271 года, вероятно, продемонстрировала со всей силой, что эра франкийского господства в заморских территориях подходит к концу.

Из Ливана мы отправились в Бомбей, а затем в Калькутту и прибыли туда 9 февраля.

* * *

Первая встреча с Индией незабываема, особенно если прибываешь в Калькутту. Сумрачным поздним вечером мы проследовали из аэропорта «Дум-Дум» на Барракпортранк-роуд. Мы двигались между двух рядов молчаливо глядящих людей, завернутых в белые сари, с черными оголенными плечами и голыми черными ногами, которые шли бесконечными вереницами бог весть куда по обеим сторонам дороги. За цепью пешеходов,

дальше, в темноте находились лачуги беженцев из Восточной Бенгалии. Виднелись веревочные койки тех, кто жил и спал без всякого укрытия. Животные также поворачивались и смотрели на нас, когда мы проезжали мимо. Повсюду навалены кучи мусора. Вскоре ко всему этому привыкаешь. Через несколько дней, направляясь на машине в центр Калькутты, мы с женой увидели ребенка, истощенного, полулежащего и испражнявшегося около дороги. Он был явно серьезно болен, но поначалу мы даже не поняли, что происходит. Повсюду, даже в Южном Бронксе, люди бросились бы вызвать «скорую помощь».

Вскоре после нас в Индию приехал Николас Калдор, не только самый известный, но и самый рассеянный из английских экономистов. Его сопровождала жена Кларисса с двумя талантливыми дочерьми. Это было время, когда в Китае собирались расцвести сто цветов. Никки и Кларисса при нескрываемой зависти всех в институте направлялись дальше в Пекин. Оттуда он собирался вернуться в Индию. После обильного обеда и теплого прощания Калдоры вечером поехали в аэропорт «Дум-Дум», чтобы лететь в Китай. Через два часа они вернулись: Никки забыл паспорта.

В институт приезжали и другие гости, в том числе и из Калькутты. Столовались все у Махаланобисов в большом доме, где мы с Китти жили в маленькой квартирке на верхнем этаже. Разговор шел о временах британского владычества, о великом голоде в Бенгалии во время войны, а к концу всегда касался экономических перспектив Индии. Тогда легко осуществимым казалось многое такое, что сейчас даже трудно вообразить.

Шел непринужденный и активный обмен мнениями между людьми из социалистического и несоциалистического мира, из богатых и бедных стран.

Во время этих разговоров я чувствовал себя довольно неуютно. Государственным секретарем был тогда Джон Фостер Даллес, а он считал репутацию Америки своим личным достоянием, которым он мог распоряжаться по собственному усмотрению. И в этом он был непревзойден. Из всех сил он словно старался доказать, что капитализм именно таков, каким его изображали социалисты. В американской внешней политике возобладало единственное стремление — уничтожить коммунизм. Христианская вера и сам Иисус санкционировали этот крестовый поход. Любой деспот, если только он был антикоммунистом, годился в союзники; политика наша повсюду состояла в том, чтобы вступать в военные союзы и вооружать бедные страны. По мнению американских стратегов, нейтралитет, называвшийся неприсоединением, аморален, но индийцы были исключением. В отношении же всех других наша политика была напыщенной, самодовольной и лицемерной. Трудно себе представить более неподходящую в глазах бедных стран фигуру, чем Джон Фостер Даллес, хотя деятельность его брата Аллена в ЦРУ тогда еще не была широко известна.

Однако в то время в Индии я не считал удобным начинать разговор или отпускать критические замечания в адрес государственного секретаря, хотя вызвать одобрение таким путем было совсем несложно. Я вспомнил заклинание Черчилля: не критикуй свое правительство, когда находишься за рубежом, и никогда не уставай делать это у себя дома. В результате я неестественно отмалчивался, когда обсуждалась политика моего правительства.

* * *

Махаланобис хотел, чтобы его гости поездили по Индии и сами увидели, с какими проблемами сталкивается страна, получившая независимость и осуществляющая пятилетки. Для нас ничего лучшего и быть не могло. Наша поездка охватила Индию от Мадраса и Махабалипурама на юге до Гималаев на севере, часть пути мы покрывали по воздуху, часть поездом, более короткие дистанции — на автомашине. То была чудесная, незабываемая поездка. Близ города Пури на берегу Бенгальского залива мы осмотрели «Черную пагоду» — величественный храм из черного камня высотой около сотни футов. Она построена в форме колесницы, водруженной на громадные, выдолбленные из камня колеса и влекомой совершенно невероятными чудовищами. Пагода сверху донизу покрыта прекрасными скульптурами.

Отправляясь с пригородной станции к северу от Калькутты поездом в Дели, мы узнали, что в нашем суматошном и грубом мире еще сохранилась элементарная вежливость. Когда мы расположились в купе — с багажом, кокосовыми орехами для уталения жажды, креслами для отдыха, — появился дежурный по станции, отсалютовал и спросил: «Господа, можно попросить вашего разрешения дать сигнал к отходу поезда?»

* * *

В Дели я познакомился в Джавахарлалом Неру. Наша первая встреча состоялась на приеме в саду у американского посла в честь Джона Фостера Даллеса. Неру стоял несколько особняком от толпы на широкой, зеленой лужайке — красивый, стройный, небольшого роста, с прекрасными чертами лица, чуть смуглый, в белых штанах. Вид его выражал явное неудовольствие всем происходящим. Позже мы встретились и говорили об экономике. Мне показалось, что к этой теме он не проявил особого интереса.

Чтобы хоть как-то оправдать наш визит, во время которого мы получили массу удовольствий, я написал несколько деловых записок о пятилетнем плане. Ни одна из них не запомнилась, а некоторые были неправильно поняты. Исключением был меморандум по поводу организации новых государственных предприятий.

Этот меморандум по проблеме, имеющей первостепенную важность для Индии, к которой я впоследствии не раз возвращался, касался отношений новых государственных корпораций с правительством. Кому, в конце концов, принадлежит большая промышленная корпорация — государству или частным лицам, — не имеет большого значения. Важны автономия, которая предоставляется ее руководству для ведения дел, и жестокий контроль за его деятельностью. Текущие решения и решения, касающиеся служащих и других вопросов, никогда не должны пересматриваться чиновниками и политиками. Излишняя опека наносит ущерб и деформирует личность в корпорации. Да и задержка, неизбежная в ожидании министерского или какого-то другого одобрения, также вредна. Неправильно принятое решение будет действовать недолго, его всегда можно пересмотреть. Потери

же от задержки решения имеют долговременные последствия, их нельзя возместить.

Кроме того, руководство государственного предприятия должно обязательно подвергаться испытанию прибылью. Потому что ничем другим проверить нельзя — ничем, что столь всесторонне измеряло бы эффективность ведения дел и стимулировало снижение затрат. Руководство не следует тревожить, коль оно действует успешно. Когда доходы падают, его нужно сменить, а новому предоставить возможность самому без помех улучшать дело.

В Индии этим правилам не следовали. Государственные предприятия рассматривались как продолжение правительственных учреждений. Поэтому корпорации ждали решений от соответствующего государственного служащего или министра по широкому кругу вопросов. Они не подлежали суровому испытанию прибылью, и, как оценивалась их деятельность, было неясно.

Закончив свою записку о государственных предприятиях, я вручил ее копию государственному чиновнику из руководства Кхера, которого это касалось больше всего. Затем, чтобы привлечь внимание, я вручил копию Ашоке Мехте, моему другу и одному из лидеров Народно-социалистической партии, находившейся тогда в оппозиции в парламенте.

На Мехту моя работа произвела большое впечатление. Он выступил в парламенте, зачитал выдержки из записки и потребовал от правительства консультаций с ее автором, Гэлбрейтом, который сейчас находится в Индии. Хотя он и американец, взгляды Гэлбрейта по поводу государственного сектора заслуживают того, чтобы быть рассмотренными. Министр Пандита Гоунд Баллабх Панта, которого это касалось и который предварительно проконсультировался с Кхера, не проявил должного внимания. Включившись в дискуссию, он сказал, что гэлбрейт, без сомнения, стоящий ученый. но подчиненные министра имеют контракт с другим и более полезным человеком, который по случайности также американец. Его зовут Брейтуэйт[1]. Идеи Брейтуэйта заслуживают большего внимания. Затем Пант прочитал несколько выдержек из той же самой записки, которую ему дал Кхера; эта записка, сказал он, свидетельствует о глубоком понимании предмета Брейтуэйтом. Министр твердо высказался за Брейтуэйта. Последовавшие затем дебаты, в ходе которых сравнивалась мудрость двух людей в области управления, ни к чему не привели.

На следующий день газеты сообщили о дебатах. А мы с Китти уже улетели в Калькутту и вместе со Стречи находились на пути к Дарджилингу, очаровательному местечку в горах, которое в колониальные времена служило убежищем англичан от влажной летней жары в Бенгалии. Мы со Стрэчи связали воедино — и, как оказалось, правильно — события, которые послужили поводом для самого невероятного парламентского диспута. Когда мы с самолета в «Багдогре» — аэропорту в долине Дарджилинга, — нас подошли поприветствовать два крепыша полицейских.

[1] Брейтуэйт — часто встречающееся имя в Индии, связанное с давно существующей англо-индийской деловой фирмой.

Посмотрев снизу вверх сначала на Джона, а затем еще выше на меня, один из них сказал:

— Какие же вы высокие джентльмены!

Джон ответил:

— Э, вот если бы вы видели Брейтуэйта!

* * *

Однажды в Бенаресе в замечательном музее Бхарат Кала Бхаван, славившемся уникальной экспозицией своих сокровищ, я увидел коллекцию индийских картин XVI — XVIII веков. Невозможно забыть эти небольшие, прекрасно выполненные работы, какую-то их необычайную таинственность, их иногда изощренные, а иногда наивные сюжеты, изображенные на них утонченные лица. Я собрал и прочитал все существующие книги об индийской живописи этого периода, посещал музеи в Индии, Англии и Соединенных Штатах. От всего этого я получил огромное удовольствие. Однажды я проснулся и понял, что не только хорошо знаю индийскую живопись, но и имею о ней собственное суждение; по сути дела, я стал экспертом по этому вопросу[1]. Результатом была книга «Индийская живопись: изображения, темы и легенды», которую я написал вместе с Мохиндером Сингх Рандхава, крупнейшим индийским специалистом по этому вопросу. Это мое единственное произведение, которое, насколько я знаю, не вызвало серьезных возражений.

Как-то в Дели мы отправились на ланч в посольскую резиденцию. Ленч устраивал посол Джон Шерман Купер и его жена Лоррейн. Как я впоследствии узнал, Купер был одним из немногих дипломатов, которые произвели впечатление на Джавахарлала Неру. Неру считал его человеком проницательным и со вкусом; в разговорах он часто повторял фразу: «Посол Купер однажды сказал мне...» Лоррейн Купер больше всего в мире нравилось быть женой посла, и она не скрывала этого. Когда мы возвращались на Кинг Джордж-авеню, я поделился с Китти затаенной мыслью: «Когда демократы вернутся к власти, я думаю, что произведу себя в послы в Индии». Она мне не поверила, так же как и я сам себе, однако так впоследствии и получилось.

После Дели мы провели несколько весенних дней в Кашмирской долине, одной из самых прекрасных. Это время года, когда покрытые дерном крыши и мусульманские кладбища усеяны нарциссами, рисовые плантации на террасах ярко-зеленого цвета от ростков, проступающих из воды, а неподалеку возвышаются Гималаи с их невероятно белоснежными вершинами. Альпы, Скалистые горы и все другие хребты соотносятся с землей, Гималаи же — с небом. Затем мы двинулись в Рим. В гостинице «Мажестик» на Виа Венето не ожидали нашего прибытия и нас поместили в громадные апартаменты, большую часть которых мы даже не обошли. В ночной тишине, когда мы были уже в постели, слилась вода в одном из удаленных туалетов. У нас обоих появилась одна и та же мысль: снова Брейтуэйт.

[1] Впоследствии я покупал картины. Часть моей коллекция теперь находится в Художественном музее Фогга в Гарварде, а часть я передам в колледж Смита.

* * *

Я собирался уединиться в Кингс-колледже в Кембридже и работать летом над книгой. Николас Калдор подал эту идею, но забыл сообщить в колледж. Поэтому когда я позвонил Ричарду Кану в Лондон, то он выразил удивление и сказал, что вряд ли найдется свободное помещение. Тогда я поехал в Швейцарию, где вместе с Китти, Эмили и детьми поселился в Гстааде.

Итак, летом 1956 года в прекрасной квартире на уютной улочке швейцарского городка и неподалеку от детей и Эмили, для которых было снято отдельное помещение у местного плотника, книга неожиданно стала обретать очертания. Иногда мне казалось, что она пишется сама собой.

* * *

Теперь многое стало мне ясно. Новым и интересным явлением стало богатое общество; бедность — все еще широко распространенная — была явлением анормальным. Тем не менее, поскольку до сих пор бедность являлась нормой, именно изобилие никогда не было до конца понято или исследовано. Соединенные Штаты — превосходный пример благополучия — продолжали считать увеличение производства товаров, производимых частным сектором, хорошим обобщенным показателем всех социальных достижений. Прогресс измерялся процентами прироста объема производства. Позднее я в шутку заметил, что у врат рая святой Петр, должно быть, требует от желающих попасть туда американцев лишь свидетельство их вклада в увеличение валового национального продукта.

В бедном обществе, где острая нужда в продуктах питания, одежде и жилище имеет первостатейное значение, зависимость бóльшего счастья (или меньшего страдания) от роста производства этих товаров и услуг не вызывает сомнения. По мере улучшения качества товаров и расширения их ассортимента острота потребности в них для всех, кроме бедных, сокращается — идея, считающаяся экономистами-ортодоксами еретической. Следовательно, озабоченность производством товаров уступает место заботе по обеспечению их сбыта и использования, ибо и то и другое необходимо для поддержания занятости. Наслаждение товарами становится на подчиненное место по отношению к обеспечению занятости и доходу, которые являются следствием производства этих товаров.

Поскольку в обществе изобилия потребности становятся менее острыми, они и более изменчивы. Никто не может убедить голодного приобрести более душистый лосьон после бриться или более изысканную модель обуви. С ростом уровня жизни это становится возможным. В экономической теории долго считалось, что потребности возникают из сугубо внутренних инстинктов покупателя. Когда потребности не столь остры, их источник становится внешним; они — результат умения продать, рекламы и моды.

По мере роста производства и потребления появляется возможность учитывать также влияние увеличенного производства на окружающую

среду. Компенсирует ли рост производства и его эффективность то негативное воздействие, которое он оказывает на окружающие воздух, воду и сельские просторы? Если нет, то вместе с увеличением производства должна возрастать балансирующая его забота об окружающей среде. Сейчас это кажется банальным, но в 1956 году такое было в новинку — в том числе и для меня.

Увеличение производства означает рост выпуска товаров частного сектора. Отсюда следует, что общественные услуги должны находиться на подобающем уровне. Ведь существует же неизбежная корреляция между выпуском фасованных товаров и потребностью в службах по сбору мусора, образуемого остатками упаковки. В противном случае, как это имеет место в современном Нью-Йорке, мусор затрудняет передвижение по городу. Необходимо также поддерживать правильное, хотя и не точно математически измеряемое, соотношение между знаниями, распространяемыми частным телевидением, и образованием, которое дают школы. Точно так же — вопрос, о котором не спорят даже пророки частного предпринимательства и минимального государственного вмешательства, — о наличии связи между затратами на воздушные перевозки частных копаний и необходимыми расходами на организацию общественного контроля за движением самолетов.

Это необходимое соотношение между производством частных товаров и затратами на общественные услуги я назвал социальным балансом. Именно в этом состояла главная ошибка моей будущей книги. Я не сознавал, насколько велики общественные издержки скученного существования в современном крупном городе, издержки, возрастающие вследствие миграции социально не подготовленных к этому людей из бедных сельскохозяйственных районов. Я не предполагал, что даже минимально необходимый социальный баланс в Нью-Йорке потребовал бы общественных расходов, выходящих далеко за пределы того, что можно было тогда вообразить.

Вследствие роста общего уровня жизни бедные оказались в новом положении. В большинстве районов страны они стали теперь меньшинством. Голосом большинства стал голос сравнительного благополучия. Политики, в погоне за голосами избирателей, проявляли все меньшую заботу о наиболее бедных. Вместо этого оказалось достаточно выразить сострадание — довольно сомнительный заменитель.

Кроме того я выделил категорию, которую я назвал изолированной бедностью, существующей, например, в районе Южных Аппалачских гор, значительной части Юга, где инстинкт держаться поблизости от своего места рождения вкупе с минимальным или никудышным образованием и плохой системой здравоохранения удерживают людей в постоянном состоянии бедности. Помощь всякого рода обычно оказывалась тем, кто оставался в этих районах, хотя самым эффективным средством, по правде говоря, было бегство из них. Эту чрезвычайно важную мысль я в то время еще недостаточно разработал, но позже вернулся к ней[1]. В этом состоял

[1] В лекциях и в виде книги, опубликованной в конце 70-х годов под названием «Природа массовой нищеты».

один из недостатков книги, на который мои придирчивые критики не обратили внимания.

Сейчас, спустя двадцать пять лет, трудно описать приверженность экономистов и официального интеллектуального истэблишмента в 50-х годах бесспорному приоритету максимизации ВНП как показателя социальных достижений. В то время заявлять что-либо иное было признаком эксцентричности. Я справедливо предвидел осуждение, усиленное праведным негодованием по поводу моего утверждения, что острая потребность в товарах уменьшается с увеличением их производства. Межличностные и межвременные сравнения степени удовлетворенности издавна считались экономистами несостоятельными и признаком непрофессионального мышления. Считалось, что косметика может в такой же степени доставить радость одной женщине, как хлеб — другой; это казалось элементарным, и, во всяком случае, кто мог бы это отрицать? Равным образом пиджак с блестящими пуговицами может быть источником такого же удовольствия в жизни пожилого мужчины, какое он получал когда-то от сандвича. Отсюда следовало, что степень удовлетворения не уменьшается с ростом производства товаров и что некоторый данный прирост потребления доставляет столько же удовольствия как богатому, так и бедному. Из этого вытекало, что увеличение производства товаров сохраняет всю социальную необходимость вне зависимости от роста и размера богатства индивидуумов.

Равным образом для ортодоксов было важно противостоять идее, будто потребности создаются теми, кто производит товары. Если бы это было так, говорили они, то тогда производство представляло бы собой отчасти замкнутый цикл; оно отвечало бы запросам потребителей, а потребности, в свою очередь, стимулировались бы производителями товаров. Иначе говоря, чем больше объем производства, тем больше стимулирование и, стало быть, тем выше потребности, которые надо удовлетворять. Такие рассуждения привели бы традиционные экономические критерии эффективности на грань абсурда. Чем больше успех в деле увеличения объема производства и чем насущнее **необходимость** в стимулировании новых потребностей, тем больше **необходимость** в увеличении объема производства. Но чтобы предотвратить ортодоксальные экономические воззрения от крушения, только потребитель должен оставаться конечным и высшим источником потребностей.

Мои коллеги справедливо усмотрели в моем утверждении, что потребности хотя бы частично, создаются теми, кто производит товары, серьезный подрыв установившихся ортодоксальных взглядов. Во имя своекорыстных интересов, а не ради истины они были вынуждены сопротивляться.

* * *

Со временем и с весьма убедительной помощью растущего загрязнения окружающей среды мой довод, что производство следует оценивать также и с точки зрения его влияния на окружающую среду, был принят. Некоторые приняли и мою концепцию социального баланса. Но все, кто обладает инстинктом противостоять опасным взглядам, по-прежнему упорно вы-

ступают против идеи о том, что покупатель является хотя бы частично игрушкой в руках производителя и что потребности являются результатом процесса, посредством которого они удовлетворяются. Ученые в неменьшей степени, чем генералы, знают, когда отступать больше некуда. Гораздо лучше закрыть глаза на 38 миллиардов долларов, расходуемых ежегодно в Соединенных Штатах на рекламу, чем жертвовать концепцией инициативного и суверенного потребителя. Этого, как указывалось, допускать нельзя. Так что в общепринятых постулатах экономической теории реклама либо является для «Дженерал моторс» средством напоминать умственно отсталым о том, что в продаже имеются автомобили, либо представляет собой пустые затраты, не влияющие на сбыт автомашин, косметики или стиральных порошков. Рекламные расходы одной фирмы сводятся на нет расходами другой. И все остается по-старому.

Поднимая вопрос о важности заботы как об окружающей среде, так и о соблюдении баланса между государственники и частными капиталовложениями, я писал в «Обществе изобилия»: «Семья, которая садится в свой розовато-лиловый или светло-вишневый автомобиль с кондиционером, усилителями рулевого управления и тормозов, вынуждена ехать через города, которые плохо заасфальтированы из-за мусора, трущоб, рекламных щитов и столбов с электропроводами, которые давно уже пора было упрятать под землю. Они едут по сельской местности, которая стала почти что невидимой из-за коммерческой живописи... Отдыхая по дороге, они едят изящно упакованную пищу из портативного холодильника, сидя у загрязненного ручья, а ночь проводят в парке, который является угрозой для общественного здоровья и морали. И перед тем, как заснуть на надувных матрасах в нейлоновой палатке, среди вони от разлагающихся отбросов, они могут туманно размышлять о странной неравномерности своего благополучия. Неужели это действительно и есть олицетворение «американского гения»?».

Я долго размышлял над этим абзацем. Мне он казался чересчур надуманным, слишком сложным, но, в конце концов, я не стал его выбрасывать. Именно он оказался наиболее цитируемым из всей книги.

После лета 1956 года мы перебрались в Гстаад, а затем в Англию, в дом Николаса Калдора в Кембридже, где я мог пользоваться его библиотекой. Там я работал, когда Джон Фостер Даллес затеял «суэцкую заваруху». Потом мы отправились домой, и после Дня труда* я поехал в Чикаго, чтобы включиться в избирательную кампанию в пользу Стивенсона. На сей раз Стивенсон не мог отговориться нежеланием баллотироваться; после поражения на предварительных выборах в Миннесоте 20 марта ему пришлось активно бороться за свое выдвижение. Когда он добился его, один из моих лучших друзей по политической жизни, Эстес Кефовер, получил второе место в списки кандидатов[1].

---

* День труда — официальный праздник в США, отмечается в первый понедельник сентября.

[1] Во время кампании 1956 года Эстес никогда не опаздывал меньше чем на час, а то и на три-четыре. Один из его калифорнийских приверженцев объяснял это тем, что он пожимал руки каждому встречному мужчине и раскланивался с каждой женщиной.

Включившись в кампанию, я чувствовал удовлетворение от книги, черновик которой был готов*. Этот предвыборный перерыв был паузой, дарованной самой судьбой. Когда я вернулся к рукописи через несколько месяцев, недостатки — необоснованные доводы, неточный язык, неоправданные общие места, неподкрепленные фактами утверждения, неуклюжие фразы — вылезали на каждой странице. Чтобы привести все это в порядок или, во всяком случае, в приемлемый вид, понадобился еще почти год.

Снова Стивенсон

Вызов, который бросил Эстес Кефовер Эдлаю Стивенсону на первичных выборах 1956 года, оказался серьезнее, чем кто-либо предполагал, и Стивенсону пришлось немало потрудиться, чтобы восполнить первоначальные потери. В ходе осенней кампании он жаловался на усталость, оставшуюся после борьбы на первоначальном этапе, очевидно, так оно и было. Но в начале сентября, во время нашей первой предвыборной поездки из Чикаго в Спрингфилд, которую мы образно назвали праздником по случаю возвращения домой, а затем в Колумбус, штат Огайо, и в Нью-Йорк, эта усталость еще не давала о себе звать. Ученые, составлявшие «Лосиный клуб», почти все снова приняли участие в кампании. Всякому политически не подкованному человеку покажется странным тот факт, что люди, принявшие столь близко к сердцу поражение 1952 года, преисполненные уверенности, собрались вновь. Мысль о поражении не приходила в голову; политика не любит обращений к прошлому. Однако речи Стивенсона в предыдущей кампании пользовались успехом, и они были быстро собраны в книгу, которая продавалась довольно хорошо. Поэтому не только мы сами, но и другие считали, что мы славно поработали.

Бесспорно, кампанию 1956 года следовало проводить с большей четкостью, чем авантюру 1952 года, поэтому ее поручили Джиму Финнегану из Пенсильвании, имевшему репутацию хорошего организатора. Уже сама ирландская фамилия Джима предполагала высокий профессионализм. Импонировала серьезность, с которой он обдумывал самый простой вопрос, и твердость, с которой он заявлял о самом обычном решении.

Во время нашей поездки на Восток Эдлай выступил перед съездом демократов штата Огайо и стремился заручиться поддержкой Фрэнка Лауше, тогдашнего губернатора, а впоследствии сенатора от этого штата. Наш новый подход к кампании требовал, чтобы мы не обращали внимания на политические взгляды Лауше, которые были чуть правее, чем у Герберта Гувера. В полете на маленьком двухмоторном самолете «Конвэйр» в аэропорт Лагардиа профессионализм проявился в напряженной и затяжной

* Речь идет о книге «Общество изобилия».

дискуссии о том, кто должен первым приветствовать Стивенсона у трапа самолета в Нью-Йорке и кто должен ехать с ним в машине в город. Дело в том, что в Нью-Йорке — и городе, и штате — вождей у демократов насчитывалось почти столько же, сколько членов в индейском племени: губернатор Аверелл Гарриман, бывший губернатор штата и самый достойный из старых государственных деятелей Герберт Лимен, мэр города Роберт Вагнер-младший, сопредседатель организации «Независимые за Стивенсона» Томас Финлеттер, мать-благодетельница (как мы ее тогда называли) всех демократов Элеонора Рузвельт. Все они имели более или менее одинаковые права. Сложность состояла еще и в том, что было неизвестно, кто из них приедет встречать. В конце концов, по радио были переданы инструкции, но без подробных указаний об их выполнении.

Да они и не сыграли роли. Когда мы приземлились и подруливали, гонку, как всегда, выиграли самые шустрые. Анна Розенберг, помощник министра обороны при президенте Трумэне и сопредседатель «Независимых», первая стартовала от выхода на поле, и, будучи более легкой, чем остальные, взлетела по трапу впереди всех. Вопрос о праве ехать в город даже не возник. Нью-йоркские демократы предоставили лимузин такой длины, что позже говорили, хотя и несправедливо: когда его нос съезжает с моста Трайборо в Манхэттен, задний бампер все еще находится в Куинсе. Как бы то ни было, все смогли в нем поехать вместе с кандидатом. Членам аппарата пришлось рассредоточиться по одному в следующих за ним автомобилях, а так как нас было не очень много, призвали двух или трех сотрудничавших с нами репортеров, чтобы заполнить оставшиеся машины.

* * *

Во время кампании 1956 года Стивенсон гораздо лучше был подготовлен, чем четыре года назад. Как я уже говорил, время и наш инструктаж ликвидировали чувство новизны и рассеяли его беспокойство. Сеймур Харрис из Гарварда снова подготовил целую кипу установочных записок, которые — хотя кандидат их и не прочел — не оставляли сомнения в непоколебимом либерализме его позиции. Требовать лучшей медицинской помощи, увеличения пенсий для престарелых и лучшей участи для бедных тогда не составляло особой сложности при отсутствии сколько-нибудь заметной тревоги по поводу инфляции или разросшейся бюрократии; приходилось сталкиваться лишь с принципиальной оппозицией тех, кто считал такую политику дорогостоящей лично для себя либо социально опасной для бедных.

Харрис внес свою лепту во время кампании, что имело определенное значение для меня. На одном из политических собраний в Кембридже он добродушно поведал, что я говорил ему о своей мечте в случае победы стать послом в Индии. Я был в отчаянии, ибо считал, что сообщил ему это строго конфиденциально. Сеймур лучше меня понимал пользу от разглашения таких идей.

На время кампании 1956 года штаб-квартиру устроили в Вашингтоне, куда после начала занятий в Гарварде я и отправлялся на несколько дней в неделю для написания речей. Иногда я присоединялся к кавалькаде на до-

роге. Задним числом трудно предположить, что кто-то из демократов мог ожидать победы над Эйзенхауэром в 1956 году. Однако политическую деятельность питает ложный оптимизм, и, по крайней мере в первые дни кампании, мы на многое надеялись. Сомнения начали меня одолевать в Айове.

Это было 22 сентября. Я отправился с Стивенсоном в Де-Мойн, затем мы поехали через кукурузные поля к ферме между Ньютоном и Колфаксом — месту национальных соревнований по вспашке. Этот сельскохозяйственный фестиваль регулярно дает возможность кандидатам в президенты выступить перед слушателями с обязательной речью по вопросам фермерской политики. Я внимательно слушал, как Стивенсон произносил эту речь, ибо сам ее написал.

Четыре года назад Айк твердо обещал поднять доходы фермеров; с тех пор издержки сельскохозяйственного производства поднялись значительно больше, чем цены на продукцию фермеров. В результате среди фермеров царило беспокойство, и именно эти настроения я попытался использовать, как только мог. «Я не собираюсь нападать на мотивы поступков президента Эйзенхауэра... Я даже склонен полагать, что он не отдавал себе полностью отчета в сказанном им американским фермерам в 1952 году. Он долго был в армии, жил в Нью-Йорке и Европе...» Затем, отметив, что паритетные цены на кукурузу, пшеницу, хлопок и рис упали, Стивенсон продолжал: «Но на одно достижение следует обратить внимание. Четыре года назад цена на арахис составляла 82 процента от паритетной цены; теперь она поднялась до 88 процентов. Нынешняя администрация добилась хороших результатов по арахису. Можно подумать, что бизнесом с арахисовым маслом занялся «Дженерал моторс»!»

Такое обращение к аграрной экономике, юмору и популистским чувствам приняли хорошо. Стивенсон был доволен. Когда избирательная кавалькада двинулась в Денвер, я отстал вместе с Дональдом Мэрфи, который в то время был редактором «Уоллесиз фармер». Мы ходили по полям и беседовали с работавшими на них. Многих Мэрфи знал лично; в Кембридже неизбежно отходишь от сельскохозяйственных проблем, а тут появилась возможность заняться ими вплотную. Ответы на наши вопросы давали представление о политических настроениях того времени. Все были согласны, что крупные бизнесмены захватили бразды правления после двадцати лет президентства Рузвельта и Трумэна. Министр финансов Джордж Хэмфри открыто и беззастенчиво выступал на стороне богатых, которые стремились стать еще богаче, то есть слоя, куда он входил сам. Министр обороны и бывший глава «Дженерал моторе» Чарльз Вильсон (Чарли-мотор) прекрасно, хотя чересчур откровенно, подчеркнул этот момент, когда заявил: «Что хорошо для «Дженерал моторс», то, хорошо и для страны». Впоследствии с некоторой горечью он заметил, что автоматическая коробка передач уже изобретена, поэтому он мог бы водить машину, «засунув одну ногу в рот»*.

* Перефразировка американского выражения, обозначающего насмешку над неуклюжим высказыванием.

Без сомнения, отношение общественности к большому бизнесу играло нам на руку. Но все, с кем мы говорили в тот день, почти без исключения подчеркивали другое: они не собираются голосовать за демократов, потому что не хотят новой войны. После Второй Мировой войны и корейского конфликта на пас, бесспорно, смотрели как на партию войны. «Я бы проголосовал за демократов, — слегка обнадежил нас один гражданин, — но моя жена не станет. Даже если я вытрясу из нее душу. Она не хочет, чтобы наш сын отправлялся на какую-нибудь новую войну».

К концу дня мы с Мэрфи призадумались. Я отправился к Стивенсону в Денвер, чтобы поделиться с ним своими тревожными мыслями. Эйзенхауэр в 1956 году даже в большей степени, чем в 1952-м, выступал поборником мира.

Государственный секретарь Даллес таковым не был. Его политика «на грани войны» вызывала оправданный страх. В ту самую осень он обнаружил полную беспомощность, когда не смог договориться с Насером по поводу Суэца. Стивенсону удалось привлечь внимание к этой проблеме, а также к двум важным мирным инициативам, которые вскоре стали считаться чем-то обычным. Он предложил прекратить испытание водородного оружия в атмосфере и начать подготовку к прекращению призыва на военную службу. И все же Айк продолжал оставаться миролюбивой фигурой на политическом горизонте. Что касается вопросов ядерных испытаний и военного набора, Стивенсон подвергся серьезной критике со стороны деятелей внешнеполитического истэблишмента — тех, кто, не задумываясь, ополчается на любые новые веяния во внешней политике, особенно если эти веяния чересчур смелые.

Урок, как я считаю, ясен. В Соединенных Штатах большая часть избирателей выступает за мирное разрешение конфликтов; это большинство молчаливо, аморфно, не зависит от принадлежности к той или иной партии, его взгляды трудно поддаются изменению и, в конце концов, оказываются решающими. Эти миролюбцы не обращают внимания на детали внешней политики. Их интересует, кто вовлек страну в войну и кто покончил с войной. Эта простая логика сыграла на руку республиканцам в связи с Кореей и обернулась в их пользу в связи с Вьетнамом. Такие конкретные вопросы, как ядерные испытания и призыв на военную службу, вызывают бурную реакцию лишь со стороны воинственных кругов.

Другой урок состоит в том, что, даже если общественное мнение неизбежно склоняется на вашу сторону, как в случае с военным призывом и водородной бомбой, все же рискованно на отвлеченном и неверном политическом расчете строить далекоидущие планы. Один из деятелей французской революции 1848 года, Александр Огюст Ледрю-Роллен, произнес незабываемую фразу. Глядя из окна на проходившую мимо толпу, он сказал:

— Я должен следовать за ними, ибо я их руководитель.

* * *

В субботу 27 октября, незадолго до выборов, Стивенсон выступал в Сан-Франциско и Ист-Бее. Организаторы кампании проявили верх мудрости: его выступления были запланированы почти во всех районах, где

баллотировались нуждавшиеся в поддержке кандидаты в калифорнийское законодательное собрание, да еще большое выступление на Вашингтон-сквер. А на вечер был назначен большой митинг на стадионе «Гилмор» в Лос-Анджелесе. С помощью Клейтона Фритчи я написал для выступления Стивенсона в Лос-Анджелесе речь. В ней сурово порицалась склонность Айка исчезать и играть в гольф во время самых решающих моментов недавнего кризиса. Я убедительно подчеркивал недостатки Ричарда Никсона. По поводу последнего я дал себе волю, так как однажды Стивенсон выдал мне комплимент: «Кен, я хочу, чтобы против Никсона писали речи Вы. Вы не склонны к объективности».

Тем не менее я скрупулезно придерживался правды: «Наша страна стоит на развилке политического пути. В одном направлении — земля клеветы и страха, земля коварной инсинуации, отравленного пера, анонимного телефонного звонка и суетливой толкотни, земля уничтожения, хищничества и победы любыми средствами. Это земля Никсона. Но Америка может выбрать и нечто другое». Эту речь стали называть речью о «земле Никсона».

Уже далеко за полдень я добрался до старого отеля «Клэрмонт», где остановился Стивенсон, чтобы он внес свои исправления и одобрил речь. Предельный срок для подачи материалов в воскресные газеты с учетом разницы во времени приближался или уже наступил. Стивенсон прочитал написанное мной и отпрянул. Ему показалось, что тон речи слишком жесткий. «Такая речь может стоить нам голосов». Затем, явно нехотя, с неудовольствием глядя на часы, он дал согласие: «Пожалуй, мы все-таки можем сказать правду».

В тот вечер стадион был заполнен до отказа, частично благодаря специальным пропускам, выданным Объединенным союзом рабочих-автомобилистов и другими уважаемыми профсоюзами. Прожектора безжалостно освещали президиум и древних киноактрис, которых в соответствии с местными традициями посадили в первом ряду. Стивенсон находился в прекрасной форме. Толпа неистово и с пониманием реагировала на описание характерных черт Никсона. Я наблюдал и слушал из-за спин кинозвезд. Мне понравилось.

* * *

Через несколько дней в Питтсбурге я был свидетелем длинной дискуссии относительно того, нужно ли Стивенсону отменить некоторые из запланированных мероприятий в штате Нью-Йорк и вместо этого отправиться на телевидение, чтобы ответить на речь Эйзенхауэра по Ближнему Востоку. Франция, Великобритания и Израиль только что выступили против Насера и двинулись к Суэцкому каналу. Дискуссия продолжалась, и я пошел в свою комнату поспать. Мой желудок в последнее время перестал принимать пищу, а тут я обнаружил, что у меня идет кровь из какой-то внутренней раны. Меня сочли жертвой избирательной кампании, посадили в самолет и отправили в больницу Питера Бента Брайэма в Бостоне. В день выборов меня все еще подвергали различным унизительным процедурам, и я не включал телевизор в своей палате, чтобы не слышать, как крупно мы

проиграли. На следующий день врачи признались, что не могут обнаружить никаких нарушений в моем организме. И ничего удивительного, ибо с окончанием выборов я почувствовал себя значительно лучше.

* * *

Вместо того чтобы немедленно вернуться к «Обществу изобилия», я занялся инструментом экономического управления, на которое правительство Эйзенхауэра стало все больше опираться с одобрения консервативных экономистов, то есть кредитно-денежной политикой. Использование ее тогда было умеренным по сравнению с тем, что мы впоследствии пережили и испытали.

Ничто в экономике не поддается такой мистификации, как деньги. В результате кредитно-денежной системой можно пользоваться, почти не возбуждая жалоб на ее дискриминационное и даже негативное влияние. Сейчас это, по крайней мере частично, понимается. Тогда же кредитно-денежная политика считалась лишь техническим механизмом, быть может, не совсем ясным с точки зрения своего воздействия на экономику, но социально нейтральным по отношению к различным группам населения.

Факты сами по себе просты, но могут поддаваться различному истолкованию. Кредитно-денежная политика действует по мере того, как она поощряет или не поощряет расходование заемных денег. Именно это расходование, и ничто другое, оказывает реальное влияние на экономику — цены, производство и занятость. Чтобы пустить кредитно-денежную политику в ход против инфляции, Федеральная резервная система ограничивает способность банков ссужать деньги. Осуществляет она это путем поднятия учетных ставок и увеличения банковских резервов — так что у банков остается меньше денег на кредиты. Все это и составляет кредитно-денежную политику.

Воздействие ее на мелкие и крупные фирмы совершенно различно. Домостроители, другие строительные компании, мелкие торговцы и в значительной степени фермеры зависят в своей деятельности от заемных средств и не могут при нормальных обстоятельствах вынести увеличения ссудного процента. Ведь их цены определяются в большей или меньшей степени конкуренцией на рынке.

Положение же крупных и сильных корпораций почти прямо противоположно. Они финансируют свои операции из полученных доходов. Контролируя в значительной степени свои цены, они могут переложить большую процентную ставку на своих покупателей. Или, как я тогда утверждал, они станут получать монопольные прибыли, которые не будут поглощены более высокими процентными ставками. Так что когда кредитно-денежную систему пускают в ход против инфляции, ее результат сказывается на маленьком человеке, а не на корпорациях. Одобрение этой политики богатыми и могущественными точно отражает их заинтересованность в ней. Аплодисменты тех, кому это было на руку, в адрес профессора Милтона Фридмена, наиболее рьяного адвоката такой политики, были вполне заслуженны. Мои доводы по этому общему вопросу,

опубликованные в середине 1957 года[1], вызвали возражения. Однако они, как мне думается, не были опровергнуты. Я считаю эту публикацию наименее известным, но наиболее серьезным вкладом в экономическую теорию, с помощью которого я прояснил денежную связь между кредитно-денежной политикой и людьми, так горячо одобряющими ее применение.

* * *

Я вернулся к «Обществу изобилия» в начале 1957 года, и естественное удовлетворение от процесса созидания вновь уступило место потрясению, когда я обнаружил, что произведение, казавшееся мне таким хорошим, было на самом деле никуда не годным. Я отправил книгу издателю поздней осенью, и она вышла в свет в конце мая 1958 года. В то же время я оказывал довольно сомнительную услугу своему преподаванию в Гарварде. Для ежедневных лекций по своему основному курсу — «Социальные науки» — я использовал одну из глав книги в ее последнем варианте. Я продолжал эту практику и с двумя последующими своими сочинениями: «Новое индустриальное общество» и «Экономические теории и цели общества».

Студенты активно посещали лекции и вроде бы были довольны. Те же, кто слушал ранние варианты, впоследствии пересмотренные, очевидно, так и оставались при ошибочном понимании проблем.

В определенном смысле я поступал лучше, чем Кейнс. Когда Кейнс заканчивал свою классическую «Общую теорию занятости, процента и денег», он читал студентам лекции по типографским гранкам. Иногда гранка выскальзывала из пачки и падала на пол. Говорят, что он никогда этого не замечал. Я обращался со своими бумагами с большей осторожностью.

* * *

В начале мая 1958 года, когда книга должна была вот-вот выйти из печати, я отправился с лекционной поездкой в Польшу и Югославию. В Польше я был по приглашению Польского экономического общества и известного польского экономиста Оскара Ланге, в Югославии — Института международной политики и экономики и Яна Становника, впоследствии исполнительного секретаря Экономической комиссии ООН по европейским делам.

Путешествие в Гавр и затем в Восточную Европу на «Либертэ» было моей последней такой поездкой в роскоши. Среди прочих моими спутниками были Джон и Джейн Гантер и красивая, интеллигентная женщина по имени Барбара Адамс, которая пребывала в восторге от своего первого путешествия за границу. Я встретил ее вновь во время последующей поездки в Париж, а затем наши пути разошлись до апреля 1964 года, когда в Катманду (в Непале) я выступил перед выпускниками местного сомнительного университета. Когда я кончил, она подошла, элегантно завернутая в сари,

[1] Market Structure and Stabilization Policy. // *Review of Economics and Statistics*. Vol. XXXIX. No. 2 (May 1957). P. 124—133.

и взяла меня под руку. За это время она вышла замуж, развелась и стала влиятельным членом большой королевской семьи Непала. Привлекательная и неглупая американка может далеко пойти.

Прошло уже тринадцать лет после войны, а Варшава стояла все еще полуразрушенной. Среди развалин встречались непритязательные дома. Варшава представляла собой огромный пустырь. Приятным контрастом был Краков, неповрежденный и утопавший в это время года в сирени. В меньшей степени таков же был и Люблин, где я читал лекции поочередно в католическом и государственном университетах.

Впервые я всерьез столкнулся с социалистической планируемой экономикой. Встречи с ведущими экономистами и плановиками в Польше и Югославии были для меня очень полезными. Я увидел на практике то, до чего я дошел самостоятельно, — что современный социализм есть в основном деятельность по управлению и что его управленческие задачи значительно разнятся, когда речь идет о больших и малых предприятиях.

Крупномасштабное предприятие высокоорганизованно, будь то в социалистическом или несоциалистическом мире. И в том, и другом случае результаты его деятельности зависят в меньшей степени от рыночных стимулов и рыночной дисциплины, чем от воздействия сверху, которому подвержены участники, от стремления отличиться, надежды на повышение и от инициативы, стимулируемой руководством. Для сельского хозяйства и мелких предприятий рынок заменить не может ничто; он вознаграждает за достижения и, соответственно, штрафует за некомпетентность и леность.

Эти различия между крупными и мелкими предприятиями уже признавались как в Польше, так и в Югославии. Сельское хозяйство в обеих странах было ориентировано на рынок или возвращалось к нему. В Югославии при характерном для нее рыночном социализме государственные или кооперативные предприятия подлежали контролю системой прибылей и убытков.

* * *

В коммунистической стране, естественно, ожидаешь признаков слежки или даже зловещего заговора. Чувствуя себя первопроходцем, я был, конечно же, настороже. Когда однажды вечером я обедал в одиночку в слабо освещенном ресторане «Гранд отеля» в Варшаве, я обратил внимание на двух весьма подозрительных субъектов за соседним столиком.

Они разговаривали приглушенными голосами по-английски, и, слегка подвинув свой стул, я обнаружил, что могу слышать содержание их разговора, который помню дословно:

— Он по-настоящему смел.

— Да, но у него немало врагов.

— И тем не менее он выступит против них.

— Вы думаете, и вправду выступит?

Я внимательно прислушивался, мое воображение работало вовсю. И тут я обнаружил, что оба они — хиропрактики из Кливленда, штат Огайо,

обсуждавшие шансы на благоприятное отношение медицинских властей и законодательного собрания своего штата.

Однажды в воскресенье я поехал за город вместе со старым коммунистом, агрономом по профессии. Мы побывали на фермах, на службе в костеле и в одном из многочисленных замков семьи Радзивиллов*.

Из костелов, которые мы проезжали в то воскресное утро, выходили молящиеся. «Это — форма протеста», — сказал мой спутник, который на всякий случай перекрестился, когда мы вошли в один из костелов послушать мощные звуки органа и хора и посмотреть на молящихся. Он рассказал мне, как приучал крестьян пользоваться химическими удобрениями, к которым они поначалу относились с подозрением. Ночью он вышел в поле и рассыпал удобрение в форме креста. Ко времени уборки крест резко выделялся своей зеленью и полнотравьем. Тогда он объяснил набожным крестьянам, что это не рука божья, а действие соответствующей комбинации азота, суперфосфатов и поташа.

* * *

30 мая 1958 года я вернулся в Лондон; ранее на той же неделе было опубликовано «Общество изобилия». Журнал «Тайм», как я уже рассказывал, здорово поиздевался над книгой. Остальные рецензии, которые подобрала Китти, варьировались от злобных до бурно-восторженных. Кермит Гордон, который вскоре стал директором Бюджетного бюро, а тогда был главой Брукингского института, назвал книгу «самым прекрасным эссе десятилетия в области политико-социальной критики». «Чикаго трибюн», которая два года назад обвиняла меня в том, что я «человек, который думает за Эдлая», а также во всех мыслимых социальных и моральных извращениях, за исключением содомии, на сей раз писала поэтически: «Боже, что за мудрец появился, который проводит биопсию того, что Карлейль назвал «мрачной наукой», — экономической теории». Издатель «Вашингтон пост» Филипп Грэхем отвел целую страницу славословию. Несколько позже Малькольм Маггеридж сказал: «Я ставлю эту книгу в один ряд с «Обществом накопления» Тауни и «Экономическими последствиями мира» Кейнса. Она уникальна, остроумна. Ее появления мы долго ждали». Лишь человек с сильной волей может устоять перед такой похвалой. Я даже не пытался.

Через несколько недель мы с Китти отправились в далекое путешествие по Южной Америке — Перу, Чили, Аргентине, Бразилии, Гватемале, Коста-Рике. В Рио-де-Жанейро при посещении посольства мои глаза загорелись, когда я увидел недавний воскресный выпуск «Нью-Йорк таймс». В списке бестселлеров «Общество изобилия» занимало второе место. В общем-то, это не свидетельство о выдающихся научных или интеллектуальных качествах, но я дал себя убедить, что бывают и исключения.

---

* Радзивиллы — крупные польские земельные магнаты, занимали высшие государственные и военные должности в XVIII—XX вв. Княжеский род Радзивиллов известен с XIV века.

Кеннеди, демократы и «Новое индустриальное общество»

В 50-х годах Джон Кеннеди, которого мы уже несколько лет звали Джеком, стал постоянным спутником нашей жизни. В тридцатых годах я знал его по Уинтроп-хаузу; тогда он был симпатичным, общительным юношей, менее серьезным младшим братом Джозефа Кеннеди-младшего. После войны я видел его чаще — после того как он стал в 1946 году членом палаты представителей от 11-го округа Массачусетса. Мало кто в Гарварде считал, что братья Кеннеди входят в самую высшую лигу, в полной мере заслуживая гарвардский университетский значок и благословение университета. Вероятно, поэтому Джек Кеннеди, пребывая в конгрессе, оставался несколько в стороне от университетской братии. Мнение Гарварда кое в чем было справедливо. Карьера Кеннеди в конгрессе не отличалась блеском; в те годы он ничем особенно не выделялся; в осанке было что-то от неоперившегося юнца, в политических высказываниях или мыслях — ничего примечательного. В 1952 году вопреки проэйзенхауэровской волне он нанес поражение Генри Кэботу Лоджу-младшему на выборах в сенат. Но эта победа не столько свидетельствовала о его личном достижении, сколько о естественном превосходстве католика и ирландца в условиях Массачусетса по сравнению с чересчур типичным представителем старого республиканского истэблишмента. В предвыборной борьбе против Лоджа послужной список Кеннеди в конгрессе скорее требовал защиты от критики, чем был поводом для ликования. Кое-кто считал, что его нерегулярные посещения Капитолийского холма являются результатом слишком активной светской жизни, и во время кампании однажды вечером на совещании тогдашний губернатор Поль Девер, политик до мозга костей, заговорил об этом со справедливым негодованием:

— Я слышал, что мой юный друг Джек Кеннеди совсем не работает там, в Вашингтоне, что он очень любит девочек. Что же, разрешите же мне, леди и джентльмены, сказать вам, что по крайней мере я никогда не слышал разговоров, будто Джек Кеннеди любит мальчиков.

* * *

Будучи сенатором, Кеннеди звонил время от времени и спрашивал о моем мнении по поводу экономического законодательства. Однажды он мне показался несколько усталым, и я не мог сразу понять, чего он хочет. В связи с одним небольшим эпизодом я вызвал его полное доверие.

Любви фермеров к твердым паритетным ценам на свою продукцию соответствовал существенный вклад, какой они вносили в продуктивность сельского хозяйства. Поддержание этих цен позволяло фермерам вкладывать деньги в удобрения, механизацию, гибридные семена. Тем самым цены стимулировали капиталовложения и способствовали тому, что производительность труда в сельском хозяйстве росла значительно более высокими темпами, чем в промышленности.

Тем не менее гарантированные цены никогда не переставали мучить экономистов, ставивших свою веру в рыночный механизм выше практических достижений. В учебниках цены всегда определяются рынком. Все, что мешает этому, хотя на практике и существует, считается заведомо неправильным. Так что дискуссия по вопросам фермерской политики продолжалась, и в начале 50-х годов был предложен компромисс, означавший, по сути дела, частичное возвращение к механизму рынка. Гарантированные цены должны оставаться в силе, но они будут подниматься при недостаточном предложении и падать при его избытке. Тем самым, по мнению этих экономистов, ценообразование будет отражать изменения в соотношении спроса и предложения. Такие цены назвали «гибкими гарантированными», и их приветствовали те, кто более или менее придерживался принятой точки зрения. Фермерам же они совсем не нравились, особенно когда при хорошем урожае они снижались, хотя, по мнению тружеников полей, поддержание цен требовалось больше всего. Ведь когда корабль тонет, спасательная шлюпка лишь слегка погружается в воду.

В вопросах сельского хозяйства Кеннеди был совсем не подготовлен и иногда, казалось, даже гордился этим. «Там, где я вырос, — говаривал он, — приходилось ехать на автобусе, чтобы увидеть корову». Теперь же он обратился ко мне за советом. Я настаивал, чтобы он выступил против гибких гарантированных цен; исходил я при этом из какой-то странной уверенности в своей правоте. Он выслушал меня, но, в конце концов, поддался уговорам сенатора из Нью-Мексико Клинтона Андерсона, который до того был министром земледелия. Приверженцы Андерсона настроили его в пользу гибких гарантированных цен. Результат был плохой. Сенатора из сельскохозяйственного штата могли бы еще простить; в сенаторе из Массачусетса увидели лишь предвзятость покупателя и безнадежное непонимание фермерских нужд.

После своего выдвижения кандидатом в 1956 году Эдлай Стивенсон объявил, что выборы вице-президента на съезде будут открытыми. Кеннеди собрал немного меньше голосов, чем Эстес Кефовер. Все считали, и особенно сам Кеннеди, что сказалась его позиция по вопросу о гарантированных ценах. В результате он стал считаться с моими советами по сельскому хозяйству, а затем и по другим практическим вопросам.

— Я ни от кого не хочу слышать о сельском хозяйстве, кроме вас, Кен. Впрочем, не очень хочу слышать об этом и от вас.

В те годы — в конце пятидесятых, — когда Кеннеди жил в Массачусетсе, мы время от времени встречались с ним и обсуждали экономические вопросы. Изредка он приглашал нас на субботний ужин, обычно вместе со Шлезингерами, в верхних комнатах ресторана «Лок-Обер» на Уинтер-плейс в Бостоне, где он неизменно заказывал заливное из омара. В разговоре он касался широкого круга вопросов, демонстрируя свою информированность; мое уважение и привязанность к нему росли.

Журнал «Эсквайр» для своего январского номера 1960 года попросил 54 общественных и литературных деятеля высказать свои предпочтения возможным кандидатам на пост президента. Оторвавшись от других, большее число голосов — шестнадцать — собрал Эдлай Стивенсон. Кеннеди

получил пять голосов и стал четвертым после Никсона и Хэмфри. Один из этих голосов был моим; другой принадлежал гарвардскому историку Крейну Бринтону, который высказывал пожелание, чтобы кандидат придерживался не «ортодоксальной или «классической» экономической теории, а того, что я называю неокейнсианским или гэлбрейтовским экономическим воззрением». Кеннеди, который отнесся к этому опросу более серьезно, чем я, позвонил, явно довольный, и поблагодарил за мой разумный выбор и за оказанную поддержку. По его мнению, я проявил смелость.

* * *

Начиная с 1956 года я стал уделять много времени новому инструменту политического просвещения и прогресса — Демократическому консультативному совету (ДКС) Национального комитета Демократической партии.

В конце 50-х годов руководство Демократической партии несколько напоминало членов клуба. Те же самые лица встречались в читальном зале и в баре. Еще больше это походило на церковный совет — на людей, родившихся в вере, ее хранителей. Вера эта покоилась на том, что правительство каким-то новым способом обеспечит занятость, здоровье и счастье старикам, неудачникам и бедным без особых затрат со стороны богатых. Бóльшая часть необходимых средств поступит от расширенного производства и добавочного дохода благодаря лучшему управлению экономикой. Опыт либерального руководства показал, что это возможно. Если и существовали сомнения, то их можно было игнорировать; в политике, как и в церковной жизни, не задают трудных вопросов относительно божественности, троицы или даже приверженности братьев по церкви десяти заповедям. Поражение, даже такое серьезное, как в 1956 году, не поколебало нашу приверженность этой вере.

У истоков Демократического консультативного совета была группа Финлеттера. Многие из основных ее участников постепенно оказались не у дел — Эдлай Стивенсон, Аверелл Гарриман, который только что уступил пост губернатора Нью-Йорка Нельсону Рокфеллеру, Дин Ачесон, Герберт Лимен, Томас Финлеттер, Уильям Бентон. Отныне рупором их взглядов становился ДКС. Мы собирались раз в несколько недель и рассматривали новые мероприятия в области внешней и внутренней политики — своего рода правительство в изгнании.

Комитет по вопросам внешней политики возглавил Дин Ачесон; в результате джентльменского соглашения я стал главой комитета по внутренней политике. Тогдашний председатель Национального комитета Демократической партии Пол Батлер оказывал совету большую поддержку, так же как и Чарльз Тэйлор-второй, который стал исполнительным директором ДКС. В конгрессе демократы обладали большинством в обеих палатах; Сэм Рейбэрн из Техаса был спикером Палаты представителей, а Линдон Джонсон — руководителем сенатского большинства. Один из наших постулатов состоял в том, что мы избавляем партию от влияния Техаса, правда, Джонсон и Рейбэрн вовсе не считали это необходимым.

* * *

Наши заседания посещались активно; участники их словно стремились продемонстрировать, что в вопросах внутренней политики мы придерживаемся устаревших традиций, а во внешней политике наша позиция, в конце концов, приведет к катастрофе. Например, обострявшуюся проблему гражданских прав, которая вскоре стала центральной, мы едва затрагивали в обсуждениях, и чернокожие американцы в них практически не участвовали, точно так же, как женщины, которые, если не считать госпожи Рузвельт, еще не считались людьми. Я убедил известную преподавательницу по вопросам экономики в Вассаре принять участие в наших заседаниях. Она приходила, но выступала редко. Всерьез не говорили и об инфляции, которая, по моему убеждению, приобретала характер крупной проблемы. Весь прогресс все еще измерялся ежегодными показателями валового национального продукта. Многие удивились, когда на одном из заседаний Артур Шлезингер произнес взволнованную речь о том, что необходимо учитывать качественную, а не только количественную сторону жизни, т. е. общее удовлетворение от существования, а не только увеличение выпуска товаров.

Наши дискуссии по вопросам внешней политики должны были бы насторожить. На каждом заседании Дин Ачесон с помощью Пола Нитце, который к тому времени стал непреклонным сторонником «холодной войны» и служил при Ачесоне вице-председателем и подпевалой, обрушивался на все, что делал Джон Фостер Даллес в предшествовавшие недели. Его упрекали в чрезвычайной мягкости по отношению к коммунизму и Советскому Союзу. Лимен, Стивенсон и Гарриман обычно выступали с предложением смягчить формулировки. Лишь Гарриман был категоричен: «Я не согласен с вашими декларациями войны». По сути дела, многие признавали необходимость сосуществовать с Советами, но сказать об этом вслух значило зайти слишком далеко.

Так заблаговременно и в миниатюре закладывалась самоубийственная политика Вьетнама. И дело даже не в том, что проблема обсуждалась и принималось неверное решение; обсуждения просто не было. Старый страх либералов, что их объявят мягкими по отношению к коммунизму, страх перед нападками профессиональных патриотов и боязнь политического наказания, ожидающего при любом отклонении от точки зрения истэблишмента (что проявилось в случае со Стивенсоном по поводу его позиции о наборе в армию и водородной бомбе) — все это, вместе взятое, исключало всякую дискуссию. У нашей демократии, есть свои формы авторитаризма.

Нельзя сказать, что я был совершенно пассивен. Вместе с другими я старался приглушить призывы Ачесона к борьбе. В ответ Ачесон по некоторым внутренним вопросам занимал позицию, которая была значительно правее безнадежно консервативного Эзры Тафт Бенсона. Но я высказывался гораздо реже, чем требовала того ситуация. Моя озабоченность в связи с бездумным способом, каким решались вопросы внешней политики, возрастала по мере того, как мы все более увязали в Индокитае и Вьетнаме.

* * *

На заседания ДКС прессу не приглашали. По окончании мы с Ачесоном обычно выходили и объявляли итоги дискуссии. У него особых проблем не возникало; в те времена вашингтонская пресса переплевывала даже Даллеса в своей приверженности «холодной войне». Удачно заданным вопросом считался тот, который разоблачал даже намек на мягкотелость, малейшую возможность умиротворения. Ачесон был неуязвим. На мою же долю выпадала скучная обязанность снова объявлять о нашем стремлении к полной занятости, лучшему здравоохранению, образованию и социальному обеспечению, сносному уровню минимальной зарплаты и примерному паритету условий для сельского хозяйства. Даже во имя благого дела нельзя бесконечно предлагать что-то новое.

* * *

Я оставался председателем комитета ДКС по вопросам внутренней политики до конца 50-х годов, однако после публикации «Общества изобилия» стал реже бывать на заседаниях. Мне начинало казаться, что я либо написал не ту книгу, либо лишь малую часть нужной книги.

Я показал, что по мере промышленного развития инициатива в экономической жизни переходит от потребителя — классического источника всех решений в области экономики — к компании-производителю. Ввиду того что увеличивающееся изобилие сняло проблему потребностей уровня чисто физических потребностей, производители стали приспосабливать вкусы потребителей к своим потребностям с помощью рекламы и лучшей организации торговли. Цели общества стали все чаще отождествляться с целями производителей. Качество жизни потребителей стало второстепенным по отношению к заботе производителей о результатах производства.

Все это содержалось в «Обществе изобилия». Но самый главный вопрос касался той организации, которая привела к подобному изменению. Ею не была компания неоклассического образца или фирма, подчиненная диктату рынка, как любой гражданин — власти государства. Такой организацией являлась современная крупная корпорация. По мере экономического зрелая корпорация достигает огромного размера; она оказывает большое влияние на цены, стоимость, реакцию покупателей и политику государства.

Начиная с 30-х годов новые исследования Адольфа Берля и Гардинера Минза[1], а также более поздние работы Джеймса Бёрнхема[2] и Роберта Гордона[3] пролили новый свет на изменяющийся характер и роль корпорации.

---

[1] Means C. The Modern Corporation and Private Property (New York: Commerce Clearing House, 1932).

[2] Burnham J. The Managerial Revolution: What is Happening in the World (New York: John Day, 1941).

[3] Gordon R. Bisiness Leadership in the Large Corporation (Washington: Brookings Institution, 1945).

Берль, Минз и Гордон доказали с помощью неопровержимых цифр, что по мере роста и созревания большой корпорации контроль над ней переходит от акционеров к управляющим. А Бёрнхем воспел власть нового класса управляющих. Однако эти новые экономические идеи — факт огромного значения — не оказали сколько-нибудь значительного влияния на экономическую теорию, как она преподавалась в учебных заведениях и практиковалась. В «Обществе изобилия» я коснулся некоторых структурных изменений внутри корпорации. Логически возникал вопрос об источнике этих изменений. Все эти проблемы еще долго занимали меня, и к ним я еще вернусь.

* * *

В те годы Макджордж Банди был деканом факультета искусств и науки в Гарварде и фактическим главой университета. В конце 1958 года я сообщил Банди о новой книге, которую собирался написать. Его ответ последовал немедленно: «Если Вы напишете такую же хорошую книгу, как «Общество изобилия», я, конечно же, помогу Вам ее издать». С его помощью я получил отпуск в Гарварде на два следующих зимних семестра — в 1959 и 1960 годах.

* * *

Работая в «Форчун», я неплохо изучил внутренний механизм крупной корпорации, а в Бюро по контролю над ценами узнал ее руководителей. Впоследствии я обращался за помощью к руководителям «Дюпона» и «Вестингаува», а также к Роберту Макнамаре, когда он работал в «Форде». В 1958 году я решил исследовать управление промышленностью совсем в другой плоскости. Мне казалось полезным сравнить управленческие структуры и стимулы производства в Соединенных Штатах и Советском Союзе. Весной 1959-го я отправился в Советский Союз с заездом в Шри Ланку — как стал называться Цейлон — и Индию.

На Цейлон меня пригласило правительство Соломона Вест Риджуэй Диаз Бандаранаике, которого вскоре убил буддийский монах. Задача моя состояла в изучении экономических планов и системы планирования в этой очаровательной стране, о которой однажды папский посланник сказал, что она находится всего в пятнадцати с половиной итальянских лье от рая и где тенденции в политике так же экстравагантны, как ее цветы и растения. И соответственно, особенно среди сингалезцев в отличие от более прилежных тамильцев, дисциплине и труду оказывалось сопротивление, зачастую с большой страстью и негодованием. Корабли стояли на рейде неразгруженными, автобусы и железные дороги работали временами с убытками; даже слоны на своей работе в лесах и полях, видимо, привыкли к неспешному темпу. Я читал отчеты и подолгу беседовал с членами планирующей организации. Поскольку мои советы не имели отношения ни к политике, ни к апатичной работе — а ведь именно эти факторы являлись решающими в экономическом развитии страны, — ни на один из них не обратили внимания.

Семья Бандаранаике жила с гостеприимно раскрытыми дверьми в скромном одноэтажном доме. Премьер-министр был худощав, умен и держался очень скромно. Его жена, солидная и внушительная, тем не менее, казалось, жила в тени мужа. Мне и в голову не приходило, что впоследствии в течение долгого времени она будет премьер-министром этой страны. Я познакомился с впечатляющими развалинами городов севера, с изощренной красотой Канди и Нувара-Элийа и был очарован дорогами, по обочинам которых чинно шествовали, одетые словно на праздник, женщины; они шли и оглядывались на проходившие автомашины.

* * *

С помощью Великобритании, ФРГ и СССР в Индии вводились в строй три новых государственных сталелитейных завода. А в Джамседпуре «Тата айрон энд стил компани» завершала с помощью США работы по расширению своего завода, построенного индийцами. Здесь можно было сравнить общие черты крупномасштабных промышленных организаций и систем управления в той мере, в какой они определялись различными национальными и идеологическими условиями. Я провел по нескольку дней на каждом из заводов.

Было нетрудно установить, что независимо от помогающей стороны проблемы и пути их решения практически оставались теми же самыми. Схожими были и организации, созданные для выполнения работ. Одинаковыми по поведению, пониманию дела были и руководители строек. Если бы советских специалистов, возводивших завод в Бхилаи, перевели для выполнения такой же задачи в Питтсбург, они, я уверен, уже через неделю полностью освоились бы с обстановкой. Кроме того, за эти дни я понял, что пребывание у домны в Индии в конце апреля — когда безжалостно жжет солнце — избавляет от всякого страха перед муками ада.

Еще больше меня потрясло, когда я узнал, насколько хрупка грань, отделяющая честность от уголовной ответственности, по крайней мере в провинциальной Индии. Однажды в Бхилаи, возвращаясь в дом для приезжих, чтобы избежать пика полуденной жары, я проходил мимо отделения «Бэнк оф Индиа». Там висела табличка с эмблемой «Американ экспресс», и я вдруг сообразил, что у меня кончаются деньги. Я вошел, чтобы обменять чеки на наличность. Я подписал один из чеков и протянул заведующему отделением, тот поглядел на него и сказал подчеркнуто жестко:

— Это **очевидная** подделка.

Я пробормотал, что это не так. Но он указал мне на две подписи, и стала ясна разница. У одной была совершенно иная закорючка на конце.

Он протянул мне листок грубой бумаги и предложил вновь расписаться.

Пытаясь украдкой взглянуть на свою первоначальную подпись, я действительно чувствовал себя мошенником. Этот автограф он также объявил фальшивым. Но, в конце концов, все разрешилось. С третьей попытки подпись была признана подлинной, и я получил причитавшиеся мне деньги.

* * *

В последующие недели вместе с профессором экономики Йельского университета, моим старым другом Ллойдом Рейнольдсом и более молодым, говорящим по-русски экономистом Джоном Монтиасом я посетил. Советский Союз. Мы побывали на промышленных предприятиях и на факультетах экономики в высших учебных заведениях, беседовали с деятелями государственного планирования. Однажды к нам присоединился Аверелл Гарриман, находившийся в СССР с визитом. На большом автомобильном заводе на окраине Москвы при известии о прибытии Гарримана, считавшегося поставщиком вооружений и товаров по ленд-лизу во время войны, конвейер внезапно остановился. Со всего огромного цеха сошлись рабочие, чтобы послушать его. То была большая и заслуженная честь, и мне редко в своей жизни приходилось видеть, чтобы государственный деятель испытал столь глубокое удовлетворение, как Гарриман.

Я многое узнал о советской экономике, но мало, что могло бы пригодиться для книги. Управленческая структура советского предприятия значительно проще, чем в американской или любой другой западной корпорации. Дело в том, что отделы сбыта, маркетинга, закупок, отношений с оптовыми покупателями, как и кадровый, юридический, а также по связи с покупателями и отношениям с общественностью либо отсутствуют, либо пребывают здесь в зачаточном состоянии. Считается, что советский покупатель купит все, что продают. А планирующая организация, которая соотносит поставки со спросом, в системе государственных учреждений стоит над производством, подобно тому как министерство энергетики в Соединенных Штатах стоит над нефтяными компаниями. Но внутри советского предприятия существует та же самая необходимость коллективного принятия решений — путем такой организации, при которой специалисты обмениваются информацией или опытом в отношении всякого важного решения, все аспекты которого один человек охватить не в состоянии. Как и на капиталистическом предприятии, такие решения и действия обычно требуют определенной автономии; они не могут навязываться сверху или со стороны. Если же происходит такое вмешательство, оно не основывается на знании дела и потому приносит вред. Нет сомнения и в том, что большой промышленный комплекс навязывает свои условия — рабочие часы, дисциплину, отношение к работе, будь она русская, немецкая или американская. Исходя из полученной информации, а также из появлявшейся в то время литературы по советскому управлению, я пришел к выводу о широкой общности промышленных систем социалистического и несоциалистического мира. Нет особой разницы между контролем со стороны владельцев-капиталистов и контролем государства. Да этот контроль по существу и невозможен, учитывая сложный и сугубо специфический с точки зрения техники характер управления большим предприятием: необходимых знаний у владельца или политика нет. Общее между крупными предприятиями в обеих системах состоит в неизбежности коллективного

руководства и принятии решений на основе знаний и опыта большого числа участников-специалистов.

Впоследствии этот мой вывод об общности природы крупных предприятий в капиталистическом и социалистическом мире вызвал возражения как в Соединенных Штатах, так и в Советском Союзе. Но в обеих странах был в какой-то степени принят. И я искренне надеюсь, что благодаря общности — по существу, а не в результате моего описания — в итоге наступит конец доктрине неизбежного конфликта между двумя экономическими системами.

* * *

Мы провели несколько дней в Ленинграде, были в опере, цирке, Эрмитаже и снова встречались с экономистами. А затем я вернулся в Вермонт, чтобы писать. Я работал над книгой всю осень, а затем зимой и весной 1960 года (после ничем не примечательной поездки в Пакистан с целью содействовать усилиям Гарварда в деле развития этой страны) я вновь сел писать в Швейцарии. Никогда раньше и никогда позже я не был так увлечен работой. К концу каждого дня я чувствовал себя физически и умственно опустошенным. Я беспокоился, доживу ли до окончания этой книги, которая так захватила меня и казалась такой важной. Ради нее я отказался от всех радостей жизни.

Летом и осенью 1960 года я, наконец, оторвался от книги, чтобы участвовать в кампании по выдвижению и избранию Джона Кеннеди. Поступая так, я испытывал глубокое чувство вины. Несколько позже необходимость выбора между завершением «Нового индустриального общества», как в итоге стала называться книга, и поездкой в Индию в качестве посла причинила мне немалые мучения. Какое-то время я не мог спать, похудел и наконец сообщил Честеру Боулсу, который в качестве заместителя государственного секретаря и как бывший посол в Индии чрезвычайно беспокоился относительно нашего представительства в этой стране, что я не поеду. Я останусь профессором и буду выполнять свои обязанности. Обычно, когда передо мной возникало два одинаково соблазнительных варианта, я ухитрялся использовать оба. В данном случае так не получалось. Однако вскоре я передумал и принял назначение.

Четырьмя годами позже мне пришлось встать перед аналогичным выбором. Однажды в Вашингтоне сенатор из Вермонта Джордж Айкен (при поддержке федерального судьи, а ранее губернатора Эрнеста Гибсона) предложил мне выдвинуть свою кандидатуру от этого штата. Айкен был республиканцем, но в лучших вермонтских традициях его мало заботили такие детали. Он дал понять, что республиканский кандидат его не интересует. Во время избирательной кампании он доведет до сведения всех, что его дружба и, конечно, поддержка, хотя и неофициальная, на моей стороне. Я тщательно обдумал это предложение. И снова на пути стояла книга,

над которой я работал. Возобладала естественная осторожность. Я не стал выставлять свою кандидатуру. При громадном большинстве голосов, полученных Джонсоном той осенью, я мог и не проиграть[1].

Дж.Ф.К., избирательная кампания

К 1960 году у Джона Кеннеди выработался собственный стиль поведения и политической деятельности, который стал его отличительной чертой. Отчасти этот стиль был тщательно продуман, включая темные, прекрасно сшитые, скромные и из-за отсутствия жилета и шляпы казавшиеся слегка небрежными костюмы. Он считал, что одежда политического деятеля не должна отвлекать; в лучшем случае она должна добавлять какой-то штрих к его образу; и уж во всяком случае, по его мнению, не должна бросаться в глаза. Можно было заметить искорки в глазах Кеннеди, когда он оглядывал пестрый пиджак на одном болтливом деятеле, только что явившемся из Гранд-Форкса.

Политический стиль Кеннеди в большой степени выработался подсознательно. Бостонские политические нравы, в обстановке которых он рос — наиболее ярко их представлял его дед по материнской линии Джон Фрэнсис Фитцджеральд по прозвищу Душка Фитц, — предполагали манерность и экспансивность, граничащие с несдержанностью и вульгарностью. Толпа приветственно ревела, а возможно, и выражала одобрение; кандидат размахивал руками, сжимал ладони в самовлюбленном рукопожатии над головой и кричал что-то в ответ от избытка чувств. Все это Кеннеди отвергал. На аплодисменты он отвечал легким поклоном, улыбкой и самое большее — приподнятой рукой. Приветствия — это ритуал толпы; только глупец может вообразить, что они означают долговременную привязанность. Упражнения Никсона, с помощью которых он пытался изобразить на своем лице любовь к людям, были бесполезны. Кеннеди считал, что даже Айк заходил чересчур далеко. «Если мне потребуется размахивать руками над головой, чтобы стать президентом, я лучше откажусь от этой должности».

[1] В 1972 году при поощрении Эдварда Кеннеди я рассматривал предложение выдвинуть свою кандидатуру в Сенат от Демократической партии в Массачусетсе. Моим соперником выступил бы Эдвард Брук, мой приятель и единственный чернокожий в верхней палате конгресса. Я созвал друзей, негритянских деятелей в Вашингтоне, которые высказывались за, и черный истэблишмент в Бостоне, который был категорически против. За день или два до съезда партии я заявил о своем отказе. В противном случае мне пришлось бы выслушивать нарекания типа: «Конечно, Гэлбрейт большой друг меньшинств, особенно, когда сам рассчитывает что-нибудь получить». Меня укрепило в моем решении также соображение, что в то время я не смог бы одолеть Эда Брука.

Эдлай Стивенсон, как я рассказывал, всю свою сознательную жизнь пытался показать себя таким, каким он на самом деле не был. Изящество, с которым он изображал себя забитым, нерешительным интеллектуалом, потерянным в жестоком, требовательном, догматическом мире политики, было одним из его самых привлекательных качеств. Кеннеди обрел изящество как раз обратным — он оставался самим собой; и некоторая напряженность в отношениях между этими людьми возникала, по мнению Кеннеди, из-за склонности Стивенсона к притворству. Джон Кеннеди больше, чем кто-либо из президентов после Ф.Д.Р., был полностью удовлетворен самим собой. У него никогда не возникало желания похвалиться[1]. Менее всего привлекает в политических деятелях их склонность имитировать свой собственный образ, созданный газетами и телевидением. А вот, дескать, и я, симпатичный, грубоватый, откровенный, каким меня считают. Кеннеди на это не шел. Его откровенно забавляла такая поза. Нелегко было его вызвать и на уничижающие слова в адрес других. Подобный путь самоутверждения он также отвергал.

Лишь одну черту в характере Кеннеди не мог преодолеть — нетерпеливость. Проявлялась она прежде всего в очевидном нежелании долго слушать то, что он уже знал или не хотел знать по самым различным вопросам — от сельского хозяйства и экономики до Вьетнама и тонкостей индийской политики, по которым я иногда информировал его. Профессиональная беда любого преподавателя — назидательное многословие, и я вскоре стал замечать угрожающие признаки — нервное поглаживание пальцами лба, отрывисто сказанное слово, означавшие, что беседу пора заканчивать.

Честер Боулс, приятный, добродушный человек, несколько излишне увлекался всем новым. Зачастую он не мог сдержать свой энтузиазм и бесконечно долго рассказывал о своих идеях. Однажды в бытность Боулса заместителем государственного секретаря я вошел в Овальный кабинет сразу после его ухода. «Чет говорит, что в мире происходит шесть революций, — сказал Кеннеди. — Одна из них — революция растущих ожиданий. Пяти остальных я не уловил».

Из-за своей нетерпеливости, Кеннеди, как законодатель, действовал довольно безуспешно. Он не мог взять в толк, зачем нужны вкрадчивые убеждения, уступки и компромиссы, от которых зависит успех законодательной инициативы. Не очень-то он ценил и своих коллег. Во время одного из долгих ночных заседаний Кеннеди подсел к республиканскому сенатору из Кентукки Джону Шерману Куперу, манера поведения которого ему очень нравилась. Оглядев его соседей-республиканцев, он сказал:

— Вам приходится общаться с ужасными людьми, Джон.

---

[1] Однако он старался не говорить о своих болезнях и особенно не показывать вида, когда болела спина. Однажды после съезда 1960 года на ланче в Хайаннис-порте он стал рассуждать о несерьезности болезни Аддисона, который был подвержен, и о результатах ее лечения. Он говорил, что не станет упоминать об этом во время избирательной кампании, так же как и его отец никогда не говорил о своих посещениях больницы, где его лечили от сравнительно безопасной формы рака кожи. Тут же, и абсолютно ошибочно, стали бы говорить, что у Джо Кеннеди рак.

Купер ответил:

— Я могу сказать то же о ваших демократах.

— Знаю, — вздохнул Кеннеди. — Пустомели и демагоги.

* * *

Для тех, кому Кеннеди доверял, самым ценным его качеством была исключительная откровенность — он напрямик выкладывал правду, которую, естественно, следовало держать в тайне, хотя меня он никогда об этом не просил. Предавали очень редко. В начале 1962 года при содействии министра труда Артура Голдберга руководство профсоюза сталелитейщиков подписало договор со сталелитейными компаниями. Предполагалось, что компании не станут повышать зарплату рабочим, стабилизировав цены на сталь. Однако 10 апреля 1952 года председатель совета директоров «Ю. С. Стил» Роджер Блаф зашел к президенту, чтобы сообщить о намерении его корпорации поднять цену на сталь на 6 долларов за тонну.

— Отец всегда говорил мне, что все бизнесмены сукины дети, — рассказывал Кеннеди потом друзьям, — но я до сих пор не верил этому.

Это же суждение он повторил еще раз, и оно попало в газеты. Кеннеди был удручен главным образом потому, что, помимо Блафа, оно задело многих других.

Много лет спустя мы с Карлом Кейзеном* обменивались наиболее выразительными примерами откровенности Кеннеди. Мой пример относился ко дни его вступления в президентскую должность. Кардинал Кашинг воспользовался этой возможностью, чтобы произнести проникновенную проповедь. «Я знал, что она будет длинной, но в середине ее мне пришла в голову спасительная мысль; вот я, Кеннеди, первый президент-католик, вступаю в должность, а кардинал Спеллман вынужден смотреть эту процедуру по телевидению»[1].

Кейзен вспомнил замечания Кеннеди по поводу переговоров о Панамском канале с президентом Панамы Роберто Франсиске Чиари в июне 1962 года. Президенты побеседовали, а затем сделали перерыв. Перед возобновлением переговоров Карл принес запрошенную Кеннеди информацию. Президент оторвал взгляд от стола и сказал: «Я не очень хорошо веду эти переговоры, Карл».

Кейзен озабоченно спросил почему.

«Он говорит, что мы их прижимали все эти годы, и я согласился».

Одно из откровенных замечаний Кеннеди могло нанести ему некоторый вред в то время, а сейчас нанесло бы определенно. Он считал, что в политике существует предубеждение против женщин; чем иным объяснить, что их в ней так мало. Разглагольствуя однажды по этому поводу в

* Карл Кейзен — в годы президентства Кеннеди заместитель помощника президента по вопросам национальной безопасности.

[1] Фрэнсис Джозеф Спеллман, выходец из Массачусетса, возглавлял тогда Нью-Йоркскую епархию и служил главным связующим звеном церкви с консервативным республиканским истэблишментом. Он не был другом семьи Кеннеди.

своем кабинете, он сказал: «Назовите мне женщину, которая действительно участвует в политике».

Я тут же назвал имя Элеоноры Рузвельт, на что он возразил: «Конечно, но назовите другую».

Я добавил имя Елизаветы-второй, на что он быстро заметил: «Да, и теперь осталась только Мэджи Смит»[1].

Кеннеди очень уважал Элеонору Рузвельт и особенно считался с ее влиянием на либеральное крыло Демократической партии. Это влияние, основанное на репутации ее мужа и ее самой, в конце 50-х годов было огромным. К сожалению, пока Кеннеди не стал президентом, она относилась к нему с большим подозрением: оно проистекало из ее убеждения, что его отец был сознательным пораженцем во время своего пребывания послом в Англии да и позже оставался безнадежным консерватором. Поэтому, как она считала, ни одному из Кеннеди нельзя доверять. Намерение свести вместе миссис Рузвельт и Дж.Ф.К. в начале 1960 года добавило еще один пункт к моему внушительному списку бесполезных попыток политического маневрирования.

Миссис Рузвельт в то время вела программу телевизионных интервью, зачинателем которой был Университет Брандейса. После участия в одном из них мне пришло в голову, что интервью с Кеннеди послужило бы идеальным средством примирить их друг с другом. Это влило бы в либералов уверенность и успокоило бы миссис Рузвельт.

Не без труда я уговорил ее пригласить Кеннеди; с меньшими трудностями, хотя он и выдвигал возражения, я убедил Кеннеди принять приглашение. Обо всем этом мы договорились в последние дни 1959 года, давая как бы хороший старт новому году. Их предварительная встреча, само интервью и сопутствующий разговор прошли хорошо. По окончании они вышли, чтобы побеседовать с репортерами, и один из газетчиков спросил ее, означает ли их беседа, что теперь она будет поддерживать Кеннеди. Она ответила подчеркнуто и даже с негодованием, что нет. Именно этот отказ от поддержки, а не само интервью попал в заголовки газет.

В тот вечер мы обедали в ресторане. Кеннеди, который в тот же день официально объявил о согласии стать кандидатом, был расстроен и подавлен и утвердился в своих сомнениях относительно остроты моего политического зрения. Правда, в последующие месяцы, уже без моей помощи, он добился ее доверия и даже доброго расположения.

* * *

Зимой 1960 года я отправился в Швейцарию, чтобы работать над «Новым индустриальным обществом». Перед более тесным кругом помощников Кеннеди — Теодором Соренсеном, Кеннетом О'Доннелом, Лоуренсом О'Брайеном и Сарджентом Шривером — стояла задача обработки делегатов съезда и проведения первичных выборов. Политические деятели, свя-

[1] Маргарет Чейз Смит в течение долгого времени была республиканским сенатором от штата Мэн.

занные с президентской избирательной кампанией, образуют два концентрических круга. Внутренний круг состоит из тех, кто полностью с самого начала отдался борьбе. Внешний включает тех, кто из-за своего высокого общественного престижа или принадлежности к истэблишменту получает должности, когда победа достигнута. Между двумя этими кругами существует определенная напряженность. Где были опоздавшие, когда риск был бóльшим и каждый шаг вперед доставался с трудом? — спрашивают участники внутреннего круга. Я занимал позицию где-то посередине.

Так, я пропустил первичные выборы в Висконсине, когда Кеннеди бросил вызов Хэмфри в его родном штате. Результат, по таинственному подсчету, применяемому в таких случаях, оставался неясным. Не было меня и на первичных выборах в Западной Вирджинии. Там малоизвестный богатый католик Кеннеди, искавший подхода к рабочим и сельским избирателям-протестантам, всегда голосовавшим за Хэмфри, появился неожиданно и с помощью денег и лучшей организации выбил Хэмфри из дальнейшей борьбы.

Поскольку меня не было в Западной Вирджинии, я пропустил одно из самых впечатляющих политических выступлений, которое подняло дух приверженцев Кеннеди, сопровождавших его в начальный и тревожный период кампании. Эту страстную речь произнес местный сторонник Кеннеди, один из самых выразительных ораторов среди демократов штата и отчасти историк. Речь начиналась с волнующего утверждения основных принципов:

«Избирательная кампания Кеннеди основывается на источнике всякой духовной истины». Чтобы проиллюстрировать это положение, оратор с почтительным жестом положил перед собой на трибуну Библию.

«Она основывается также на источнике всякой исторической истины». Тут он с еще большим почтением положил поверх Библии экземпляр книги Кеннеди «Портреты мужественных».

Затем молча он вынул из внутреннего кармана американский флаг и положил его на обе книги.

Далее в выступлении не было ничего примечательного вплоть до заключительной части. В ней он сослался на свой опыт изучения истории и на то, что другие задолго до Джона Кеннеди сталкивались с моментами отчаяния:

«И я скажу вам, что на второй день великой битвы при Ватерлоо Наполеон был в отчаянии. Он оглядел поле сражения и сказал мальчику-барабанщику, стоявшему рядом: «Англичане стоят твердо. Наши гвардейцы ничего не могут сделать. Мы терпим поражение; бей отступление».

Мальчик-барабанщик взглянул на Наполеона и сказал: «Командир, на протяжении всех наших военных кампаний в Европе я не научился бить отступление».

Наполеон был растроган. И он сказал: «Хорошо, барабанщик, БЕЙ НАСТУПЛЕНИЕ». И история говорит нам, что произошло. Барабанщик забил наступление, и Наполеон решил бороться за победу при Ватерлоо, так же как Джон Кеннеди будет бороться за победу в Западной Вирджинии».

И конечно же, Кеннеди победил.

* * *

Избежав первичных выборов 1960 года, я подумал было, не обойтись ли мне и без съезда. Эти огромные торжества похожи теперь на «вздувшийся труп». Кандидаты, как мы знаем, отбираются на первичных выборах либо на совещаниях местных руководителей, или съездах в штатах. Не может быть двух систем организации выборов, так что решающим оказывается отбор перед съездом партии. Отсюда вытекает, что ко времени сбора делегатов кандидат уже практически избран. Либо же выбор ограничивается двумя претендентами, и трудно ожидать осложнений или какого-то соревнования при двух (или меньше) участниках. И тут начинается обман. Некое подобие жизни пытаются вдохнуть в труп делегаты, приехавшие на это великое событие; им хочется верить, что они что-то решают. Это желание подхлестывают репортеры, которые наслаждаются оплаченными сборищами и праздничным раскрепощением мозгов, а больше всего телевизионные комментаторы, ибо дело касается их благосостояния и репутации по умению доводить банальности до формы искусства:

— Как вы расцениваете аплодисменты на эту речь, Джон?

— Я бы сказал, что это — средние аплодисменты для данной стадии заседаний съезда, Дэвид.

Редактор воскресного выпуска газеты «Нью-Йорк таймс» Лестер Маркел как-то сказал мне, что он ждет не дождется того дня, когда газета командирует на национальный съезд всего лишь одного репортера и запретит ему присылать более тысячи пятисот слов.

* * *

Бывает, что скуку съезда развеет вторжение действительно важного вопроса, как это случилось в 1968 году. Сомнений в выдвижении Губерта Хэмфри не было никаких; оставался нерешенным вопрос о том, насколько ясно можно показать, что у него нет мандата на продолжение вьетнамской войны. Это сделало бурный чикагский съезд единственно важным съездом в моей практике, и я еще вернусь к нему в другой главе.

В 1960 году, в Лос-Анджелесе ни один из оппонентов Кеннеди — Линдон Джонсон, Стюарт Саймингтон, Эдлай Стивенсон — не имел серьезных шансов. Это было ясно перед началом съезда. Однако желание присутствовать там оказалось сильнее, чем я предполагал, и когда однажды в начале июля в Вермонте я услышал по радио, что я только что прибыл в Калифорнию в числе других деятелей Демократической партии, то тут же взял билет и отправился туда.

Я прибыл в Лос-Анджелес за пару дней до открытия съезда, и меня встретили теплее, чем я мог ожидать. Меня ожидало указание прибыть немедленно в номер 8314 — апартаменты Кеннеди в гостинице «Билтмор» и эпицентр еле теплившейся активности. Там Роберт Кеннеди попросил меня включиться в подготовку к съезду и взять на себя общее руководство делегациями, поддерживающими Кеннеди, от штатов к западу от Миссисипи, за исключением юго-западных. Пропусков на вход в зал уже не ос-

тавалось, так что Бобби отдал мне свой. Он полагал, что вряд ли охрана попытается выдворить его.

Американские политические нравы допускают самые невероятные взлеты и еще более быстрые, как и более заслуженные, смещения с должности и падения. Тем не менее меня озадачило такое внезапное и неожиданное возвышение. Позже я узнал, что по прибытии в Лос-Анджелес братья Кеннеди не обнаружили в своем окружении за исключением Теодора Соренсена, незаменимого помощника и составителя речей, ни одного человека, который не был бы евреем, католиком или ирландцем. На протестантском Северо-Западе они нуждались в ком-то, кто был бы белым англосаксом, протестантом или кем-то в этом роде.

По утрам на машине — за рулем сидел один из добровольных помощников Кеннеди, — украшенной большими портретами кандидата, я объезжал гостиницы, где размещались мои делегаты, посещал их пустопорожние заседания, восхвалял Кеннеди и отвечал на вопросы о его отношении к социальному обеспечению, гражданским правам, политике в отношении русских, мелиорации, экономике и Ватикану — ответы, которые я вовсю импровизировал. Я получал большое удовольствие. Когда съезд после обеда собирался на заседания, я обходил делегации сторонников Кеннеди в зале, чтобы убедиться в отсутствии перебежчиков. Таковых не было, и, когда я сообщал об этом Бобу Кеннеди либо в зале, либо на утреннем заседании аппарата, на котором было полно народу, он с трудом верил этому. Однажды непосредственно перед голосованием я сообщил ему, что все предопределено. Он рассердился и предостерег меня от излишней уверенности.

* * *

Если судить по числу делегатов, ближайшим соперником Кеннеди был Линдон Джонсон. В 1960 году южанин, включая даже техасца, политически все еще пользовался поддержкой только Юга. Но поддержка тамошних сторонников превосходства белых действовала как отрава в других штатах. Об этом Л.Б. Дж. знал, как знали и другие. Именно это обстоятельство вместе с наличием некоторых положительных черт в его характере заставили Джонсона в качестве лидера сенатского большинства во время президентства Эйзенхауэра поддержать первое законодательство в области гражданских прав. Он не уставал убеждать либералов с Севера, в том числе и меня, какие великие усилия он приложил для принятия закона. Однако этого было недостаточно, чтобы обеспечить его голосами.

Джонсон был человеком большого масштаба, но его почти не знали к северу от пограничных штатов. Меня всегда удивляло, насколько часто спрашивали, что он из себя представляет. Однажды вечером, выходя из «Билтмора», я столкнулся с ним, когда он шел от машины к отелю. На тротуаре стояла толпа, глазея на входящих и выходящих знаменитостей. Джонсон приветствовал собравшихся, раскланиваясь направо и налево; было совершенно ясно, что большинство не узнает его. Он зацепился за

меня взглядом с нескрываемым удовольствием как за человека, который его знает.

Среди сохранявших хоть какую-то надежду, что съезды не полностью выродились, был и Эдлай Стивенсон; или по крайней мере он делал вид, что это так. В том же духе вели себя и два его верных сторонника и управляющих делами, Джордж Болл и сенатор Майк Монрони из Оклахомы, — возможно, единственный законодатель, выступавший против увеличения цены на нефть. Стивенсон пользовался популярностью у зрителей на балконах, у толпы возле зала заседаний, а также среди многих в самом зале, хотя они и обязались отдать голоса за других. Когда по прибытии в зал с делегацией Иллинойса его вытолкнули на сцену, он допустил ошибку, ограничившись замечанием, что последний, кто спасется от ужасных толп у «Билтмора», станет кандидатом в президенты. Но все хотели услышать что-то приятно привычное, а не остроту. Юджин Маккарти исправил положение прекрасной речью о выдвижении Стивенсона, возможно одной из немногих, которую стоило послушать. Однако, когда дело дошло до голосования, оказалось, что делегатов ничто не тронуло.

Поскольку я провел со Стивенсоном две избирательные кампании, наиболее преданные его сторонники считали меня человеком неблагодарным, предателем, прихлебателем Кеннеди и прокаженным с точки зрения норм морали и этики. Дело усугублялось тем, что из-за роста меня было видно со всех концов зала съезда. Я считал, что это нечестно: ведь я открыто поддерживал Кеннеди уже целых два года. Более того, Стивенсон определенно вышел из игры еще раньше. Вместе с Артуром Шлезингером, который также поддерживал Кеннеди, я отправился повидать Эдлая Стивенсона в «Амбасадор» сразу после его прибытия в Лос-Анджелес, и в его словах даже намека не было на то, что мы политически расходимся. Однако не всем в политической жизни достаются одни почести.

В субботу 9 июля перед открытием съезда я с удовольствием отправился в машине Кеннеди в Пасадену на вечеринку на открытом воздухе, которую организовала для избранных делегатов и гостей преданный друг семьи Стивенсона Агнес Мейер. Я прошел в сад, где меня тут же окружили и набросились с критикой друзья Эдлая — сама Агнес Мейер, Гэй (миссис Томас) Финлеттер и, кажется, Алиса Паттерсон из «Ньюсдей». Они осуждали мое отступничество в таких выражениях, что заставили меня замолчать. «Худшее предательство в американской истории» — было одним из наиболее мягких их выражений. Изобразив внезапную надобность пойти в туалет, я прошел через дом, нашел парадную дверь и скрылся.

* * *

Проблема сельского хозяйства, сыгравшая роковую роль в безуспешной попытке Кеннеди стать вице-президентом в 1956 году, все еще преследовала его. Накануне голосования делегаты из фермерских штатов собрались, чтобы заявить о нуждах сельских производителей. Меня направили представлять и защищать Кеннеди. Я пришел в момент, когда панегирик в пользу Линдона Джонсона произносил Уильям Роберт Поудж из Уейко,

штат Техас, член комиссии по сельскому хозяйству палаты представителей на протяжении двадцати трех лет, а впоследствии ее председатель. В потолочных конструкциях зала эхом отдавались слова об опасностях, которые исходили бы от президента, родившегося на урбанизированном и ориентированном на покупателя Востоке США. Никто из той части страны, заявлял он не без оснований, не в состоянии понять американскую сельскохозяйственную политику. Когда Поудж достиг кульминации своей речи, в кресло рядом со мной сел Кеннеди. Он решил, что ему лучше самому присутствовать на этом собрании и выступить. Я подсказал ему идею, которую заранее продумал, что Франклин Рузвельт был из Нью-Йорка, такого же восточного и урбанизированного штата, как и Массачусетс, тем не менее зарекомендовал себя как лучший друг фермеров. Всегда следует с осторожностью называть свои поступки гениальными, но из каждого правила есть исключения. В своем выступлении перед руководителями делегаций Дж.Ф.К. показал, что избрание либерального представителя восточных штатов — имена Рузвельта и Кеннеди взаимозаменяемы — просто необходимо для американского сельского хозяйства.

Садясь в машину для поездки в «Билтмор», Кеннеди проявил себя характерным образом. Я собирался сесть на заднее сиденье, но Кеннеди показал мне на место впереди, рядом с собой.

— Вы уже должны хорошо разбираться в политике и знать, где лучше сидеть. Ездить спереди более демократично, а если вы сядете сзади, на вас обрушатся по крайней мере шестеро политиканов.

Мы с Кеннеди присутствовали на нескольких совещаниях делегаций от штатов, и я слышал, как перед двумя делегациями — от Айовы и Канзаса — он утверждал, насколько замечательно каждый из их губернаторов — Лавллес из Айовы и Джордж Докинг из Канзаса — подходит на место вице-президента. Я спросил его об этом, полагая, что он не собирался их обманывать.

— Лучше их упомянуть и забыть, — сказал он, — чем не упоминать совсем.

* * *

Однажды вечером я получил еще одно подтверждение того, насколько должна быть продумана драматургия съездов. Шествуя по проходу и «обрабатывая зал», я встретил Эдварда Мэрроу, снабженного, подобно пришельцу из космоса, собственной антенной. Он спросил меня, что нового.

— О, все находится под контролем, — ответил я, не задумываясь. Проводить весь съезд на ногах довольно тяжело, и я вскоре отправился в комнату за кулисами, где стояли телевизоры, чтобы дать хоть на несколько минут отдых ногам. На экране я видел, как появился Мэрроу и сел напротив Уолтера Кронкайта.

— Ну, Эд, что нового?

— Я только что разговаривал с Кеном Гэлбрейтом, Уолтер.

— Интересно, Эд. Профессор Гэлбрейт, да? У него всегда есть что-то новенькое.

— Так оно и есть. Он сказал, что все находится под контролем, Уолтер.

— Это довольно важно, Эд. Так что, люди Кеннеди считают, что все находится под контролем?

— В этом-то вся суть. Под контролем.

— Очень интересно, Эд. Им кажется, что все под контролем?

* * *

13 июля на утреннем заседании в «Билтморе» Роберт Кеннеди сам в последний раз устроил перекличку штатов. Наше преимущество после выхода из игры «любимчиков» — собственных кандидатов отдельных штатов было подавляющим — не хватало двадцати одного голоса. После того как все обещания честно выполнены, стремление быть вместе с победителем одерживает верх. Мы практически победили. Но Боб не допускал подобных натяжек. Осторожность и опасение, что делегатов съезда могут каким-то образом переманить, требовали считать наше большинство еще непрочным, готовым в любой момент рассыпаться. Я отправился в «Спортсарена» с Сарджентом Шривером и членами семьи Кеннеди. Все молчали; ехали, как на похороны. Когда перекличка дошла до штата Вашингтон, победа Кеннеди стала очевидной и штат Вайоминг (с подмогой из соседних округов) завершил ее. Через несколько минут почти все уже хотели присоединиться к победителю.

Я отправился на вечеринку для прессы, которую организовала «Нью-Йорк пост», дал несколько интервью в духе моего коммюнике Эдварду Мэрроу и уже к полуночи отправился на званый обед, который устраивал Джозеф Олсоп в дорогом ресторане на воде под названием «Перинос». (Моя дружба с Джо Олсопом пострадала в результате вьетнамской войны, но со временем отчасти возобновилась.) Ресторан, большой и весь в цветах на местный манер, состоял из центрального зала, по окружности которого располагались небольшие овальные ниши, каждая со столом, за который посетители втискивались по очереди. Когда я пришел, меня приветствовал в центральном зале Бэрт Литтон, местный магнат в области сбережений и ссуд, демократ, впоследствии попавший в тяжелую ситуацию. Подчеркивая мое недавнее присутствие среди делегатов, он приветствовал меня по имени как старого друга, хотя я видел его до этого всего раза два. Неохотно, ибо я очень запоздал, и только из стремления послужить делу Кеннеди я удовлетворил просьбу Бэрта встретиться с его друзьями-газетчиками. Я проскользнул перед ним в одну из ниш; он представил меня сидящей напротив паре.

— Баффи, Норман, это Кеннет Гэлбрейт.

Норман приставил ладонь к уху.

— Я не расслышал имя.

Только тут я понял, что это был Норман Чэндлер, издатель и владелец «Лос-Анджелес таймс». Баффи была его не менее влиятельная жена.

— Норман, — Литтон повторил с горделивым ударением, — Джон Кеннет Гэлбрейт.

— Подозрительное имя. Звучит так же, как у того сукина сына, который с Кеннеди.

Обед у Олсопа подошел к концу, и я поехал на машине с моим давним другом Джиной Стайн ван ден Хойвел в дом к ее родителям, где-то на западных окраинах города, поплавать в бассейне. Уже наступило утро, и после завтрака я вернулся в отель «Мэйфлауэр». Он располагался напротив «Билтмора». Впервые в жизни, если не считать воздушных перелетов, я не сомкнул глаз всю ночь. Когда я вошел в комнату, зазвонил телефон. Звонил Боб Кеннеди, чтобы сказать, что его брат выбрал в качестве вице-президента Линдона Джонсона и что я должен прийти в «Спортс-арена»; там я, быть может, стану свидетелем мятежа. Мне послышалось, что Бобби недоволен, как впоследствии и оказалось. Однако я не стал интересоваться, почему сделан такой выбор, как и не стал расспрашивать Теда Соренсена, который, если мне не изменяет память, позвонил чуть позже.

По пути в зал заседаний я привел в порядок свои мысли. Они касались далеких времен Рузвельта — «то же самое Ф.Д.Р. сделал в 1932 году, когда выбрал Джона Нэнса Гарнера». Тоже техасца.

И действительно, назревал протест. Мой союзник по многим либеральным начинаниям Джозеф Раух-младший схватил микрофон и обратился с призывом к кандидату исправить свою ошибку. Несколько моих подопечных делегаций тоже подняли голос. Однако скорее из-за усталости и желания оставаться вместе с победителем, чем из-за уговоров, протест быстро сошел на нет. К этому времени, о чем я еще скажу, я в определенной степени ценил Линдона Джонсона, так что у меня сомнений в правильности выбора почти не оставалось.

Через несколько недель после съезда группа либералов из АДА посетила Кеннеди в Хайаннис-порте. Джон Роуч, впоследствии помощник Линдона Джонсона по Белому дому, а потом профессор во Флетчеровской школе юридических наук и дипломатии, спросил Кеннеди, почему его выбор пал на Джонсона. Тот по привычке стал загибать пальцы:

— Во-первых. У меня было какое-то чувство, что Джонсон больше, чем кто-то другой, снимает с меня налет католицизма. Южный протестант. Во-вторых. Он определенно помогает с голосами на Юге. В-третьих. Я не смог бы быть полноценным президентом при Линдоне — лидере большинства.

Кеннеди, который совсем не разделял моего интереса к резким характеристикам и грубоватому языку Джонсона, затем добавил: «Но, как говорит Бобби, он скучный». Не многие согласились бы с этим мнением.

* * *

В начале кампании я вернулся в Лос-Анджелес для сбора голливудских денег (как это называется в политике) на вечеринке, устроенной Генри и Афредой Фонда в доме, который они снимали у Линды Кристиан и который украшали картины и статуи обнаженных, оставленные его прежней обитательницей. Другой приманкой был Эдвард Кеннеди. Когда начался сбор денег, Бэрт Литтон выложил 5000 долларов. Другого с такой же сум-

мой не нашлось, и лишь Эдвард Кеннеди последовал его примеру. Той осенью я снова приехал в Калифорнию, чтобы участвовать в кампании вместе с Генри Джексоном, дружба с которым также пострадала потом из-за Вьетнама. Мы выступали в Сан-Диего 26 сентября — день первых дебатов Кеннеди и Никсона по телевидению, когда мне передали просьбу Кеннеди «подойти» для обсуждения предстоящих дебатов. Он думал, что я нахожусь в Чикаго вместе с ним и его аппаратом по проведению избирательной кампании. 19 октября, в день третьих дебатов, я снова получил сообщение с просьбой отложить все свои дела и пройти в отель «Карлайл» в Нью-Йорке для такого же обсуждения. На этот раз, к счастью, меня застали дома. Кеннеди, Соренсен, Артур Шлезингер и я вместе позавтракали. Кеннеди был явно не в духе. Иногда он предлагал тему для дискуссии и тут же уводил разговор в сторону, не выслушав ответа. Однажды он отвлекся в поисках чека, который дала ему за несколько минут до того Мэри Ласкер, наиболее последовательная сторонница всех добрых начинаний в Нью-Йорке.

— Мне нужно привыкать внимательнее относиться к деньгам.

Наконец он закрыл наше заседание и предложил Соренсену пойти в телестудию.

Мы спускались вместе с Кеннеди, и я заметил ему, что он выглядит несколько напряженным, — замечание, вероятно, не самое подходящее в тот момент. Его ответ в свете всей дальнейшей истории оказался пророческим:

— Кеннеди, только ты стоишь на пути Никсона в Белый дом.

Мой вклад в написание речей для Кеннеди, хотя впоследствии и отмеченный прессой, был незначительным. На протяжении всей кампании речи для Кеннеди писали Соренсен и Ричард Гудвин, а я им помогал, в основном давал справки по экономическим вопросам, готовил заметки или звонил по телефону Гудвину. Может быть, и стоило оставаться в некотором отдалении. Никсон на Юге вовсю обыгрывал свое «открытие», что Демократическая партия стала «партией Шлезингера, Гэлбрейта и Боулса».

Что я действительно написал, так это проект речи по вопросам экономики, и мой вариант после непродолжительного обсуждения предпочли другому, который по тогдашним временам казался менее радикальным. На совещании, где обсуждалась речь, присутствовал Джо Кеннеди и, к великому удивлению сына, полностью стал на мою сторону.

— Интересно, — сказал мне потом Кеннеди, — чем это вы взяли моего старика.

Именно эту речь Кеннеди произнес на встрече в Нью-Йорке с редакторами и журналистами, пишущими на темы бизнеса. Кеннеди быстро пробежал ее; некоторым из присутствовавших показалось, что он с трудом скрывал неприязнь к теме; другие считали, что ему не нравилась аудитория.

Моя главная задача во время кампании состояла в том, чтобы присутствовать в тех местах, где у Кеннеди не было никаких шансов, но где из вежливости и политических соображений должен был появиться кто-то мало-мальски известный. Мне предстояло вместе с Авереллом Гарриманом и Артуром Шлезингером вселить уверенность в еврейские аудитории, особенно в штате Нью-Йорк. Ибо для объяснения либеральной еврейской пуб-

лике, что Кеннеди не новый Торквемада*, что в Овальном кабинете не поселится Святой отец, — католик не годился. Не подходил и еврей: его легко могли принять за проповедника ассимиляции. Так что снова этнические соображения оказались более важными, чем политические качества.

Все эти усилия достигли апогея в одно теплое октябрьское утро, когда из «Карлайла» я получил указание отменить выступление перед Демократическим клубом на Вест-сайде и вместо этого представлять Кеннеди перед представителями Федерации еврейских женщин, которые собрались в театре по соседству с Бродвеем послушать выступления в пользу того и другого кандидата. Кеннеди сам собирался выступать, но потом стало известно, что Никсон туда не приедет и что его будет представлять Джейкоб Джавитс. Избирательный протокол не позволил Кеннеди появиться с оппонентом меньшего ранга. Так что послали человека, под стать Джавитсу.

Джавитс выступал первым. В своей речи он не забыл упомянуть ни Иерусалимский храм, ни «Бнай Брит», ни усилия «Объединенного еврейского призыва», ни любую другую организацию в Нью-Йорке или Израиле, которая имела бы даже отдаленное отношение к иудаизму. Я подумал о своей высокогорной фамилии, о давнишней, но все же принадлежности к церкви христиан-баптистов и потянулся к папке, лежавшей перед самоуверенной и красивой председательствующей женщиной. Я вытащил оттуда вступительный текст с данными обо мне и вместо «профессор экономики в Гарварде» написал: «Профессор экономики кафедры имени Пола Уорбурга»**. Когда произнесли это имя, слушатели вздохнули с облегчением. Я примирительно сказал им, что они спокойно могли бы проголосовать за человека, качествам которого Джавитс воздал столь вдохновенную, заслуженную и поистине не знающую оговорок похвалу. Но к сожалению, человек с такими качествами — это сам Джавитс, а не Никсон. А Джавитс не баллотируется в президенты.

* * *

Никто, даже те, кто с восторгом вспоминает годы президентства Кеннеди, не может сказать, что кампания 1960-го отличалась четкостью поднятых проблем. Начиная с 1948 года демократы выступали, насколько возможно, за простой народ, стараясь не запугать достаточно умеренных избирателей и не навести их на мысль, будто их безосновательно обложат налогами или что им грозит еще что-то страшное. Республиканцы выступали, насколько возможно, в пользу обогащения, личного и корпораций, но старались при этом не отпугнуть безнадежно тех, кто хотел поддержки социального обеспечения, гарантированных сельскохозяйственных цен, профсоюзов и минимальной заработной платы. В вопросах внешней поли-

* Томас Торквемада (1420—1498) — в 80-х годах XV в. глава испанской инквизиции. Инициатор изгнания евреев из Испании.

** Пол Уорбург (Варбург) — известный банкир-еврей из дома «Кун, Леб», давший деньги на основание профессорской кафедры в Гарварде, которую занимал Гэлбрейт.

тики республиканцы резко выступали против коммунистической системы, а демократы, как всегда, демонстрировали, что мягкости к коммунизму не проявляют.

В намеренно общих выражениях Кеннеди обещал «заставить страну снова двигаться вперед». Ему помогли экономисты Эйзенхауэра, которые избрали предвыборные месяцы для достижения положительного сальдо государственного бюджета и проведения политики кредитных ограничений. В результате цены на сельскохозяйственные продукты падали, безработица возрастала, и советники Айка доказывали, что даже сторонники «холодной войны» не могли бы превзойти экономистов и нанести такое поражение политическим деятелям своей партии. Герберт Гувер, Джеральд Форд и Джимми Картер — так же их жертвы.

Касаясь вопросов внешней политики, Кеннеди обещал ликвидировать отставание в области ракет, которого не существовало, и подтвердил свою поддержку кубинским «борцам за свободу» — опасное словоблудие, несколько месяцев спустя переведенное ЦРУ на деловой язык и принесшее провал в Заливе свиней. Поздним октябрьским вечером я выступал на митинге в Бруклине, когда в заголовках газет появилось заявление Кеннеди по поводу Кубы. Оно меня покоробило, тем более что мои слушатели восприняли его весьма критически. Вот еще один урок, который до конца так и не усвоен. Суперпатриоты кричат гораздо громче, чем спокойные здравомыслящие люди, жаждущие мира; поэтому считается, что первые более многочисленны и влиятельны, чем есть на самом деле. Отсюда и стремление умиротворить их. Лишь после поражения либо на грани катастрофы (надо молиться, чтобы не после нее) обнаруживается, что они в меньшинстве, и это, к счастью, соответствует действительности.

Вскоре политические словопрения и маневры остались позади и на выборах пришла победа. Дело было не в превосходстве Кеннеди, а в слабости Никсона. Многие из нас считали, что сам Кеннеди лучше проведенной им кампании, и мы были правы.

Дипломатия: тайные операции

Я всегда считал, что Кеннеди с удовольствием включил бы меня в свою администрацию, но предпочел держать подальше — в Индии. Это избавило его от необходимости соотносить собственные действия с моими экономическими взглядами. На самой пресс-конференции в Лос-Анджелесе после выдвижения кандидатом его спросили, будет ли он и Демократическая партия придерживаться идей «Общества изобилия». Он умело и изящно ушел от ответа. Через несколько дней после выборов он осведомился у Артура Шлезингера, не хотел бы я стать председателем

Комитета экономических советников. Шлезингер упомянул о моем интересе к Индии. Как сказал потом Артур, Кеннеди отнюдь не был разочарован этим ответом.

Что касается меня, то идея осуществлять с незначительными полномочиями то, что я делал, обладая громадной властью двадцать лет назад, привлекала мало. К тому же мне совсем не хотелось каждый день заниматься обсуждением одних и тех же вопросов вокруг одного и того же дубового стола, по большей части с одними и теми же людьми, отнюдь не всех из которых я жаждал видеть. Профессоров, только что вырвавшихся из относительного беспорядка преподавательских кабинетов, Вашингтон привлекает своими кожаными креслами, широкими столами, продуманно расставленной мебелью, четко определенными президентскими комиссиями с четко разграниченными задачами и другими атрибутами высокой государственной власти. Я все это уже прошел.

Я также знал, что Белый дом — прекрасный адрес, но нездоровое для работы место. Нападать на президента небезопасно, но подковырнуть его подчиненных всегда можно. В результате «раненные» на президентской службе — Гарри Воган, Шерман Адамс, Уолт Ростоу, Берт Лэнс — могли бы заполнить небольшую больницу, а в случае с людьми Никсона — средних размеров тюрьму. С учетом моего роста не возникало бы вопроса, кто станет громоотводом.

Тем не менее в декабре при посещении Кеннеди в Палм-Бич после некоторых уговоров я согласился присоединиться к аппарату Белого дома на первые месяцы после его вступления в должность. Я занял бывший кабинет Корделла Хэлла в административном здании рядом с Белым домом и оттуда помогал Теодору Соренсену в создании массовой литературной продукции — в основном посланий конгрессу, которые требовала или считала нужными новая администрация. Уезжая иногда в Гарвард, я то и дело в течение этих трех месяцев вызывал черные автомобили «Меркури», питался в столовой Белого дома и поразительно быстро получал ответные телефонные звонки. Это было приятно. Но у меня не появилось и тени сожаления, когда в апреле, после расследования, потребовавшего опроса 106 человек, охватившего три десятилетия и не обнаружившего ничего подрывного, я получил добро от ФБР и сената и улетел в Индию.

Будучи послом, я вел подробный дневник с намерением когда-нибудь его опубликовать. Что я и сделал спустя шесть лет после возвращения из Индии, когда меня уже не могли обвинить, что я наживаюсь на прошлом опыте с неприличной поспешностью, — сейчас это в моде. Я не хочу повторять здесь рассказанное там об эре Кеннеди, а, чтобы гарантировать прочтение книги, мой издатель все время допечатывает тиражи «Дневника посла». В той книге я смягчил оценку некоторых своих коллег по соображениям жалости либо такта. Некоторые секретные моменты я опустил, потому что считаю необходимым следовать правилам, которые обещал не нарушать, или — это более важно — потому что ответственность посла за поддержание хороших отношений с народом и официальными деятелями страны, куда он послан, не заканчивается с его уходом. Кроме того, сама история, извлекая из прошлого одни события, другие обрекает на забве-

ние. Так, наше усиливавшееся вмешательство во Вьетнаме, которое расстраивало, но не занимало меня полностью, ныне приобрело гораздо большее значение. К темам, которые не вошли в мои ежедневные записи, я и хотел бы вернуться.

* * *

Задача американского посла состоит в поддержании нормальной связи с правительством, при котором он аккредитован, и, насколько позволяет его личность, олицетворять величие и достоинство Соединенных Штатов. Не следует полагать, что интеллектуально или физически это обременительно. В американской политической жизни издавна считалось само собой разумеющимся, что всякий независимо от опыта, образования, политического умения или способности строить элементарные английские фразы может быть американским послом, и эта истина нечасто подвергалась испытанию. Итоги не всегда оказывались положительными, но о худших последствиях таких назначений почти не упоминается. А состоят они в том, что профессиональные дипломаты всю жизнь трудятся, поднимаясь по служебной лестнице, а затем, под конец жизни, им не дают высшего поста. И они заканчивают свою карьеру в качестве подчиненных какого-нибудь политически незрелого фабриканта собачьих консервов, назначение которого на посольский пост к тому же лишает систему свободного предпринимательства полезного бизнесмена.

В мое время в Индии было около пятидесяти послов, включая верховных комиссаров, как их называют, из других стран Британского содружества. Они являли собой прекрасный пример того, что экономисты вслед за Джоан Робинсон из Кембриджского университета называют скрытой безработицей. У послов из Аргентины и Бразилии в течение месяца не набиралось и дня серьезной работы. Более занятые дипломаты из Скандинавии, Голландии, Бельгии или Испании могли управляться со своими основными обязанностями за один день в неделю. Другие — из небольших латиноамериканских или средиземноморских республик — были больше заняты, но только благородными операциями на черном рынке — в частности, ввозом под дипломатическим прикрытием часов, золота, лекарств и других ценных, но не громоздких предметов, которые особенно ценятся в Индии. Тем самым эти послы пополняли свое недостаточное официальное жалованье.

Все, в том числе и мои американские коллеги, придавали большое значение обычным официальным приемам. Считалось, что эти сборища способствуют установлению добрых отношений и что можно получить полезную информацию, принимая пищу и алкоголь. За все время моего пребывания в Индии на приемах с коктейлем или обедом я не узнал ничего, чего бы уже не знал, чего хотел бы узнать или с чем не познакомился бы вскоре обычным путем. Упор, который дипломаты всех стран делают на званые приемы, объясняется совместным заговором, благодаря которому они приятно проводят время и слегка выпивают.

* * *

Одно из предписаний, данных мне при отъезде в Индию, требовало как можно больше ездить по стране[1]. Считалось, что я близко познакомлюсь со страной и народом. Идея была замечательной, хотя и неясно, кому и каким образом это приносило пользу. Не многие инструкции в своей жизни я выполнял с таким удовольствием. Мне предстояло увидеть бесконечно разнообразную природу, города и культуру Индии — и главное, в порядке работы. Но это было еще не все. После недолгих переговоров с министром обороны Робертом Макнамарой, на которых я подчеркивал огромность территории Индии, военно-воздушный атташе получил красивый «Конвэр» для облегчения моих поездок. Это вызвало нарекания со стороны Кеннеди, который считал, что мой самолет будут приписывать нашей дружбе с ним и что все другие послы захотят получить по такому же. Он вроде бы успокоился, когда я предложил ввести общее правило, по которому «Конвэры» предоставляются только послам в странах с населением свыше 400 миллионов.

Во время поездок требовалось произносить речи, но это оказалось не так сложно, как я думал. Я понял, что достаточно соединять в них умеренную любезность с отсутствием содержания. Наши поездки помогали укреплению позиций местных политических деятелей, которые нас приглашали и представляли публике; к сожалению, это помогало в равной степени как хорошим, так и плохим. Поездки значительно обогатили мои познания в индийской архитектуре, сельском хозяйстве, географии и истории, но мало что давали для сообщения в Вашингтон; необходимую информацию я получал почти исключительно в столице. Я, конечно, встречался с людьми, но из тогдашнего населения Индии в 440 миллионов человек я видел лишь самую малость, и польза от этих встреч была сомнительной. Я вынужден, хотя и с неохотой, признать все это. Выражение «вращаться среди людей» кажется столь убедительным, что даже теперь стыдно сознаться, насколько мало этим достигается.

В Дели я сосредоточивался в основном на тех вопросах, которые успешнее разрешить мог я, нежели мои подчиненные, — встречался с Неру (который одновременно был и министром иностранных дел) и другими руководящими официальными деятелями; отвечал на телеграммы, если они поднимали серьезный вопрос политики; посещал те общественные мероприятия, на которых обязательно присутствие посла. Я старался избегать административных обязанностей, которые варьируются от проблем отбора служащих до кризисов в сексуальной жизни морских пехотинцев, охранявших посольство, и наблюдения за текущей дипломатической, консульской и информационной деятельностью, в которой другие более сведущи. Вскоре я обнаружил, что всю необходимую работу можно выполнить при-

[1] «...Современная дипломатия требует не только полного понимания правительств, но и народа... Поэтому я надеюсь, что Вы таким образом спланируете свою работу, чтобы иметь время для поездок за пределы столицы» (President Kennedy to Chiefs of Missions, May 29, 1961).

мерно за два присутственных часа в день. Трата большего времени означала бы плохо скрываемое безделье. В остальное время я писал, читал и изучал индийское искусство. За годы, проведенные в Индии, я написал несколько книг, некоторые из них я уже упоминал: воспоминания моего детства о шотландских поселенцах в южной части Онтарио; книга об экономическом развитии, составленная из моих выступлений на эту тему; моя первая попытка в области художественной прозы «Величина Макландреса», опубликованная под псевдонимом Марк Эперней; ежедневные записи, которые стали «Дневником посла». Вместе с М.С. Рандхава я начал книгу об индийской живописи XVI — XVII веков, о которой я уже писал. Все это доказывает, что обязанности посла не целиком поглощали мое время. Тем не менее в печати, среди индийцев и в Вашингтоне я приобрел, почти никого не обманывая, репутацию чрезвычайно активного дипломата.

С другой стороны, у посла, как и у пилотов самолета или охранников банка, бывают моменты чрезвычайного напряжения. Первый такой случай был связан не с индийским правительством, а с ЦРУ.

* * *

27 марта, незадолго до отъезда в Индию, я обедал в клубе «Метрополитэн» в Вашингтоне с сотрудником государственного департамента Льюисом Джонсом, человеком консервативных настроений, который был тогда помощником государственного секретаря по делам Ближнего Востока и Южной Азии. Он сказал, что считает прошлую и планируемую деятельность ЦРУ в Индии темным пятном на фоне восхваляемых нами демократических порядков. Он призвал меня убедиться самому и положить этому конец.

Через два дня меня проинформировали о разведывательных операциях ЦРУ в Индии. В беседе принял участие Ричард Биссел, который показал мне бумагу с предложенными бюджетными ассигнованиями на ближайший год. Биссел был неплохим экономистом с определенным кругозором. Профессиональная компетентность и убежденный консерватизм сделали его в высшей степени приемлемым для бизнесменов, которые осуществляли «план Маршалла», и он стал особенно влиятельным лицом в его руководстве. Затем он разделил убеждение Аллена Даллеса, что коммунизм повсюду требует автоматического и зачастую незамедлительного ответа и что к этой системе зла не следует подходить с добропорядочными мерками.

Биссел был заместителем директора ЦРУ по планированию, что означало тайные операции.

Список, который показал мне Биссел, привел меня в ужас и уныние. В определенном смысле, как я тогда же заметил, все предлагавшееся не имело большого значения; ибо ничего изменить оно не могло. В индийской политической жизни существует свой неконтролируемый динамизм; он не связан с факторами внешнего воздействия. И никакие усилия ЦРУ тут не помогут. А неизбежность разоблачений подобных действия ЦРУ и последующее влияние этого разоблачения на наши отношения с индийским правительством (а также на отношение ко мне как к американскому послу) могли нанести один лишь ущерб. Поскольку в аферу оказались бы втяну-

тыми многие индийцы, на которых давили бы и политические соображения, и собственная совесть, разоблачение стало бы неминуемо. Предполагалось выделить громадную сумму, исчисляемую многими миллионами, на поддержку некоммунистических кандидатов на выборах в следующем году. Суммы поменьше выделялись на субсидии газетам и некоторым влиятельным политическим деятелям, а также на поддержание политического журнала антикоммунистического направления. В тот вечер я записал в своем дневнике, что меня ознакомили «с различными фактами тайных операций, часть которых мне не нравится. Я остановлю их». Я совсем не чувствовал выраженного в этих словах оптимизма; к дневникам можно прибегать для самоутверждения, когда ничто другое уже не помогает.

Дня через два — уже перед самым отъездом из Вашингтона — я узнал от Честера Боулса о предполагавшейся операции против Кубы. Я болезненно реагировал на возню, к которой становился причастен. Я переживал за страну; еще более, увы, я переживал за себя. Приходилось принимать то, против чего я должен был выступать; и когда-нибудь мне придется за это держать ответ. Но, как и тысячи моих предшественников и еще большее число преемников, я убеждал себя в том, что, заняв свой пост, я, возможно, смогу что-то изменить. Как и большинство других, точно так же убеждавших себя, я действительно хотел стать послом. По поводу Кубы я написал письмо президенту, напоминая о последствиях того, что я назвал нашим военным и политическим «авантюризмом», когда Макартур двинулся к реке Ялуцзян*, полет «У-2» помешал встрече в верхах в Париже или когда, как это случилось в Гватемале, кажущийся успех на самом деле нанес урон нашей репутации по всей Латинской Америке. Письмом этим я рассчитывал не столько убедить президента, сколько успокоить свою совесть.

Меня особенно тревожила одна абсолютно бредовая акция. ЦРУ совершало дальние полеты над Индией к северным границам Непала. Там самолеты сбрасывали оружие, боеприпасы и другое снаряжение для бунтующих племен, которые когда-то бродили по соседним тибетским просторам и которые теперь нападали на территорию КНР. Эти вооруженные наскоки, видимо, доставляли немало неприятностей Пекину. Племена стали нашими верными союзниками; а верному союзнику по этическим нормам того времени мы также должны были оставаться верны независимо от того, чего это нам стоило.

Прибыв в апреле в Дели, я занялся действиями ЦРУ в целом. Я не заботился об объективности. Я был убежден, что большинство задуманных операций окажутся бесполезными для осуществления антикоммунистических целей и к тому же нанесут нам, в случае их раскрытия, большой ущерб. Тамошний резидент ЦРУ, бывший учитель истории по имени Гарри Розитцке, не очень-то и защищал их. Ни он, ни другие не расстроились, узнав о моем отрицательном отношении к этим операциям.

В мае 1961 года я вернулся в Вашингтон с намерением покончить со всеми тайными операциями в Индии. Никаких субсидий партиям, политикам

* Имеется в виду эпизод на границе КНДР и КНР во время войны в Корее в 50-х годах.

или газетам; никакой другой тайной деятельности без необходимости. Остается лишь сбор информации, который осуществляется всеми крупными государствами с различной степенью точности. Я написал меморандум с подробным изложением своих возражений и разослал его тем, кто, как я надеялся, со мною согласится. Я вручил его также, сопровождая еще более серьезными устными возражениями, Кеннеди, Роберту Кеннеди и Макджорджу Банди, который стал к тому времени специальным помощником президента по вопросам национальной безопасности. Обеспечив себе таким образом оборонительные позиции, я двинулся к Ричарду Бисселу, другим крупным чинам в ЦРУ и, наконец, к Аллену Даллесу. Сообщая о моей информации Белому дому по этому вопросу, я создавал впечатление, что президент отнесся с симпатией к моим соображениям, что в целом соответствовало действительности. По крайней мере они знали, что Кеннеди услышал о бесполезности этих операций и не высказал возражении.

Я готовился к острой борьбе; на самом деле все оказалось гораздо легче, чем я предполагал. Поднятая мною проблема хотя и случайно, но оказалась ко времени. Фиаско в Заливе свиней сильно отрезвило опасно самоуверенных в прошлом инициаторов тайных операций. Когда я обратился к Даллесу, того в основном интересовал вопрос, к кому попал мой меморандум, чтобы можно было отозвать его копии. Ибо они свидетельствовали против его руководства. По некоторым вопросам он реагировал более трезво, по другим — отнюдь нет. Один из подчиненных Даллеса в высоком ранге сначала сердито, а затем чуть не плача говорил мне, что я отдаю Индию коммунистам.

Все тайные операции, за исключением полетов в Непал, были отменены. Позднее с помощью Роберта Кеннеди я убедил президента положить конец и этим полетам[1]. После моего отъезда из Индии на протяжении нескольких лет в индийской печати и в парламенте то и дело появлялись разоблачения в связи с вмешательством ЦРУ в индийскую политическую жизнь. Во время моего пребывания и сразу же после моего отъезда никаких серьезных операций ЦРУ не проводило. Если бы Даллес и Биссел настояли на выполнении своих планов, они стали бы известны и реакция со стороны Индии была бы бурной. Наши отношения с Индией испортились бы. И, что важно лично для меня, я оказался бы причастен к этому. Весной 1961 года я сделал очень полезное дело, прекратив такие операции.

[1] Я убеждал президента, пока он грел спину горячей водой в ванне, регулируя кран ногой. К нам присоединился Боб Кеннеди, а один из его сыновей, лет восьми, слушал этот чрезвычайно секретный разговор с нескрываемым интересом. Вполне возможно, к тому времени и другие советовали президенту то же самое.

Государственный департамент, Джавахарлал Неру и Индия

О правилах чиновничьего продвижения — как двигаться внутри организации и двигать ее — писалось не раз. Я много думал о них в напряженные дни Второй Мировой войны; в годы правления Кеннеди я вновь вспомнил их применительно к гораздо более легким задачам посла[1]. Я бы сформулировал восемь основных правил.

1) Либо нужно иметь президента на своей стороне, либо как-то исподволь создавать такое впечатление. К тому же никогда не следует выступать против Белого дома; если у вас с ним нелады, нужно признать поражение и, если требует того конкретная обстановка, уйти в отставку.

2) Используйте прессу напрямик. Официального деятеля, имеющего хорошие связи с прессой, уважают, даже, пожалуй, боятся. Не имеющий таких связей, избегающий репортеров и не пользующийся поддержкой печатного органа тем самым расписывается в непрочности своей позиции, чем могут воспользоваться другие. Человек, прибегающий к методу утечки информации, тем самым признается в неэффективности своей деятельности. Кроме того, ему приходится тратить много времени, чтобы замести следы, и, невзирая на ценность переданной информации, он может потерпеть фиаско в результате разоблачения своей деятельности. В большинстве случаев к методу утечки информации прибегают из-за осознания собственной слабости.

3) Доносите свои взгляды как можно шире и убедительнее до соответствующей части правительства, используя печатное слово. Современная бюрократия очень велика; лишь небольшое число людей можно убедить лично. Но количество людей, до которых можно дойти с хорошо аргументированной бумагой, неограниченно. И если она читабельна и поскольку основное занятие бюрократов состоит в чтении, ее прочтут.

4) Если перед вами выбор: сохранить доверие друзей или умиротворить противника, никогда не колебайтесь. Ваша сила — в ваших друзьях. Вы можете одолеть оппозицию, но вы не сделаете этого без союзников.

5) Гнев и негодование можно симулировать с пользой для себя, но никогда они не должны быть подлинными. Они не способствуют правильности суждений.

6) В вопросах внешней, так же как и экономической, политики мудрость состоит в неуверенности — никто наверняка не может предвидеть исход той или иной линии поведения. Тем не менее для успеха на бюрократическом поприще необходимо создавать видимость уверенности. Другие, будучи сами не уверены, примут вашу уверенность в качестве замены

[1] К 1961 году напряженность бюрократической войны по сравнению с временами Нового курса, как мне казалось, значительно ослабла. Тогда сражались безжалостно и до победы; если ты проигрывал, как это случилось со мной в 1943 году, то вылетал. К 60-м годам все это как-то улучшилось и стало мягче. Я с удивлением обнаружил, насколько опасно играть по старым правилам.

собственных сомнений. Если у вас не хватает уверенности, они подменят ее своей.

7) Примите, где надо, умеренно угрожающий вид. Многие государственные служащие поступают вопреки своим убеждениям, лишь бы избежать столкновения. А некоторые и вовсе не имеют убеждений.

8) Если только возможно, будьте мысленно готовы подать в отставку и сесть на первый же самолет, вылетающий из Вашингтона. Ничто так не ослабляет положение чиновника, как убеждение в его любви и привязанности к своей работе, что всегда в итоге приводит его к уступкам.

* * *

В Индии я успешно применял эти заповеди. Учитывая свои прошлые отношения с Дж.Ф.К., я всегда старался создать в государственном департаменте впечатление, что нахожусь в тесном и постоянном контакте с Овальным кабинетом. Я поддерживал это впечатление частыми письмами к президенту, которые старался писать интересно и откровенно, чтобы привлечь его внимание. Тот факт, что он ссылался на них в разговоре, подтверждал мою близость к нему.

Американский журналистский корпус в Дели всегда испытывал недостаток в новостях о том, что он изобретательно именовал американским подходом. Можно было положиться, в частности, на двух репортеров — Селига Гаррисона из «Вашингтон пост» и Филипа Поттера из «Балтимор сан» — в том, что они донесут твои мысли до Белого дома гораздо быстрее и вызовут к ним большее внимание, чем официальная связь. А деловые телеграммы, которые рассылаются сотнями, и не только в государственный департамент, но и в Белый дом, Пентагон и ЦРУ, служат прекрасным каналом для того, чтобы кого-то в чем-то убедить. Как и в случае с письмами к президенту, я старался наиболее важные из телеграмм сделать интересными либо, если требовалось, несколько неприличными или даже оскорбительными — я хотел быть уверен, что их прочтут. До сих пор встречаю адмиралов в отставке, которые вспоминают, какое они получали удовольствие, получая мои телеграммы с утренней почтой.

В конце 1961 года я провел небольшую кампанию с помощью телеграмм против продолжавшейся поддержки правительством США премьера Антонио де Оливейра Салазара в Португалии в свете нашей приверженности к устаревшему колониальному правлению в Африке и Индии. Среди прочих преувеличений я писал, что мы обмениваем все наше влияние в этой части мира на несколько акров асфальта на Азорах. Дин Раск попросил Макджорджа Банди предложить президенту прекратить подобное использование телеграмм для распространения моих взглядов. Кеннеди наотрез отказал. В отличие от всей остальной получаемой им официальной писанины, говорил он, мои сообщения если и не несли информации, то облегчали его рабочий день. Способность писать так, чтобы привлекать внимание, — сильное оружие чиновника.

Для комментария по поводу применения мною других принципов бюрократического продвижения и наступления придется подробнее остановиться на характеристике людей, которых они затрагивали.

* * *

В те годы моим непосредственным начальником в государственном департаменте был помощник государственного секретаря по делам Ближнего Востока и Южной Азии Филлипс Толбот, заменивший на этом месте принципиального Льюиса Джонса, о котором я уже рассказывал. На этот пост Толбота подобрал Честер Боулс почти одновременно с моим довольно поспешным назначением. Он представлял нью-йоркскую гильдию внешней политики — некую научную общность, члены которой при поддержке благотворительных фондов занимаются изучением или обсуждением внешней политики и способствуют международному взаимопониманию, или наоборот. Необходимые качества для приема в эту общность варьируются, но зависят прежде всего от согласия с модной в данный момент доктриной. Толбот — сорокашестилетний мужчина, чуть выше среднего роста, средней упитанности, с круглым лицом и поразительно мягкими, словно растекающимися чертами. Он возглавлял, и, очевидно, удачно, организацию под названием «Американская университетская полевая служба», которая способствовала международному взаимопониманию, посылая представителей американского ученого мира в различные заморские края. По прибытии в Вашингтон он вступил в тесный союз с оставшимися прихлебателями братьев Даллес. Они исходили из посылки, что политика в отношении бедных стран может предусматривать какую-то помощь в виде милостыни. Но эта помощь должна находиться в зависимости от нашей системы военных союзов. В основе всей политики лежал антикоммунизм. Именно эти взгляды многие из нас надеялись изменить. И было неприятно узнать, что в наши ряды попал сторонник антикоммунизма.

Тем не менее я вскоре обнаружил, что с Толботом все обстоит не так просто. Он пребывал в восторге от того, что неожиданно попал в главное русло внешней политики. Столь же очевидно было и его стремление избежать споров. Поэтому, приняв несколько угрожающую позу в соответствии с изложенным выше седьмым правилом, я обнаружил, что по всем важным вопросам могу проводить свою линию. Помогло также и ощущение моей полной уверенности. В августе 1961 года после встречи в Дели я записал в дневнике: «После полудня Толбот разглагольствовал насчет гармонии в Вашингтоне, изучения многих проблем внешней политики и ни о чем не высказал собственного мнения. Думаю, что его всегда будет держать в узде человек самых противоположных взглядов. Может быть, я смогу». Я вспоминаю о Толботе с благодарностью, хотя и без большой любви[1].

[1] В последующие годы приспособленчество Толбота сыграло ему на руку. Он стал послом в Греции, и ему пришлось приноравливаться к полковникам, когда те захватили власть в 1967 году. Когда исключительно независимая (и консервативная) издательница газеты Елена Влахос обратилась к нему за помощью, то получила от него совет поискать защиты в посольстве поменьше рангом. Нам никак нельзя было обижать полковников.

* * *

Гораздо более значительной и интересной фигурой был Дин Раск, во многих смыслах типичное олицетворение государственной бюрократии. В 1961 году в возрасте пятидесяти одного года он отличался приятной неатлетической наружностью и чуть заметным ласкающим слух южным акцентом; был безукоризненно вежлив и мил в общении и непоколебим в своем понимании общественной пользы.

Кроме того, Дин Раск производил впечатление человека, постоянно держащегося начеку, даже после расслабляющей рюмки, к которой он вовсе не питал отвращения. Он терпеливо выслушивал мнения, идущие вразрез с его собственными, и вскоре выяснялось, что он и не думал менять свои. Его кредо требовало абсолютной лояльности президенту, которому он в данный период служил. Он не одобрял многое из того, что слышал от Кеннеди и еще больше от Банди, Шлезингера, Ричарда Гудвина либо от других сотрудников аппарата Белого дома. Он не возражал и часто даже не вступал в обсуждение. Но и не менял своего мнения.

В отличие от пассивного Толбота в случае с Раском гораздо более сильные влияния помогли сформировать более сильный характер. Он продвинулся со второстепенной ученой должности помощника профессора административного права и декана факультета небольшого, но уважаемого Миллс-колледжа в Окленде до ответственного штабного работника на китайско-бирмано-индийском театре военных действий во время Второй Мировой войны. Этот быстрый переход от незначительных гражданских к большим военным делам оставил в нем глубокое уважение к военным, их умению оценивать других людей, их преданности стране и способности от слов переходить к делу. Подумав сначала о военной карьере, он в 1946 году занялся делами Организации Объединенных Наций в государственном департаменте. После чего стал помощником государственного секретаря по делам Дальнего Востока и с 1950 года нес ответственность за политику во время корейской войны. Этот конфликт надолго убедил Раска в целенаправленности и очевидности коммунистических замыслов мирового господства и роли военной силы для борьбы с ними. Оказывало на него влияние и другое обстоятельство, хотя и в меньшей степени. Общий консерватизм Раска уберег его вместе с Ричардом Бисселом и многими руководящими сотрудниками государственного департамента от Маккарти и травм, связанных с расследованием лояльности, которые получили многие либералы. Это предохранило его от ударов справа и придало явную уверенность его поведению и стабильность его положению. Его взгляды не подлежали нападкам в 50-е годы. Не подлежат они и сейчас.

Дин Раск получил пост государственного секретаря благодаря одной общей тенденции в общественной жизни. Мы знаем недостатки друзей; другие же люди, недостатки которых нам неизвестны, кажутся более совершенными. Хотя самым подходящим кандидатом был Уильям Фулбрайт, только что выбранный президент и Роберт Кеннеди знали его хорошо и считали, что он чересчур подвержен синдрому превосходства белых, помогавшему оставаться в конгрессе. А что скажут молодые африканские

государства? Кеннеди хорошо знал также и Эдлая Стивенсона — другого очевидного кандидата. Но, как я писал, президента не устраивал его политический стиль, к тому же он знал, что у Стивенсона чрезвычайно преданные сторонники. Вероятно, осознавая такую поддержку, а то и прибегая к ней, Стивенсон держался слишком независимо. Кеннеди знал также и Честера Боулса; он считал его отношение к бедным странам чересчур романтичным, а самого — излишне красноречивым. Дина Раска он не знал, и потому не знал, что у того есть недостатки.

Однако недостатки Раска в действительности оказались серьезными. Преувеличенное уважение с его стороны к военным и военной мощи делало его опасно оптимистичным в отношении достижения целей военными средствами. К тому же весь мир он видел только в двух красках. С одной стороны — свободные государства; с другой — объединенные мыслью и общей целью коммунисты, Китай он не считал самостоятельной единицей; это был «советский Манчьжоу-го» без каких-либо признаков суверенности. По этому и другим вопросам Раск не принимал никаких возражений.

* * *

В отличие от Толбота Раска нельзя было ни запугать, ни игнорировать. В первые месяцы пребывания в Индии я допустил ошибку, пойдя на лобовое столкновение с ним. В августе 1961 года, накануне осеннего созыва Генеральной Ассамблеи ООН, послы получили инструкцию проработать с правительствами, при которых они аккредитованы, план по недопущению Китая в Организацию Объединенных Наций. Поскольку мы уже не могли собрать большинства голосов по этому вопросу, надо было проголосовать его как важный вопрос. Если проделать такой фокус, то для приема потребовалось бы большинство в две трети голосов. Длинная телеграмма в мельчайших подробностях растолковывала, как объяснить такое жульничество индийцам. Я считал эту затею постыдной. Уговорить Неру никакой возможности не представлялось, так как индийское правительство в то время выступало за прием Китая в ООН. К тому же оппозиция в сенате моему назначению на пост посла основывалась на убеждении, что я выступаю за принятие Китая в ООН. Я не мог доставить моим противникам-сенаторам удовольствия убедиться, что они выступали впустую. Я продержал инструкции несколько дней на своем столе. А в это время через Дели прошла телеграмма моего посла-соседа в Непале Генри Стеббинса. Он сообщал, что единственный член королевского непальского правительства, способный последовать этой нелогичной версии, находится в тот момент в Калькутте, где вставляет зубы. Стеббинс был профессиональном дипломатом. Только послы, назначенные по политическим соображениям, способны рисковать. Я заручился поддержкой нашего посла на Цейлоне Франсиса Уиллиса и сочинил депешу, примиряющую нас с неизбежным. Давайте согласимся с волей большинства при условии сохранения существующего положения Тайваня и возможного пересмотра состава членов Совета Безопасности. От Раска пришла телеграмма, сочиненная, как я узнал впос-

ледствии, им самим: «Ваша точка зрения была внимательно рассмотрена в надежде найти в ней рациональное зерно и отвергнута».

Больше я не совершал такой ошибки и не бросал Раску вызова. По возможности я обходил его и выдавал многочисленные проблемы, казавшиеся мне важными, за незначительные и не заслуживающие его внимания. Именно так обстояло дело, когда я поначалу пытался что-то предпринять против нашего вмешательства во Вьетнаме. По этому вопросу, как и по другим, я мог прямо сноситься с Белым домом. Таким образом, Раска можно было обойти.

Однако застоявшиеся взгляды опасны. Так же как и кажущаяся высокоморальная устремленность при преследовании далеко не моральных целей. К 1963 году Кеннеди разочаровался в Раске; независимо от своего характера или именно из-за него Раск должен был уйти. Последний раз я видел Кеннеди в неофициальной обстановке — в субботний вечер 3 августа во время морской прогулки на «Хани Фитц» около Хайаннис-порта; он сказал мне, что после выборов заменит государственного секретаря. Говорил он и о преемнике. «Макнамара вполне подошел бы. Но тогда у меня не будет Макнамары, чтобы сдерживать генералов в министерстве обороны, я не смогу проводить и внешнюю политику».

Смерть Кеннеди особо трагично сказалась на Раске. При Джонсоне он стал самим собой. Ориентация на военщину и приверженность всеобщему антикоммунистическому крестовому походу сделали его безоговорочным сторонником войны во Вьетнаме. Линдон Джонсон, впервые столкнувшись с этими вроде бы сложными и субъективными проблемами, положился на него и в результате остался без гражданского противовеса влиянию военных. В результате обе карьеры кончились плачевно.

* * *

Мы легко подружились с Неру. Этому помогли мои предыдущие приезды и книги. Встретившись теперь по долгу службы, мы тем не менее сохранили неофициальные и очень теплые отношения. Я мог обратиться к нему по любому поводу. Думаю, что и он с удовольствием встречался со мной.

Неру, приближавшийся тогда к 72 годам, твердо держал в руках партию* и парламент и не имел конкурента на политической сцене. Министра по делам продовольствия и сельского хозяйства Садашива Каноджи Патила, бывшего мэра Бомбея и политика до мозга костей, который в прошлом веке мог бы запросто управлять Бостоном, спросили в ходе интервью в Лондоне, кто будет преемником Неру. С характерной для индийцев интонацией и ударением он ответил: «Кто может знать? Премьер-министр — как большой баньян** Под ним укрываются тысячи, но ничего не растет». Неру очень рассердился на эту метафору — частично потому, что она от-

* Имеется в виду Индийский национальный конгресс.

** Баньян — дерево рода фикус. Достигает высоты 30,5 м, может занимать площадь до 5000 м^2, имитируя целую рощу.

ражала действительное положение вещей, — и заставил Патила замолчать на несколько месяцев.

Несмотря на возраст, Неру сохранял удивительную работоспособность; он гордился тем, что не оставлял на ночь на столе ни одного важного документа, не обратив на него внимания. И все же он был одинок. Жена умерла много лет назад. Многие из коллег по парламенту и правительству наводили на него скуку, так же как и большинство дипломатов. В определенном смысле он удивительно походил на Кеннеди. Перепев избитых истин о свободе, демократии, экономическом прогрессе — все это он уже слышал много раз. И если что-нибудь подобное ему приходилось слышать вновь, тем более от человека, старающегося придать своим словам значительность и глубину, глаза его стекленели.

При воспоминании о минувшем мысль Неру возвращалась не к Ганди и борьбе за независимость; он оглядывался на еще более ранний период, когда жил в Англии рядом с людьми, объединенными общими устремлениями, т. е. в мире Р.Х. Тауни, Сиднея и Беатрисы Вебб, колледжа Тринити и Кембриджа. Однажды он сказал о себе, что станет «последним англичанином, который будет править Индией». В другой раз я спросил его, видел ли он в только что опубликованном томе воспоминаний Черчилля о войне записку, требовавшую сообщить ему об условиях, в которых содержались в тюрьме Ганди и Неру, и напоминавшую ее получателю, что когда-нибудь с ними придется иметь дело. Неру не читал книгу, но сказал, что всегда ожидал от Черчилля хорошего обращения: «Мы ведь оба учились в Харроу». В другой раз, в 1961 году, в Вашингтоне после встречи с Раском и Фулбрайтом, окончившими колледж Родса, он в порядке шутки поинтересовался, не чересчур ли много выпускников Оксфорда на высоких постах. И вздохнул с облегчением, когда я напомнил ему, что руководящие позиции в мире — индийского премьер-министра и американского посла в Индии — занимают выходцы из Кембриджа.

Волна истории отнесла Неру далеко от мира его юности. Я знал этот мир не понаслышке — был знаком с Гарольдом Ласки, Дж.Д.Х. Коулом, Хью Дальтоном, Джоном Стречи. Так что я находился в лучшем положении, чем дипломаты из Британского верховного комиссариата. Предвечернее приглашение посетить премьер-министра всегда означало какое-то дело, но затем мы переходили к разговору на общие темы и предавались воспоминаниям.

Неру очень интересовался Джоном Кеннеди, хотя и считал, что президент слишком молод и неопытен. Мы говорили также о книгах, и я постоянно посылал Неру те, которые, по моему мнению, могли ему понравиться; я договорился с различными издателями, и те снабжали меня наиболее интересными книгами. Отбор был далеко не лучшим, но Неру с благодарностью относился к имевшейся у меня возможности, хотя и не блестящей, доставать и пересылать ему книги. Однажды я дал ему «Последнее ура» Эдвина О'Коннора — наиболее полное описание политических нравов ирландских обитателей Бостона. Он был в восхищении. После этого, при отъездах из Дели и в надежде, что у него окажется свободное время, он обычно звонил мне и просил дать почитать в дорогу что-нибудь столь же интересное.

Неру любил красивых, умных и обаятельных женщин. Красоту моей жены и ее отвращение к любой форме политического лицемерия Неру очень ценил.

* * *

После Второй Мировой войны обмен между главами государств стал наиболее ценимой нами формой международного общения. Такие визиты вызывают впечатляющие, хотя и утомительно однообразные отклики в печати, однако их смысл мало кто понимает.

Эти визиты совсем не рассчитаны на решение дел; их участники редко в курсе всех деталей, необходимых для настоящих переговоров. К тому же — еще одно препятствие к достижению результата — необходимо избежать как разногласий, так и согласия. Разногласия означают провал и представляют участников в плохом свете; согласие в отличие от просто ратификации чересчур опасно. Как уже говорилось, один или оба руководителя наверняка плохо информированы; заключенное на их уровне соглашение нелегко расторгнуть. Государственные визиты почти всегда приятная обязанность человека, занимающего высокий государственный пост. Они очень нравятся совершающим их и иногда вызывают такое проявление энтузиазма и добрых чувств в посещаемой стране, каких — и гость это знает — он никогда не дождется и не заслужит у себя дома.

Дели после Вашингтона, Лондона и, может быть, Парижа является лучшим местом для наблюдения за этими визитами. Вся обстановка и индийские традиции предрасполагают к пышным церемониям; можно наверняка рассчитывать, что тысячи индейцев придут приветствовать гостя, хотя иногда для встречи главы очень маленького государства выплачивали небольшую сумму тем, кто выставлял повозки с волами вдоль пути его следования. В годы моего пребывания в Индии государственные визиты проходили в среднем каждые две недели в период терпимой погоды[1].

Но в любых обобщениях есть исключения. Один визит тех лет — приезд

[1] В Вашингтоне дуайен дипломатического корпуса обычно отправляется в аэропорт, чтобы приветствовать прибывающего правителя от лица всех своих дипломатических коллег. В Дели все послы садились в свои автомашины, развертывали государственные флаги и выезжали в Палам, ибо это помогало скоротать день.
В аэропорту под тентом были расставлены стулья в порядке старшинства. Однажды по ошибке опоздавшему аргентинскому послу места не предоставили. Плотный коротышка, он тем не менее требовал к себе уважения. «Места для аргентинского посла не оказалось, сказал он. — Я оскорблен. Мое правительство оскорблено. Я должен уехать. Но я человек практичный и потому останусь».

Я ввел в практику отправку своего заместителя или другого высокопоставленного дипломата с деликатно составленным письмом, в котором прибывающему властелину объяснялись причины, не позволяющие мне в этот день отлучиться. Достоинство Соединенных Штатов, думалось мне, требовало, чтобы их посол казался полностью загруженным работой. А я мог в это время читать и писать. В конце концов, моя уловка стала известна в Вашингтоне и явилась предметом разбирательства. В результате пришла мудрая телеграмма, подчеркивавшая особую важность моего присутствия при следующем государственном визите — ожидался принц Нородом Сианук. Я поехал и тепло приветствовал принца. Он подозрительно посмотрел на меня. Спустя какое-то время я отправился в аэропорт ранним утром встретить жену, возвращавшуюся из поездки домой. Я ошибся насчет ее рейса; на борту самолета ее не оказалось, зато на нем прилетел премьер-министр Барбадоса. Я его горячо приветствовал, после чего прослыл строгим исполнителем дипломатического протокола.

Жаклин Кеннеди — если и мало что сделал для международного взаимопонимания, то очень помог закрепить мои взаимоотношения с Неру.

Жаклин Кеннеди уделяла чрезвычайно большое внимание одежде и украшениям. Последние почти ничего не добавляли к ее красоте; они могли служить лишь прикрытием ее сметливости и проницательности. Она всегда лучше, чем муж, разбиралась в людях, окружавших президента, и, если Кеннеди был склонен к милосердию, она тяготела к правде. Ее оценки бывали краткими и уничтожающими. Председателем Объединенного комитета начальников штабов во время прихода к власти новой администрации был генерал Лаймэн Лемнитцер, о котором впоследствии Шлезингер писал как о «милом» человеке. Лэм, как его называли, был солдатом с массивным, квадратным лицом и солидной осанкой. «Мы все о нем хорошо думали, — сказала однажды Жаклин Кеннеди, — пока он не совершил ошибки: однажды субботним утром пришел в Белый дом в спортивной куртке».

Когда в марте 1962 года госпожа Кеннеди приехала в Дели, Неру отправился в аэропорт встретить ее и при первой же возможности перевел из приготовленного нами помещения в свой дом[1]. Там она (и ее сестра) занимали апартаменты, в которых когда-то жила Эдвина Маунтбеттен, жена лорда Луиса Маунтбеттена, последнего вице-короля Индии. Неру не преминул рассказать о предыдущем обитателе здания и все свое время целиком посвятил развлечению гостей. А меня как эксперта он попросил подыскать миниатюру XVIII века, которую премьер-министр мог бы подарить гостье. По ее отъезде Неру сообщил парламенту о прошедшем визите в благожелательных тонах. Мой доступ к нему, уже достаточно свободный, теперь был полностью гарантирован до конца моего пребывания. Этот визит, который пресса не считала уж очень торжественным событием, оказался единственным, от которого я получил какую-то выгоду.

* * *

Джавахарлал Неру, как я уже писал, не любил экономических проблем. Его учили, что при достаточной глубине социалистических убеждений автоматически последует экономический успех. Так что, следуя старой традиции американских президентов, если его одолевали экономические проблемы, он искал укрытие в международных отношениях.

Его метод, с помощью которого он избавлялся от нежелательных идей и неприятных просьб, был очень эффективен и приводил в замешательство. Состоял он в полном молчании. Вы просили его предпринять какую-то экономическую акцию либо обращались с просьбой занять нейтральную позицию по поводу Пакистана или в Организации Объединенных Наций. Он не выдвигал возражений; он просто ничего не говорил. Когда молчание становилось невыносимым, вы повторяли свою мысль или просьбу и в отчаянии слышали лишь собственные слова. Вновь царило молчание. Вы теперь жаждали услышать от него хотя бы отрицательный ответ. И когда, в конце концов, он давал его, вы с благодарностью исчезали.

[1] В период империи это была просторная резиденция британского главнокомандующего.

* * *

Осенью 1962 года во время пограничной войны с Китаем*, Неру пришлось нелегко. Он не был подготовлен к принятию военных решений; он считал, что современный цивилизованный государственный деятель может находиться выше такого варварства. В особенности же он считал, что его Индия может оставаться в стороне от разногласий между коммунистическим и некоммунистическим мирами, а он сам может стать арбитром, находящимся над борьбой; от этого зависел его необычайный престиж в международных отношениях. В определенной степени от того же зависел и мой, ибо именно из-за значимости Неру считалось, что быть послом в Индии очень престижно.

В 1963 году, когда срок моего пребывания в Индии подходил к концу, я провел целый день с премьер-министром в поездке по Пенджабу. Люди стояли вдоль улиц и заполняли залы, чтобы увидеть и услышать его. Он выглядел усталым, и, когда ему предоставлялась возможность говорить, он ограничивался жестом, несколькими словами приветствия, обычным напоминанием, что Индией управляют управляемые. На главном митинге в этот день он сказал, что доволен моим пребыванием в Дели и будет скучать по мне, настолько искренне, по его мнению, я пытался помочь их стране. Все это звучало, как сладкая мелодия. Вероятно, я перешагнул через бюрократические границы и приблизился к подлинной дружбе; надеюсь, что так. Через год после моего отъезда из Индии он умер. Неру никогда не оправился от психологических ран, нанесенных войной в Гималаях.

* * *

Вопреки моим ожиданиям мне довольно легко удалась попытка продемонстрировать, что нас интересует в мире гораздо большее, чем архаический антикоммунизм далленовской эпохи, и что я представляю интересную и разнообразную страну. Помогли в этом мои заявления, которые я сделал и раньше, к неудовольствию Дина Раска, о том, что мы не ищем союзников по «холодной войне». И в этом вопросе я нашел полную поддержку Эдварда Мэрроу.

Мэрроу принадлежал к друзьям нашей семьи — Китти всю жизнь дружила с его женой Джанет Брюстер. Когда его собирались назначить главой Информационного агентства США (ЮСИА), мы с Артуром Шлезингером, невзирая на дружбу, выступили против назначения; мы исходили из того, что, проведя долгие годы на радио и телевидении и зачастую отражая точку зрения Вашингтона, он станет еще одним рупором господствующей ортодоксии. Мы глубоко ошиблись.

В Вашингтоне перемены происходят медленно. В течение нескольких месяцев после прихода Кеннеди к власти ЮСИА продолжало изрыгать малограмотные предупреждения о бесконечных и греховных замыслах международного коммунизма и вещать, правда реже, о добродетелях —

* Имеется в виду пограничный конфликт 1962—1963 годов.

иногда совершенно невероятных — свободного предпринимательства американских корпораций. Теперь весь этот материал мы стали отправлять в архив.

В Индии мне в руки попала статья, полученная из Вашингтона, в которой государственное устройство Соединенных Штатов изображалось в виде прототипа большой современной корпорации. Все в США, говорилось в ней, подобно корпорации. Жители страны — держатели акций; Конгресс — совет директоров; правительство — управляющие; президент — главный управляющий. Все — и правительство, и бизнес — объединены одной демократической структурой и одним стремлением. Я не стал знакомить с этим открытием индийцев. Используя дипломатическую почту, я сообщил Кеннеди, что американцы совершили ошибку. Стремясь заполучить на место президента человека с опытом работы в корпорации, они определенно имели в виду его отца. Может, еще не поздно произвести замену. Кеннеди позвонил Мэрроу по телефону и с громадным удовольствием зачитал большие выдержки из статьи, создавая впечатление, что он считает автором статьи самого Мэрроу. «Что Вы хотели сказать этим, Эд?», «Это правда, Эд?» Мэрроу впоследствии рассказывал, что это был самый неприятный телефонный разговор, какой он когда-либо имел доводы в пользу такой концепции Америки в печати больше не появлялись.

Особенно никудышными и нечитабельными были книги бесплатного распространения о коммунистических «махинациях»; ранее они рассылались влиятельным лицам либо тем, кого считали восприимчивым к этой угрозе. Наиболее показательным примером была книга Эдгара Гувера «Мастера лжи». Я перекрыл поток этих книг. В то же время я вычеркнул «Общество изобилия» из списка книг, не рекомендованных ЮСИА и рассылавшихся только по специальному требованию. Не так уж часто я осознавал, что правильно распорядился властью.

* * *

Во время моего пребывания в Индии наша программа и экономической помощи этой стране достигала 670 миллионов долларов в год, включая продовольствие; тем самым в значительной степени смягчалось то отрицательное впечатление, которое складывалось в связи с поставками в Пакистан американского оружия. Я как посол ставил своей задачей повысить эффективность нашей экономической помощи. И в этом плане я располагал значительными возможностями. Мой престиж в экономических вопросах и вопросах развития был таков, что никто в Вашингтоне или в посольском аппарате в Индии не осмеливался поправлять меня или даже давать советы. Моя репутация сказывалась и на отношении ко мне индийцев; во время нашей первой встречи Неру вежливо высказал надежду, что пребывание в качестве посла не приостановит мою прежнюю деятельность как экономического советника.

Да и на представителя Агентства международного развития (АМР) я мог оказать влияние. Им был друг семьи моей жены Тайлер Вуд.

Изучая вопрос о промышленных капиталовложениях, я вывел формулу так называемого стандарта массового потребления. Означало это, что наши капиталовложения должны направляться только в те отрасли промышленности, которые прямо и непосредственно удовлетворяют потребности народных масс. Тем самым ставился бы заслон ассигнованию средств на предприятия, служившие лишь целям поднятия национального престижа или удовлетворения тщеславия либо для пользы элиты и богачей. Сомневаюсь, что моя формула помогла. Она лишь в общих чертах демонстрировала то, к чему стремились индийская и американская стороны. Все еще продолжалось обсуждение сравнительных преимуществ капиталовложений в сталелитейную промышленность или в развитие электрификации, ибо еще никто толком не знал, что лучше служит нуждам массового потребления. И уж во всяком случае, лучше было оставить этот выбор самим индийцам, которым придется испытать на себе его результаты. Моя основная забота в области промышленной политики состояла в том, чтобы убедить в необходимости предоставления автономии государственным и частным предприятиям в их текущей деятельности, от чего в значительной степени зависит их дееспособность.

Наиболее серьезные ошибки американцы допустили не в области промышленных капиталовложений, а оказывая содействие развитию сельского хозяйства. Стоит ли говорить, что в такой стране, как Индия, разумная сельскохозяйственная политика имеет первостепенное значение. По этому вопросу индийцы охотно отступали перед репутацией и успехами Соединенных Штатов. А то, на чем мы настаивали, было далеко не лучшим.

Нигде в мире нет ничего подобного американскому министерству земледелия или большим исследовательским и учебным центрам в области сельского хозяйства — это университеты Айовы, Мичигана, Калифорнии, Корнелльский, Висконсина, Миннесоты, Огайо, Иллинойса. Из этих и других университетов, которые получают субсидии для изучения сельскохозяйственных проблем, в миссию АМР, в специальные группы в индийских штатах и в Фонд Форда приезжали работать специалисты высокой квалификации (хотя иногда и совсем молодые). Они целиком отдавались работе. Их ошибка состояла в приверженности техническому империализму.

Никаких тонкостей они не признавали; по их мнению, то, что действовало успешно в Соединенных Штатах, наверняка должно действовать и в Индии. Отсюда следовало: то, что навязывают нашим фермерам и чему учат их жен, сыновей и дочерей, равным образом следует навязывать и учить на индийской земле. Ведение хозяйства, птицеводство, уход за скотом, ветеринария, управление фермой, экономика сельского хозяйства — все предметы, которым обувают в колледжах и сельскохозяйственных отделениях и университетов Соединенных Штатов, должны преподаваться и в Индии.

Однако Индия нуждалась не в широкомасштабных усилиях, а в предельной концентрации на самом необходимом — гибридных семенах для повышения урожайности, рациональном использовании почвы и мелиорации, борьбе с сельскохозяйственными вредителями. Зерно поддерживает в людях жизнь, богатые урожаи пшеницы и риса, обеспечивают низкий уро-

вень цен. Поэтому было важно не распыляться, ибо помимо выделения и без того незначительных средств на малозначащие цели широкомасштабные усилия отвлекали внимание земледельцев от самого насущного. В большинстве районов Индии это означало, что крестьянину, обычно неграмотному, навязывали такое количество усложненных рекомендаций, что в итоге он все их игнорировал. Педагог должен щадяще относиться к возможностям своих учеников. Если требования чересчур высоки, они вызывают лишь отчаяние и отвергаются. Ни один американский посол до меня не мог похвастаться такими знаниями в области сельского хозяйства. Ученая степень по животноводству, докторская степень по экономике сельского хозяйства, служба в Американской федерации фермерских бюро, несколько лет преподавания сельскохозяйственной экономики в Гарварде, деловое знакомство со всеми видными деятелями из фермеров. На своих сельскохозяйственных советников я произвел определенное впечатление, но еще больше нагнал страху. Как я уже отмечал, мои предшественники обладали чрезвычайно развитым чувством ущербности в сельскохозяйственных вопросах. И правда, это тот предмет, по поводу которого выпускник Принстона заявляет о своем неведении не без гордости. Именно это неведение сельскохозяйственные советники обычно культивировали и использовали в своих интересах; считалось, что есть некоторые вопросы, которые простак из города никогда не поймет. Теперь же все изменилось. Какой-то посол вторгался в их доселе автономную вотчину.

Я потребовал сосредоточить усилия на необходимых для жизни зерновых культурах, причем сделал это с таким красноречием, на какое только способен. Меня выслушали с уважением, но, когда я перешел к деталям, это вызвало негодование и даже шок. После того как я выступил против приглашения экономистов-специалистов для консультаций по ведению микроскопических индийских крестьянских хозяйств, мой бывший студент и неплохой человек убежденно отметил, что инструктаж по ведению домашнего хозяйства — обычная практика в Канзасе. Как-то в Бангалоре я объявил о необходимости сконцентрировать внимание прежде всего на рациональном использовании почвы и мелиорации, включая применение удобрений и гибридных семян. Мои рекомендации стали официальной политикой. А в итоге, насколько я знаю, ничего не изменилось.

За последние два десятилетия производство пшеницы и риса в хорошие дождливые годы увеличилось во много раз. Именно это увеличение привело к «зеленой революции»*. В основном за счет личной инициативы энергичных крестьян в Северной Индии, особенно в Пенджабе. Отчасти сыграли свою роль такие факторы, как мелиорация, использование удобрений и гибридных семян. Никаких столь же наглядных результатов от распыленных усилий в других областях не оказалось.

* «Зеленая революция» — термин, появившийся в 60-х годах XX века в связи с начавшимся во многих странах процессом внедрения новых высокоурожайных сортов зерновых культур с целью увеличения продовольственных ресурсов.

Меня сотни раз спрашивали, осуществлял ли я, как посол, контроль за деятельностью ЦРУ. Всегда и честно я отвечал, что да, осуществлял, что мои подчиненные, ограниченные передачей широкоизвестной информации, были образцом дисциплинированного поведения. Никто никогда не спрашивал меня о моих советниках по сельскому хозяйству.

Линдон Джонсон

После китайско-индийской войны посольство в Дели погрузилось в обычную, непритязательную рутину, лишь симулирующую активную деятельность. Из-за вооруженного конфликта к нашему аппарату прибавилась военная миссия; как всегда, вместе с ней появились всевозможные удобства, сопутствующие современному солдату; они включали самолет, способный приземляться на небольших аэродромах, чего два наших самолета делать не могли. В течение зимних месяцев мы воспользовались ими и посетили живописные столицы пустыни Биканер и Джодхпур; из первой мы выезжали на джипе, преследуя стада черных антилоп и оленей. Грациозные животные с осуждением смотрели на нашу машину. Мы были также в Симле*, а поскольку с Мохиндром Сингх Рандхава я работал над книгой об индийской живописи, мы посетили разрушенные дворцы долины Кангра и Пенджабские холмы, где в свое время процветала живопись — одна из самых необыкновенных. Мы любовались удивительными горными пейзажами и очаровательными женщинами (догра), с которых писались эти картины. Мы ездили в Кишангар в Раджастане — маленькую сказочную столицу штата, где были написаны одни из самых магических картин XVIII века[1].

* Симла (Шимла) — город в Северной Индии в предгорьях Гималаев.

[1] По дороге в Кишангар мы с Рандхава остановились в Джайпуре: он, как подобает государственному служащему, — в государственном доме для приезжих, я же, согласно давнему приглашению, — в малоподобающем представителю демократического государства княжеском дворце Джайпуров. Магараджа отсутствовал; я обедал с Аиша Джайпур — третьей по старшинству из его жен, которую справедливо считали одной из красивейших женщин Индии и наиболее миловидным членом парламента. Ночь, проведенная во дворце Джайпура, совсем не означала близости; это то же самое, как если бы человек провел ночь в Виндзорском замке или на Центральном вокзале. Вскоре, когда я приехал в Вашингтон в связи с официальным визитом президента Радхакришнана, президент Кеннеди с явным удовольствием показал мне телеграмму индийской секретной службы, переданную через ЦРУ молнией в Белый дом и доносившую о моей поездке. В телеграмме подчеркивался инкриминирующий факт отсутствия магараджи. Кеннеди осторожно написал в конце ее: «Читал. Дж.Ф.К.» и попросил меня расписаться, как бы демонстрируя признание своей вины. Он высказал мысль, что этот обвинительный документ, оказавшись в Библиотеке Кеннеди, с интересом будет прочтен каким-нибудь историком и добавит новый штрих к моему в целом положительному образу.

Гарвард разрешает отпуск своим профессорам максимум на два года, за исключением военного времени и национального кризиса. Поскольку я, безусловно, был вовлечен в войну (Индии с Китаем), не оказавшую, однако, особого влияния на Кембридж в штате Массачусетс, отпуск мне продлили. Искушение остаться в Индии еще на время было велико. Жена полюбила и страну, и тамошнюю жизнь. Индийцы относились к нам хорошо, если не целиком из-за нас самих, то за нашу оплаченную правительством щедрость. Даже такое проявление любви приятно. Большая армия слуг и продуманная система обслуживания в посольстве избавляла от будничных забот. «Вы почувствуете, что снова в Вашингтоне, — заметила однажды госпожа Болен, давняя обитательница многих посольств, — когда встанете перед необходимостью представить автомашину на техосмотр и поймете, что делать это придется вам самим».

И все-таки нет-нет да появлялось опасение: а не живешь ли ты чересчур вольготно. Главная заповедь нашей баптистской церкви в Уоллистауне, Онтарио, гласила, что человек достигает прощения, отказавшись от удовольствий для себя и по возможности отказывая в удовольствиях окружающим. Как бы то ни было, я решил возобновить преподавание осенью 1963 года и побыстрее закончить «Новое индустриальное общество».

Поэтому в середине июля мы уехали из Дели. В ноябре 1961 года Честера Боулса сместили с поста заместителя государственного секретаря под предлогом его излишней болтливости, а на самом деле потому, что он не соглашался с откровенно кровожадными антикоммунистическими взглядами Дина Раска. Теперь же, к великому своему облегчению, он получил назначение на мое место. Еще раньше, при Трумэне, он уже был послом в Индии (и Непале).

По пути в Гарвард Кеннеди и Карл Кейзен задержали меня в Вашингтоне, чтобы обсудить вопрос о канадских авиалиниях и подготовить записку о платежном балансе. Внешний дефицит, по позднейшим меркам ничтожный, тогда считался угрожающим. Своей запиской я, как позднее понял, лишь подлил масла в огонь. Я разговаривал с Кеннеди по этому и другим вопросам, а 22 ноября, когда сидел на ланче в «Ньюсуик» с Кэтрин Грэхэм и Артуром Шлезингером, вошел кто-то из работников журнала и сообщил о переданном только что по радио сообщении об убийстве президента. Я уже писал в другой книге об этом и последовавших трудных днях.

* * *

Во второй половине дня 23 ноября, переходя из здания исполнительных органов в западное крыло Белого дома, я встретил Линдона Джонсона. Он повел меня назад в свой вице-президентский офис в административном здании, попросив помочь составить речь, которую ему предстояло произнести на объединенном заседании палат конгресса на следующей неделе, и поговорить о проблемах, стоящих перед его администрацией. Он изо всех сил старался подчеркнуть свою приверженность гражданским правам и либерализму, которую мы оба унаследовали от Рузвельта. Я легко поддался

убеждению и, в свою очередь, подчеркнул другую волнующую меня проблему. На протяжении трех лет я самым непосредственным образом был связан с нашей внешней политикой. По моему мнению, она обрекала президента на непродуманные, неоправданные, потенциально опасные авантюры. За политический ущерб от них расплачивались не инициаторы этой политики, а президент. Я имел в виду Индокитай и особенно Вьетнам. И хотя я и не испытывал нужды в заверениях Л.Б.Дж. по вопросам внутренней политики, я чувствовал, что он не придал большого значения моему беспокойству по поводу внешней политики. Этот обмен взглядами служил своего рода прелюдией всех лет пребывания Джонсона у власти. Человек с твердыми и новаторскими взглядами по вопросам внутренней политики оказался низвергнутым военными действиями, которые не принесли никакой пользы Америке и которые в политическом плане совсем не учитывали силу и степень нашего влияния в послеколониальном мире.

* * *

Линдон Джонсон и Джон Кеннеди черпали свою политическую веру из одного и того же источника — Нового курса — и убеждения, что государство вообще, федеральное правительство в частности, может стать решающей силой по защите людей, лишенных привилегий. Они также считали, что такая позиция принесет определенные политические результаты. Доказательством служили двадцать лет пребывания демократов у власти — с 1933 по 1953 год. Однако убежденность в этом была у Джонсона сильнее, чем у Кеннеди. Кеннеди больше занимался текущими делами, был менее рассудочен, стремился показать себя активным и успешно действующим. Рузвельт был старше Дж.Ф.К. на целое поколение, и после разрыва с Джозефом Кеннеди Ф.Д.Р. отнюдь не числился домашним святым в семье Кеннеди. Джонсон, наоборот, был целиком человеком Рузвельта; Ф.Д.Р. в его представлении во всем являл собой пример хорошего президента. Как большинство людей нашего поколения в молодости, Джонсон осознавал свою политическую позицию тогда, когда ее формулировал Рузвельт. Ничто так не запечатлелось в его памяти, как назначение в 1935 году на пост руководителя Национальной молодежной администрации в Техасе, которое он получил от Ф.Д.Р. в двадцать семь лет, и свое пребывание в конгрессе начиная с 1937 года в качестве выдвиженца Рузвельта. Впоследствии Линдон Джонсон часто шел на поводу у техасских богачей и считал нужным подавить свои либеральные убеждения. Но он никогда полностью от них не отказывался, и ему было очень важно доказать это и себе, и другим. Именно этим и объяснялось одно из его высказываний о своем бывшем протеже Джоне Коннэлли: «Этот сукин сын забыл, что был когда-то беден».

Джонсон гораздо лучше, чем Кеннеди, понимал механику президентской власти. Частично из-за своей сравнительной молодости, частично из-за значительного перевеса в голосах на выборах в 1960 году, а скорее всего из-за подсознательного стремления избегать всего назойливого, экстравагантного и опасного, Дж.Ф.К. всегда с осторожностью оказывал давление на кон-

гресс, правительство, прессу и общественное мнение. Однажды, когда я настаивал на абсолютно очевидных разумных действиях, Кеннеди ответил:

— Согласен, но не думаю, что правительство согласится с этим.

Джонсон подобного замечания не сделал бы.

Гораздо чаще говорят о президентской власти, чем о методах ее применения. А они не слишком утонченные и не вызывают восхищения. Во всяком случае, методы Джонсона были таковыми. Сначала он решал, что́ ему нужно, организуя поддержку со стороны законодателей, государственного аппарата, прессы или общественности. Затем он сам непосредственно обращался к заинтересованным лицам. Он не особенно часто прибегал к угрозам, вопреки тому, как иногда считалось. И не раздавал обещаний. Метод Джонсона состоял в том, чтобы играть на естественном стремлении человека сказать «да», когда его просит лично президент, особенно если просьба выражена в сильных и настойчивых выражениях, а кресло президента придвинуто совсем близко к вам. Давая согласие, вы могли снискать его расположение, хотя считали, что служите на благо обществу. Джонсон подкреплял свои просьбы апелляцией к тщеславию — поддержка человека, которого он просил, всегда считалась решающей; в случае необходимости он призывал к сочувствию или сопровождал свои просьбы чуть ли не слезами на глазах. Услышав от Джонсона наряду с явными скабрезностями слова о том, насколько невыразимо глупы и абсурдны те, кто не пожелал пойти вместе с ним, человек в результате мог и испугаться. Легко себе представить, какие тирады последуют в ваш адрес, если вам удастся устоять перед аргументами Джонсона.

* * *

Впервые я познакомился с Линдоном Джонсоном в 1941 году. В более поздние годы, уже будучи президентом, он казался крупным, с выразительной осанкой. А в 1941 году Джонсон был худым, неуклюжим сельским парнем, и далеко не таким самоуверенным, каким его впоследствии знал мир. Вместе с Джерри Вурисом от Калифорнии (который проиграл Никсону в 1946 году) Линдон Джонсон был типичным либералом в палате представителей. Наше знакомство состоялось во время сбора средств на его нужды Клиффордом и Вирджинией Дарр, перебравшихся в Вашингтон из Монтгомери, штат Алабама; их идейный либерализм (у Вирджинии — безграничный) в конце концов вызвал самые темные подозрения во времена Маккарти. Много лет спустя Джонсон рассказывал мне, что за все время пребывания в сенате он особенно гордился одним своим поступком: он велел Маккарти и другому «охотнику за ведьмами», Уильяму Дженнеру, оставить в покое чету Дарров. В противном случае им придется испытать на себе последствия — не сказано какие — гнева Джонсона. Маккарти, рассказывал Джонсон, «здорово испугался».

В 50-х годах, участвуя в заседаниях Демократического консультативного совета, я довольно часто встречался с Линдоном Джонсоном; совет этот существовал, как я уже отмечал, отчасти для того, чтобы избавить Демок-

ратическую партию от ассоциации ее с Техасом. Джонсон не считал это необходимым.

Особенно запомнилось мне посещение ранчо Л.Б.Дж. 19 сентября 1957 года, когда он был лидером сенатского большинства. Я выступал с лекциями в колледже военно-воздушных сил на базе Максуэлл в штате Алабама и испытывал легкое разочарование, ибо впервые заметил, что полковники выглядят очень молодо. Я поехал в Остин, а там из аэропорта меня повезли на встречу с Джонсоном, с которым мы отправились стрелять голубей на нагорье неподалеку от его ранчо. Эта охота для меня оказалась мучительной, ибо я почти никогда не стрелял из ружья. Но, будучи интеллектуалом из Новой Англии, я считал, что не должен ни в чем уступать, и поэтому время от времени, когда голубь или какая-то птица пролетала, я зажмуривался и нажимал курок. Жаклин Кеннеди однажды сказала мне, что ее мужу это также доставляло мученья, только еще большие, т. к. ему пришлось стрелять в оленей.

Незадолго до того Артура Шлезингера пригласили к Джонсону в Вашингтон — в преддверии выборов 1960 года Джонсон обхаживал северных либералов. Шлезингер рассказывал, как на него обрушился каскад слов, которые он считал совершенно ненужными, но остановить Джонсона было невозможно. Политика, причуды, сексуальная жизнь, способности и глупость коллег Джонсона по сенату — чего только не было сказано в то долгое утро. Артур, по его словам, молчал и только слушал.

Мы с Джонсоном разговаривали во время моего приезда на ранчо, где шла охота, в Джонсон-сити, по дороге обратно на ранчо Джонсона, за ужином, после ужина, во время прогулки вдоль реки Педернейлс и ранним утром на следующий день возле плавательного бассейна. Он хорошо отозвался о визите Шлезингера, добавив со вздохом:

— Этот парень чертовски болтлив.

В качестве особого одолжения он попросил подготовить ему речь по экономической политике. Я сделал ничем не примечательную выжимку на тему современной либеральной веры с отдельными идеями, которые я только что включил в «Общество изобилия». На обед Джонсоны собрались за большим длинным столом, во главе которого сидел Л.Б.Дж., а остальные расположились по обеим его сторонам. Если бы народу набралось слишком много, то за стол кому-то пришлось бы садиться по-фермерски, как говорят у нас в Канаде, т. е. в два ряда. За обедом Джонсон прочитал собравшимся мою речь, сопровождая ее одобрительными жестами.

В тот вечер мы говорили в основном об экономике. Сомневаюсь, что Джонсон когда-нибудь прочитал хоть одну серьезную книгу на эту тему. Тем не менее он уверенно оперировал основными положениями, что подтверждают все без исключения экономисты, служившие при нем впоследствии в Белом доме. Он получил в свое время такой убедительный устный инструктаж, содержание которого его восприимчивый мозг сохранил. А у хорошего члена палаты представителей или сенатора экономические познания из-за их постоянного обсуждения буквально лезут через поры.

На протяжении того дня и вечера я слышал вместе с другими гостями, как Л.Б.Дж. с помощью мудрого и покладистого правительства построил

плотины и озера для своих техасских избирателей и соседей. (На следующий день я видел некоторые из них.) Я услышал также о его опасениях, что недавний сердечный приступ может помешать ему заниматься в полную меру политикой, в чем я очень усомнился. И наконец, я услышал на пути из Джонсон-сити на ранчо, как его родителям приходилось выкладываться, чтобы выжить. На самом деле отец Линдона Джонсона, член законодательного собрания штата и один из известных его граждан, имел достаточные средства. Впоследствии я познакомился с братом Линдона — Сэмом Хьюстоном Джонсоном, забавным, либеральных взглядов, умным человеком, совершавшим в высшей степени неоправданные поступки. Сэм Хьюстон рассказал мне, что оценка Линдоном доходов семьи Джонсонов снижалась примерно на пять-десять процентов за каждый год его пребывания в Вашингтоне.

Л.Б.Дж. и позже очень ценил мои заготовки для своих речей — последний политический деятель, которому они понадобились. Став президентом, он иногда обращался ко мне за помощью. Последний раз это случилось в середине 60-х годов, когда его просьбу передал мой сосед по Кембриджу и приятель Франсис Батор, бывший в то время помощником Джонсона. Президент готов был прислать за мной самолет. К тому времени моя оппозиция вьетнамской войне пробила брешь в отношениях с администрацией. Джонсон просил меня держать наш визит в тайне; он сказал, что не хочет тревожить Дина Раска.

Всю вторую половину дня я работал над двумя речами в кабинете главного помощника Джонсона по этим вопросам Джека Валенти, расположенном в западном крыле Белого дома. В конце дня пришел Джонсон, положил ноги на стол Валенти и начал просматривать то, что я написал. Одна речь была чисто церемониальной и несущественной. Вторая — посвящена экономическим проблемам и связанным с ними целям «Великого общества»*. Я соединил вместе все свои идеи и — насколько я их знал — идеи Джонсона, сдобрив их выразительной риторикой. Наблюдая за президентом, я видел, что ему речь нравится. Наконец он положил рукопись на стол.

— Кен, вы спасли мне жизнь. Это именно то, что я хотел сказать. Я не изменю ни слова.

Редко, кто принимает речь без изменений. Большинство считает, что они должны сделать добавления и продемонстрировать тем самым собственную литературную компетентность и политическое лицо, как бы незначительны они ни были.

— Я не изменю ни слова. Это прекрасно. — Затем по его лицу пробежала тень и он добавил: — Я вам скажу что-то. Больше так никто не думает. — А затем последовала метафора в стиле Джонсона: — Приходило ли вам в голову, Кен, что произносить речь об экономике — почти то же, что мочиться себе на ногу? Вам горячо-горячо, а остальным безразлично.

* «Великое общество» — так называлась программа социальных реформ, выдвинутая Л. Джонсоном.

Быть может, из-за моей давней любви к фермам сельский юмор Джонсона меня не коробил — в отличие от Кеннеди, который не воспринимал его вообще. Зачастую многое выразительное в выступлениях Джонсона терялось, когда слова звучали на публику.

* * *

Если придерживаться хронологического порядка, то в декабре 1963 года, несколько недель спустя после смерти президента Кеннеди, я произнес речь в Вашингтоне о необходимости подойти серьезно к «островам» бедности, которые оставались позорным пятном в стране и о которых я писал в «Обществе изобилия»:

«...По поводу одной элементарной истины не должно быть сомнения. Если глава семьи живет далеко, на Кэмберлендском плоскогорье, или он никогда не ходил в школу, или у него нет полезной профессии, или у него разрушено здоровье, или в молодости ему пришлось жить в трущобах, или ему отказывают во всем, потому что он негр, тогда он останется бедным и семья его будет бедной и так оно и будет вне зависимости от того, насколько другие становятся зажиточнее.

Равным образом не может быть сомнения, что пути и средства для спасения этого человека и его детей — капиталовложения для сохранения и разработки природных ресурсов, помощь в перемещении рабочих, содействие новым отраслям промышленности, серьезное улучшение образования, квалификация и переквалификация, медицинское обслуживание, обеспечение занятости молодежи, юридическая помощь, организация мест отдыха в городах, строительство домов, ликвидация трущоб и обеспечение полных гражданских прав — потребуют усилий со стороны правительства и государственных средств. Бедность можно ликвидировать. Добиться этого одним лишь увеличением экономического роста так же невозможно, как и заклинанием или ритуальным омовением ног».

Затем, я, видимо впервые, выдвинул идею «Корпуса учителей»:

«Насколько известно, нет в мире места, где хорошо образованные люди действительно бедны. Почему бы нам начиная со следующего года не отобрать сотню округов с самым низким уровнем доходов (а в случае с городскими трущобами — более ограниченные районы с равным числом жителей) и объявить их специальными районами образования. Затем обеспечить их действительно первоклассным и единым для всех школьным оборудованием, включая как начальные, так и средние школы, транспортом и лучшими местами для отдыха. Идея занять людей на строительстве при осуществлении этой части программы будет только приветствоваться. Затем на манер Корпуса мира, но с хорошей зарплатой, надо будет собрать лучшие силы молодых учителей, готовых служить в самых отдаленных районах, достаточно крепких и достаточно подготовленных для работы в самых тяжелых трущобах, готовых с гордостью отправиться в округ Харлан или в Гарлем».

Джонсон прочитал и одобрил мои соображения. Я уверен, что подобные же идеи одолевали его и других. Как он впоследствии писал в своих

воспоминаниях, на него произвели впечатление мои мысли, развитые в «Обществе изобилия», а затем и в этой речи о том, что наиболее бедные в Соединенных Штатах легко ускользают от внимания политиков, в том числе либеральных. Эти бедняки живут замкнуто в городских гетто, в отдаленных районах Аппалачей и сельского Юга. Доступ к печати, радио и телевидению, так же как и к политикам, зависит от доходов. Любой призыв со стороны главы «Локхид», или «Крайслера», или обанкротившегося банка будет немедленно услышан; бедняк даже не просит, ибо знает, что никто его не услышит.

Во время рождественских каникул 1963 года экономисты из аппарата Джонсона предложили осуществить пробные программы, чтобы выяснить, что можно сделать для борьбы с голодом. Ничто так не успокаивает либеральную совесть при малых затратах, как пробный эксперимент. Это Линдон Джонсон хорошо понимал. Вместо этого он обещал миллиард долларов на серьезные меры и просил Сарджента Шривера внести предложения по широкой программе. Помочь он просил и меня. Начиная с февраля мы засели в помещении Корпуса мира, который возглавлял Шривер.

Задача эта была интересна своими практическими разработками, но не настолько, чтобы вспоминать о ней с удовлетворением. Она требовала полной отдачи. А я преподавал, писал и ездил в Вашингтон на разные заседания. Что гораздо хуже — нас захлестывали благородные предложения: профессиональное обучение; выделение денег и поиски талантов для оздоровления плохих школ; программы начального обучения для исправления недостатков домашнего воспитания; медицинская помощь для борьбы с физическими недостатками; сельскохозяйственная программа с целью помочь бедному малоземельному фермеру, туманно задуманная и основывающаяся на незнании городскими жителями сельских проблем. Единственно возможным лекарством от бедности могло бы стать обеспечение бедняков устойчивым доходом, а именно этого и не предлагалось.

* * *

В 1964 году я был свидетелем выдвижения Л.Б.Дж. в президенты на съезде в Атлантик-Сити, где даже телевизионные комментаторы не могли найти ничего завлекательного. Джонсон попытался помочь расшевелить публику, сделав вид, что еще не решил вопроса насчет вице-президента. Дескать, вместо Губерта Хэмфри может быть Юджин Маккарти или Томас Додд из Коннектикута, которому вскоре сенат вынес порицание за банальную взятку. Да еще завязалась короткая борьба по поводу размещения «делегации свободы»* в отличие от обычной делегации белых из Миссисипи. Но ничто, и, уж конечно, не речи не могли избавить от скуки. Я встретился с друзьями, ходил по обветшавшему коридору с Артуром Шлезингером, пробирался через зал съезда с озабоченным видом и отправился домой до окончания съезда.

* Имеется в виду делегация, в которой были и белые и чернокожие американцы. В ее формировании приняли участие противники расовой сегрегации.

Той осенью я без особого воодушевления принял приглашение Л.Б. Джонсона участвовать в избирательной кампании в Новой Англии и Нью-Йорке, Среднем Западе и на Восточном побережье, от Лос-Анджелеса до Сиэтла. На сей раз в силу неумолимого политического роста я перешел от написания речей для нужд избирательной кампании и выступлений в безнадежных округах к роли приманки в округах, следующих более или менее за демократами. И там считалось нужным пускать в ход зазывалу. В один роскошный октябрьский день я облетал на маленьком самолету весь Огайо вместе с Люси Бэрд Джонсон*. На многочисленных митингах, окончившихся большим собранием в Кливленде, она хорошо говорила о своих родителях, а я следом за ней убедительно разоблачал агрессивные тенденции Барри Голдуотера и его приверженность идее выступления богатых против бедных. Голдуотер со своими взглядами явно опередил время.

В Висконсине меня сопровождали красивая жена Франклина Рузвельта-младшего Сузанна Рузвельт и весьма красноречивая Скотти Фитцджеральд Лэнэхэн, впоследствии Смит. Скотт Фитцджеральд был бы восхищен, но и немного смущен речами своей дочери, ибо, как замечательный художник, он никогда не выходил за рамки принятых моральных норм. Его герои целовались, но не ложились в постель; их язык, какой бы он ни был выразительный, никогда не был вульгарным. Скотти была другой. С трудом я уговорил ее не пользоваться вульгаризмами перед солидными слушателями в Иллинойсе.

Как-то в начале января 1966 года, когда Сарджент Шривер все больше погружался в вопросы борьбы с бедностью, Линдон Джонсон предложил мне взять на себя руководство Корпусом мира. Я оказался совсем не подготовленным к такому предложению, на что он определенно и рассчитывал. Я уклонился, сказав, что мне нужно посоветоваться с женой. В своем дневнике присутствовавшая при этом Лэди Бэрд отметила, что «он (Гэлбрейт) сначала высказался так, словно он мог бы взяться, но затем сказал: «Я должен поговорить с женой», а это значит, что хотят застопорить дело». Как всегда, эта проницательная и талантливая женщина поняла меня правильно.

Другое предложение Джонсона, сделанное ранее или же только пригрезившееся, было рассмотрено и отвергнуто с неожиданными последствиями. Вечером 15 июля 1965 года Линдон Джонсон позвонил мне в Кембридж. Меня не было, а позже, когда я позвонил ему, отсутствовал он. Рано утром на следующий день мы с Китти поехали в Вашингтон на похороны Эдлая Стивенсона, который умер от инфаркта двумя днями раньше на Аппер Гроувенор-стрит в Лондоне.

Мы собрались в доме Артура Шлезингера — печальная встреча, на которой присутствовали Лорен Баколл, Мариетта Три и другие из числа преданных друзей Эдлая. В церкви я сидел рядом с Артуром; Эдвард Кеннеди

* Люси Бэрд — дочь, Лэди Бэрд — жена Джонсона.

присоединился к нам, когда служба уже началась. Во время пения первого псалма — сцена прямо из Ивлина Во* — Шлезингер или Кеннеди, а возможно и оба, начали передавать мне информацию:

О, Боже, наша помощь в века ушедшие,
Наша надежда в годы грядущие,
Вы первый в списке Линдона
В нашем доме вечности.

Мне тут же вспомнился звонок накануне вечером. Конца службы я уже не слушал. Затем, когда мы вышли из церкви, Макджордж Банди, бывший тогда советником по вопросам национальной безопасности, попросил меня зайти в Белый дом. Стало быть, мне собирались предложить место Стивенсона в Организации Объединенных Наций. Прошло почти два года с тех пор, как я покинул посольство в Дели. Ко мне с уважением относились в молодых государствах и либералы в моей стране. Мне казалось, что я успешно работал в Индии. Однако вряд ли проконсультировались с Дином Раском.

Этот пост мне занимать совсем не хотелось. На нем ты привязан телефоном к государственному департаменту, и чиновники всех рангов дают тебе подробные инструкции, часто противоречащие твоим собственным убеждениям. Ты не можешь оказывать воздействия на проводимую политику. Адвокат может защищать невероятные, непостижимые или преступные дела, и никто не будет считать, что он сам этому верит. Профессор так поступать не может; от него ожидают искренности. Если он говорит, чему сам не верит, тогда он лицемер. К тому же я с головой ушел в работу над «Новым индустриальным обществом». Я не мог снова отложить ее.

Однако отказать было непросто. Последуют хорошо разработанные Джонсоном методы увещевания. Когда станет известно о моем отказе, общественность скажет, что Гэлбрейт совсем не заинтересован в деятельности на благо мира. Объединенные Нации — это организация, но одновременно и проявление сознания. Единственным выходом для меня было предложить что-то лучшее: «Послушайте, господин президент, я знаю подходящего для этой работы человека». Такие, хотя и менее четко сформулированные, мысли пронеслись у меня в голове в то утро. У меня была кандидатура.

Несколькими неделями ранее только что назначенный членом Верховного Суда Артур Голдберг читал лекцию на юридическом факультете Гарварда и по ее окончании заглянул к нам домой. Он рассказал мне, что после очень бурных лет в качестве адвоката профсоюзов, политического деятеля и министра труда работа в суде оказалась для него источником серьезной декомпрессии. Размеренный ритм работы в суде явился большой и не совсем приятной переменой. Посещение Голдберга всплыло в памяти.

* Ивлин Во (1903—1966) — английский писатель, сатирик-моралист.

Но Банди задумал совсем другое. Пока мы беседовали в подвальном помещении, Л.Б.Дж. узнал о моем присутствии и позвал нас наверх, в Овальный кабинет.

— Ох уж этот Стивенсон. Почему ему нужно было умереть именно сейчас? Он всегда попадал не вовремя. Кем я его заменю?

К этому времени Джонсон мог уже передумать. Либо, вполне возможно, он ничего до того и не надумал, либо он переговорил с государственным секретарем. Так или иначе, но я хотел избежать всякого риска и рассказал ему о встрече с Голдбергом и о том, что тот несколько скучает в суде. Джонсон сразу же заинтересовался, спрашивал, можно ли его уговорить, затем изменил тему разговора, а потом вновь вернулся к ней:

— А как Артур поладит с арабами?

Я с жаром начал доказывать, что Голдберг не только чрезвычайно опытный и в высшей степени надежный посредник, но и не имеет каких-либо предрассудков в этих вопросах. Мы снова переключились на другую тему, и снова Джонсон вернулся к Голдбергу. Моя жена, которая наблюдала за президентом, заметила по выходе из Белого дома, что я хорошо держал себя. Зная изощренные приемы Л.Б.Дж., я выразил сомнение. Но, памятуя, что ситуация сложилась опасная, я вышел чистым из игры.

Во второй половине дня мы улетели в Хайаннис-порт на обед с Робертом Кеннеди и другими членами его клана, а затем отправились в Кембридж. Через день Джонсон позвонил мне и сообщил, что разговаривал с Голдбергом и тот принял предложение. Тут я вспомнил, что рассказал Роберту Кеннеди о своей рекомендации. Это Джонсону могло не понравиться; он не любил, чтобы его решения выглядели подсказанными кем-то еще. Я признался ему. Ответ, если мне память не изменяет, был также типично джонсоновский: «Ну что ж, если кто-то вас спросит, не вы ли рекомендовали, заткнитесь и отрицайте все».

То, что я проделал, оказалось довольно опасным. Отставка Голдберга лишила Верховный Суд хорошего либерального юриста. Его заменил Эйб Фортас, который стал объектом дикой травли, направленной против гражданских прав. Вместе с личной финансовой нечистоплотностью это привело к его отставке, и для Уоррена Бэргера открылся, хотя и не прямой, путь к посту председателя Верховного Суда. В то памятное утро я оказал плохую услугу либерализму.

* * *

Как я уже писал, при решении вопросов внешней политики Линдон Джонсон проявлял неуверенность. Поначалу об этом я и не подозревал. В Индию в середине мая 1961 года, в сезон, о котором Киплинг говорил, что это куча песка под расплавленным стеклом, приехали Линдон Джонсон и Лэди Бэрд с официальным визитом. Он был моим первым важным гостем в посольстве; он попросил встретить его в Бангкоке, чтобы снабдить необходимой информацией. В течение нескольких дней в городах и селениях появлялся Джонсон, уверенный, красноречивый — такой, каким

я его хорошо знал. Он легко устанавливал контакт с жителями селений. Так же легко находил взаимопонимание среди местных официальных деятелей и многочисленных представителей индийской и американской прессы. Печальным контрастом были официальные встречи. Хотя Неру отличался от Джонсона по происхождению, интересам, культуре, поведению и манерам, тем не менее тот, очевидно, привлекал его, о чем он сам впоследствии говорил. Но при обсуждении вопросов внешней политики, даже при обмене неизбежными для высокопоставленных деятелей банальностями Джонсон был каким-то робким, неуверенным в себе, сомневающимся. Он то и дело поглядывал на меня, ища поддержки. Наступали минуты неловкого молчания, которые Неру — что для него характерно — не старался заполнить и которыми Джонсон — что для него совсем нехарактерно — не пытался воспользоваться. Во время главной встречи эта неловкость продолжалась долго, пока случайно разговор не коснулся электрификации сельских районов; они оба ратовали за это.

Свою неуверенность в вопросах внешней политики Джонсон старался компенсировать показным проявлением твердости, силы, решительности. А потому он легко поддавался советам тех, кто призывал к проведению вроде бы сильного курса в противовес сдержанному и продуманному. Некоторые считали, что в нем, возможно, преобладала тенденция к мужскому самоутверждению. Вместе взятые, эти качества отдавали его на милость тех, кто выделялся не своими знаниями, а стремлением действовать. Отсюда и провал в Юго-Восточной Азии.

На протяжении всех 60-х годов угроза Вьетнама постепенно все более четко вырисовывалась в моем сознании. Сначала я говорил о своей озабоченности с Джонсоном, затем говорить об этом стало невозможно. Взамен приходилось выслушивать от него взволнованные, даже сердитые речи в защиту своей политики. Я начал открыто выступать против войны и участвовать в деятельности антивоенных организаций. Л.Б.Дж. считал это позором. Бежать от войны могут молодые; я же принадлежал к его поколению. От старых друзей естественно ожидать поддержки. Мысль вполне логичная.

В 1966 году в последний раз он призвал меня в Вашингтон. В Индии сняли плохой урожай, и ей угрожал голод. Будучи послом, я пришел к заключению, что крупные поставки зерна из Соединенных Штатов могут помешать целенаправленной индийской политике в отношении производства зерновых. Угроза голода не устранялась, а возрастала. Однажды при посещении Бомбея я наблюдал, как шла разгрузка огромного танкера американской пшеницы. Я подумал тогда, насколько опасно положение людей, жизнь которых зависела от прибытия этих кораблей — от этой ниточки жизни, протянувшейся до самых Великих прерий. На сей раз появилась возможность вновь подчеркнуть эту опасность, не нанеся, по сути, никакого ущерба. Помощь оказывать надо. Но пусть она осуществляется поэтапно — то, что стало называться политикой «короткого поводка». Так все и было организовано. Без сомнения, Джонсон получал аналогичные

советы еще от кого-то, но, как всегда, приятно считать, что именно ты сказал решающее слово.

В течение следующих месяцев индийцы и американские либералы резко критиковали Джонсона за такую политику; она казалась очень скупой, невеликодушной. Как часто случается, советы давать легче, чем отвечать за содеянное.

То была наша предпоследняя встреча. Последняя состоялась 21 апреля 1967 года либо ранним утром следующего дня. Хунта в Греции только что арестовала Андреаса Папандреу — сына Георгия Папандреу, бывшего премьера и главы антироялистской партии Союза центра. Распространился слух или, во всяком случае, сложилось впечатление, что Андреас вскоре будет казнен.

Андреас Папандреу был выпускником экономического факультета Гарварда и преподавал в Университете Миннесоты, Северо-Западном университете и в Калифорнийском. В Беркли он руководил экономическим отделением. Он был хорошим экономистом и умелым дипломатом — в то время менее опытные не удерживались на посту руководителя отделения в Беркли. Затем Андреас отказался от ученой карьеры в Америке и вернулся в Грецию, где стал заниматься политической деятельностью. Он был очень популярен в американских университетских кругах, однако в Вашингтоне многие смотрели на него с подозрением. Он был недостаточно пронатовцем, недостаточно антикоммунистом и был склонен многое относить на счет злодеяний ЦРУ.

В течение ночи мне звонили со всех концов страны — Кеннет Эрроу из Стэнфорда, Ленид Гурвич из Миннесоты и Роберт Дорфман из Гарварда. Предполагалось, что в качестве бывшего посла я имел доступ в Вашингтон, в чем я далеко не был уверен. В этом деле на Раска нельзя рассчитывать. Не поможет и посол в Афинах Филлипс Толбот. Ни один из них не станет беспокоить греческих полковников по поводу человека, не преданного антикоммунистической вере. Единственной надеждой оставался Джонсон, но это означало обращаться за помощью к человеку, которому я изменил по вопросу о Вьетнаме. Тем не менее, если бы я этого не сделал, на меня легла бы тяжелая ответственность. К середине ночи я решил, что следует сделать попытку.

Я позвонил Джо Калифано в Белый дом, он еще работал. Он сказал, что Джонсон еще не спит и занят с гостями в президентских апартаментах. Мы составили записку на полстранички, не упустив и тревогу в ученых кругах по всей стране в отношении судьбы Папандреу[1]. Калифано понес ее наверх.

Ранним утром мой телефон снова зазвонил. На сей раз заместитель государственного секретаря Николас Катценбах зачитал мне с явно слышимым смешком записку, которую он получил от президента:

---

[1] Другие также послали президенту телеграммы, ибо позднее их цитировали: «Это первый случай в истории, когда все американские экономисты вроде бы сошлись во мнении» («New York Times», May 8, 1967).

«Позвоните Кену Гэлбрейту и сообщите ему, что я велел этим греческим ублюдкам оставить того сукиного сына в покое, кем бы он ни был»[1].

Вьетнам: начало

У человека между юношеским расцветом и неизбежной старческой бесполезностью есть, как минимум, около пятидесяти лет, чтобы прийти к согласию с окружающим миром, наслаждаться им и выполнять свои общественные обязанности, как того требуют совесть или честолюбие. Остается только сожалеть, если значительная часть этого времени уходит впустую на какие-то внешние, глубокие и непреодолимые раздражители. Таковы мои сожаления в отношении Индокитая, в частности, Вьетнама.

Начиная с 1961 года, когда я впервые столкнулся с этим вопросом, и до дня эвакуации на вертолетах в 1975 году меня одолевали и другие заботы, включая книги, о которых я скажу в последующих главах. Мне не пришлось работать, а тем более сражаться на той буквально покрытой мраком земле. И никому из членов моей семьи. У меня такое впечатление, что не многие из сыновей Гарварда, или, говоря более широко, американского истэблишмента, подвергали там себя опасности; оппозиция войне формировалась в значительной степени тогда, когда над ними, как казалось, нависала непосредственная угроза. В отличие от многих бывших друзей я не уронил себя в глазах общественности поддержкой или молчаливым согласием с войной. И тем не менее я оглядываюсь на прошедшие четырнадцать лет нашего участия в войне с отвращением и скорбью.

* * *

Лучше многих моих коллег в Вашингтоне я чувствовал ту громадную, почти непреодолимую пропасть, которая разделяет культуру, социальную структуру и правительства Азии (не считая Японии) от них же в Европе и Соединенных Штатах. А зная это, я опасался механического перенесения политики из нашего мира в их мир. Тенденция к распространению такого рода политики была и остается главным источником ошибок.

[1] В «Ньюсуике» появился вариант этого послания с тире вместо ругательств, сообщенный журналу кем-то из друзей-экономистов, которым я его зачитывал. Через некоторое время Папандреу освободили и разрешили уехать из Греции. Спустя несколько недель, возвращаясь вечером в свой отель в Париже, я встретил его с женой, актрисой Иреной Папас. Он рассказал, что экземпляр «Ньюсуика», невзначай оставленный кем-то из посетителей в его тюремной камере, послужил первым указанием на то, что дела поворачиваются к лучшему. Андреас сейчас возглавляет крупнейшую оппозиционную партию в греческом парламенте. Рассказанная здесь история с небольшими вариациями содержится в его автобиографии.

* * *

На меня произвела большое впечатление чувствительность политических деятелей молодых государств к внешнему влиянию, откуда бы оно ни исходило. Мало кто испытывал на себе гордость людей, не желающих слушать указаний от странствующего экономического советника, а впоследствии от явно влиятельного дипломата, обладающего финансовыми возможностями. Не проходило дня моего пребывания в послах, чтобы я не обдумывал — почти автоматически, — как мне внушить ту или иную мысль, не дав повода подумать, будто я оказываю давление.

Кроме того, мне удалось понять, что означает вашингтонское глобальное, его еще называют иногда «геополитическое» или «стратегическое», мышление. Оно мотивирует поведение государственных деятелей, здравствующих и поныне, которым ни в коем случае нельзя разрешать смотреть на карту. Ибо, взглянув на нее и увидя Африку, Азию и Латинскую Америку — Анголу, Эфиопию, южный угол Африки, Иран, Афганистан, Никарагуа, Чили, — они спрашивают, а под чьим они находятся контролем. Если не Соединенных Штатов, то, стало быть, русских. Опыт послеколониального мира служит прекрасным противоядием глобальному стратегическому мышлению. Он свидетельствует о том, что народ и его руководители, освободившиеся от одной формы имперского господства, не обязательно спешат в объятия другой. Способность какой-либо страны держать под контролем народ, экономически, культурно и географически далекий от своего собственного, и без рычагов, обеспечиваемых развитой государственной и промышленной структурой, очень ограниченна.

Наконец, в те годы я начал ощущать, хотя и не в полную меру, что в этих краях нарастают революционные перемены. Если какое-либо правительство коррумпировано или грабит собственный народ, то необязательно нужно искать лучшую альтернативу; оно может быть свергнуто, а на смену придет гораздо худшее. Существующее хищничество — элемент повседневной суровой действительности. Альтернатива же — гипотетична; она присутствует лишь в обещаниях, речах и в виде надежды, а таковые всегда кажутся радужными, пока не наступит их практическое осуществление. Военная, политическая, экономическая сила и сила инерции могут быть на стороне плохого правительства. Свобода, свершения, честность и прогресс — всегда в перспективе на стороне альтернативы.

* * *

Первое мое знакомство с Индокитаем состоялось в связи с Лаосом. Тамошние события весной 1961 года заставили Кеннеди просить меня ускорить на несколько недель отъезд в Индию.

Ничто из этой далекой драмы не имело особого значения для Соединенных Штатов. Как заметил в те годы Артур Шлезингер, Лаос не являлся опасностью, направленной в сердце Канзаса. Да и президент Кеннеди был того же мнения. Однако из-за многократного повторения одного и того же без должной проверки Лаос **стал** важным для многих в государ-

ственном департаменте, ЦРУ, Пентагоне и их подпевал в кругах истэблишмента, формирующего внешнюю политику. Утверждалось, что Лаос — жизненно важный фактор в свободном мире; наши акции в том регионе должны были продемонстрировать, что США играют главную роль в мировой политике. Совещания созывались не для обсуждения вопроса о необходимости нашего присутствия в Лаосе, а лишь для обсуждения, что нужно делать в Лаосе. Голос человека, спросившего, чего мы добиваемся для себя в этой стране, звучал бы диссонансом со всеми остальными. Следующий раз его, возможно, на совещание не пригласили бы: «Мы знаем, что он хочет сказать. А нам нужно продолжать свое дело».

Но больше всего в связи с Лаосом мы подвергались одному из периодически возникающих и опасных влияний на нашу внешнюю политику — боязни политических последствий разумных решений, последствий, которых во многих случаях вообще не существует. В то время как вьентьянское правительство Фуми Носавана с военной точки зрения не имело никакого значения, а народ в стране относился с оправданным безразличием к своим правителям, оставить их самих по себе, утверждалось тогда в США, значило бы отступить перед шествием международного коммунизма. Именно на возможность такого рода политических упреков и среагировал Кеннеди.

В своей оценке ситуации он ошибся. Случившееся в Лаосе практически не оказало влияния на приобретение дополнительных голосов, так же как немного голосов было потеряно после нашего ухода из Вьетнама — немного по сравнению с тем, что мы могли потерять из-за нашего продолжавшегося вмешательства. Но этого Кеннеди не предвидел. И хотя я выступал против нашей интервенции в Лаосе, я также не предвидел этого.

* * *

Весной 1961 года единственной альтернативой посылки морских пехотинцев при том, что королевская лаосская армия, как было установлено, придерживалась тактики ненасильственных действий, являлось возвращение к власти нейтралистского правительства и возобновление деятельности в Лаосе Международной контрольной комиссии для поддержания мира. Той весной на заседаниях в Белом доме начальники штабов и их руководитель Лаймэн Лемнитцер убеждали президента, что, располагая достаточными силами вторжения, они могут войти в страну и одержать победу в пользу Фуми Носавана. Когда их спросили, что случится, если Ханой и Пекин прореагируют самым решительным образом, они ответили, что их можно будет сдержать с помощью ядерного оружия. Кеннеди это потрясло и тем самым утвердило в мысли, что нейтрализация — возвращение Суванны Фумы — единственное приемлемое решение.

Важным фактором был Джавахарлал Неру. Требовалось его согласие на то, чтобы при первой же возможности вернуть Международную контрольную комиссию во Вьентьян.

Джон Фостер Даллес считал нейтралитет чем-то аморальным и тем самым осложнял дипломатические отношения с Индией. Ознакомившись гораздо подробнее, чем мне хотелось, с политическими проблемами Лаоса, я

с удвоенной энергией убеждал Неру в необходимости вернуть Международную контрольную комиссию в Лаос. Проезжая через Дели, Аверелл Гарриман также ратовал за это. Сначала осторожно, а затем со все большим энтузиазмом Неру стал поддерживать нашу позицию. Мне всегда казалось, что один мой не совсем учтивый ответ помог убедить его. Когда в конце апреля 1961 года он спросил меня, есть ли гарантия, что мы серьезно относимся к идее нейтрализации в Лаосе и что мы все-таки не намерены расширить наше военное присутствие в Азии и усилить влияние СЕАТО, я ответил, что мы наконец поняли бесполезность лаосцев с военной точки зрения и что «они не научились убивать друг друга ,как цивилизованные народы».

В результате предпринятых усилий в Женеве собралась конференция по Лаосу и в последующие месяцы Гарриман договорился о возвращении Суванны Фумы[1].

Во время переговоров по Лаосу и затем на протяжении 1962 года я все яснее понимал, что в Индокитае нас интересовала совсем другая страна. Гораздо более угрожающим становилось наше вмешательство ниже по реке Меконг. Вьетнам, разделенный на две части в соответствии с Женевскими соглашениями 1954 года, меньше был предназначен природой для забвения, чем Лаос, и занимал большее место в вашингтонских геополитических умах. Восстание Вьетконга против правительства Нго Динь Дьема, поддержанное Ханоем, вероятнее всего, могло вызвать нашу интервенцию. Мои опасения не давали мне покоя, и я начал осаждать Кеннеди вопросами. 10 мая 1961 года я писал ему, что «в результате моих постоянных размышлений о Лаосе и Конго[2] я пришел к заключению по двум пунктам. Эти режимы джунглей, где власть правительства простирается не дальше аэропорта, могут превратиться для нас в ближайшие месяцы в страшную проблему... Правители не управляют своими народами или не оказывают на них влияния; они не пользуются поддержкой своих народов и не могут претендовать на нее. Лаосцы, как военные союзники, явно уступают одному вооруженному батальону времен Первой Мировой войны и состоящему из лиц, отказывавшихся от несения военной службы по религиозным соображениям. От их поддержки мы ничего не получим, и, должен сказать, что сомневаюсь, получат ли что-нибудь коммунисты. Единственно верно то, что коммунисты лучше справятся с задачей сбросить нынешних руководителей. Как бы то ни было, я убежден, что в этих примитивных странах мы не можем всегда поддерживать победителей и не можем быть уверенными, что поддерживаемые нами победители останутся на нашей стороне. По той же причине мы никогда не должны полагать, что потеряли кого-то в пользу

[1] Прибыв в Женеву, Гарриман обнаружил, что он возглавляет громадную делегацию — около пятидесяти человек, — а в качестве его заместителя назначен непримиримый сторонник «холодной войны». Он попросил, чтобы этого человека заменили Уильямом Салливеном — более приемлемой фигурой. Государственный департамент возразил, что Салливен имеет чересчур низкий ранг, чтобы руководить такой большой делегацией. Прекрасно зная бюрократические процедуры, Гарриман просто-напросто сократил численность делегации с тем, чтобы Салливен оказался старшим. За его действиями я наблюдал с восхищением и извлек из этого большую пользу.

[2] Где в то время, как опасались, может произойти своего рода коммунистический переворот.

коммунистов. Прежде всего мы должны трезво смотреть на возможность успехов и потерь, и уж определенно никакая отдельная потеря не окажется решающей. Но ни в коей мере мы или наша страна не должны считать, что успехи или потери в этих разношерстных странах — то же самое, что успехи или потери в таких странах, как Франция, или Италия, или Индия».

Спустя два месяца, 11 июля, я писал уже о Вьетнаме. «...Чрезвычайно плохо дело обстоит в Южном Вьетнаме. Между прочим, я надеюсь, что получаемые Вами оттуда сведения достаточно точны, хотя у меня создалось впечатление, что информация, идущая по обычным каналам, весьма сомнительна. Если я не ошибаюсь, Дьем оторвался от народа в гораздо большей степени, чем мы осознаем. Все та же наша старая ошибка: мы принимаем на веру утверждения правителя и наших людей, которые с ним связаны, что его противники — воры и бандиты; получается, что достаточно вызвать полицию. Уверен, что проблема во Вьетнаме — частично в необходимости предоставить средства для поддержания закона и порядка. Боюсь только, что мы имеем дело еще с одним правительством, которое в его нынешнем составе никто не будет поддерживать».

Я почти не сомневался в том, что Кеннеди согласится со мной. Как всегда, проблема состояла в политическом давлении тех, кто требовал активных действий, хотел что-то предпринять, безразлично что, но предпринять, даже ценой ошибочных шагов. Я до сих пор помню его слова. Говоря о Заливе свиней и согласии с нейтрализацией Лаоса, он сказал: «Даже не верится, что я мог потерпеть столько поражений всего лишь за год».

* * *

После захвата в сентябре 1961 года Вьетконгом Фуок Виня — провинциальной столицы в шестидесяти милях к северу от Сайгона, — и при том, что войска Дьема были гораздо больше привержены идее Ганди о непротивлении, чем армия Фуми Носавана, в Вашингтоне начали циркулировать слухи насчет американской военной интервенции. Кеннеди решил потянуть время обычным способом — послать миссию для изучения обстановки и составления Доклада о том, что и без того было известно. Главой миссии назначили Максуэлла Тэйлора — военного советника президента, его доверенное лицо, красавца, генерала воздушно-десантных войск, благородный стиль которого очень нравился семье Кеннеди и чьи убежденно жесткие взгляды раскрылись еще неполностью. Его помощником стал Уолт Уитмен Ростоу, причем было ясно, что он и напишет большую часть доклада. Мой давнишний знакомый Уолт Ростоу в те времена еще не считался убежденным антикоммунистом. Предполагалось, что после избрания Кеннеди Ростоу получит пост в государственном департаменте, но его держали от него на расстоянии, отчасти потому, что старые доклады ФБР бросали на него подозрительную тень. В итоге более чем странного компромисса он вместо этого получил назначение в Белый дом. Мое уважение к Уолту Ростоу как одаренному, думающему и необыкновенно усердному ученому пережило наши многие серьезные расхождения во взглядах. Его ошибка состояла в легкости, с какой он приспосабливался к власти и гос-

подствовавшему политическому климату соответствующего времени. Он отличался также ущербной приверженностью к новациям в области политических и военных проектов. Во время своей миссии во Вьетнам он призывал к посылке туда отряда СЕАТО в составе около 25 тысяч человек, в основном американцев, для перекрытия северных границ Вьетнама. С учетом характера территории и наличия другой дороги через Лаос такая изолирующая прокладка оказалась бы не очень плотной. Так же как не очень твердым, возможно, оказалось бы и наше обязательство сражаться.

Тэйлор, Ростоу и их аппарат изучили обстановку, отправились на Филиппины для написания доклада и вернулись с ним в Вашингтон примерно в то же время — в начале ноября, — когда я приехал туда с Неру в ходе его официального визита. 6 ноября в Ньюпорте, штат Род-Айленд, у тещи и тестя президента в их имении Хаммерсмит-Фарм мы ратовали за то, чтобы Неру и индийский министр иностранных дел, опытный специалист по делам Юго-Восточной Азии М.Дж. Десаи, помогли найти нейтральное решение для Вьетнама. Неру не откликнулся частично потому, что наши идеи были довольно неопределенными. То мы просили Неру установить контакт с Хо Ши Мином, то ратовали за корпус наблюдателей ООН, то за более сильную международную контрольную комиссию и — совсем туманно — за установление нейтрального пояса через всю Юго-Восточную Азию под руководством Индии — идея, которую отстаивал тогда Честер Боулс. Эти шаги скорее отражали надежду, чем реальную перспективу. Но все они свидетельствовали о неприязни Кеннеди к более широкому военному вмешательству.

Во время этих обсуждений, а может быть, и несколько раньше, я обнаружил, что Тэйлор и Ростоу настаивают на посылке войск. Вернувшись в Вашингтон на следующий день после встречи в Ньюпорте, я отправился в кабинет Ростоу в административном здании, чтобы получить копию их доклада. Одна копия лежала у него на столе; она была засекречена и доступна лишь богу и президенту Соединенных Штагов; Ростоу явно не хотел, чтобы я видел текст доклада; в этом отношении он поступал вполне логично, ибо цель засекречивания как раз и состояла в том, чтобы избежать критики со стороны потенциально враждебных читателей. Однако в таких вещах возможно отступление от правил. Мой доступ к секретным бумагам как посла был равносилен доступу авторов доклада, так что я просто взял его со стола и вышел.

Это был чрезвычайно компетентно составленный документ по поводу несостоятельности режима Дьема в деле управления страной и бесполезности оравы политиков, предпринимателей, вымогателей и малооплачиваемых солдат, называвшихся его армией. Далее доклад исходил из предположения, которое не ставилось под сомнение, что Нго Динь Дьем сможет осуществить реформы по собственной воле. И, о чем я уже слышал раньше, доклад предлагал посылку во Вьетнам небольшого — около 8 тысяч солдат — американского военного контингента. Все это не должно походить на неприкрытую интервенцию, которая впрямую нарушила бы еще существовавшие, хотя и слабые ограничения Женевских соглашений и вызвала бы враждебную реакцию со стороны мирового общественного мнения и в США. Поскольку Меконг в то время разлился — периодически

повторяющееся состояние этой реки, — солдаты с тяжелым инженерным оборудованием могли бы отправиться в ее дельту — центр восстания — под видом специалистов по контролю над наводнениями. Такова должна была быть официальная цель их миссии, причем им вменялось в обязанность вести ответный огонь в случае обстрела. Но действительная цель их посылки была в том, чтобы оказать моральную и материальную поддержку Дьему и его безвольным батальонам. Подразумевалось, что все, кто узнает об этой операции — будь то американцы или кто-либо другой, — не воспримут ее как военное вмешательство. Будет обеспечено также необходимое вооружение, материально-техническое обеспечение и услуги военных советников. Прочитав доклад, я пошел на прием к Кеннеди с протестом. Он проявил полное понимание.

Несколькими днями ранее он получил от Объединенного комитета начальников штабов через Роберта Макнамару и заместителя министра обороны Росуэлла Гилпатрика рекомендацию, в которой поддерживалось предложение Тэйлора — Ростоу. В этом документе указывалось, что, в конце концов, может потребоваться посылка 205 тысяч солдат и что комитет считает это вполне возможным и достаточно скромным количеством. У него же под рукой находился меморандум Роберта Макнамары и Дина Раска, призывавший не посылать немедленно войска, что, утверждалось в нем, окажет резко отрицательное влияние на переговоры, которые тогда велись относительно Лаоса[1]. Положение президента было непростым. Кеннеди попросил меня вернуться в Индию через Сайгон, побеседовать там с людьми и сообщить ему свое мнение. Я уверен, что он не сомневался, каково оно будет. Президент явно хотел получить мою поддержку.

Когда я вышел от президента, Макджордж Банди сказал, что вопрос о военной интервенции во Вьетнаме все еще не решен. В государственном департаменте Алексис Джонсон, убежденный сторонник вмешательства, сообщил, что решение об отправке войск уже принято; в таком случае мой протест и поездка оказывались совершенно бесполезными. Я решил поверить Банди.

Трудно утверждать, что мое расследование на месте отличалось тщательностью. Я провел несколько часов в штаб-квартире главнокомандующего Тихоокеанской зоны на Гавайях адмирала Гарри Фелта, в руках которого сосредоточивались все бразды военного правления в этом районе, и несколько дней во Вьетнаме, беседуя с деятелями посольства, ЦРУ и АМР (Агентства международного развития), а также с главой Группы во-

[1] В общих чертах я тогда знал о рекомендации Объединенного комитета начальников штабов, теперь же ее детали я освежил в памяти с помощью книги: The Pentagon Papers (Boston: Beacon Press, Gravel Edition, 1971). Общая жалоба в отношении Макнамары, в частности высказанная Джорджем Боллом, состояла в том, что он ухитрился поддерживать обе стороны в вопросе об интервенции во Вьетнаме. Ничего удивительного в этом нет, если учесть его стремление остаться на посту и даже его веру в то, что он должен оставаться. В качестве министра обороны он был обязан передавать президенту неизменно воинственные замыслы начальников штабов. В качестве советника президента он мог, хотя и с осторожностью, высказывать собственные взгляды. На протяжений всего вьетнамского конфликта мы, выступавшие против войны, имели доступ к Джорджу Боллу — признанному противнику войны внутри кабинета, Макджорджу Банди и Роберту Макнамаре. Этим людям, которых впоследствии много критиковали, благодарны те из нас, перед кем они не захлопнули дверь.

енных советников генералом Лайонелом Маккарром и его офицерами. Хотя смелый и привлекательный посол Фредерик (Фритц) Нолтинг-младший прибыл в Сайгон совсем недавно, он уже целиком поддерживал Дьема и требовал присылки во Вьетнам любого вооруженного контингента, какой только потребуется для его спасения. Но, как всегда, при любом американском начинании находились реалистически мыслящие люди. Не занимая высоких постов в посольстве и ЦРУ, они характеризовали положение режима Дьема и его армии как безнадежное. Режим был коррумпирован, некомпетентен и непопулярен. Такой же была и армия.

Особенно запомнилось утро, проведенное с генералом Маккарром и его подчиненными из штаба. Встреча проходила в убогом помещений военной штаб-квартиры. Военные приобретают политическую силу в местах дислокации из-за тенденции гражданских лиц быть почтительными, даже услужливо покорными перед броской униформой. Те из нас, кто имел опыт общения с генералами во время Второй Мировой войны, реагировали на это гораздо спокойнее. Один из офицеров утверждал, что для американских войск и нашей техники операции в джунглях не составят труда; подлесок там совсем незначительный. Другой сообщил, что джунгли непроходимы. Я обратил внимание на это противоречие. Затем, отвечая на мой вопрос, назвали цифру 15 тысяч активных повстанцев на стороне противника, в то время как другой офицер, замолвив слово за южновьетнамскую армию, подсчитал, что она вывела из строя около 17 тысяч человек за прошедшие десять месяцев. Я спросил, возможно ли, чтобы какая-нибудь армия понесла такие потери и оставалась боеспособной; в этот момент генерал Маккарр потерял терпение и призвал своих вояк быть более четкими. Все согласились с тем, что военная структура Дьема являла собой печальное зрелище; военное командование в провинциях выполняло функции местной власти и не гнушалось взятками. Разведки в отношении действий повстанцев не существовало.

Поездка на машине к северу от Сайгона в район, который впоследствии стал известен как Железный треугольник, оказалась поучительной еще в одном отношении. Она потребовала уже тогда машину сопровождения, наполненную охранниками бандитского вида.

* * *

Когда поездка моя закончилась, военный атташе в Сайгоне перебросил меня на самолете в Бангкок. Мы круто взмыли вверх, ибо вьетконговские снайперы, затаившись в густых зарослях на другом конце взлетной дорожки, не раз простреливали крылья низколетящих самолетов. Из Бангкока через «обратную связь» ЦРУ я направил Кеннеди резюме своих наблюдений, которые были вполне предсказуемы и изложены таким образом, чтобы президент, как я надеялся, обязательно прочел их:

«Практически нет ни малейшего шанса, что административные и политические реформы, которых сейчас требуют от Дьема, приведут к реальным переменам... При общей, безусловно плохой, ситуации военные ее аспекты, как мне представляется, ничего хорошего не обещают. Сравнитель-

но хорошо вооруженная армия, насчитывающая вместе с полувоенными формированиями четверть миллиона солдат, выступает против максимума 15—18 тысяч легко вооруженных людей. Если это называется равенством сил, то тогда Соединенные Штаты вряд ли были бы в безопасности от индейцев племени сиу». На следующий день из Дели я послал большое дополнение к этим выводам[1].

Мои записки не во всем предвосхитили будущее. Я правильно видел опасность и бесполезность посылки войск. К тому же мой доклад был обоснован, хотя слегка и пристрастен, поскольку я утверждал, что нет никаких шансов исправить режим Нго Динь Дьема (и его родственников) в соответствии с пожеланиями США. Однако я ошибался, предположив, что почти любая альтернатива Дьему окажется лучше и сможет повернуть Вьетконг вспять. В этом своем оптимизме я пал жертвой собственной хитрости. Утверждая, что режим Дьема безнадежен — во что я верил, — и говоря, что его нельзя удержать с помощью наших войск — во что я тоже верил и хотел верить, — я вплотную подошел к тому, чтобы сказать: «Пусть повстанцы одержат верх». Но этого говорить было нельзя. Такого признания только и ждали, чтобы поставить меня на место, те, кто ратовал за интервенцию. Для меня это означало бы полный провал. Моя деятельность оказалась бы сведенной к нулю. Нужно было указать альтернативу не только интервенции и Дьему, но также Вьетконгу. Убеждая других в существовании подобной альтернативы, я успешно убедил и самого себя.

Полагаю, что мои аргументы сыграли свою роль в решении Кеннеди не посылать войска. Авторы исследования «Бумаги Пентагона» считают, что оно было больше связано с мнением президента о невозможности модификации режима Дьема. Поскольку эта записка, возможно, была одним из лучших моих произведений, то, учитывая дальнейшее развитие вьетнамских событий, я воспроизвожу здесь из нее соответствующие абзацы:

> «В повстанческом движении участвует максимум 18 тысяч человек с легким оружием. Это лишь оценка (вьетнамского правительства), и фактор преувеличения, безусловно, значителен. Более вероятна цифра 10 тысяч. Можно много спорить о том, что нам противостоит. Говорят, что Дьем — это крупный, но опороченный руководитель. Говорят также, что он потерял контакт с массами, политически дискредитирован и по всем статьям плох. Спора по этим вопросам можно избежать, согласившись с очевидным. Все считают, что с точки зре-

[1] Позже, когда вьетнамская война превратилась во всеохватывающую политическую проблему, в Вашингтоне распространился слух о «Докладе Гэлбрэйта», появившемся одновременно с «Докладом миссии Тэйлора» и опровергавшем его выводы. Такому слуху способствовал Кеннеди, упоминавший о моих сообщениях. Сенатор Уэйн Морзе неоднократно спрашивал меня, нельзя ли ему достать и полистать мой доклад.

Эта история служит предостережением: память может подвести. Я помнил о сообщении, посланном мной из Бангкока, но поскольку он шел; по каналам ЦРУ к президенту, то позже оказалось невозможным раздобыть его копии. Мне и в голову не пришло сохранить хотя бы одну для себя. Если бы меня спросили под присягой, сколько я послал таких документов, я бы без колебаний лжесвидетельствовал, что только один. Я забыл о втором из Дели и о третьем, написанном позднее в Вашингтоне. Все они, в конце концов, появились в «Бумагах Пентагона». Последние я читал с большим интересом, ибо меня интересовал вопрос, насколько мои первоначальные сомнения относительно нашей интервенции были подкреплены последующей убежденностью в ее неразумности.

ния управления Дьем чрезвычайно плох. Он держит в своих руках чересчур большую власть, не может использовать армию, не имеет разведывательной организации, достойной такого названия; несмотря на некоторые достижения, его подчиненные в провинциях деспотичны и некомпетентны; его экономическая политика из рук вон плоха. Несмотря на ухудшающееся положение, он давно уже активно сопротивляется его исправлению. Этого достаточно. Говорят, его политика строится на кумовстве, деспотизме и находится в отрыве от интересов сельских жителей и потому наносит вред. Правда это или только вымысел сайгонских интеллектуалов, не имеет значения для нашей текущей политики и может быть, хотя бы частично, игнорировано.

Южновьетнамская армия насчитывает 170 тысяч человек, а с полувоенными формированиями гражданской обороны — четверть миллиона. Если бы ими разумно руководило правительство, Вьетконг не имел бы ни малейшего шанса на успех или захват власти... Стоит отметить, что Вьетконг более силен в южной дельте, которая представляет собой не джунгли, а рисовые поля.

Основные трудности в борьбе с повстанческим движением, не считая отсутствия разведки, имеют двоякий характер. Во-первых, это плохое командование, развертывание, подготовка, моральное состояние и другие недостатки армии и полувоенных формирований. Во-вторых, если даже войска могут действовать и даже очистить от повстанцев какую-то часть страны, то они не могут гарантировать безопасность в дальнейшем. Вьетконг возвращается и прибирает к рукам всех, кто сотрудничал с ним. Этот факт очень важен при оценке запросов о присылке американского контингента. Наши войска смогут проводить операции по окружению, которые южновьетнамская армия и сама в состоянии делать. Но мы вряд ли можем послать достаточное количество солдат для обеспечения безопасности деревень, ибо это не заменит хорошо подготовленную гражданскую охрану и местное ополчение и политическое сотрудничество со стороны населения.

Дьем не пойдет на сколько-нибудь существенные изменения ни в административном, ни в политическом планах. Потому что он не в состоянии сделать это. Политически наивно ждать этого. Он чувствует, что может упустить власть, что его свергнут. Он может скрывать это даже от себя, утверждая, что у него нет достойных помощников, но суть остается неизменной. Вероятно, он понимает, что главная опасность для него исходит от армии. Отсюда перемены, которые должны повысить качество его вооруженных сил, хотя, проводимые в спешке, они вряд ли принесут успех.

Политические реформы еще более маловероятны, но этот вопрос чисто академический. Когда уже сложился образ политического руководителя, будь то среди оппозиционных интеллектуалов или среди крестьян, он не меняется... Образ Дьема не изменится, даже если он включит в правительство других некоммунистов, начав кое-какие социальные реформы или каким-то другим образом отвечая на наши требования».

Затем следовали фразы, чтение которых не доставляет мне особого удовольствия. Пусть и другие проявляют осторожность, претендуя на предвидение.

«Считают, что режиму Дьема нет альтернативы. Это политическая наивность. Там, где господствует один человек во благо или во зло, всегда кажется, что альтернативы нет. Никто не считал Трумэна хорошей заменой Рузвельта. Нет альтернативы и Неру. Это оптический обман, являющийся следствием то-

го, что глаз прикован к видным фигурам. Правильнее исходить из того, что пришедшие на смену люди и есть лучшая замена. Нам не следует опасаться армии в качестве альтернативы. Она протянет время и придаст новый стимул борьбе. Приход к власти военных — не лучший вариант; гражданское правление обычно более долговечно, и с ним легче примирить остальной мир. Но существенна сама перемена и новое начало, а по правде говоря, мнение о Дьеме в Азии не очень-то высокое.

В нашей политике по отношению к Южному Вьетнаму наступит кризис, когда обнаружится, что реформы, на которых мы настаивали, не осуществлены и что оказываемая нами помощь ничего не решила. Будут настаивать на поддержке (американскими) войсками Дьема. Я считаю, что этому необходимо сопротивляться. Наши солдаты не только столкнутся с его роковой слабостью. Они могут увековечить ее».

Вместо войск Кеннеди послал вертолеты, военное снаряжение и советников, а поскольку численность сил при любой военной акции должна быть значительной, посланные контингенты оказались большими. Я продолжал тревожиться. В марте я вернулся к этой теме в письме к президенту: «Когда я перестаю беспокоиться по поводу поездки вашей жены (которая собиралась с визитом в Индию, что было связано с риском пропагандистского характера), то тревожусь об Индокитае. (Росс однажды сказал Тэрберу* в 1940 году, когда тот терял зрение: «Тэрбер, я беспокоюсь за вас и Англию!»)... Я продолжаю, к сожалению, идти не в ногу с истэблишментом... Мы сменяем французов как колониальная военная сила, причем втягиваемся в этот процесс все больше и больше и поэтому все больше будем вызывать отвращение.

Между прочим, кто тот человек в Вашем правительстве, который решает, какие страны имеют стратегическое значение? Я хотел бы получить его имя и адрес, чтобы спросить, почему так важен этот кусок земли в космический век...»

А затем я предложил четыре правила для руководства нашей политикой:

«Удерживать определенный порог против посылки американских боевых сил. Это имеет громадное значение — стоит послать немного, потребуется еще, еще и еще. К тому же южновьетнамские парни вернутся на свои поля. А наши будут продолжать воевать.

Удерживать (американский) гражданский контроль в Сайгоне. Как только власть попадет в руки военных, мы лишимся возможности выпутаться...

Надо держать дверь открытой для любого политического урегулирования. В частности, следует поддерживать связь с Ханоем с помощью индийцев и даже русских. Если он проявит хоть какую-то готовность к урегулированию, мы должны ухватиться за это. Любой способ, пригодный, чтобы распутать этот узел, вызовет критику со стороны воинственного Джо Олсопа, как было в случае с Лаосом. Но гораздо худшие последствия и еще более уничижительную критику вызовет расширяющее вмешательство. Политика не есть искусство возможного. Она состоит в выборе между гибельным и неприятным. Интересно, отдают ли себе отчет те, кто толкует о десятилетней войне, каково отношение к этому простых американцев. Мы не такие всепрощающие, как французы.

* Гарольд Росс и Джеймс Тэрбер — сотрудники журнала «Нью-Йоркер».

И наконец, я придерживаюсь мнения, вне зависимости от нашей официальной позиции, что любая альтернатива Дьему будет лучшим выходом. Я, кажется, уже упоминал прежде, что никто не видит альтернативы человеку, находящемуся у власти. Но когда этот человек теряет власть, любой другой вариант лучше».

* * *

1 апреля 1962 года — международный день дурака — я вновь вернулся к вопросу о Вьетнаме. Я был в Вашингтоне, и мы с Артуром Шлезингером провели день с семьей Кеннеди в их временном пристанище в Глен-Оре около Миддлберга, штат Вирджиния; эта местность славится своими лошадьми. Пока президент прилег отдохнуть после обеда, я прорепетировал свою речь перед Шлезингером. Мои доводы сводились к необходимости поисков какого-то нейтрального решения. Если сайгонское правительство настолько плохо, насколько я себе представлял, оно не выстоит перед более привлекательной революционной альтернативой. Когда я высказал это Кеннеди, он очень заинтересовался и попросил продолжить этот разговор с Макнамарой и Авереллом Гарриманом и изложить свои соображения на бумаге. Макнамара и Гарриман, особенно последний, отнеслись к моим идеям с явной симпатией. Моя записка начиналась с напоминания, что «мы все более втягиваемся в военный конфликт. Шаг за шагом он может превратиться в широкомасштабное, затяжное и безрезультативное военное вмешательство». Затем я настаивал, чтобы мы «сопротивлялись любым шагам, которые способствуют вовлечению американских войск в военные действия». Я предложил сценарий международного урегулирования. Потребовалась бы помощь индийцев. Гарриман обратился бы к русским. Могут быть предложены и другие шаги для создания нейтрального правительства при международных гарантиях[1]. Поскольку эта записка была нужна Кеннеди для обсуждения с генералами, я прибег к краткому военному стилю.

Однако ни ее содержание, ни форма не произвели впечатления на начальников штабов. Через несколько дней Лаймэн Лемнитцер в качестве председателя Объединенного комитета начальников штабов представил их ответ. Он служит образцом военного хладнокровия и соответствующего прозаического стиля:

«...5. Проблемы, поднятые г-ном Гэлбрейтом в отношении нашей нынешней политики, были рассмотрены в свете согласованного развития этой политики. Объединенный комитет начальников штабов отдает себе отчет в недостатках нынешнего правительства Южного Вьетнама. Однако политика президента по поддержке режима Дьема при оказании давления в пользу реформ кажется практическим и единственно реальным курсом в настоящее время. В этой связи взгляды Объединенного комитета начальников штабов, выраженные в документах ОКНШМ-33-62, подтверждаются.

[1] Копия сохранилась в моих дневниках. См.: Меморандум президенту в *Ambassador's Journal*. P. 342—344.

6. По мнению Объединенного комитета начальников штабов, нынешняя политика США в отношении Южного Вьетнама, объявленная президентом, должна неуклонно продолжаться до успешного завершения»[1].

Моя озабоченность, даже отчаяние по поводу Вьетнама продолжались, и я искал любую зацепку, чтобы вновь поставить этот вопрос. В январе 1963 года польский министр иностранных дел Адам Рапацкий посетил Дели и 21 января пригласил меня для беседы, которая состоялась в доме М.Дж. Десаи. Рапацкий сказал мне, как записано у меня в дневнике, что, «хотя мы (Соединенные Штаты), возможно, и не проиграем в Южном Вьетнаме, выиграть мы не сможем. А пока что мы все больше толкаем Северный Вьетнам под защиту китайцев. Это плохо. Почему бы не создать либеральное правительство в Южном Вьетнаме, которое все смогут поддержать? В обмен Хо Ши Мин даст команду прекратить восстание»[2]. Я тут же послал содержание этого разговора в Вашингтон, где государственный департамент его проигнорировал. Однако Кеннеди увидел телеграмму и дал мне команду немедленно продолжить обсуждение этой темы. Но сделать это я не мог; к тому времени Рапацкий уже уехал.

* * *

Я уже писал о встрече с Джонсоном на следующий день после смерти Кеннеди. Когда я говорил ему, что мы растрачиваем наш капитал и престиж, опускаясь до безнадежных внешнеполитических авантюр, я имел в виду исключительно Вьетнам. В последующие два года на встречах с Л.Б.Дж., а также с Макнамарой и Банди я часто, можно сказать, назойливо возвращался к той же теме, Джонсон не очень любил это слушать, хотя временами мне казалось, что он слушает с одобрением. Как и другим, он повторял мне, что является сдерживающей силой. «Кен, вы представляете, что предпринял бы (генерал) Кэртис Лимэй, если бы я не останавливал его». Однако в конце концов, к своему глубокому сожалению, я пришел к выводу: он безнадежно придерживается совсем другого курса. Он не видел выхода из вовлеченности в южновьетнамскую войну и принимал ее как должное. Начало 1965 года для меня оказалось особенно печальным периодом. После радостной избирательной кампании в пользу Л.Б.Дж. и против Барри Голдуотера, как поджигателя войны, я стал свидетелем отправки боевых частей, против чего я давно боролся, и первых бомбежек Северного Вьетнама. Я был разозлен. Осуществлялись идеи людей, которые ничего не сделали для избрания Джонсона и у которых не было никаких личных или эмоциональных привязанностей к президенту или Демократической партии. Постепенно и с сожалением я понял, что единственный честный путь — это открытая оппозиция, в то время не сулившая никаких надежд на изменение существующего положения.

---

[1] The Pentagon Papers. Vol. II. P. 671—672. Читатель заметит, что президент тут цитируется так, как будто бы он и разработал данную политику, хотя на самом деле он ее ставил под сомнение.

[2] *Ambassador's Journal*. P. 537.

Тактика осторожного несогласия

Ни одна крупная страна никогда не останавливалась посередине войны, чтобы выяснить, насколько она необходима, допустима или оправданна. Призывавшие к военным действиям во Вьетнаме поступали обдуманно, считая, что, коль скоро грянет военный оркестр, американский народ построится в шеренги. Считалось, что так оно всегда и было. И на какое-то время в 1965 и 1966 годах казалось, что будет опять то же.

Так выглядело будущее, когда я постепенно приходил к выводу, что только общественная и политическая оппозиция сможет приостановить наше расширяющееся вмешательство и что отдельные попытки убеждения официальных лиц, как бы они ни успокаивали совесть, ни к чему не приведут. Одна из малоизвестных прерогатив президентов (и других высоких должностных лиц) состоит в том, чтобы выслушать своих критиков с должным сочувствием, которое заставило бы их замолчать.

Как-то в первые годы войны во Вьетнаме я отправился в Вашингтон на встречу с участниками Демократической группы изучения (ДГИ) в Палате представителей. ДГИ — это собрание либеральных членов палаты; многие из присутствовавших были моими друзьями. Я говорил, тщательно избегая каких-либо новых идей, суммируя лишь аргументы, которые первоначально развивал перед Кеннеди и о которых рассказано в предыдущей главе. Последовавшая дискуссия была целиком посвящена вежливому, но суровому отпору моему отступничеству. В военное время каждый **должен** поддерживать президента. К моему облегчению и даже удивлению, к концу встречи на мою сторону встал один конгрессмен из Нью-Йорка. Кроме него, меня поддерживал лишь один мой бывший студент, республиканец, потомок американских индейцев, который из-за лояльности ко мне пришел на это чуждое для него сборище. Он сказал собравшимся, что нынешнее уважение к бывшему преподавателю заставило его раскаяться в своем прошлом несогласии с ним.

Во всем этом была еще одна трудность. Оппозиция войне, если только она не была актом индивидуального протеста, нуждалась в программе по ее окончанию, программе, которая политически привлекла бы избирателей. Просто объявить победу и вывести войска — последнее предложение сенатора Джорджа Айкена — не вызывало никакой поддержки до 1967 года. Предполагалось, что какое-то решение будет достигнуто в ходе переговоров. Но результат переговоров зависел от того, на что согласится другая сторона. А этого никто не знал. Так что, как обычно в делах внешней политики, четкая определенность формулировки должна была уступить место чрезвычайной неопределенности реального положения дел.

А такая неопределенность продолжалась. В конце 1971 года я отправился в Шуази-ле-Руа в окрестностях Парижа, где в скромном, небогато обставленном и, как полагаю, хорошо прослушиваемом представительстве я встретился с деятелями из Ханоя и Национального фронта освобождения. Меня вежливо приняли, изложили во всех подробностях свои требования, сказали о стремлении к миру и изложили убийственно точный

взгляд на правительство и личность Нгуен Ван Тхеу. Я вышел оттуда, не приобретя никаких дополнительных аргументов на случай возможных переговоров. К моему удивлению, должен добавить, что мой визит остался в тайне. Некоторое время спустя аналогичный визит с той же целью нанес Пьер Сэлинджер, участвовавший тогда в предвыборной кампании Макговерна. Толстяк Сэлинджер не отвечал моим представлениям о том, что тайные переговоры лучше вести очень высоким людям.

* * *

В течение 1965 года наше военное вмешательство постоянно расширялось, и, если не считать шестидневного перерыва весной, бомбежки Северного Вьетнама продолжались. Затем в декабре Джонсон приостановил бомбардировки и послал эмиссаров в различные столицы — Аверелла Гарримана в Варшаву, Фон Колера в Москву, Артура Голдберга в Ватикан, — чтобы сообщить о своем желании окончить войну. Это было названо мирным наступлением. Ничего из него не вышло, никто из беседовавших в течение этих месяцев с Джонсоном не сомневался, что он страстно хочет мира. Единственно, чего он, как всегда, не хотел, так это политического скандала, который последует, если только покажется, что мы отступаем. И всегда находились сторонники простого, «героического» решения, которые говорили: «Давайте продолжать начатое дело». В январе 1966 года я предпринял последнюю попытку убедить президента, на сей раз в меморандуме, содержание которого знал и одобрил Артур Голдберг, находившийся в то время в Организации Объединенных Наций. Я назвал свою записку «Точка зрения умеренного на Вьетнам»[1].

Меморандум для президента: лично и секретно

Это сознательная попытка посмотреть на проблему Вьетнама не в свете собственных предпочтений или взглядов какого-то департамента, агентства или группы, а исключительно в плане, касающемся президента и всей страны. Суть дела, о чем почти все забывают, состоит в том, что президент — единственный человек из тех, кто занимается этой проблемой, которому предстоит на выборах давать отчет... Придется начинать отсчет с настоящего момента, имея за спиной историю, о которой мы можем сожалеть, но которую изменить не в состоянии. Разрешите мне прежде всего изложить исходные пункты.

(1) У нашей страны нет никаких важных интересов во Вьетнаме. Средний американец прав, считая, что эта страна находится далеко от дома.

(2) Учитывая вышесказанное, мы должны как можно меньше рисковать в этом районе. Особенно это касается любой возможности войны с Китаем.

(3) Вместе с тем по внутриполитическим причинам, не говоря о прочих, мы не можем просто уйти. Чересчур много наговорили и наобещали... И хотя для среднего вьетнамского крестьянина безразлично, какое правительство стоит над ним — что бы ни случилось, он ожидает лишь самого худшего, — у нас есть обязательство перед католиками, и не только перед ними.

---

[1] Мне кажется, хотя я и не уверен, что ее попросил меня написать Л.Б.Дж. Такие просьбы могут носить серьезный характер, а могут служить и средством закончить не очень приятный разговор: «Это интересно, Кен. Подготовьте-ка мне меморандум».

(4) Хотя Вы, безусловно, имеете поддержку большинства, многим Вы обязаны вере людей в то, что Вы — большая сдерживающая сила в данной ситуации... И конечно же, без сомнения, эта проблема расколола нашу страну, лишив Вас поддержки среди лучших, идеалистически настроенных кругов молодежи и ученого мира...

(5) Этот несчастный конфликт монополизировал заголовки газет, тогда как они по праву должны были бы отражать достижения и проблемы внутренней политики.

Что мы делаем и чего не делаем

(1) Мы должны отказаться от убеждения, что собираемся отбросить Вьетконг и уничтожить его полностью и навсегда. Быть может, мы и смогли бы сделать это, если бы уничтожили всю страну и приняли на себя все жертвы. Но как известно, они держат под контролем значительную часть Южного Вьетнама на протяжении десяти лет. Наша цель — ограничить их влияние, а не отбросить или вести даллееовскую войну за освобождение. Более того, если кое-кто с нашей стороны продолжает утверждать (я знаю, что Вы никогда не говорили этого), что мы не можем пойти на сделку с Вьетконгом, то тем самым мы не оставляем ему никакой альтернативы, кроме борьбы до конца.

(2) При наличии там большого контингента мы должны удерживать вместе с южновьетнамскими войсками города и значительную часть провинции, которая сейчас относится к нам дружески, и обеспечить, насколько возможно, ее безопасность. Мы должны разработать широкую программу помощи беженцам и сделать все возможное, чтобы обеспечить терпимую жизнь для всех остальных. Такого рода операция сдерживания, если сферы ее приложения не очень велики, не создаст непреодолимых проблем. Жертвы будут незначительными. И тогда Вьетнам исчезнет с первых полос газет.

(3) Нашим военным это не понравится. Они будут требовать продолжения военных действий. То же самое — республиканцы и некоторые обозреватели. Но их позиция — коль ваша стратегия будет понятна людям, — сыграет вам на руку. Не выводя войска и не теряя территории, вы будете силой, выступающей за умеренность и мир. Вы — человек, выступающий против принятия поспешных решений и большой войны. Политику выдержки и терпения можно объяснить. Военные здесь и повсюду должны понять, что они являются инструментом, а не вершителями политики.

(4) Мы, естественно, держим открытой дверь для переговоров. Наступит день, когда они начнутся. Никто, конечно, не знает когда. Но, как любил говорить Черчилль, большинство войн в истории удалось избежать, просто отложив их.

Предлагавшееся мною решение было одной из первых формулировок того, что, в конце концов, стало называться «политикой анклавов». Нам следовало отвести свои войска в прибрежные и городские районы, которые можно легко и безопасно удерживать, ждать переговоров. Надо было приготовиться ждать долго. Тем временем мы не получим ни победы, ни поражения — и не понесем больших потерь. Это решение не было идеальным; но оно было, безусловно, лучшим и политически реальным в то время.

В 1966 году я полностью ушел в работу над «Новым индустриальным обществом». Когда в конце дня я откладывал работу над книгой, то обращался к обязательной для себя проблеме Вьетнама. Обычно считаешь себя

одиноким в таких заботах. Но это не так. По мере роста собственной тревоги крепла уверенность, что другие думают аналогично, и одно событие осенью 1966 года убедило меня, что политическая оппозиция войне становится практически возможной и даже необходимой.

* * *

Профессор экономики Чикагского университета, бывший президент Американской экономической ассоциации, бывший член Чикагского городского совета Пол Дуглас, который в корпусе морской пехоты во время Второй Мировой войны прошел путь от рядового до лейтенанта, стал к тому времени сенатором от Иллинойса и готовился к переизбранию в третий раз. Его противник, либеральный деятель бизнеса, по сравнению с Дугласом не обладал такой известностью. Ничего выдающегося не было и в его взглядах. По всем предварительным оценкам, Пол Дуглас — мой личный друг и коллега по профессии — считался непобедимым.

За несколько дней до выборов меня срочно вызвал к телефону его главный помощник в избирательной кампании Ричард Уэйд. Пол хотел, чтобы я приехал в Иллинойс и помог. Естественно, я должен был выступать перед либеральными избирателями в пригородах и перед студентами университета, где, как считалось, я говорил убедительно.

Стояла золотая осень. Мы с Диком Уэйдом отправились на маленьком самолете в поездку по Южному Иллинойсу. Слушателей, в основном в колледжах и университетах, набиралось порядочно. Каждой аудитории я рассказывал о преданном служении Дугласа либеральным экономическим теориям, о внимании, которое он уделяет охране ресурсов, гражданским правам. И на каждом собрании сыпался град вопросов относительно его поддержки вьетнамской войны. Начав свою жизнь пацифистом и квакером, Пол увидел несовместимость своей веры с борьбой против Гитлера и фашизма. К тому же он гордился тем, что был одним из старейших бойцов корпуса морской пехоты, участвовавших в боях. По вопросу о Вьетнаме он вел себя совсем невоинственно; в сенате он выступал главным образом по внутренним проблемам. Но войну он поддерживал непреклонно. А этого оказалось достаточно, чтобы возбудить против себя широкую оппозицию, и, в конце концов, он потерпел поражение.

* * *

Несколько месяцев спустя, весной 1967 года Артур Шлезингер, Ричард Гудвин и я обедали в Нью-Йорке в ресторане «Кво вадис». Как я уже писал, Гудвин и Теодор Соренсен лучше всех составляли речи для Джона Кеннеди. Гудвин оставался и при Джонсоне, который привлек его своим стилем, политической энергией и позицией по внутриполитическим вопросам. Но со временем он понял, что преобладающими стали вопросы внешней политики и войны. Поэтому он ушел из Белого дома. Именно о войне мы и говорили. Шлезингер сказал, что наступило время испытания; в последнюю секунду перед полным уничтожением мы не должны считать, что

потратили время впустую. Мы согласились, что должны посвятить себя необходимости выступления против войны.

Почти немедленно вслед за этим появилась трибуна для выражения мнений — я стал председателем организации «Американцы — за демократические действия». Как уже говорилось, я был в числе ее основателей, но в последующие годы объектом приложения моей политической активности стала сама Демократическая партия, так что моя связь с АДД в лучшем случае была эпизодической.

Американское политическое кладбище заполнено забытыми трупами либеральных организаций. АДД — чуть ли не единственная, которая выжила, частично благодаря неусыпному вниманию Джозефа Рауха-младшего — тоже члена-основателя и активного борца-одиночки за реформы среди довольно мутной вашингтонской адвокатуры. Юридические заключения в поддержку гражданских прав прожив превышения власти правительством и нарушений банковских счетов профсоюзами выходили из-под его пера беспрерывно на протяжении трети века. Его ненавидели все правонарушители, потому что он почти всегда выигрывал процессы. Вскоре после моего возвращения из Индии Раух предложил мне возглавить АДД, но тогда я отказался. На сей раз, когда ее исполнительным директором стал неугомонный оптимист Леон Шулл, он повторил свое предложение. Я подумал, что эта организация могла бы стать хорошей трибуной для выступлений против войны, и дал согласие. Правда, меня предстояло выбрать на ежегодной собрании в начале лета, но все дело облегчалось отсутствием оппозиции. Да она и редко бывала, коль Джо Раух принимал решение[1].

Мое пребывание на скромном посту председателя кое-чего стоило АДД. Эта организация всегда пользовалась поддержкой наиболее либерально настроенных профсоюзов, включая объединенный профсоюз автомобилестроителей и несколько международных профсоюзов, входивших в АФТ — КПП*. Члены АФТ — КПП вместе с Джорджем Мини и другими лидерами к тому времени в целом поддерживали наше вмешательство во Вьетнаме. Мое избрание послужило сигналом для отказа от поддержки АДД несколькими профсоюзами, а критика, совсем не ко времени и совсем

[1] АДД — объединение организаций в сравнительно многочисленных штатах: Миннесоте, Огайо, Нью-Йорк, Пенсильвании, Массачусетсе и ряде других северных и западных. Но ее не существует на Юге и Юго-Западе, где ее считают слишком радикальной. В следующее воскресенье после моего избрания мне предстояло выступить с лекцией в Эль-Пасо, штат Техас. Меня пригласили как бывшего посла, и я должен был быть почетным гостем на ежегодном празднестве двух городов-побратимов, расположенных по обе стороны границы — Эль-Пасо и Сьюдад-Хуарес в Мексике. Сообщение, что меня избрали главой АДД, произвело на мэра Эль-Пасо впечатление удара молнии. Ему предстояло провести целый день в церемониях, на глазах у многочисленных репортеров и еще более многочисленных фоторепортеров бок о бок с апробированным радикалом. Он принял остроумное решение: все было организовано так, что генерал из близлежащего форта Худ в полной военной форме всегда стоял между нами, его униформа служила чем-то вроде дезинфицирующего средства. Когда я осознал эту тактику, то по-дружески встал рядом с мэром. День удался на славу.

* В данном случае международными именуются профсоюзы, объединяющие рабочих той же отрасли в США и Канаде.

необязательная в моей речи при вступлении в должность, и вовсе не способствовала установлению хороших взаимоотношений.

На протяжении следующего года я использовал собрания АДД по всей стране в качестве форума для выступлений против войны. Принимал я активное участие и в деятельности другой организацией, под названием «Переговоры — сейчас». Свои взгляды я излагал при каждом удобном случае в Калифорнийском демократическом совете, перед университетскими группами, на специально организованных собраниях.

Одно из собраний поздним летом 1967 года оказалось особенно показательным. Его созвали местные противники войны на лыжной базе на вершине горы Эскатни в Вермонте, неподалеку от реки Коннектикут, за которой лежат просторы Нью-Хэмпшира. Считается, что жителей Вермонта и Нью-Хэмпшира расскачать нелегко; еще труднее впавших в летнюю спячку отдыхающих. На собрании ожидалась лишь группа преданных антивоенных активистов. Когда я прибыл с Джо Бейтсом — одним из последних местных часовых мастеров в Новой Англии, — вершина холма была усеяна машинами и людьми. Число присутствовавших оказалось в двадцать раз больше ожидавшегося. А по вниманию, с каким они слушали, и по их вопросам становилось ясно, что они активно и резко протестуют против нашего пребывания во Вьетнаме.

* * *

Как ни успокаивают совесть публичные выступления, они не многое сделали, чтобы покончить с военными действиями. Мы с Джо Раухом считали, что наши усилия окажутся более эффективными, если выдвинуть в президенты в 1968 году кандидата, вокруг которого могло бы сплотиться антивоенное движение. Такая оппозиция была бы респектабельной с политической точки зрения. Только политическая оппозиция могла произвести впечатление на Линдона Джонсона.

Но кандидата у нас не было. В течение весны и лета мы думали, кем его заменить. Вместо единственного лидера мы могли бы иметь на съезде Демократической партии 1968 года большой и внушительный блок делегатов, преданных идее окончания войны. Его можно называть фракцией мира и с его помощью постараться вписать в предвыборную платформу идеи оппозиции в таких сильных выражениях, что даже Джонсон не смог бы остаться безразличным. Вскоре мы поняли, что и эта затея безнадежна. Наша политика — политика народа. А на первичных выборах и партийных съездах в штатах отбирают делегатов, которые должны голосовать за определенных кандидатов, а не за позиции.

Отсутствие кандидата повсюду вызывало чувство отчаяния, в чем я смог убедиться сам. Осенью 1967 года я приехал по политическим делам в Беркли, штат Калифорния, и остановился на ночь в отеле «Клермонт». В мой номер пришла делегация демократов-либералов и противников войны, а также члены Партии мира и свободы, тогда активно выступавшей против войны; их представитель довольно робко спросил, не разрешу ли я выдвинуть себя в качестве кандидата от Демократической партии. Необхо-

димо было иметь признанного противника войны, вокруг которого они могли бы сплотиться, и я как раз подходил для этой роли. Я сослался на конституцию, которая требует, чтобы кандидаты в президенты обязательно родились в Америке; филадельфийцы, создатели конституции, стремились оградить этот пост от уроженцев Британии. Мои посетители явно огорчились и покинули номер. На следующий день в самолете по пути в Бостон я впервые подумал о дискриминации, которой я подвержен. Несколько недель спустя Артур Шлезингер позвонил из Нью-Йорка и настаивал, чтобы я разрешил выдвинуть свою кандидатуру на предварительных выборах в Нью-Хэмпшире. Я попросил своего сына Алана, работавшего тогда в аппарате верховного судьи штата Калифорния, изучить этот вопрос. Может быть, четырнадцатая поправка сводила на нет этот ранний конституционный запрет[1]? Он определенно заявил, что такое толкование будет неверным и что во время кампании мне придется больше времени потратить на защиту своего права баллотироваться, чем на выступления против войны. Цель нашей политической акции состояла в оказании давления на Линдона Джонсона.

К концу осени 1967 года нужда в кандидате — противнике войны стала совершенно неотложной. Поэтому в конце октября или самом начале ноября мы с Джо Раухом решили отправиться на Капитолийский холм и заняться активными поисками добровольца или того, кого можно уговорить. Мы разделились, и я сначала отправился на встречу с Джорджем Макговерном. Он с сочувствием отнесся к нашему стремлению, но в отношении себя был непоколебим. Через год ему предстояли сенаторские перевыборы в Южной Дакоте; это потребует всех его усилий. (Позднее, в 1968 году, он на короткое время, но не очень разумно, изменил свое мнение.) Единственным возможным кандидатом он считал Роберта Кеннеди.

Интерьер кабинета любого американского сенатора имеет какой-то странный и стандартный вид: цветные фотографии последних президентов с едва разборчивыми надписями, подтверждающими наличие глубоко сомнительного чувства привязанности; точно такие же портреты с автографами деятелей помельче, включая преподобного Билли Грэхема; стандартная сцена приема, где новый сенатор, на вид более здоровый, чем сейчас, празднует свою первую победу вместе с чрезвычайно гордой женой; одна или несколько фотографий кандидата, машущего из двери самолета; грамоты клубов «Ротари», «Киванис», «Элкс» или организации «Ветераны иностранных войн», удостоверяющие заслуги государственного мужа и как бы

[1] В 1974 году член палаты представителей Джонатан Бингэм от Нью-Йорка внес законопроект, предлагавший конституционную поправку об отмене этого препятствия. Все считали, что тем самым хотят расчистить путь для Генри Киссинджера, чтобы он мог баллотироваться в президенты; но в то же время полагали, что это открывает путь и мне, даже ссылались на поправку «Киссинджера — Гэлбрейта». Летом 1974 года, пока все это обсуждалось, город Ньюфейн пригласил меня произнести речь на праздновании своего двухстолетия вместо Спиро Агню, который неожиданно по серьезным причинам не смог приехать. Репортеры насели на меня, спрашивая об отношении к поправке Бингэма. Я полностью поддержал ее и сказал, что не обязательно возьму Киссинджера себе в вице- президенты.

объявляющие о нежелании данной организации вновь платить значительную сумму за его послеобеденную речь.

Юджин Маккарти — единственный, кто избежал этого хлама; стены его кабинета были монашески пусты. То же относилось и к мебели. Он сидел за столом спиной к окну, казалось бы отрешенный от разнообразных мирских забот. Его стол также был пуст, ибо Джин как из принципа, так и из-за неприязни не очень утруждал себя работой. В конце 1967 года сенатор Джон Уильямс от штата Делавэр по прозвищу Шепчущий Вилли, откопал несколько излишне цветистых посланий Губерта Хэмфри, когда тот был еще сенатором. В них он высказывался в поддержку продажи одной миннесотской фирмой каких-то подержанных станков американскому правительству по завышенной цене, станков, которые должны были пойти Индии по программе помощи. По просьбе Линдона Джонсона был организован поиск аналогичных бумаг за подписью Юджина Маккарти. Тем самым можно было смягчить удар по его собственному вице-президенту; было бы доказано, что Губерт делал лишь то, что сделал бы любой сенатор от Миннесоты. Но никаких писем не нашли. Пришлось Томасу Фармеру — вашингтонскому адвокату и советнику Международного агентства развития — напомнить Белому дому, что Маккарти никогда не писал писем в поддержку просьб избирателей.

Я знал Джина, хоть и не очень близко, с первых недель его пребывания в палате представителей. В то время мой коллега из Бюро по контролю над ценами, а затем на протяжении многих лет член палаты, представитель от штата Миннесота Генри Ройс пригласил меня пообедать и познакомиться с Маккарти, говоря о нем как о разносторонне талантливом человеке — экономисте, поэте, преподавателе, философе, — какого давно уже не избирали в конгресс.

А теперь Маккарти в своем кабинете выслушал меня, как я понял, с пониманием и сказал, что через несколько дней приедет в Бостон и обсудит этот вопрос там. Затем я отправился выступать на важном митинге против войны в Чикагском университете, — важном, потому что его созвала группа местных профсоюзов. На митинге я ораторствовал вместе с очень живым, уже пожилым человеком, который славился своими выступлениями против войны. Это был Уоррен Биллингс, его арестовали в 1916 году вместе с известным радикалом Томом Муни за якобы брошейную бомбу на параде в Сан-Франциско. Его упрятали в тюрьму на многие годы.

В Кембридже я представил Маккарти собранию молодых демократов в тогдашнем отеле «Континентал». После собрания его приветствовала довольно большая толпа гарвардских студентов, присутствие и энтузиазм которых были частично делом моих рук: я попросил своих молодых коллег кинуть клич. Затем мы отправились к нам домой, чтобы обсудить ситуацию. Среди присутствовавших были Мэри Маккарти — дочь Джина, учащаяся в Рэдклиффе, некоторые члены моей семьи и Джимми Бренлин. Бренлин очень расстроился, узнав, что известный физик, нобелевский лауреат Чарльз Таунс, живший в нашем доме, пока мы находились в Индии, построил в подвале бомбоубежище. Наши сыновья, опасаясь скандала,

сказали Бренлину, что они используют его для хранения корма для собаки. Дискуссия на эту тему больше не продолжалась. Джин уже решил выдвинуть свою кандидатуру.

* * *

В ноябре 1967 года я опубликовал маленькую книжечку — скорее, нечто вроде брошюры или памфлета — по поводу войны. Она называлась коротко: «Как уйти из Вьетнама». Начал я ее с изложения позиции Дина Раска, ибо наряду с генералами он теперь был самым активным сторонником войны. Раск подтвердил свою позицию на пресс-конференции 12 октября 1967 года, во время которой сказал, что наше присутствие во Вьетнаме необходимо для сдерживания миллиарда китайцев, обладающих ядерным оружием.

Я же в брошюре предлагал прежнее решение — отойти в города и прибрежные анклавы, заменить смерть терпением. Как и прежде, я не знал, на что согласятся Ханой и Вьетконг. К тому же необходимо было такое решение, с которым согласились бы самые широкие круги избирателей в нашей стране. Просто уйти из Вьетнама невозможно. Так что снова анклавы.

* * *

В последующие месяцы я выступал в поддержку Маккарти в Нью-Хэмпшире, Висконсине, Массачусетсе, Нью-Йорке, Калифорнии и повсюду, где только это казалось полезным. А 15 августа председательствовал на громадном итоговом митинге в «Мэдисон-сквэр гарден», последнем перед съездом, и испытал на себе все телевизионные ухищрения, которые, как считается, требуются в таких случаях. Еще больше я страдал от чудовищного безразличия, с каким была встречена моя хвалебная вступительная речь. Больше всего в тот год я преуспел в сборе денег. Это самая низкая ступенька в ряду, о котором я уже упоминал: сначала наиболее шикарная — написание речей; затем выступления в одиночку перед слушателями, не заслуживающими времени кандидата; затем разочарованные вздохи, когда выступаешь в качестве доверенного лица кандидата[1] и, наконец, призыв: «Что нам действительно нужно, так это деньги».

Если не считать массированной акции денежного воротилы при Никсоне Мориса Стэнса[2] в отношении дружественных доноров из корпораций в 1972 году, никогда деньги не собирались с такой легкостью, как в 1968 году

[1] Существуют и другие опасности, когда выступаешь в качестве такого доверенного лица кандидата. В 1964 году, после выступления во время сенатской избирательной кампании Роберта Кеннеди в Нью-Йорке, я однажды утром ехал в аэропорт на занятия в Гарварде. Руководитель избирательной кампании сенатора, брат его жены Стивен Смит, уговорил меня отправиться в Лонг-Айленд и выступить перед большой группой домохозяек. Кеннеди поехать никак не мог. Если тщательно все рассчитать, то можно было успеть и попасть вовремя на занятия. Как только я двинулся к трибуне, то же самое сделал сенатор Клэйборн Пелл из штата Род-Айленд. Кто-то из организаторов кампании срочно вызвал его с той же самой целью.

[2] Одно время Морис Стэнс занимал пост министра торговли в правительстве Р. Никсона.

для Маккарти. Фондовая биржа в течение месяцев оставалась устойчивой, а прирост капитальной стоимости достаточно большим. Обогатившиеся таким (или иным) способом испытывали чувство вины или тревоги в связи с войной и считали, что эти чувства лучше всего заглушить вкладом в кампанию Маккарти.

Было кое-что поучительное и даже забавное в их поведении. Весной 1968 года Бернард Корнфелд, находившийся тогда на вершине своей короткой славы финансового гения «Инвесторс оверсиз сервисиз» (ИОС) — большой группы взаимного финансирования прибрежных нефтеразработок, — выделил средства на проведение митинга в Женеве в пользу мира. Программу организовал Роберт Мейнард Хатчинс. Живя подолгу в Швейцарии, я имел гораздо лучшее представление о характере деятельности ИОС, чем кто-либо из присутствовавших. Я высказал свои сомнения. Хатчинс ответил, что делающие доброе дело должны брать деньги отовсюду, где только могут, и добавил, что, пройдя через его руки, деньги как бы стали чистыми. Меня это не совсем убедило, поэтому я сам заплатил за свой билет. В Женеве вместе с сенаторами Джозефом Кларком от Пенсильвании и Уильямом Фулбрайтом от Арканзаса — оба резко выступали против войны — я услышал от моего бывшего коллеги по службе в Индии Честера Роннинга, который теперь выступал в качестве посредника с Вьетконгом и северными вьетнамцами, рассказ о его попытках начать переговоры и о преградах, которые вашингтонские твердолобые успешно ставили на его пути. Кларк и Фулбрайт были возмущены. Вторую половину дня я провел также в обсуждении вьетнамской проблемы с Мартином Лютером Кингом и его молодым помощником Эндрю Янгом. Мы пришли к выводу, что черные солдаты, бесполезно губящие свои жизни во Вьетнаме, нуждаются в большей помощи, чем любая другая группа черных в Соединенных Штатах. Вплоть до своей смерти Кинг более эффективно, чем кто-либо другой в стране, выступал против войны.

Непосредственно перед съездом Демократической партии в 1968 году мы провели памятное мероприятие под эгидой Хью Хефнера во дворце «Плейбой» в Чикаго.

Наши усилия по сбору денег в тот вечер направлялись на более легкомысленные элементы чикагского либерализма. Когда оглушающий оркестр затих, мы начали, так сказать, свою арию. К тому времени она уже была отработана. В мрачных тонах я говорил о войне и о странных и неубедительных доводах, используемых для оправдания нашей интервенции. Стюарт Мотт как бы между прочим говорил о размерах необходимых взносов, упоминая свой собственный вклад. Затем выступал Гарольд Уилленс, призывая к прямому обложению — системе, доведенной до совершенства организацией «Объединенный еврейский призыв».

* * *

В марте и начале апреля я отправился в Калифорнию выступать за Маккарти и против войны. 31 марта мы приехали в Лос-Анджелес, поразивший своим запустением. Незадолго до конца обеда кто-то протянул

мне записку; Линдон Джонсон объявил, что бомбежка Северного Вьетнама прекращается. И что он не выдвинет свою кандидатуру.

Через несколько месяцев Л.Б.Дж. вернулся в Техас; Уолтер Кронкайт отправился туда, чтобы заснять или записать на пленку интервью с ним для «Коламбиа брод-кастинг систем». Подготовка велась солидная; установка света и камер, как говорят, заняла бóльшую часть дня. Затем, согласно не очень достоверному рассказу, двое участников заняли места, к их пиджакам прикрепили маленькие микрофоны, состоялся обмен условными сигналами, и Кронкайт сказал:

— Итак, Господин президент, думаю, что американцы хотели бы услышать причины, по которым 31 марта 1968 года вы решили не выставлять вновь свою кандидатуру.

— А чего они ждали, Уолтер? Этот сукин сын Маккарти чуть было не обошел меня в Нью-Хэмпшире и готов был вцепиться мне в зад в Висконсине. Что мне оставалось делать?

— Господин президент, ваше объяснение заняло лишь тридцать секунд. А у нас с вами целых полчаса.

— Хорошо, Уолтер. Я дам вам другое объяснение.

Насилие на съезде

Из братьев Кеннеди мне труднее всего было общаться с Робертом. Я работал под его руководством во время съезда 1960 года и последующей избирательной кампании. Я часто видел его во время пребывания брата на посту президента. Когда у меня появлялись какие-то мысли относительно того, как улучшить работу правительства, президент обычно говорил мне, как, впрочем, и другим: «Почему бы вам не поговорить с Бобби?» Во время избирательной кампании 1964 года, когда тон баллотировался в сенат, я отправился в Нью-Йорк, чтобы агитировать за него. И снова, как я уже рассказывал, я пытался вселить уверенность в еврейских избирателей, чего ни один католик сделать бы не смог, а защитнику-еврею не совсем поверили бы. Тем же самым слушателям, перед которыми я ратовал за Дж.Ф.К. четыре года назад, я теперь говорил: «Я выступал здесь в 1960 году и говорил, что ваши страхи по поводу Джона Кеннеди-католика беспочвенны. Теперь вы это знаете. Так что вы можете поверить мне сейчас, когда я говорю то же самое в пользу его брата». Это был один из редких случаев в политике, когда знаешь, как достигнуть желаемого эффекта. Убедить можно лишь тех людей, которые готовы к убеждению.

Мы не были особенно близки с Робертом Кеннеди. Это объяснялось различным пониманием нами политических обязательств. Я всегда старал-

ся быть чуточку сдержанным. Мне казалось, что какую-то часть своих возможностей следует хранить в резерве, нельзя быть полностью уверенным в своей правоте. Пусть благоразумие сдерживает веру. Но все это не соответствовало настрою Роберта Кеннеди; он полностью отдавался борьбе за поставленную цель. В его глазах ты был либо за, либо против, либо с братьями Кеннеди, либо был прокаженным. Никакого места для неопределенности, нерешительности или среднего пути не оставалось. (Именно эта его черта вызвала опасение в либеральных еврейских кругах.) Бобби никогда не считал меня «своим» человеком, все помыслы связавшим с их кланом. 1968 год принес неожиданное подтверждение этого.

Его жена Этель также смотрела на меня с сомнением. Молодая, энергичная, стройная, у которой что на уме, то и на языке, — ее чувство абсолютного было еще большим, чем у мужа. Особенно это касалось вопросов религии. На сборищах семьи Кеннеди в Хикори-Хилл в Мак-Лейне, штат Вирджиния, к северо-западу от Вашингтона на реке Потомак, принятию пищи обязательно предшествовала молитва, и однажды мне показалось — вполне возможно, почудилось, — что Этель Кеннеди заметила мою улыбку. Я поспешил объяснить ей, что моя улыбка не имеет отношения к их набожности. Я размышлял об удивлении, которое должен испытать бог при виде стольких пожизненных еретиков, ставших вдруг такими набожными в доме министра юстиции Соединенных Штатов, который к тому же был братом президента.

* * *

В феврале и начале марта, если вернуться чуть назад, отряды студентов, отмытые, побритые и хорошо одетые, нахлынули в Нью-Хэмпшир и с необыкновенной проворностью были отправлены на обработку политически встревоженных граждан. 12 марта те, кто таким образом осуществлял лозунг «чистые за Джина», стали свидетелями, как их кандидат получил 42,4 процента голосов по сравнению с 49,5 процентами, поданными за Линдона Джонсона. Президентским мемуарам, безусловно, следует верить, а по свидетельству Джонсона, для него это явилось большой победой. Для себя он уже решил, что не будет выставлять свою кандидатуру, и потому результат ему был неинтересен. Хотя его имя не фигурировало в избирательных бюллетенях, его туда вписывали. Тем не менее по странному подсчету, используемому для оценки таких событий, в глазах общественности Маккарти одержал триумфальную победу. Следующим вечером Артур Шлезингер пришел к нам домой, чтобы обсудить случившееся; вечером позвонила Этель Кеннеди и сообщила, что ее муж не решил, выдвигать или не выдвигать свою кандидатуру. Она попросила Артура позвонить и убедить его. Поскольку Кеннеди казался гораздо более сильным кандидатом, чем Маккарти, мы оба приветствовали известие о его выдвижении.

В конце той же недели я отправился в Нью-Йорк, чтобы выступить с речью в пользу Маккарти на небольшом ланче, совмещенном со сбором

средств, который устроил либеральный банкир Бенджамен Баттенвейзер. Как всегда в ту весну, сбор денег не представлял труда; в течение нескольких минут было собрано десять или двадцать тысяч долларов. Затем мне предстояло осуществить процедуру сбора денег на большом приеме в клубе преподавателей Колумбийского университета в Морнингсайд-хайтс. Там меня ожидала уйма телевизионных камер и микрофонов. Поначалу я подумал, что их появление — свидетельство моего непревзойденного ораторского мастерства, однако вскоре узнал, что все они хотят услышать мнение преданного сторонника Маккарти по поводу сделанного в то утро заявления Роберта Кеннеди о вступлении в избирательную борьбу. Внезапно до меня дошло, что я теперь связан с Маккарти. Мои выступления в его пользу можно забыть. Но нельзя забыть, что сотни людей по моему настоянию вложили тысячи долларов в Маккарти. Деньгами не бросаются. Я заключил ко многому обязывающий контракт.

Пока камеры готовили к съемкам, эти мысли и соображения об ожидавших меня последствиях мелькали в голове, словно в электронно-вычислительной машине. На ту же тему высказался и один профессор Колумбийского университета: «Я только что услышал новость. Не сомневаюсь, что вы не перебежите к Кеннеди». В своем выступлении я ясно сказал, что целиком поддерживаю Маккарти.

Через несколько дней я отправился ратовать за его кандидатуру в Висконсин. Там я обнаружил, что больше всего моя лояльность удивила членов аппарата Маккарти. Они не могли поверить, что я на их стороне, и очень испугались, когда я согласился провести пресс-конференцию по прибытии туда. А встреча с прессой, естественно, влекла за собой риск высказывания в пользу Кеннеди, поэтому они отменили ее. Потом по указанию свыше ее перенесли, однако в аэропорту Милуоки появилась миловидная, с подозрительным взглядом молодая женщина, которая села со мной рядом, чтобы проконтролировать, не буду ли я вести пропаганду в пользу Кеннеди. Поскольку таковой не последовало, она была явно разочарована.

* * *

Я уже рассказывал, что находился в Калифорнии, когда Линдон Джонсон вышел из игры, а днем или двумя позже я встретился с Юджином Маккарти в Лос-Анджелесе. Мы расположились в его апартаментах в отеле «Беверли Уилтшайр», чтобы поговорить. Политическая надежда — самое сильное из дезориентирующих снадобий — оказывало влияние даже на Джина. Он полушутя говорил о том, что будет делать, когда попадет в Белый дом, и рискнул даже пошутить, что двух часов в день хватит для выполнения всех дел.

Я остался в Лос-Анджелесе, чтобы прочитать лекцию в Калифорнийском университете — политическое наставление под достойным прикрытием просвещения, — когда пришло указание прекратить все занятия. Убит Мартин Лютер Кинг. Мой знакомый ректор университета Франклин Мэрфи, с которым я когда-то путешествовал по СССР, попросил меня высту-

пить на большом студенческом митинге с успокоительной речью. Опасались беспорядков. Я согласился и воскресил в памяти все, что мог вспомнить о докторе Кинге. Затем я стал убеждать собравшихся, как это сделал бы он сам, что насилие не лучший ответ на насилие, будь то в Мемфисе, Вьетнаме или Вествуде.

Необходимо делать различие между спокойной, стойкой оппозицией, которая приносит пользу — как в случае марша в Селме, — и яростью, которая, если ее вовремя не сдержать, ничего хорошего не несет. Студенты — их собралось несколько тысяч — выслушали и, вроде бы согласившись, спокойно разошлись.

Такую же речь мне пришлось произнести в Грант-парке в Чикаго в августе того же года и двумя годами позже, после расправ в Кентском университете, в Университете Техаса в Остине и в Университете Миннесоты в Миннеаполисе[1].

Открытое состязание между Маккарти и Кеннеди произошло 28 мая в Орегоне, где Маккарти получил 45 процентов голосов против 39 процентов. Затем неделю спустя в Калифорнии Кеннеди нанес поражение Маккарти. Разница в голосах оказалась менее значительной, чем ожидали сторонники Кеннеди в обстановке эйфории от первых полученных результатов. Когда результаты голосования определились в Лос-Анджелесе, Ричард Гудвин, который к тому времени переметнулся от Маккарти к Кеннеди и который после смерти Роберта Кеннеди вновь стал успешно работать на Маккарти, поднял меня с постели в Кембридже. Бобби победил; он должен быть выдвинут на съезде; пришло время заявить о моей поддержке. Мой переход на сторону Кеннеди послужит сигналом для АДД. Я сказал Гудвину, что не возражаю, но должен сначала поговорить с Маккарти. Затем включил телевизор, чтобы послушать последние результаты. Роберт Кеннеди проходил через какие-то коридоры, заполненные людьми; он только что сделал заявление о своей победе. Внезапно началась какая-то беготня, замешательство, раздались тревожные голоса. Я стал будить Китти; там что-то происходило, и тут мы узнали, что Кеннеди убит.

* * *

В соборе святого Патрика всю службу я стоял рядом с другими около гроба и слушал слова Эдварда Кеннеди: «Моего брата не следует ни идеализировать, ни воздавать ему после смерти больше, чем он заслуживал в жизни. О нем надо вспоминать просто как о хорошем и порядочном чело-

[1] В Остине меня срочно вызвали с лекции, попросив от имени президента университета, чтобы я выступил перед бурливший собранием студентов на большой центральной площади. Они угрожали отправиться в находящуюся в миле столицу Техаса и там рисковали столкнуться с отрядами национальной гвардии. Без каких-либо записей и без подготовки я излил свою душу: будьте разумны. Не давайте вовлечь себя в драку с вооруженными солдатами. Тем же вечером во время обеда в местном ресторане я слышал, как мое выступление повторялось по радио и сопровождалось комментарием, что оно предотвратило кровопролитие. В моей жизни было немного случаев, когда я действовал почти без уверенности. Я не столько удивился достигнутому результату, сколько тому; что сумел скрыть свою неуверенность.

веке, который видел зло и пытался исправить его, видел страдание и стремился облегчить его, видел войну и пытался покончить с ней». Затем мы сели в печальный поезд, медленно шедший в Вашингтон, где с наступлением темноты собрались снова на склоне холма в Арлингтоне. Было очень тяжело. После окончания похоронной церемонии мне предстояло через несколько часов произнести речь перед выпускниками в Университете Тафтс под Бостоном. Я договорился с Нельсоном Рокфеллером, что он доставит меня на своем самолете в Нью-Йорк, а оттуда я полечу в Бостон. И только тут я узнал, что специальным рейсом вся гарвардская компания летит прямо в Кембридж. Я прибыл домой всего за два часа до выступления, в котором я собирался коснуться жестоких нравов нашего времени. Через несколько дней я отправился в Вашингтон снова повидаться с Джином Маккарти.

Мы встретились в его доме — большом, торжественного вида здании на Вудли-роуд, которое до недавнего времени принадлежало Уолтеру Липпману*. Джин находился в глубокой депрессии; смерть Роберта Кеннеди показала всю безнадежность игры. То, что было настоящим, выглядит теперь обманом; что было удовольствием, стало болью. При поддержке его политически проницательной и значительно менее романтичной, чем он, жены я умолял продолжать борьбу. Пошлость моих доводов я слышу как бы в отдалении до сих пор. Джин оставался печальным и непоколебимым, но предложил снова поговорить через несколько дней в Кембридже. Такой разговор состоялся вместе с Кореттой Кинг и несколькими местными сторонниками Маккарти. Настроение его улучшилось, и мы обсудили задачи, которые еще предстояло решить до съезда. Однако после смерти Роберта Кеннеди я не верю, что Юджин Маккарти снова всей душой отдался избирательному сражению.

* * *

Съезд, который открылся 26 августа в Чикаго, останется в памяти американцев как свидетельство жестокости и ужаса. Чикагские полицейские в светло-голубых шлемах, обрушившие свои дубинки на головы длинноволосых, испуганных юношей и девушек. Руки, поднятые для защиты от ударов. Слезоточивый газ. Иллинойская национальная гвардия, двигающаяся вдоль улиц к зловещей линии, разделяющей осажденных инакомыслящих в Грант-парке и штаб-квартиру съезда в огромном, безвкусном отеле «Конрад Хилтон» на другой стороне Мичиган-авеню. Я вспоминаю это время как самое боевое и одно из самых интересных в моей жизни. Я провел там около десяти дней, заполненных пресс-конференциями, сбором средств на различных встречах, совещаниями по вопросам ведения съезда, выступлениями, получением советов и ответами на бесконечные вопросы других делегатов. Общая тема всех обсуждений — совершенно необоснованный оптимизм в связи с перспективами выдвижения Маккарти.

---

* Уолтер Липпман — известный американский журналист, обозреватель газеты «Вашингтон пост».

Мое удовлетворение теми днями частично объясняется тем, что лично я не испытал никакого насилия. Если вы, хотя бы косвенно, связаны с истэблишментом или считаетесь его частью, полиция расчищает вам дорогу вне зависимости от ваших взглядов. Однажды вечером, выйдя из «Хилтона», я пересек Мичиган-авеню, чтобы выступить перед молодыми демонстрантами в парке. Полицейский около гостиницы сказал: «Добрый вечер, господин посол». Национальные гвардейцы расступились, чтобы пропустить меня. С импровизированной трибуны и с помощью самодельной усилительной системы я рассказал молодым людям о наших надеждах, о нашей борьбе в зале съезда и, как я уже упоминал, призывал не отвечать на насилие насилием. Указывая на гвардейцев, стоявших сплошным рядом сзади меня, я сказал, что они не враги антивоенных сил. Они тоже выступают против вьетнамской войны; именно потому они пошли в Национальную гвардию. Когда я кончил говорить, командовавший отрядом сержант вышел из рядов и последовал за мной на улицу. Я замер, когда он подошел ко мне, но расслабился после его слов: «Спасибо вам, сэр! Впервые за всю неделю кто-то сказал о нас доброе слово».

* * *

Моя штаб-квартира как председателя АДД, представителя Маккарти по вопросам внешней политики и в какой-то степени распорядителя в зале съезда, находилась на двенадцатом этаже гостиницы с видом на Мичиган-авеню, демонстрантов и озеро. К тому времени я уже понял, что в дни съезда не следует пытаться спать в отведенных комнатах. И ночью, и днем тебя захотят повидать люди с очередным абсолютно надежным планом победы или просто доброжелатели, и все будут считать, что дело у них очень важное. И ты никогда не уснешь. Поэтому каждую ночь я удалялся на несколько часов в клуб на Нир норт-сайд, где один знакомый устроил мне номер. А мои апартаменты в «Конрад Хилтоне» молодые сторонники Маккарти использовали на это время как бивуак, и утром с трудом его удавалось превратить снова в подходящее место для дневной работы. Чикагские полицейские во время своего налета на гостиницу в последнюю ночь съезда нагрянули и в эти комнаты, утверждая, что их обитатели, помимо прочих враждебных акций, мочились из окон на стоявших внизу представителей закона и порядка. Этому, учитывая расположение комнат, было трудно поверить. В последующие месяцы я регулярно получал счета из «Хилтона» за урон, нанесенный во время этого вторжения. Каждый раз я помечал, что в адресе ошибка, и просил переслать счет мэру Чикаго Ричарду Дейли. Я так и не заплатил.

В Вашингтоне за несколько дней до начала съезда Маккарти назначил меня своим представителем по вопросам внешней политики. В этой роли я предстал вечером 20 августа перед комитетом по разработке предвыборной платформы, чтобы высказать нашу точку зрения на Вьетнам. Сделать это оказалось нелегко. В комитете было полно сторонников Губерта Хэмфри и защитников правительства в вопросе о войне. Моим противником на этом заседании оказался чрезвычайно умеренный на сей раз Дин Раск.

* * *

В Чикаго мне прежде всего пришлось утверждать свое право называться делегатом. В делегацию штата в том году я попал при содействии Эдварда Кеннеди. Хотя я был самым заметным человеком Маккарти из Массачусетса, не это служило причиной моих затруднений; делегация, хотя политически и приверженная демократическому руководству, в итоге проголосовала 70 голосами за Маккарти, 2 — за Хэмфри — очень показательный разрыв. Мой проступок был совершен несколько лет до этого, когда я поддержал несомненного республиканца Эллиота Ричардсона при его назначении на пост министра юстиции. Теперь же высказывалось сомнение, может ли человек с такими отклонениями быть настоящим демократом. Меня спасло храброе вмешательство коллеги по Гарварду, приятеля и бывшего председателя «Американцы — за демократические действия» Сэмюеля Бира и президента сената штата Массачусетс, безусловного приверженца демократов и хранителя интересов Кеннеди в делегации Мориса Донахью. Донахью проголосовал за меня, и все остальные последовали его примеру.

Затем Маккарти назначил меня распорядителем в зале съезда — весьма незначительная должность[1], — и вскоре я с удовольствием услышал по телевидению и из сообщений прессы, что вместе с другими партийными архонтами я заседаю за кулисами. Речь шла о выдвижении Эдварда Кеннеди. Тем самым все расхождения между демократами будут чудом ликвидированы; Кеннеди и войну продолжит, и мир заключит к всеобщему удовлетворению. Когда приближался час голосования, за кулисами в грязной комнате амфитеатра действительно состоялось одно заседание, Маккарти сообщил, что он согласен и готов отдать за Кеннеди голоса своих делегатов. Мы же пришли к заключению, что, даже если им развяжут руки, делегаты за Кеннеди не пойдут. И делегаты — сторонники Хэмфри не бросят его. Такова власть лидеров на современных съездах.

Любопытный инцидент произошел, когда подошло время голосования. Нужно было разместить в зале одну из двух споривших друг с другом делегаций от Алабамы. Сторонники Хэмфри хотели заполучить голоса той делегации, в которой было лишь несколько «символических» черных. Бывший губернатор Массачусетса Эндикотт Пибоди, по прозвищу Бычок, представлял Хэмфри в массачусетской делегации. Его мать была (и остается) известной поборницей гражданских прав, которая однажды попала в тюрьму из-за своих взглядов. Когда подошел момент голосования по выбору одной из двух делегаций от Алабамы, я призвал провести опрос делегатов от Массачусетса и попросил телевизионную группу из Бостона быть под рукой, чтобы заснять исторический момент. Встав рядом с Бычком, я твердил ему перед телекамерой, что его матушка смотрит на нас. Когда выкрикнули его имя, он как-то сразу сник и воздержался. Он поступил не по-дружески.

[1] Я никогда не был полностью уверен, что Джин сказал кому-нибудь о моем назначении. Мне пришлось самому сообщать как можно шире о своей не бог весть какой власти.

Поскольку стало совершенно очевидно, что мы не наберем голосов для выдвижения Маккарти, наша стратегия состояла в том, чтобы как можно внушительнее выступать против вмешательства США во Вьетнаме перед всеми, наблюдавшими за ходом съезда, и сопротивляться любому компромиссу по формулировкам программы, который разрешал бы продолжение военных действий. В политике борьба обычно ведется за достижение компромисса; компромисс как раз и делает законодательство и партийные программы (какими бы символическими они ни были) возможными. Однако возникают ситуации, когда нужно быть совершенно непреклонным, как, например, в данном случае. Война — это чрезвычайное положение. Компромисс лишил бы нас не только поддержки собственных сторонников, но и благословил тех, кто требовал продолжения войны. Твердая позиция могла бы заставить Хэмфри во время избирательной кампании сдвинуться в сторону нашей точки зрения. Когда обсуждались формулировки программы, стремление к компромиссу было очень сильным. Теодор Соренсен, выступавший от антивоенных сил, склонялся к нему; Ричард Гудвин (вместе с другими) решительно возражал. В итоге вопрос поставили на обсуждение съезда, и во время дебатов, и при голосовании мы продемонстрировали свою силу, хотя и понесли поражение.

Как и в 1960 году, я обходил собрания делегаций штатов. Каждое утро я ждал возле комнаты Маккарти в его апартаментах, пока выйдет Абигайл и скажет, собирается ли Джин уходить, и если да, то куда. Как и прежде, когда собравшиеся делегаты видели, что прибыл не их кандидат, а Гэлбрейт, то слышался разочарованный вздох. Я слегка смягчал удар, проводя с собой Гора Видала*. Каждое утро во время съезда Видал наживал себе политический капитал, обмениваясь по телевидению резкими репликами с Уильямом Бакли. Представляя его делегациям штатов, я упоминал, что кампания Видала по выборам в конгресс несколько лет назад в округе Датчесс, штат Нью-Йорк, установила рекорд по числу поражений, которые понесли демократы. Видал это отрицал:

— Это было хорошее, настоящее поражение, но не рекорд.

Затем неизбежно следовал вопрос:

— Мистер Видал, где ваш друг Бакли?

— Мистер Бакли? — отвечал он удивленно. — А, Бакли. Он в штабквартире Уоллеса шьет капюшоны**.

* * *

Мне пришлось отказаться от выступления при обсуждении вьетнамского пункта партийной программы, которое вылилось в напряженные и краткие, но очень ответственные дебаты, ради более почетного, но менее важного поручения — выдвинуть кандидатуру Маккарти. Губернатор Айовы Гарольд Хьюз произнес основную речь о выдвижении кандидата;

* Гор Видал — один из крупнейших современных американских писателей.
** Намек на связь с куклуксклановцами.

Джулиан Бонд и я выступили в поддержку. При всех прочих делах мне еще предстояло написать свое незабываемое выступление.

По существу, я мог не беспокоиться. В политике нет более неблагодарной задачи, чем привлечь к себе внимание участников съезда. А ко времени моего выступления телезрителей уже не было. Камеры показывали ожесточенные схватки между демонстрантами и чикагской полицией. Да и выступление мое само по себе не было чем-то из ряда вон выходящим. Лишь в одном месте я в последнюю минуту вставил запоминающуюся фразу. Кто-то ранее упомянул о Маккарти как о поэте и утверждал, что сейчас время не для поэтов, а для людей дела. В первом ряду президиума сидел бывший в то время демократом и возглавлявший джонсоновские силы в пользу Хэмфри красноречивый сторонник продолжения войны Джон Коннэлли.

— Наш век, — сказал я, — быть может, не время Джона Мильтона. Но он, конечно же, и не век Джона Уэйна или Джона Коннэлли.

Члены калифорнийской и нью-йоркской делегаций, прислушившиеся в этот момент, поднялись с мест и закричали:

— Долой Коннэлли!

Газетчики кинулись за интервью к Джону; его процитировали так: «Там, откуда я родом, иметь такого врага, как Гэлбрейт, даже полезно».

Окончив речь, я пошел за кулисы и на экранах телевизоров увидел бойню в центре города. Я отправился назад в зал, чтобы найти кого-нибудь из окружения Хэмфри, кто подошел бы к Дейли и Хэмфри и умолил во имя всего святого отозвать полицию. Сделать это оказалось непросто. Те, кого я просил, не видели схваток своими глазами и не реагировали. Наконец я уговорил Роберта Уивера, тогдашнего министра по делам жилищного строительства и городского развития, попытаться что-то предпринять. Но было уже поздно и, вероятно, в любом случае бесполезно.

Хэмфри был выдвинут с большим преимуществом голосов — 1761 против 601 — за Маккарти; несколько голосов плюс голоса Южной Дакоты были отданы Джорджу Макговерну. Донкихотская попытка Макговерна не встретила одобрения ни у Маккарти, ни у меня. Однако уважение и дружеские отношения сохранились, и в один из дней я присоединился к Джорджу на пресс-конференции, где охарактеризовал себя человеком Маккарти, что тем не менее не мешало мне относиться с симпатией к Макговерну.

Несмотря на то что Хэмфри добился убедительной победы, наше поражение оказалось далеко не тотальным. Мы получили большинство голосов в Калифорнии, Массачусетсе, Висконсине, Орегоне, Нью-Хэмпшире и Айове и лишь совсем небольшим числом голосов проиграли в Нью-Йорке. Даже Миннесота оказалась расколотой. А это штаты, которые были очень нужны Хэмфри на осенних выборах.

* * *

Но не все в ту неделю выглядело столь мрачным. Бывали и трогательные моменты, и абсурдные эпизоды. По моем прибытии моложавая сторонница Маккарти из числа добровольцев, которая ушла в отпуск с рабо-

ты в фотоателье, чтобы принять участие в избирательной кампании, целиком взяла надо мной опеку.

Низкорослая, с широкими бедрами под мини-юбочкой, она водила автомашину, предоставленную мне на время съезда, не считаясь ни с какими дорожными препятствиями. В гостинице и зале съезда она угрожающе двигалась впереди меня, расчищая дорогу. Она исчезала, когда я ложился поспать, но всегда ждала за дверью моего номера, когда я просыпался. При оглашении результатов она разразилась водопадом слез. Она ожидала и даже была уверена, что Маккарти победит.

Среди ее достижений — разгадка электронной системы охраны, так что она могла в любое время проходить в зал съезда. Делала она это в считаные секунды. Для остальных система охраны и электронно закодированных пропусков представляла собой сложную проблему. Однажды вечером вместе с Ричардом Гудвином и Леоном Шуллем из АДД я подошел к пропускному пункту вслед за Алленом Гинзбургом, которому журнал «Ай» в знак уважения к писателям предложил написать о съезде. Его одежду, волосы и бороду трудно описать — они подходили скорее приведению, чем репортеру или поэту. У турникета его остановил охранник. Гинзбург показал свой пропуск прессы. Охранник все равно отказался пропустить его. Капитан чикагской полиции с важным видом подошел выяснить, почему очередь не двигается.

— В чем дело, Джек?

— Он хочет пройти.

— А у него есть пропуск?

— Черт возьми, у него нет даже ботинок.

* * *

В связи с определенными сдвигами в программе по вопросу о войне я намеревался после окончания съезда поддержать Хэмфри и призвать АДД к тому же альтернативой был Никсон. Однако принятый порядок действий касательно партии, первичных выборов и съезда находится в противоречии с политической реальностью. Нельзя участвовать в серьезном и напряженном конфликте, затрагивающем высочайшие принципы, а затем, когда вопрос решен и голосование состоялось, пожимать руки, выражать чувства привязанности и говорить, что разногласия ничего не стоят. Особенно трудно это было в 1968 году. К концу съезда я оказался с теми, кто выступал против нашего вмешательства во Вьетнаме. Обниматься теперь с Хэмфри и Маски значило, по сути, предать своих избирателей. К тому же я совсем не был уверен, что смогу убедить АДД поддержать кандидатов от Демократической партии. Да и никакая поспешная поддержка не заставила бы Хэмфри перейти на нашу сторону.

Я разрешил эту проблему, исчезнув сразу же после выдвижения кандидатов. Через несколько дней мы с Китти улетели в Калифорнию — первый этап нашего наскоро спланированного путешествия в Новую Зеландию. Я считал, что тем временем страсти успокоятся, а Хэмфри может изменить свою позицию.

Однако моя стратегия не сработала. Хэмфри настиг меня в отеле «Фэйрмонт» в Сан-Франциско в тот самый момент, когда портье забирал наши чемоданы для отправки в аэропорт. Хэмфри уговаривал меня в течение получаса. Его старые друзья, конечно же, теперь должны сплотиться вокруг него; он тоже когда-то возглавлял АДД. Я настаивал на серьезном сдвиге в нашу сторону в его позиции по вопросу о войне, и говорил, что наша активная поддержка позже сыграет бóльшую роль, чем половинчатая сейчас. На том мы и распрощались.

По моем возвращении, к октябрю АДД благополучно, хотя и без энтузиазма, поддержала Хэмфри и Маски. А вслед за обнадеживающей антивоенной речью Хэмфри в Солт-Лейк-сити либеральные группы и группы, выступающие за мир, решили объединиться на одном большом митинге в поддержку Хэмфри — Маски и, уж во всяком случае, против Ричарда Никсона. Митинг намечался в Манхэттен-сентр — большом и весьма унылом зале на Уэст 34-й стрит в Нью-Йорке. Председательствовала Шелли Уинтерс; я был главным оратором, руководители шести или восьми организаций собирались объявить о своей поддержке кандидатов; митинг должен был транслироваться по радио. В общем, на вечер предполагалась обширная программа.

В тот день я занимался сбором денег. На одном из собраний я встретил Виджайю Лакшми Пандит — сестру Джавахарлала Неру, бывшую индийским послом в Вашингтоне и Москве и председателем Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций. Она попросила разрешения поехать со мной на митинг. Аналогичную просьбу высказала Наташа Стюарт Уллман из журнала «Нью-Йоркер» и принцесса Нидерландов Айрин, хотя позднее она ушла на никсоновский митинг в Мэдисон-сквэр гарден. Я поручил их моей жене. В Манхэттен-сентр они сидели в первом ряду.

Речи продолжались два или три часа, и наконец в 22.45 наступила моя очередь. Перед сценой возникло какое-то замешательство; я посмотрел вниз и увидел голых мужчину и красивую женщину в теннисных тапочках, которые протягивали мне голову свиньи. В те времена это выражало осуждение; решение о поддержке Хэмфри разделялось не всеми. Пока я старательно выговаривал слова своей речи, меня сверлила мысль, что мужчина выглядел значительно неприличнее женщины. Полиция быстро увела возмутителей спокойствия. Когда наконец вечер окончился, Нан Пандит, как ее называли друзья, сказала при выходе на Бродвей:

— Дорогой Кен, чрезвычайно интересно было побывать на типичном американском политическом митинге.

* * *

Я присоединился к Хэмфри и Маски в последние часы избирательной кампании в Лос-Анджелесе, и, как бы для вселения уверенности в калифорнийских либералов, меня все время показывали по телевидению, а мои выступления передавали по радио. Однажды меня показали во время интервью вместе с красивой дочкой Рональда Рейгана, которая выразила удивление по поводу моих дружественных высказываний о ее отце как со-

ратнике по организации «Американцы — за демократические действия»*. Явно кретинского вида интервьюер пристал к ней с вопросом, не было ли нечестно со стороны ее отца, а также тогдашнего калифорнийского сенатора Джорджа Мэрфи — в свое время известного певца и танцора — пользоваться прошлой славой киноактеров для продвижения в политике. Она разумно ответила, что исключить актеров из политической жизни означало бы проявлять к ним дискриминацию. И поначалу приятно удивилась, когда допрашивавший ее повернулся ко мне, ожидая протеста; я сказал, что полностью с ней согласен. У меня оказалось время, чтобы пояснить свой ответ. Я сказал, что смотрю на проблему дискриминации еще и с другой точки зрения; после Рейгана и Мэрфи киноактеры уже никогда не получат такой возможности.

Бывают, могу добавить, политически остроумные ответы, которые нравятся автору и, возможно, еще кому-нибудь, но приносят потерю голосов. Мой ответ и служил именно таким примером. «Почему, — могли спросить телезрители, — этот большой, хитроумный профессор из Гарварда так недоброжелательно относится к такой милой молодой женщине?»

По окончании выступлений, передававшихся по телевидению, мы с Эдом Маски ночью отправились на его самолете в Портленд, штат Мэн, откуда я должен был ехать домой на голосование. Маски рассказал мне ранее (он рассказывал это и другим, ибо я узнал о существовании «нескольких версий) о первом дне избирательной кампании в штате Мэн. Он выступил там с речью, затем состоялся прием, и во время перерывов между пожатиями рук гостей техасец, которого Линдон Джонсон прислал вместо себя, разговорился с приближенными Маски из округа Арустук.

— Вы фермер? — спросил техасец.

Человек из Арустука ответил утвердительно.

— Сколько земли вы обрабатываете?

— Сто акров. Картофель.

— Я обрабатываю шесть тысяч своими руками.

На человека из Арустука это не произвело никакого впечатления. Представитель Джонсона как бы между прочим повысил ставку.

— Там, откуда я родом, это не такой, уж большой кусок. К югу от Сан-Антонио есть ранчо, принадлежащее семье Клеберг. Вы не представляете, сколько у того парня земли: он выезжает рано утром на машине и к полудню едва успевает пересечь свою территорию.

— Когда-то и у меня был подобный автомобиль.

* На заре своей деятельности Р. Рейган был демократом, а затем перешел на сторону правого крыла Республиканской партии.

«Новое индустриальное общество»

Вьетнамская агония еще далеко не окончилась. Война продолжалась еще четыре года. Когда наступил день эвакуации войск, день, запечатлевший на экранах телевизоров отчаяние людей, брошенных на произвол судьбы, и, в частности, муки американского посла Грэма Мартина, когда-то бывшего моим другом и добросовестного служаки, попавшего в водоворот событий и замыслов, к которым, будучи человеком послушным, он приспособил свои собственные убеждения. Быстрота, с какой американцы выбросили из головы те ужасные дни и их неприятные политические последствия, служит доказательством того, насколько малой была бы политическая плата за более ранний вывод войск.

Теперь же, при администрации Никсона, моя деятельность значительно упростилась. Я находился в оппозиции к тому, что не включало старых друзей, своей партии, президента, на которого я работал. Единственное, что требовалось, — помогать Демократической партии выступать как можно решительнее против войны (ее распространения на Камбоджу, когда об этом стало известно) и подыскать в 1972 году кандидата, который не действовал бы двусмысленно.

Моя оппозиция вьетнамской политике новой администрации была далеко не абсолютной. Я никогда не сомневался, что вьетнамизация войны являлась обманом. Известно, что сайгонское правительство и его вооруженные силы были чересчур некомпетентны и слишком погрязли в коррупции, чтобы существовать самостоятельно. Навязать такому правительству и армии, как это случилось впоследствии в Иране, сложное оружие, соответствующую ремонтную базу, систему снабжения и усложненную организацию значило увеличить в большой степени возможности для коррупции. А в итоге это вело к еще более громкому краху. Оружие, как нам предстояло узнать в один прекрасный день, своей сложностью должно соответствовать степени развития страны, которая собирается его использовать. Однако обман с вьетнамизацией, как и мои ранние аргументы в пользу анклавов, являлся политическим прикрытием главной задачи по выходу из войны. А коль дело обстояло так, возражений быть не могло.

После выборов 1968 года в летние воскресные дни в нашем доме в Вермонте по соседству с большим трудолюбивым поселением бобров на берегу нашего крошечного озерка встречалась группа друзей и обсуждала грядущие политические перспективы. На этих собраниях бывали Ричард Гудвин, Артур Шлезингер, Глория Стейнем, Элизабет Стивенс[1] и Джордж Макговерн. С самого начала считалось, что Макговерн станет (или должен стать) следующим кандидатом в президенты. Его только что избрали в сенат еще на шесть лет. По сравнению с Маккарти он был более трудолюбив

[1] Политическая деятельница из Вирджинии и Вашингтона, очаровательная, либеральных взглядов жена кинопродюсера и деятеля киноархива, который также принимал участие во встречах. Глория Стейнем еще раньше познакомилась с Макговерном в нашем доме и в 1968 году руководила его связями с прессой в Чикаго.

и заслуживал большего доверия, хотя и не был так впечатляюще артистичен. Никаких памятных досок на том месте, где велись эти дискуссии, на установлено; в случаях, когда выборы проигрывают с таким большим разрывом, как в 1972 году, мемориалы на ставят. Об этом я еще расскажу. Теперь же я должен вернуться на несколько лет назад, чтобы поговорить о делах, которые, с моей точки зрения, имели столь же важное значение.

* * *

Осенью 1963 года я возобновил преподавание в Гарварде, и в последующие годы мои классы были полны. Хотя я не упускал из виду политические дела, но не отменил, насколько я помню, ни одного занятия. Даже самолеты на авиалиниях приходили мне на помощь; лишь раз или два они оказались не на высоте, да и то, когда я уезжал из Бостона, а не прилетал. Впрочем, я не нес свою долю утомительных обязанностей в отделении и университете, связанных с назначениями, продвижениями, учебными планами, журналами, издательством, студенческими делами. Мое влияние на университетскую жизнь было незначительным. Я все чаще стал договариваться о зимних отпусках и каждый год отправлялся в Швейцарию на три или четыре месяца, чтобы без перерыва работать за пишущей машинкой.

В начале 60-х годов вышла книга «Величина Макландресса»[1], над которой я трудился в Индии; это мое первое приобщение к художественной литературе было встречено весьма одобрительно, и в 1964 году я опубликовал «Шотландца», которого я продолжаю считать своим лучшим по стилю произведением. Эта книга служила отдушиной в принудительном безделье посольской жизни, основная цель работы над ней состояла в том, чтобы заполнить время. Я мог не спеша размышлять, подыскивая подходящее прилагательное, фразу или характеристику, ибо меня ничто не торопило. Моя жена даже не подозревала о том, что пишется книга, пока на торжественном домашнем обеде я не подарил ей вышедший экземпляр в красивой суперобложке с рисунком шотландской ткани клана Макдональдов[2]. К мо-

[1] Эта книга воспевала научные психометрические опыты некоего д-ра Гершеля Макландресса. Наиболее глубоким по мысли в этой книге было подкрепленное фактами утверждение Оллстона Уита — протеже Макландресса, — что коллективные спортивные игры являются хорошим тренировочным полем и социальной основой для социалистических идей. Они побуждают молодежь подавлять индивидуалистические настроения и заменять их этикой всей команды, полностью признавать власть капитана или тренера, да и подчиняют они молодежь своему влиянию в самом подходящем для воспитания возрасте. Поэтому социализм и коллективный спорт развиваются одновременно. В результате Уит начал «кампанию за атлетический индивидуализм» (КАИ) с целью отвлечь американскую молодежь от бейсбола, баскетбола и футбола и поощрять плавание, бег, теннис и другие виды индивидуального спорта. В журнал «Харперс», первоначально опубликовавший эту книгу, хлынул поток писем. Одни выражали сомнение. Другие просили принять их в члены КАИ. Большинство требовало исключить бейсбол из списка социалистических видов спорта. «Когда ты на поле и мяч летит на тебя, ты предоставлен самому себе».

[2] Гэлбрейтов, судьба которых, судя по всему, заслуженно изменилась к худшему, одолел более сильный, более храбрый и наверняка более жизнестойкий клан Макдональдов. История клана Гэлбрейтов, которую я однажды прочел в рукописи, полна мелких и отвратительных преступных дел — постыдно большая часть рукописи посвящена судебным разбирательствам.

ему огорчению, это ее задело, ибо означало, что я не подпускал ее к своему творчеству. Но я совсем не хотел обижать ее.

Рецензентам, писавшим о «Шотландце», совсем не надо было взывать к осторожности относительно моих экономических и политических взглядов, поскольку в книге они отсутствовали. По этой, а возможно, и по другим причинам книгу приняли превосходно, за исключением графства Элгин, где ее расценили как вторжение в частную жизнь. Последовало много переводов, и то, что парижане, римляне и многие японцы узнали о подспудно существующей культурной жизни в Айона-стейшн, провинция Онтарио, вроде бы совсем не плохо. В Канаде книга стала бестселлером, то есть было продано две или три тысячи экземпляров в течение года или около того. У канадцев выработалась нудная привычка пользоваться для чтения общественными библиотеками. Мой тогдашний английский издатель Хэмиш Гамильтон, будучи сам коренным шотландцем, отказался назвать ее «Шотландец», когда она выходила в Британии. К северу от реки Твид, сказал он, все посчитают, что речь идет о виски. Поэтому он обратился к моему описанию сородичей по клану:

«Наши соседи-шотландцы могли быть высокими или коротышками, коренастыми или тощими, хотя большинство из них представляло собой что-то среднее. Но с первого взгляда становилось ясно, что они созданы надолго. Их лица и руки покрыты не розовой или белой пленкой, а толстым красным пергаментом, призванным защищать от сурового климата всю жизнь».

Из этих слов он и выбрал название «Созданные надолго».

Все, кто пишет и публикует книги, должны понимать, какие требования предъявляются к названию документальной книги, но не многие это понимают. Оно должно говорить о содержании. Покупатель в книжном магазине или читатель в библиотеке хочет знать, о чем книга. Как авторы, так и издатели, забывая об этом, стремятся к названиям, которые остроумны, точны, благозвучны или абстрактны. «Созданные надолго» — в высшей степени ничего не говорящее название. Это стало ясно перед появлением книги в издании «Пингвин». Ее назвали «Шотландский, негодный для питья». К стыду своему, поначалу мне это показалось хорошо. Три названия для одной маленькой книжки — это уже чересчур.

* * *

По возвращении из Индии я довольно много размышлял о «Новом индустриальном обществе», хотя в то время заголовок еще не был найден. Я извлек рукопись из сейфа «Кембридж траст», где она покоилась со времени моего отъезда в Дели. То, что я хранил ее подобным образом, свидетельствует о значении, которое я ей придавал, хотя отчасти это объясняется отсутствием в то время копировальных машин.

Напомню, что я ставил перед собой цель изложить экономическую, политическую и социальную теорию той части экономики, которая захвачена крупными корпорациями. Тысяча наиболее крупных компаний дает при-

мерно половину всего произведенного продукта и всего объема услуг, оказанных «Американ телефон энд телеграф», поставщиками электроэнергии, банками, железными дорогами, авиакомпаниями, страховыми компаниями, сетью универсальных и продуктовых магазинов. Организация этих крупных предприятий была уже описана, управленческие тенденции были выявлены и существовал значительный, но далеко не исчерпывающий объем информация на тему управленческой теории, государственной и регулирующей политики, которую можно было анализировать и использовать. Никто, кроме Маркса и марксистов, не предвидел, что экономика гигантских корпораций станет **сутью** экономической системы. Деловая фирма, как она описана в учебниках, по своей структуре, рыночной и политической силе и побуждениям все еще оставалась микроскопической конкурентной фирмой времен Маршалла. Если же и случались отклонения, то они были исключительным проявлением монополии или олигополии, но и в этом случае внутренняя структура и побудительные мотивы в основном оставались неизменными. Движущей силой предпринимателя, крупного или мелкого, было стремление к получению максимальной прибыли. Те, кто может поверить, будто местный продавец газет и «Дженерал моторс» — это братья по крови, одинаково подчиненные неподконтрольным силам рынка и одинаково пассивные, если не считать участия в определении государственных дел, — поверит чему угодно.

Но верили немногие. Однако большая сила инерции и ряд менее значительных факторов поддерживали этот миф. Серьезная экономическая дискуссия — она называется теоретическим построением моделей — ведется в рамках более широких общепринятых положений, которые никогда не исследовались. «Мы исходили из существования конкуренции на рынке». Поэтому верность результата этих исследований зависит не от их соответствия реальности, а от того, насколько последовательно он исходит из этих общепринятых положений.

Однако существовали (и существуют) и более тенденциозные факторы, действующие вопреки реальности. Учебники, которые содержат основы экономического образования, являются важным, а для многих зачастую и разочаровывающим источником доходов. Для пишущего учебник самое мудрое — высказать точно то, что уже было сказано ранее, с небольшими вкраплениями чего-то новенького, что издатель выпятит в своей рекламе. Тем самым обеспечивается спокойное принятие учебника к изданию, между тем как автор, который смело вторгается в реальную жизнь, например мир большой корпорации, многим рискует.

Рискованно бросать вызов убеждениям шаблонного преподавания и подрывать успокоительное влияние существующих экономических теорий. Принятая точка зрения, как я отмечал, подразумевала — и все еще подразумевает, — что все производители зависимы от рынка; даже монополии вынуждены держаться в рамках из-за своего стремления к получению максимальной прибыли. Их цены лишь выше — иная точка на диаграмме. А коль фирма целиком подчинена обезличенным рыночным силам, у нее

нет возможности к расширению. Она пассивна в том, что касается потребителей и общественности в целом. Такой взгляд на экономическую, социальную и политическую жизнь позволял и до сих пор позволяет каждый год обучать сотни тысяч студентов экономической теории, не допуская мысли о том, что в силу своих врожденных и органически присущих черт крупная корпорация оказывает влияние на цены, стоимость, технологию, вкусы покупателей, военные расходы и правительственную политику. Правда, не всех студентов можно убедить в этом. Но зато гораздо спокойнее, если тема власти корпорации не становится предметом открытого обсуждения.

Такое социальное успокаивание не было задумано специально. Оно отражает неосознанный инстинкт тех, кто смирился с экономикой, где властвуют корпорации. Для такого психологического спокойствия могли быть и определенные социальные причины. Лучше избавить людей от будоражащих мыслей. Но именно это и вызывает сомнение. На больших церемониях университетские ораторы ратуют за истину, а не за удобства. Их речи вовсе не обязательно соответствуют их практике.

* * *

Первая задача при написании «Нового индустриального общества» состояла в том, чтобы установить доминирующую роль горстки крупных корпораций, показать их долю в общем производстве. Из-за крупных корпораций и их роли в современной экономике проистекает двойственный характер индустриальной экономики: все еще существуют миллионы мелких предприятий, однако половина частного производства находится в руках крупных предпринимателей. Я справился с этой несложной задачей. Статистических данных достаточно, и они неоспоримы. Картина, существующая в Соединенных Штатах, применима также и к другим индустриальным странам. Ту сферу, где царят крупные корпорации, я назвал «индустриальной системой» — определение чересчур расплывчатое, которое я заменил на «планирующую систему» в последующих изданиях.

Крупная фирма стремится установить контроль над силами, воздействующими на нее; это и делает возможным планирование. Крупная фирма затрачивает большие усилия, чтобы избавиться от диктата рынка, игра сил которого зачастую непредсказуема. Цены, собственность, реакция потребителя и правительственная политика должны находиться под максимальным контролем. Если в результате больших капиталовложений через три или пять лет предполагается выпустить новую модель автомобиля, должна существовать уверенность, какой — в доступных пределах — будет цена. Аналогичным образом должна быть уверенность в основных источниках поставок. И в себестоимости. Исходя из прибылей и соответствующих тесных связей с соответствующими крупными банками должна существовать уверенность, что будет получен необходимый капитал. А когда автомобиль появляется на свет, необходимы дилеры для его продажи и покупатели, которые уже жаждут получить именно эту смесь оригинальности и

банальности. И наконец, необходимо достаточное влияние на государство, чтобы построить автострады, по которым люди смогут ездить на автомобиле, и чтобы неблагоприятное законодательство относительно безопасности или соблюдения чистоты воздуха не помешало продавать автомобили и пользоваться ими.

Если согласиться с тем, что автомобили — или резиновые шины, или сталь, или химикаты, или сотни других продуктов — должны производиться в огромных количествах по требованию покупателей, то необходимость в планировании и организации контроля становится чрезвычайно важной. Экономисты, мышление которых подчинено безличностной власти рынка, протестуют против всякого планирования и контроля. То же делают и представители корпораций, твердя немудреные заповеди системы свободного предпринимательства. Истина же признается лишь теми, кто облечен серьезной ответственностью по руководству, — управляющими корпораций, для которых планирование при контроле над окружающей средой — это факт повседневной жизни, и школами бизнеса, которые уделяют много внимания технике планирования и рыночного контроля.

* * *

По мере того как «Новое индустриальное общество» приобретало очертания, росло понимание и системы, в которой все части современной корпоративной экономики оказывались в поразительной взаимовыгодной зависимости друг от друга. Это открытие во многих отношениях явилось самым обнадеживающим результатом моих усилий. И потому нынешнее регулирование совокупного спроса в экономике — гарантия, что падение эффективной покупательной способности не приведет вновь к катастрофическому кризису — больше не выглядело как нечто новое в экономической политике. Скорее оно становилось элементом приспособления общества к нуждам корпоративного планирования. Оно стало необходимым из-за нестабильности, присущей сравнительно жесткой системе корпоративных цен и заработной платы и большей свободе действий в области капиталовложений, свойственной корпорациям. Цель регулирования совокупного спроса — помешать большим колебаниям сбыта, чего никакая отдельно взятая корпорация не может предусмотреть. Тем самым добавился еще один элемент надежности к планированию деятельности корпораций.

Точно так же власть корпорации над ценами ликвидировала возникавшие проблемы в связи с оплатой рабочей силы, ибо теперь, после некоторой обязательной взаимной перебранки с профсоюзным руководством, можно было пойти на повышение платы и объявить об этом общественности. Профсоюз стал своего рода подсобным органом, наблюдающим за повседневным выполнением работы и разрешением мелких споров. И неудивительно, что, не имея необходимости бороться, он перестал быть социально боевым.

Резкое увеличение обучающихся в университетах и занимающихся исследованиями обычно рассматривается как яркое свидетельство социально-

го просвещения. Но скорее оно отражает появившуюся необходимость в обучении планированию большого числа квалифицированного управленческого, технического и научного персонала, а также необходимость подготовки кадров, способных внедрять технические достижения в производство.

Большие размеры корпораций и соответствующее им планирование тесно связаны с изменениями в управленческих структурах. Один человек, имевший права собственности, уже не может осуществлять сколько-нибудь значительную власть в своей организации. Для принятия любых важных решений требуются коллективные знания и опыт многих людей — руководителей производства, специалистов по продаже, гениев рекламы, инженеров, ученых, юристов, бухгалтеров, налоговых экспертов, специалистов в области законодательства. Так что классический предприниматель исчез. Новым источником власти стали знания и возможность применять их. Держатель акций, не участвующий в управлении, даже если у него имеется значительное их число, стал в основном пассивной фигурой. Он или она могут заседать в совете директоров и будут выслушаны с уважением, но совершенно определенно, что его или ее идеи вскоре же будут забыты.

Власть перешла к тем, кто обладает относительными знаниями, к некой коллективной единице, которую я назвал «техноструктура». Эта анонимная коллективная единица оказалась подлинной основой власти корпорации. В свое время Джон Рокфеллер, Дж.П. Морган, Генри Форд и Джулиус Розенуолд считались звездами первой величины. Их капиталистическую власть повсюду либо приветствовали, либо разоблачали. Сейчас никто, за исключением узкого круга деятелей корпораций, не знает фамилий руководителей компаний «Экссон», «Морган Гаранти», «Форд» или «Сирс». На фондовой бирже никаких потрясений не происходит, если руководитель одной из этих фирм уходит в отставку, запивает или получает инфаркт. Рынок признает реальное положение вещей, а оно состоит в том, что власть принадлежит организации — техноструктуре.

Не могу отказать себе в удовольствии и не упомянуть еще об одном противоречии общепринятой доктрины, уяснив которое, даже самый сострадательный ученый получает удовлетворение при виде своих коллег по профессии, увязших в логическом конфликте. В принятой неоклассической теории существенную роль играет мотив прибыли — это единственная мускульная сила, приводящая в движение и дающая энергию всей экономической машине. Однако по мере созревания системы корпораций власть переходит к техноструктуре. Этот процесс настолько очевиден, что даже ортодоксы давно уже признали контроль управляющих над современной крупной корпорацией. Это означает, что ныне к получению и максимизации прибылей стремятся люди, которые сами их не получают. Управляющие корпораций, не владеющие акциями, ныне трудятся, планируют, осуществляют нововведения и производят капиталовложения с целью повысить доходы обладателей акций, которых они даже не знают.

Такое положение оказалось возможным благодаря тому, что целью техноструктуры стали как рост корпорации, так и получаемой ею прибыли.

Рост означает большую ответственность и большую зарплату тем, кто этому способствовал. Кроме того, в крупной корпорации присутствуют побудительные мотивы, в основе которых — желание получить одобрение своих коллег, неизменное стремление идентифицировать себя с задачами организации и сопутствующая этому надежда, что при соответствующих усилиях можно приспособить цели организации к своим собственным. Я исследовал вопрос о побудительных мотивах и пришел к выводу, что крупная корпорация по мере своего роста ассоциируется все меньше с предпринимателем, нацеленным на прибыли, и все больше с совсем другими и особыми побуждениями организации. Ничего удивительного в этом нет. В прошлом солдаты в корпусе морской пехоты служили не из-за денег; они служили потому, что гордились принадлежностью к морским пехотинцам. Они казались сами себе более значительными, когда отождествляли себя с корпусом. Они считали, что их присутствие улучшает его. Более просвещенные сотрудники внешнеполитической службы работают в государственном департаменте не ради зарплаты; они хотят заслужить уважение коллег, идентифицировать себя с точкой зрения департамента по вопросам внешней политики или надежде приспособить эту политику к своим собственным представлениям о ней. То же самое происходит и в мире крупной промышленной корпорации.

* * *

Движущие силы организации крупномасштабного производства свойственны не только капитализму. То же касается и побудительных мотивов. Я изучал их в Советском Союзе и, как я уже говорил, пришел к следующему удивительному заключению. Крупным организациям, где бы они ни существовали, свойственны одинаковые движущие силы. Крупная капиталистическая корпорация и крупный социалистический комбинат имеют примерно одинаковую организационную структуру; перед ними стоят одни и те же технологические сложности; они предъявляют свои требования и оказывают воздействие на окружающее их общество. Побудительные мотивы — желание получить одобрение коллег, идентификация с задачами организации, стремление приспособить их к своим собственным — похожи, если не одинаковы. Современная капиталистическая организация и развитая социалистическая организация не противостоят друг другу. В широком смысле они движутся в одном направлении — не к неизбежной власти рынка, а к установлению общих требований технологии и массового производства, к созданию соответствующей планирующей организации, к аналогичным побудительным силам.

* * *

С осени 1963 по осень 1966 года бывали недели и месяцы, когда «Новое индустриальное общество» заполняло всю мою жизнь. Я думал о книге с утра и до ночи. Почти беспрерывно открывались новые пути для поиска,

новые возможности для доказательства и уточнения. Наконец в конце 1966 года книга была завершена и отправлена издателю. Той же осенью Би-Би-Си пригласила меня прочитать лекции в Лондоне, и я взял с собой гранки, чтобы порадоваться им и внести исправления. Мои лекции должны были содержать в сжатом виде идеи этой книги. Сначала с удивлением, затем с ужасом и, наконец, в абсолютном гневе я обнаружил, что мой редактор в «Хоутон Миффин», обычно в высшей степени сдержанный и осторожный, решил исправить и сделать более ясной мою терминологию. Конкуренция стала «свободной конкуренцией», все упоминания капитализма были переделаны в «нашу американскую систему свободного предпринимательства», рынок превратился в «свободный рынок». В виде жеста примирения и успокоения издательство набрало заново почти всю книгу. С того времени я избавился от такого рода редакционных исправлений.

Английские слушатели отнеслись к моим идеям внешне спокойно[1]. После публикации книги реакция оказалась такой, на какую я даже и не рассчитывал. Книга в твердой обложке разошлась быстро — в первые месяцы свыше ста тысяч экземпляров. Так же продавались и два последующих издания, а кроме того, издания в мягкой обложке (менее дорогие). Сенатский комитет под председательством Уэйн Морзе от Орегона попросил меня выступить перед большой аудиторией в одном из залов сената с разъяснением своих взглядов. Сенатор Расселл Лонг обратил внимание на мой вывод, что современная крупная корпорация имеет свободу рук при назначении цен, и спросил, относится ли это к фармацевтическим компаниям. Я ответил утвердительно, а он сказал, что если дело обстоит так, то нельзя ли им приказать снизить цены? Я в принципе согласился с ним, и он поблагодарил меня за одно из самых полезных открытий в истории экономической теории.

Переводы «Нового индустриального общества» появились во всех промышленно развитых странах Запада, а также в Советском Союзе, Венгрии, Польше и Югославии. Мой издатель Дрёмер Кнаур в Мюнхене, известный своими художественными изданиями, а тут связавшийся, к собственному удивлению, с экономистом, с особым удивлением наблюдал, как книга поднималась все выше в списках бестселлеров.

Ортодоксальные рецензии оказались такими, какими я их ожидал. Роберт Солоу из МТИ в «Паблик интерест» и Скотт Гордон в «Джорнэл оф политикл экономи», издаваемом Чикагским университетом, особенно усердствовали. Такое внимание можно только приветствовать. Подобная критика лишь рекламирует — быть может, и неоправданно — оригинального автора. А негодование рецензента, нападки на убеждения либо просто желание уничтожить часто заменяют собой отсутствие продуманной программы. В результате при ответе можно воспользоваться промахом, ошибками или абсурдными утверждениями и при этом привлечь к себе

[1] Я вспоминаю удививший меня своей доброжелательностью телефонный звонок в студию после первой передачи от Рандольфа Черчилля.

внимание, какое неизбежно вызывает всякая резкая полемика. Особенно полезной в этом отношении была рецензия Солоу. Отвечая ему, я, как полагаю, основательно поработал топором — щепки летели во все стороны, — и эту полемику стали включать в списки обязательной литературы для студентов, изучающих экономическую теорию, чтобы они могли отдохнуть от своих учебников.

Ирвинг Кристол в журнале «Форчун» предостерег широкую читающую публику: Гэлбрейт подрывает существующее логическое обоснование капитализма. Поскольку именно этого я и хотел, то ничем ему не ответил.

Чем менее запрограммирована была реакция, тем более благожелательной она оказывалась. Именно таким оказался отклик студентов Гарварда. В течение нескольких лет лекции в моем основном семинаре «Общественные науки» отражали, как я уже отмечал, сменявшие друг друга черновики «Нового индустриального общества». Студенты большими группами переходили с более всеобъемлющего, но, увы, ортодоксального вводного курса на мой. После публикации «Нового индустриального общества» число моих слушателей резко уменьшилось, так как мои молодые коллеги стали включать «Новое индустриальное общество» в список для чтения студентам вместе с обычными учебниками. Я уже был не нужен.

* * *

Когда Джон Стюарт Милль окончил свои «Принципы политической экономии», он отнес рукопись издателю, а неделю или чуть позже отпечатанные экземпляры книги уже продавались. При нынешнем прогрессе он не увидел бы своей книги раньше, чем через шесть месяцев. Пока «Новое индустриальное общество» медленно переваривалось в издательстве, я написал роман «Триумф». Я давно о нем думал, ибо только в художественной литературе можно создать полноценные образы высокообразованных, самоуверенных, чрезвычайно напыщенных экспертов в области внешней политики, которые при наличии всех доступных разведывательных данных исходят из ложных посылок и ведут дело к катастрофе. Государственный муж в моем романе — Грант Уортинг Кэмпбелл — направляет политику в государственном департаменте в последние дни латиноамериканского диктатора Луиса Мигеля Мартинеса Обрегона, который соединяет в себе агрессивные черты Трухильо и Сомосы и который правит в столице, соединяющей в себе Порт-о-Пренс, Сантьяго и Гватемала-сити. Диктатор ниспровергнут и заменен достойным, но колеблющимся социал-демократом, взгляды которого вызывают глубочайшее подозрение в Вашингтоне. В насущно необходимой ему помощи отказывают. Вместо этого сына диктатора — студента Мичиганского университета — поощряют вернуться на родину, где организованный молодыми офицерами переворот приводит его к власти. Но возникает непредвиденное обстоятельство: в Анн-Арборе молодой Мартинес стал радикалом, по сути дела коммунистом. Оружие, переправленное на американских самолетах, помогает ему укрепиться. Со-

циализация средств производства оказалась совсем несложной: его отец владел практически всем и вся. Так что право собственности лишь перешло к правительству.

Прочитав ранний вариант «Триумфа», Артур Шлезингер сказал, что мои любовные сцены похожи на отчет о научных опытах в Бостонском университете. Я вычеркнул их и вообще исключил все женские персонажи. Никто этого и не заметил.

Когда инсценировку «Триумфа» стали демонстрировать в одном из небольших нью-йоркских театров, любовные сцены были восстановлены. Действующие лица по любому поводу выделывали в кровати гимнастические упражнения. Это было ужасно. К счастью, пьесу сняли до того, как на нее обратили внимание.

Я испытывал редкое удовольствие, работая над романом — сначала в Гстааде, затем в Венеции, затем в Дейя на Майорке. Перечитывая каждый вечер написанное, я испытывал непередаваемое чувство творческого подъема. Действующие лица стали моими спутниками; каждый день я мысленно ходил по улицам Флореса — столицы моей маленькой, находящейся под угрозой республики. Когда книга вышла из печати, она тут же попала в список бестселлеров. Мой издатель вручил мне внушительную грамоту, удостоверяющую мои достижения — никто из его авторов не находился в такой почтенной компании, в которую входили одновременно представители как художественной литературы, так и научной. И снова я нарушаю свой обет не говорить о деньгах. Доходы от «Триумфа», включая проданные права на фильм, который так и не был снят, равнялись, по грубому подсчету, моим заработкам за первые пятнадцать лет в качестве профессора в Гарварде.

* * *

В 1972 году я участвовал в первичных выборах и в осенней избирательной кампании в пользу Джорджа Макговерна и отправился в качестве делегата своего штата голосовать за него на съезде в Майами. Там я подтвердил свою склонность к политическим провалам и по крайней мере косвенно имел отношение к неудачам Макговерна, а впоследствии к его поражению.

После смерти Джона Кеннеди Джордж Макговерн был моим самым близким другом в политической деятельности, исключая, быть может, Эдварда Кеннеди. Он полон доброты, тонкого ума, юмора и упорен в отстаивании либеральных взглядов. Возможно, он оставался слишком уж самим собой, чтобы стать хорошим кандидатом в президенты. Джордж Макговерн всегда был Джорджем Макговерном.

На следующий день после выдвижения его кандидатом в Майами я зашел к себе в номер гостиницы перед тем, как отправиться на ланч с Диметриусом Сакелариосом, долгое время работавшим радистом на кораблях американского торгового флота и танкерах, самым образованным самоучкой, какого я когда-либо видел. Утро было довольно-таки изнурительным

после долгого заседания накануне вечером. Собралась вся делегация от Массачусетса, все 104 человека, и жаловалась, особенно мне, что ее держат в неведении. Сказанные Макговерном мимоходом слова о том, что после вывода войск из Вьетнама там будут оставлены кое-какие силы, переполнили чашу терпения делегатов. Кто-то предложил демонстративно уйти из зала, если действительно политика такова. И что вообще происходит?

И вот звонок из апартаментов Макговерна; на пост вице-президента Джордж решил выдвинуть Кевина Уайта — тогда и сейчас, когда я это пишу, мэра Бостона, лучшего из мэров современных больших городов. За время его пребывания в новом здании городского совета Бостон расцвел. Но в 1972 году Кевин Уайт на первичных выборах в Массачусетсе возглавлял сторонников Маски; я ожидал нового взрыва недовольства в делегации, когда станет известным выбор Макговерна. Уж по этому-то вопросу, если не по другим, мои друзья ожидали, что с ними проконсультируются. Я боялся, что делегаты могут уйти прямо из зала съезда. Я нашел другого делегата от штата конгрессмена Роберта Дринена в соседнем номере; он мне не поверил. «Кевин Уайт? Это кто, мэр Бостона?» Я позвонил Макговерну и высказал ему свои опасения; времени было в обрез, и он сказал, что тогда предложит другого кандидата, а именно сенатора Гэйларда Нельсона из Висконсина. Я отправился на ланч и после него включил телевизор, чтобы послушать новости. Нельсон отклонил предложение; кандидатом стал сенатор Томас Иглтон из Миссури.

Тут же началась атака на этого прекрасного человека под предлогом, что у него были какие-то неприятности в связи с депрессией. Макговерн уступил и заменил его Сарджентом Шривером. Избирательной кампании с самого начала был нанесен ущерб.

Молва утверждала, что Эдвард Кеннеди наложил вето на Уайта как на соперничающего политика из Массачусетса, а я выполнял роль палача. Ни в тот день, ни во время съезда я не поддерживал никакой связи с Кеннеди. Но хотя он некоторое время сомневался, тем не менее не возражал против кандидатуры Уайта. Решительно против был только я. А это было ошибкой. Какое бы нервное возбуждение ни царило среди членов делегации, оно постепенно спало бы. По возвращении в Кембридж я написал Уайту и извинился за содеянное мною. Мы договорились к этой теме больше не возвращаться. Наша дружба продолжалась. В 1979 году, во время кампании по выборам мэра, я поддержал его, выдвинув лозунг: «Не нужно жить в Бостоне, чтобы голосовать за Кевина Уайта». Его благоразумно вовремя изменили: «Не нужно жить в Бостоне, чтобы поддерживать Кевина Уайта».

Последняя глава

Читателей и особенно писателей стоит предостеречь относительно книг, написанных после шестидесяти: я убежден, что созидательный импульс в человеке сохраняется более полно, чем критическое суждение о том, что написано. Если продолжаешь писать, необходимо особо опасаться тенденции повторять самого себя. В голову приходят слова, кажущиеся вескими и обладающими разоблачительной силой. Мысль в таком обрамлении представляется образцом ясности и великолепия. Вскоре обнаруживаешь — хотя иногда и не обнаруживаешь, — что это выглядит прекрасно только потому, что ты уже однажды так высказывался.

Я решил пойти на риск: после завершения «Нового индустриального общества» написать еще одну книгу — продолжение ее и «Общества изобилия». Она поставит планирующую систему — тысячу гигантских корпораций — в контекст экономики как единого целого. Я покажу, на какой основе эта тысяча или около того гигантов, которые производят половину общенационального продукта, сосуществуют с миллионами мелких предприятий, производящих другую половину. В книге будет детально рассмотрена государственная политика, требуемая для экономики с двойственной структурой. Поначалу я хотел объяснить все это назидательным тоном учебника. Тем самым я бросил бы вызов системе обучения студентов, которая зиждется на неоклассической и кейнсианской теории. Но затем я оставил это намерение. В устарелом учебнике все же довольно много справедливого, и я должен все это включить в свою книгу. Я понял, что не смогу рассказать об устоявшихся истинах ясным и четким языком. Все это очень скучно.

Бывший английский министр финансов Р.А. Батлер, автобиографию которого я позже представил на суд американских читателей, ныне стал ректором Тринити-колледжа в Кембридже. Он пригласил меня в Кембридж в качестве стипендиата, чтобы я мог скрыться и писать. Однако это укрытие было ненадежным: мне предложили прочитать серию лекций в течение первых двух семестров 1970/71 академического года. Но это дало мне возможность, как и прежде, проверить свои идеи на аудитории. В октябре 1970 года я обосновался в комфортабельных комнатах в Нэвил-корт. Англичане больше не расплачивались за научные достижения житейскими неудобствами. Когда я уставал, мои глаза отдыхали на библиотеке Рена — наиболее выразительном сооружении Кембриджа после Королевской часовни. В отличие от Гарварда, где регистрация на курс лекций предполагает намерение посещать их, а посещение подкреплено необходимостью сдавать экзамены, хождение на лекции в английских университетах — дело добровольное. Число слушателей на последующих лекциях — жестокий показатель того, насколько ты сделал интересными предыдущие. Я начал примерно с 300 студентов; к следующей весне их число сократилось до трети или даже меньше, поэтому я с пониманием слушал рассказ об американце в Оксфорде, который начал с пятью студентами и кончил их полным отсутствием.

Условия для работы были прекрасными. Привратник никого не соединял со мной по телефону до послеобеденного времени. Лишь прибытие ут-

ренней почты, которую я с нетерпением ждал, прерывало занятия. С почтой приходили и важные местные новости. «Профессор Гэлбрейт, с сожалением вынужден сообщить, что сегодня утром мы нашли профессора Брода* сидящим за своим столом. Он был мертв». Однако мой уход к холостой жизни был неполным, ибо Китти сняла квартиру в Лондоне. С ранних лет нашей совместной жизни она сохранила глубокое отвращение к самодовольному мужскому шовинизму английских колледжей. Правда, цивилизация постепенно пробивала себе дорогу, но Китти не могла простить, когда узнала, что женам все еще возбраняется сидеть за обеденным столом для профессуры в Тринити-колледже, хотя посторонние женщины с именем теперь к нему допускаются. Мы обошли правило, когда ее пригласил священник, я а — его жену.

«Экономические теории и цели общества» — окончательное название третьей части того, что благожелатель мог бы назвать моей трилогией. В книге говорится, помимо прочего, и о том, как выживает мелкий предприниматель. В крупной фирме существуют границы, до которых можно требовать отдачи труда; мелкий бизнесмен может эксплуатировать себя сколько угодно. В этой роли он может быть очень суровым работодателем. В тех отраслях хозяйства, включая сельское, где люди работают без надзора или выполняют нестандартную работу, есть свои преимущества в такой организации, при которой усердие вознаграждается, а леность наказывается. Такое положение присуще мелкому бизнесу или бизнесу, где действует один человек, и наконец, важный источник выживания мелкого бизнеса — это все увеличивающаяся роль искусства и эстетики. Если дела идут хорошо, люди хотят, чтобы все выглядело хорошо. При достатке — или избытке — товаров у людей пробуждается тяга к развлечениям либо к эстетическим ценностям. Отсюда все увеличивающееся экономическое значение художника в его различных ипостасях.

За редким исключением художник плохо приживается в организации. Он стремится быть рядом с себе подобными — в Лондоне или Париже, в Италии или Лос-Анджелесе. Там он продает свой продукт — рисунок, картину, музыкальное произведение или что бы там ни было, — создавая подчас собственный мелкий бизнес.

Стоит специально упомянуть Италию. Нынешняя экономическая политика в этой стране не претендует на совершенство. Итальянская техника, итальянское управление ничем не выделяются. Итальянские профсоюзы живут по своим законам. Тем не менее Италия переходит от одного кризиса к другому по восходящей кривой процветания. А происходит это потому, что итальянские товары, благодаря древней художественной традиции, диктуют стиль всем другим. Это молчаливо, но неоткрыто признается. Когда пишутся эти строки, остается неясным, может ли человек подходить на роль главы американской автомобильной компании, если он не носит итальянской фамилии.

В «Экономических теориях и целях общества» я коснулся также вопроса поддержания высокого уровня семейного потребления и вытекающей

* К.Д. Брод — известный кембриджский философ.

отсюда необходимости готовить женщин к этой задаче. В семье с доходами определенного уровня автомобили, дома, развлечения, отдых взрослых, одежда, а также светские и культурные выходы — все требует довольно много времени и внимания, а старомодная прислуга стала недоступной из-за наличия работы в промышленности. Потребление возрастет, если кто-то будет специально заниматься экономикой современных потребительских товаров. Жены, в частности жены в семьях с высокими доходами, превратились в новый класс невидимых слуг.

Определив роль сектора мелкого бизнеса в экономике, я перешел к суммированию характерных черт корпоративного, или планируемого, сектора, а затем к размышлениям относительно государственной политики, в рамках которой оба сектора, и в частности общество в широком понимании, могут сосуществовать. Я призывал к признанию общественностью той роли, которую играет крупная корпорация в государстве, и очертил проблему государственной политики, которая, по моему мнению, состоит в том, чтобы совместить цели корпорации с целями общества. Это, в частности, включает примирение интереса частного бизнеса к ассигнованиям на вооружения и их разработку и интереса общества к контролю над вооружениями и к выживанию. Со времени написания книги не произошло ничего, что изменило бы правильность расставленных акцептов.

В «Экономических теориях и целях общества» я столкнулся с глубоким и продолжающимся противоречием в современном индустриальном обществе, но не разрешил его. Цели общества и корпораций расходятся. Общество должно рассчитывать только на государство в утверждении общественных интересов. Государство же, однако, находится в значительной мере под властью корпораций. Глава «Дженерал моторс», «Дженерал электрик» или «Дженерал дайнэмикс» имеет непосредственный доступ и влияние в Вашингтоне, чего у обычного гражданина или мелкого бизнесмена нет. Существует еще и более незаметное влияние. То, что считается общественным мнением, в каждый данный конкретный момент является лишь отражением нужд и интересов техноструктуры корпораций. И тем не менее именно к правительству, находящемуся под таким влиянием, приходится обращаться для защиты общественных интересов. По-видимому, кое-чего можно достигнуть, когда это противоречие осознаешь. Но это не заставит его исчезнуть.

В работе над новой книгой встретилось одно скучное обстоятельство, которого я не предвидел. Я не мог посоветовать читателям прочитать свои прошлые книги: «Общество изобилия» и «Новое индустриальное общество». Такие просьбы редко выполняются. Так что пришлось суммировать все необходимое из двух предыдущих томов. При рецензировании «Экономических теорий и целей общества» Кеннет Боулдинг, которого меньше всего можно назвать еретиком в моем поколении экономистов и который тем не менее один из самых интересных, заметил эти повторения. Меня это покоробило, ибо тревожило самого. Однако то, как была принята книга, меня обрадовало; особенно тепло ее появление встретили в студенческих аудиториях. В книгах, предназначенных для занятий, повторение прежних работ не замечается; студенты обычно не читают предыдущие работы.

* * *

Однажды летом 1973 года, в дни, когда Джон Дин давал показания по поводу Уотергейта, мне в Вермонт перевели телефонный звонок от Адриана Мэлоуна из Би-Би-Си в Лондоне. Не займусь ли я серией телевизионных передач на тему, связанную с экономикой, например по истории экономической теории? Мэлоун и талантливая команда режиссеров, операторов, звукорежиссеров, осветителей, помощников постановщика и других специалистов только что закончила большую работу по истории науки — «Восхождение человека», которую написал и читал Джейкоб Броновски. Теперь они хотели бы сделать что-то похожее в области общественных наук.

Этот телефонный звонок положил начало $3^1/_2$-летнему предприятию, значительно отличавшемуся от занятий всей моей предшествовавшей жизни. Говоря серьезно, это была сомнительная трата времени; показанное по телевидению слабо отпечатывается в сознании и потому вскоре, несомненно, к счастью, забывается. Конечно, не многое можно узнать об экономической теории из еженедельных телевизионных лекций, сопровождаемых картинками и не подкрепленных чтением, обсуждением или заботой об экзаменах. Образование не такая простая штука. Но если не задумываться на этот счет, то сама по себе затея — с поездками в Сингапур, в Испанию, в Польшу и по всей Западной Европе, по Соединенным Штатам, причем с талантливыми и постоянно спорящими людьми, вдвое меня моложе, — была чрезвычайно интересной и даже захватывающей. Поскольку такую задачу невозможно сочетать с преподаванием, я прочитал свой последний обычный курс в Гарварде осенью 1973 года и с меньшим сожалением, чем ожидал, оставил на время университет.

Адриан Мэлоун, с которым я провел эти годы, был настоящим ирландцем. Выходец из ливерпульской семьи, доход которой, подобно доходу родителей Линдона Джонсона, резко сокращался по мере его рассказов, был весь лососево-розового цвета, явно тяжеловат и, за исключением случаев чрезвычайной важности — тогда ему было явно не по себе, — лишь частично одет. Он не мог работать в пиджаке, в галстуке или в рубашке, застегнутой выше середины его необычно широкой груди. Разговаривал он и вел себя нарочито грубовато, считая, что тем самым демонстрирует начальственную компетентность и силу. Он являл собой крайнюю форму мужского шовинизма, отчасти потому, что достаточно умные женщины в должной мере уважали его талант и готовы были работать с ним, невзирая на грубость. Поглядывая из-под ладоней, сложенных козырьком, он словно видел, как тот или иной телевизионный эпизод получится на экране и какой будет реакция зрителей. На все предложения по поводу сценария, места съемки, постановки или редактирования он отвечал рычащим «нет». Затем, подумав, он с чем-то соглашался. Он считал, что, соглашаясь слишком быстро, он лишает себя возможности подумать.

По договоренности с Би-Би-Си я должен был предоставлять идеи и сценарий, а мои коллеги из Би-Би-Си — Мэлоун, его заместитель по общим вопросам Ричард Гиллинг, два помощника режиссера Мик Джексон и

Дэвид Кеннард — отвечали за иллюстрации и натурные объекты. Но эта договоренность не сработала. Мои сотрудники предлагали бесконечное число полезных и бесполезных дополнений к моим идеям; я делал много предложений, относительно того, как лучше иллюстрировать эти идеи, которые принимались и отвергались.

Пути-дороги привели нас в Трир на Рейне для съемок дома родителей Маркса — просторного здания с уютным двориком, — и к гораздо более скромному жилищу Адама Смита в Эдинбурге. Привели они нас и к месту рождения Торстейна Веблена в Южной Миннесоте и, как дань тщеславию, к фермерскому дому около Айона-стейшн в Онтарио, откуда я сам родом. Мы снимали на пленку очаровательное высокогорье в Сатерленде на северной оконечности Шотландии, откуда шотландцев выселяли силой, и «Дельта Куин», курсирующую вниз по Миссисипи.

На зиму и весну 1976 года мы с Китти сняли меблированную квартиру на Хилл-стрит в Мейфэре, и я каждый день отправлялся в Илинг — громадный комплекс Би-Би-Си, расположившийся в складах, которые они называли «студиями», — для съемок значительной части нашего цикла, требовавшего сценического оформления и реквизита. Это совсем не походило на Голливуд; даже на телестудии был какой-то налет британской сдержанности. Артистическая уборная, куда я уходил в перерыве между съемками, выглядела нарочито угрюмой. И тем не менее было что-то чудесное в том, что в шестьдесят семь лет я приезжал на киностудию — предел детской мечты. Мое и Рональда Рейгана движения по жизни шли в противоположных направлениях.

Под безжалостным давлением моих режиссеров я впервые научился говорить четкими и ясными предложениями, выделяя нужные согласные и избегая раздражающих пауз и ненужных «э», которые раньше пронизывали мою речь. Поколения гарвардских студентов были бы благодарны, если бы я получил такую тренировку раньше. Многие из моих коллег-профессоров и все политики должны пройти обучение в Би-Би-Си.

Более сложные задачи актерской игры разрешались не так просто. «Век неопределенности» — так называлась краткая история экономических и связанных с ними политических идей от Адама Смита через Давида Рикардо, Томаса Мальтуса, Карла Маркса, американцев, включая социальных дарвинистов и Торстейна Веблена, и до Джона Мейнарда Кейнса и после него. Каждого из этих авторов мы старались представить в историческом контексте. Эпизод о Марксе мы снимали одним зимним днем в Люксембургском саду в Париже — центре революции 1848 года, свидетелем которой был Маркс и на которую возлагал большие надежды. (Именно в том году он вместе с Энгельсом выпустил Манифест Коммунистической партии.) Моя жена в статье о работе над нашей серией для журнала «Американ филм» воспроизвела следующий диалог:

«*Режиссер:* Давайте попробуем снова, профессор. Несколько более убедительно, а то получается как-то плоско.

Дж.К.Г.: То есть с более разговорной интонацией? Так?

Режиссер: Простите, профессор, но вы забыли в конце отвернуться.

Дж.К.Г.: И я нечетко произнес одно слово. Попытаюсь сделать лучше.

Режиссер: Профессор, пожалуйста, хоть намек на улыбку. Ваша ирония не дойдет.

Дж.К.Г.: Ну, Адриан, вы же знаете, что я не могу сделать этого. Я не хочу выглядеть смеющимся над своими же шутками. Это не в моем стиле.

Режиссер: Я не сказал «смеяться». Я сказал «улыбнуться».

Дж.К.Г.: Ну, хорошо, попытаюсь.

Режиссер: Начали... Стоп. Подождем, пока этот самолет... На сей раз, профессор, вы не подчеркнули последнее предложение. Вам нужно передать свою мысль более выразительно.

Дж.К.Г.: Я считал это проходной строчкой. Вы заставляете меня делать то, что мне не свойственно. Я привык к сдержанности.

Режиссер: Нет, профессор, здесь так не годится. Пожалуйста, поверьте нам. Вы знаете, что вы хотите сказать, но, послушайте, мы знаем наше телевидение. Еще раз, профессор, пожалуйста... Отлично, профессор, так пойдет. Как у тебя там, Дик?

Помощник режиссера: Прекрасно.

Режиссер: Все в порядке, Джон?

Звукорежиссер в наушниках кивает утвердительно.

Кинооператор: Извините, в кадре волос»[1].

Летом 1975 года мы отправились в Таксон, штат Аризона, и на находящуюся поблизости военно-воздушную базу Девис-Монтэн. Это самая большая в мире свалка: ряды устарелых и поставленных на прикол самолетов протянулись на мили. Там я говорил о власти военно-промышленного комплекса в нашей экономике, о том, что мы попали в ловушку все увеличивающихся трат на вооружение. Мы заставляем Советы увеличивать вооружения, они — нас. И так без конца. Неподалеку от Колорадо-Спрингс, в расположении Объединенного командования ПВО североамериканского континента (НОРАД), мы проделали под горой путь в милю, чтобы посмотреть командный пост, который, как рассчитывают, должен устоять при термоядерном нападении, хотя бы короткое время. А в Долине смерти наши камеры показали панораму земной поверхности, и тем самым наглядно продемонстрировали, как будет выглядеть городской конгломерат от Нью-Хейвена, включая Нью-Йорк и Нью-Джерси, до Филадельфии после взрыва лишь четырех двадцатимегатонных бомб. Какое это произвело впечатление на зрителей, я не знаю. Я же находился под таким впечатлением, что решил посвятить как можно больше времени в оставшейся жизни достижению ядерного разоружения.

---

[1] *American Film.* February 1977. P. 6. «Волос в кадре» означает, что при проверке после съемки выясняется, что объектив камеры — или что-то еще — выявил дефект. Требуется пересъемка. Рассказывая о том, что меня ожидает в моей новой карьере, Дэвид Нивен предупреждал: «Запомните: когда оператор или техники заартачатся, они всегда говорят, что в кадре волос».

Летом 1976 года для заключительной части программы мы собрали в Вермонте представителей руководящих кругов со всего мира — тогдашнего государственного секретаря Генри Киссинджера, академика Георгия Арбатова из Советского Союза, тогдашнего британского премьер-министра Эдуарда Хита, британского лидера тред-юнионов Джека Джонса, Кэтрин Грэхэм из «Вашингтон пост», бывшего министра британского правительства Ширли Уильямса и полдюжину других для обсуждения текущих проблем, включая вопрос о том, как обуздать гонку вооружений, чего человечество никак не может добиться, подвергая себя опасности. В те летние дни больше всего запомнились слова моего многолетнего друга и бывшего премьер-министра Таиланда Кукрита Прамоджа. После обсуждения Киссинджером и Арбатовым сложных проблем контроля между ядерными державами разговор перешел к вопросу о распространении ядерного оружия. По этому поводу Прамодж сделал несколько ценных замечаний. Одно из них касалось легкости, с которой великие державы идут на огромный риск, проявляя при этом беспокойство по поводу гораздо меньшего риска распространения ядерного оружия среди малых государств. А кончил он с явно надуманной озабоченностью: «Позвольте ясно вам сказать: мы в Таиланде не хотим иметь эти бомбы. Мы очень легкомысленны и можем уронить одну из них».

* * *

Я беспокоился, собрав стольких примадонн в таком маленьком местечке почти на целых три дня. Что-то наверняка должно случиться; кто-то в итоге определенно должен впасть в бешенство. Но ничего особенного не случилось. Эдварда Хита доставил на место встречи из аэропорта «Логан» в 130 милях от Бостона местный гробовщик, который двигался со скоростью похоронной процессии — около 20 миль в час. Репортеры, которые, как я ожидал, будут возмущаться запретом на их участие в происходящем — Би-Би-Си, естественно, захотела оставаться монополистом, — почти не появлялись, а тех, кому хотелось приехать, отпугнул шестимильный путь пешком через лес между нашим домом и деревней Ньюфейн. Агенты секретной службы, охранявшие Генри Киссинджера, находились в смятении в основном из-за леса: «Мы знаем, что делать в зданиях, но не между деревьями». Тем не менее армия убийц, которая запросто могла подойти на расстояние выстрела от нашего августейшего собрания, также не появилась. Люди местного шерифа помогали секретной службе в ее трехдневном бдении в лесу, а один из них ездил с Киссинджером в машине, когда тот путешествовал между нашим домом и деревенской таверной. По словам нашумевшего отчета, когда съемки закончились, один из работников государственного департамента ждал в Нъюфейне, чтобы вручить Киссинджеру пакет телеграмм, полученных за выходные дни. В присутствии заместителя шерифа госсекретарь просмотрел их и воскликнул: «О мой боже! Опять в Ливане стреляют».

«Это не в нашей юрисдикции, господин министр; Ливан на другой стороне реки, в Нью-Хэмпшире», — заметил заместитель шерифа.

* * *

Когда программу «Век неопределенности» уже готовили к демонстрации, кое-кто из Би-Би-Си и организаторы передачи в КЦЕТ* в Лос-Анжелесе начали опасаться, не покажется ли она чересчур радикальной. Так оно, возможно, и было. Вторая передача серии была посвящена показной роскоши богачей Ньюпорта в прошлом веке, образу жизни и морали грабителей-баронов, увиденных через сардонические стекла очков Торстейна Веблена. По американским меркам это было обычным рассуждением по поводу золотого века. Однако директор Би-Би-Си, приятно дородный господин по имени Джордж Энтони Хоуард, просмотрел программу в Вермонте и, как говорили, был глубоко разочарован. Он усмотрел в ней нападки на законные привилегии, экономическое хищничество и грабеж, (М-р Хоуард вскоре стал председателем совета директоров Би-Би-Си.) Нервозность возросла, когда внушительное сборище британских консерваторов вызвало профессора Милтона Фридмена прямо из Чикагского университета с тем, чтобы он выступил с критикой моих экономических взглядов. В конце концов тревога в Англии улеглась, однако в КЦЕТ царила озабоченность, и для показа в Америке они воспользовались услугами Гуверовского института в Стэнфорде, этого хранилища талантов и музея высших интеллектуалов правого крыла. Один из наемников записал короткие послесловия к каждой из моих программ, объясняя, почему я не прав. Ни меня, ни моих продюсеров из Би-Би-Си это не тронуло. Нельзя же возражать против права высказывать несогласие.

«Век неопределенности» во французском, немецком и японском варианте обошел весь мир. Британские критики в целом высказали отрицательное суждение. Они сочли, что программа была чересчур иллюстративной; следовало больше слушать и меньше видеть. От такой критики нелегко отмахнуться, ибо Британия — единственная страна, которая довела телевидение до уровня искусства, и в результате его стандарты гораздо более высоки, чем в других странах. Возможно также, как считали мои коллеги из Би-Би-Си, образы, а временами трудноуловимое обращение к абстрактным понятиям противоречили желанию британских критиков увидеть что-то конкретное. Но в основном в других странах эту серию приняли хорошо, а в некоторых — даже одобрительно.

Из телевизионного материала родились две книги. Одна из них называлась «Деньги: откуда они появились и что с ними стало» — заголовок, который отразил печальное состояние того, что, как учили в свое время студентов, должно было служить вечным хранителем стоимости. Другая — «Век неопределенности». Она также нашла благодарных читателей как у

* Название местной телестудии.

нас, так и в других странах. В Японии было продано больше полумиллиона экземпляров. Я безгранично восхищался японским литературным вкусом. Осенью 1978 года мы с Китти отправились в Токио по приглашению моих издателей; я и не представлял, насколько теплым может быть прием со стороны любезных хозяев, когда их гость являет собой еще и капитал, приносящий доходы.

* * *

Теперь я должен сказать кое-что по поводу того, как писались эта и другие мои книги. Я считаюсь весьма усердным писателем и до сего времени каждый день действительно усердно пишу. В течение многих лет я отвожу три или четыре часа каждое утро на работу над очередной книгой или необходимому для этого чтению, поиску фактов, остальную часть дня использую для сопутствующего чтения либо для размышлений. Я научился не слышать раздражающих звуков: дома — разговоров и шагов близких и прислуги, звонков телефонов, а вне дома — шума аэропортов, самолетов или попутчиков. Я научился кратко, но вежливо реагировать на соседа, который приветствует меня: «Вы доктор Гэлбрейт. Я никогда не читал ваших книг, и я не согласен с вашими положениями, но я, конечно же, рад познакомиться с вами».

Я нашел также полезным иногда уединяться и проводить как можно больше времени одному, ибо, когда ничто не отвлекает, мысли автоматически обращаются к завтрашней работе либо к незавершенным проблемам только что минувшего утра. Бегство на несколько недель или месяцев, обычно в Швейцарию, значительно помогло мне в написании каждой книги, начиная с «Общества изобилия».

Чтобы писать достойно, нужно прежде всего отдавать себе отчет, насколько плохи первые варианты. А плохи они потому, что необходимость увязывать композицию с мыслью — и то и другое само по себе обременительно — приводит к сомнительным, даже ужасным результатам. С каждой новой переработкой текста задача облегчается и конечный результат улучшается. В конце концов достигается ясность и даже изящность изложения. Энтони Троллоп отмечал с гордостью в своей «Автобиографии», что он никогда не посылал рукопись издателю, не прочитав ее внимательно еще один раз. Я приверженец не менее пяти переработок; данная книга, могу прямо сказать, переписывалась шесть раз.

В моей работе в области экономической теории в значительной мере помогает убеждение, что нет такой идеи, связанной с этой темой, которую нельзя было бы ясно выразить. Неясность, столь характерная для профессионального экономического языка, не вытекает из трудности самого предмета. Она бывает результатом недодумывания, либо отражает высокомерное желание отделить себя от мира простых смертных, либо вытекает из страха, что обнаружится несостоятельность автора. Ничто так не оберегает ошибку, как отсутствие читателей либо понимания.

Существует еще одно объяснение столь большого числа опубликованных мною работ — и вроде бы их качественность: оно меньше всего связано лично со мной. Это Андреа Уильямс. В 1958 году, столкнувшись с письмами, пришедшими после публикации «Общества изобилия», и необходимостью работы над «Новым индустриальным обществом», я понял, что нуждаюсь в большей помощи, чем чисто механический талант машинистки, на которую до того полагался. Я дал знать о своих проблемах. Первая же кандидатура оказалась красивой блондинкой, из старинной семьи в Род-Айленде, недавно окончившей Смит-колледж, обладавшей прекрасным чувством юмора и, как оказалось впоследствии, стоическим терпением. Незадолго до нашей встречи она развелась и ушла из нью-йоркской издательской сферы, где работала личным помощником президента компании «Уильям Морроу» Тэйлора Хобсона. Мы с Андреа Уильямс сотрудничаем ко времени написания этих строк уже двадцать два года. Несмотря на мои уговоры, она не поехала со мной в Индию. Будучи республиканкой, она работала в те годы помощницей восходящей политической звезды в Массачусетсе — Эллиота Ричардсона, затем помощником редактора в «Хоутон Миффин» и все время ждала моего возвращения.

Андреа управляет моим офисом и группой талантливых помощниц, которые полюбили свою работу, потому что любят ее. Она ведет бюджет нашего дома, удовлетворяет запросы наших друзей, следит за моими издательскими контрактами и обязательствами, к тому же она взяла на себя заботу о моих поездках, банковском счете и подоходном налоге. Она регулирует поток туристов — довольно много путешественников, которые после осмотра Конкорда, Лексингтона, Старой Северной церкви и Гарварда хотят, как это ни странно, видеть Гэлбрейта. Но прежде всего она — мой редактор. Не многим писателям, на каком бы языке они ни писали, так повезло. Моя пунктуация, реже синтаксис — полны ошибок; память, хотя и неплохая, иногда подводит. Все эти ошибки исправляет почти в совершенстве Андреа Уильямс. Ничто, буквально ничто из написанного мною для публикации в течение последних двадцати двух лет не прошло мимо ее внимания. Дисциплина, которую во мне иногда ценят, — это четкая, настоящая дисциплина моего дорогого друга.

* * *

В отличие от старых вояк, которые исчезают, политики умирают, причем дважды: первый раз накануне тщательно выверенного некролога, а еще раньше — когда после ухода с должности их просят при разменивании чека на деньги предъявить удостоверение личности.

С начала 70-х годов я отошел от политических дед. Правительству Никсона я был не нужен; Би-Би-Си оказалась подходящим средством отвлечься. Часто всплывало в памяти воспоминание о Бернарде Барухе, каким он был в военные годы — семидесятилетним, для всех нас древним старцем, но все еще норовившим вмешиваться, быть в центре. Мы считали его несколько утомительным. В 1976 году я поддержал Морриса Юдолла, при-

няв участие в его избирательной кампании. В 1980 году с большой энергией я поддерживал Эдварда Кеннеди. Поддержка дел, обреченных на провал, все еще остается моей специальностью. В 1980 году я все же произнес речь по поводу контроля над вооружениями:

«Если мы не добьемся прекращения гонки ядерных вооружений, то все другие проблемы, которые мы обсуждаем сейчас, не будут иметь значения. Не будет вопроса о гражданских правах, ибо не останется никого, кто мог бы ими пользоваться. Не будет проблемы упадка городов, ибо города исчезнут. Можно не соглашаться друг с другом по другим проблемам, которые стоят перед съездом. Но давайте согласимся по поводу того, что мы скажем нашим согражданам, нашим союзникам, всем людям о нашей готовности действовать, чтобы положить конец ядерному безумию, нависшему, словно туча, над всем человечеством».

Это мысль, в которой я сам глубоко убежден и всегда готов убеждать других. Но после того, как я произнес эту речь, я вернулся на галерку. Я заметил, что пишущие мемуары никак не могут определить, когда им следует остановиться в своей общественной деятельности. Остановка, очевидно, должна произойти тогда, когда смотришь на происходящее на сцене из зала.

ЧАСТЬ IV

ДИСКУССИИ

КАПИТАЛИЗМ, СОЦИАЛИЗМ, СОСУЩЕСТВОВАНИЕ

(в соавторстве с С.М. Меньшиковым)

Из воспоминаний С.М. Меньшикова

Книги имеют свою историю. Эта — тоже. В конце 1986 года вскоре после того, как были переведены на русский язык мемуары Джона Кеннета Гэлбрейта, в издательстве «Прогресс»* меня спросили: «Как вы смотрите на то, чтобы сделать книгу-диалог с одним из видных американских экономистов?» Я ответил, что со времени работы в Нью-Йорке в 1974—1980 годах, да и по предыдущим командировкам, лично знаю немало экономистов в США, и назвал несколько кандидатур.

В феврале 1987 года в Москву для участия в международном форуме «За безъядерный мир, за выживание человечества» приехал и Гэлбрейт. Воспользовавшись этим, издательство обратилось к нему с предложением участвовать в создании книги-диалога. Гэлбрейт живо откликнулся на эту идею, сказал, что давно знает меня, и выразил желание поработать над книгой именно со мной.

Последовало несколько месяцев переписки, в ходе которой мы обменивались с Гэлбрейтом планами будущей книги. Он предложил, чтобы мы встретились и наговорили нечто вроде предварительного текста. В то время мы точно не знали, какой будет книга — большой или маленькой, сколько будет глав, какова будет их последовательность. Знали только одно: она должна касаться главным образом экономики, быть очень серьезной и вместе с тем максимально живой и как можно менее формальной.

* Первое русское издание книги-диалога Джона Кеннета Гэлбрейта и Станислава Михайловича Меньшикова вышло свет в издательстве «Прогресс» в 1988 г.

Нельзя сказать, чтобы мы ринулись в этот замысел очертя голову. От чрезмерного энтузиазма нас предохранял возраст: мне тогда уже стукнуло шестьдесят, а мой коллега готовился отметить свое 79-летие. За плечами был немалый опыт, который подсказывал быть разумно осторожными. В какой-то момент Гэлбрейт даже написал мне: если книга почему-либо не получится, опубликуем хотя бы совместную статью.

Но этот осторожный пессимизм не оправдался. События заставляли нас расширить круг обсуждаемых вопросов и не замыкаться в узких рамках профессии. В июне 1987 года состоялся Пленум Центрального Комитета КПСС, а затем и сессия Верховного Совета СССР, утвердившая Закон о социалистическом предприятии. Было ясно, что перестройка вступает в очень важный этап, когда в экономике и общественной жизни нашей страны многое будет меняться, причем во многом радикально. Конечно, тогда я еще не мог себе представить, насколько бурно пойдет этот процесс. Летом 1987 года, готовясь к предстоящему диалогу, я старался подойти к делу как можно более объективно, много думал о широте перспектив, открывающихся перед советской экономикой, и трудностях на пути перестройки.

Это означало, что надо было постараться не оставить в стороне ничего важного и вместе с тем очень лаконично сказать о многом. Готовясь к встрече, я написал подробный конспект. Когда мы наконец встретились, я не заглядывал в свои записи, разговор был живым и острым и не позволял пользоваться шпаргалками. Но предварительная подготовка очень помогла и во многом предопределила и объем, и характер книги. Оказалось, что Гэлбрейт тоже основательно готовился. Только тогда я в полной мере оценил фразу из одного его письма: «Ничто так не помогает свободе и легкости выражений, как весьма тщательная предварительная работа».

И вот 21 августа 1987 года я вылетел в США и в тот же день был в Бостоне, в пригороде которого — Кембридже — в особняке на тихой улочке в нескольких минутах ходьбы от корпусов Гарвардского университета уже несколько десятилетий живет Гэлбрейт. Официально он уже в отставке, однако за ним сохраняется не только титул почетного профессора, но и просторный кабинет в административном здании «Литтауэр сентер» и два в высшей мере квалифицированных референта — Андреа Уильямс и Терез Хорси. Именно Терез встретила меня в аэропорту, а на следующее утро повезла на своей «Тойоте» за 250 километров в штаг Вермонт, где обычно проводит часть лета почетный профессор с женой Китти и сменяющими друг друга командами детей и внуков. Сначала я застал там младшего сына — Питера, сотрудника сенатской комиссии по иностранным делам, а потом приехал с семьей средний сын Аллан, вашингтонский адвокат.

Вермонт* — действительно очень зеленый штат. В нем почти нет промышленности, сельское хозяйство теперь тоже сведено к минимуму, и большинство ферм уже много лет как продано состоятельным жителям других штатов, для которых они ныне служат летними резиденциями. Именно здесь, в южной части штата, близ местечка Таунсенд, вскоре пос-

* В переводе с французского (французы составляли часть первых поселенцев) «vert mont» означает зеленая гора.

ле второй мировой войны за небольшую сумму приобрел свою «дачу» тогда еще начинающий, но весьма дальновидный ученый, к которому я теперь приехал в гости и для работы.

По нашим масштабам это не столько дача, сколько поместье, раскинувшееся больше чем на сотню гектаров, где есть и поля, и леса, и ручьи с бобровыми запрудами. А вокруг, сколько видит глаз, — холмы и горы, поросшие густым лесом. Здесь-то и шел наш десятидневный разговор. Каждое утро в течение двух часов мы объясняли друг другу наши позиции, спорили, соглашались и вновь расходились во мнениях — все это в присутствии Вайноны Кловер, стенографистки из соседнего городка. Бесшумно бегали ее пальцы по рычагам стенографической машины, записывавшей наши тирады одновременно на перфоленту и магнитную кассету. Каждый день перед обедом отвозила она свое оборудование домой и на следующее утро появлялась с расшифрованным, начисто перепечатанным и даже аккуратно переплетенным текстом, занимавшим в среднем 35—40 страниц. Расшифровке в домашних условиях ей помогал персональный компьютер.

За два часа дискуссии мы основательно выкладывались. Чтобы не было пустот, недоуменных пауз, мы каждый вечер, от пяти до шести часов, встречались с Гэлбрейтом наедине и вчерне разрабатывали план действий на утро: фиксировали темы, перечень вопросов, их последовательность. Но содержание наших высказываний, взаимные аргументы и детали заранее не обговаривались, только общие рамки диспута. По предложению Гэлбрейта роль ведущего и как бы «допрашивающего» в одни дни брал на себя он, когда речь шла о социализме, в другие — я, когда темой был капитализм, в третьи — мы выполняли эту роль поочередно, когда обсуждали отношения между нашими системами и странами.

В остальное время мы были предоставлены сами себе. Можно было собраться с мыслями, обдумать сказанное утром и то, что предстояло сказать завтра, пройтись по лесу, искупаться в пруду, съездить на почту за газетой. Гэлбрейт не держит на ферме телевизора, говорит, что потребовалась бы специальная антенна из-за окружающих гор. Единственным вечерним развлечением были разговоры возле камина да чтение книг из библиотеки хозяина. Лишь однажды мы выезжали смотреть представление местной самодеятельной группы.

За десять дней был создан текст более чем на 300 страниц — неплохой результат совместной работы соавторов с совершенно различными, подчас противоположными взглядами... Несмотря на наши значительные, иногда коренные разногласия, Кеннет Гэлбрейт был мне всегда глубоко симпатичен. Это несомненно, один из крупнейших экономистов нашего времени, широко эрудированный, обладающий очень высокой квалификацией и профессиональным мастерством.

I

ВРЕМЯ ПЕРЕОЦЕНКИ. СОЦИАЛИЗМ В СВЕТЕ СВОЕЙ ИСТОРИИ

Дж.Г. Рад вновь встретиться с вами здесь, в Соединенных Штатах, у нас в Вермонте. Позвольте воспользоваться привилегией хозяина и задать первый вопрос.

Почему именно нынешний момент столь интересен для обсуждения американо-советских отношений и ситуаций в наших двух странах, оказывающих влияние на весь мир в целом?

С.М. Полагаю, сейчас мы достигли поворотного пункта в истории цивилизации. Самый примечательный и выдающийся факт — открытие, которое многие сделали для себя только недавно, — заключается в том, что война между Соединенными Штатами и Советским Союзом, двумя основными державами, представляющими две различные и соперничающие социальные системы, может привести к гибели цивилизации и тем самым обеих систем.

Быть может, многие люди, вероятно даже большинство, еще не полностью осознают это. По разным причинам. Перед людьми стоят многообразные и более насущные проблемы. Есть в нашем мире голодающие, и их занимают куда менее высокие материи — как достать пропитание и выжить. Другие поглощены локальными гражданскими войнами и борьбой за национальную независимость и суверенитет. А во многих индустриально развитых странах помыслы людей сосредоточены в основном, на заботах о повышении материального благополучия и общественного положения; для них ядерная угроза также нередко представляется весьма отдаленной.

Дж.Г. Согласен, но хотел бы повторить одно свое прежнее высказывание: после ядерной войны различий между капитализмом и коммунизмом не смогут увидеть даже самые одержимые идеологи.

Но если вернуться к нашим дням, то разве не перемены, происходящие теперь в Советском Союзе и, возможно, в Соединенных Штатах, диктуют интерес к дискуссии именно в данный момент?

С.М. Да, это, наверное, так. Закончу, однако, мысль, которую развивал: многие люди по разным причинам осознают, что ядерная война грозит гибелью цивилизации, это остается фактом, а значит, настала пора переоценки. Именно с этой точки зрения нам следует пересмотреть отношения между двумя системами и отношения между странами. Мы должны понять, что ядерная война не может решить спора между двумя системами и, если не произойдет прямого столкновения, они будут продолжать существовать. И нам не избежать разногласий и противоречий. Поскольку

не прекратят своего существования системы, то останутся и проблемы между ними.

Дж.Г. На этом хотелось бы задержаться. Согласен, что капитализм и коммунизм останутся существовать. Но ведь ныне, не правда ли, никто всерьез не считает, что коммунизм восторжествует в Соединенных Штатах или в западных государствах? В равной степени разве не глупо воображать, будто Советский Союз, какие бы перемены там ни происходили, превратится в капиталистическую страну? Мы ведь понимаем это, не так ли?

С.М. Чтобы ответить на этот вопрос, следует глубже рассмотреть положение двух систем на нынешнем этапе. Давайте, — однако, с этим немного повременим. Сейчас я пытаюсь подчеркнуть, что обеим нашим странам придется учиться жить вместе, и мы должны учиться этому независимо от того, считает ли каждая из наших стран свою систему лучше другой, убеждена ли в ее конечной победе или нет.

Дж.Г. С этим я вполне согласен. И вне всяких сомнений, нам также не следует отказывать себе в некоторой толике подобного чувства превосходства, что доставляет нам всем столько удовольствия.

Скажите, однако, разве не более близкие сегодняшнему дню перемены обусловливают такой интерес к данному моменту? И первое, о чем подумалось, — реформы, объявленные господином Горбачевым. Как вы думаете, эти преобразования, которые мы также обсудим несколько позже, имеют решающее значение?

С.М. Я считаю их действительно революционными. Многие из моих соотечественников говорят о второй революции, подобной Октябрьской революции, свершившейся 70 лет назад. Эту точку зрения можно принимать или отвергать, но факт остается фактом: во всем Советском Союзе нынешние перемены считают далеко идущими и революционными по существу.

Дж.Г. Вот об этом наши читатели захотят узнать от вас поподробнее. Что же касается Соединенных Штатов, то, по-моему, в настоящее время у нас не происходит каких-нибудь радикальных перемен. У меня такое ощущение, что мы, возможно, вплотную подошли к новой проблеме — поискам новых решений в тех сферах, где капитализм, наша система, оказался несостоятельным. Надеюсь, что по-новому будет рассматриваться проблема безработицы в крупных городах, особенно среди национальных меньшинств и молодежи. А также кризис в сельском хозяйстве и традиционных отраслях промышленности, занятых массовым производством, которые сейчас, как мы видим, становятся косными и статичными. У нас слишком много людей либо вообще лишенных крова, либо живущих в плачевных условиях. Полагаю, нам пора серьезно задуматься над этими и другими подобными проблемами. Так что, вероятно, можно сказать, что в то время, как в Советском Союзе провозглашена своя революция, наша революция тоже не за горами.

С.М. Да, независимо от того, что думает каждый о своей собственной системе и существует ли всеобщее признание необходимости перемен, факт заключается в том, что и капитализм, и социализм в настоящее время переживают серьезный период переоценки в результате кризисной или

предкризисной ситуации. Такое происходит в обоих обществах, не только в социалистическом, но и в капиталистическом. Оба во многом познали и успехи, и неудачи. Но осознание возможности ядерной войны и других глобальных проблем, таких, как пропасть между богатыми и бедными странами, сложные отношения между крупными и малыми государствами, привело к необходимости переосмысления и переоценки. Кризис существует, и нам действительно нужны перемены.

Дж.Г. Вот это, по-моему, очень важно. Однако есть и еще нечто, весьма сильно влияющее на нашу дискуссию. Сейчас, садясь за один стол, мы можем откровенно беседовать о проблемах, стоящих перед двумя нашими системами. Вспоминаю по моим прошлым поездкам в вашу страну — как, верно, и вы по своим в Соединенные Штаты, — что с обеих сторон наблюдалась тенденция провозглашать: «Мы — обитель всех добродетелей, вы — средоточие всех зол». А это отнюдь не способствовало полезной дискуссии. Теперь же, хотелось бы думать, мы достигли более зрелого периода в наших отношениях. Каждый из нас может беспристрастно взглянуть на общие проблемы — такие, как недееспособность наших громоздких индустриальных бюрократий, — и понять, как много нам обоим еще предстоит сделать.

С.М. Надеюсь, в будущем мы придем к сотрудничеству, как наших двух стран, так и двух социальных систем. Какими бы разными мы ни были, независимо от того, кто порочен, кто добродетелен, нам придется сотрудничать в вопросах, вызывающих озабоченность обеих сторон, — и не только ради предотвращения ядерной войны. Возьмите, например, мировую проблему наркомании.

Дж.Г. Или алкоголизма.

С.М. Или экологию, или энергетику, или демографический взрыв и так далее, и так далее.

Дж.Г. Или, как я только что упомянул, индустриальную бюрократию. Или трудности с привлечением людей к непрестижной работе. Мы оба должны признать тот факт, что в наши дни люди — все и повсюду — стремятся избежать тяжелого ручного труда — ну, вот как сейчас мы с вами.

Позвольте, однако, для облегчения предстоящей дискуссии выяснить один вопрос. В каком контексте, говоря о Советском Союзе, нам следует употреблять слово «социализм» и когда — «коммунизм»? Меня всегда учили, что коммунизм есть конечная, но еще не достигнутая цель; таким образом, говоря об экономике Советского Союза, мы должны называть ее социалистической, не так ли?

С.М. Да, верно. С марксистской точки зрения, социализм представляет собой переходную фазу от капитализма к коммунизму. Коммунизм — идеальное общество будущего, которое отличается изобилием материальных благ и практически бесплатным их распределением. При социализме же товары распределяются по количеству труда, вложенного каждым членом общества.

Дж.Г. И при коммунизме также отомрет государство. Полагаю, вы не настаиваете, что государство уже отмерло в СССР?

С.М. Нет, но даже когда наступит коммунизм, государство может и не отмереть полностью. Все зависит от того, что вы понимаете под функциями государства. Попробуем разобраться в этом позже — будет ли, скажем, необходимо сохранить центральное планирование в будущем коммунистическом обществе.

Дж.Г. Вы хотите сказать, что я трактую Маркса слишком буквально?

С.М. Вовсе нет. Я говорю о том, что под отмиранием государства Маркс подразумевал отмирание определенных функций государства, таких, как охрана правопорядка или обеспечение обороны — если будет достигнуто полное разоружение, например. Что же касается управления экономикой, государство может сохранить некоторые функции.

Дж.Г. Думаю, вы приспосабливаете Маркса к своим целям, но это вполне позволительно. Тут гибкости марксистов нужно отдать предпочтение.

С.М. Порой приходится приспосабливать. Но говоря серьезно, в переоценке нет ничего дурного. Мы должны постоянно переосмысливать теории, на которых строим свое существование.

Дж.Г. Согласен целиком и полностью. Никто, ни один разумный мужчина или женщина не могут принять точку зрения, будто мы накрепко привязаны к идеям восемнадцатого или девятнадцатого веков.

С.М. Но есть и другой момент: претерпевать время от времени изменения — явление нормальное для любого живого организма; приходится пробовать новые формы организации с тем, чтобы обретать новые жизненные силы.

Дж.Г. Насколько я помню из Маркса, общество, по его словам, находится в постоянном процессе преобразования.

С.М. Верно.

Дж.Г. Памятуя об этом, обратимся к современной теории социализма и развития социалистической экономики. После революции 1917 года и установления социализма в России прошло 70 лет, плюс-минус несколько недель. Как я уже указывал прежде в ходе нашей беседы, марксисты придерживаются мнения, что экономическая жизнь есть постоянный процесс преобразований. Как же, по-вашему изменился социализм со времен Ленина?

С.М. Хотелось бы начать с того, что за последние 70 лет социализм проявил себя растущей и жизнеспособной системой.

Дж.Г. Вот был бы сюрприз, если бы вы вдруг заявили, что он находится в состоянии упадка либо застыл на месте.

С.М. Но ведь находятся же такие, кто в самом деле утверждает, будто социализм переживает общий кризис. Однако позвольте мне несколько конкретизировать свою мысль. После Второй Мировой войны социализм стали строить в целом ряде стран, не только в одной нашей. Страны эти расположены в Европе, Азии, в Америке, до некоторой степени в Африке. В них проживает весьма большое число людей. Около одной трети населения мира живет при социализме. Так что его можно рассматривать как мировую систему — на том же основании, что и капитализм, который охватывает две трети мирового населения. Одна треть привержена социализму, и это весьма солидная часть.

Дж.Г. Мне показалось, что я уловил в вашем голосе некоторое колебание, когда вы упомянули африканские страны — полагаю, Эфиопию и Мозамбик — в качестве социалистических государств. Маркс ведь не одобрил бы социализма, перескочившего стадию капитализма, не так ли?

С.М. Маркс, возможно, нет. Однако в Эфиопии и Мозамбике попытка построить социализм предпринята народами, не прошедшими стадию капитализма, более того, они даже стараются избежать ее. Хотя Эфиопия отнюдь не первая страна, где произошло подобное, первой была Монголия. А мое колебание вызвано желанием назвать их скорее странами социалистической ориентации. Они прилагают усилия, чтобы стать социалистическими, но пока таковыми еще не являются.

Дж.Г. Однако вернемся к теме нашей дискуссии. Поговорим о развитии социализма в Советском Союзе.

С.М. Все социалистические страны достигли огромного экономического прогресса. Советский Союз превратился во вторую крупнейшую индустриальную державу мира, уступая только Соединенным Штатам. В целом же на страны социализма приходится около трети общемирового производства. Кроме того, для большого числа стран социализм стал путем к обеспечению национального суверенитета и независимости.

Дж.Г. Что вы имеете в виду?

С.М. Некоторые страны, например Китай, фактически достигли независимости в результате социалистических преобразований. Ранее Китай хотя и не был в полном смысле слова колонией, но был страной полузависимой.

Дж.Г. Да, мы тоже так считаем.

С.М. Так же, как и Куба и некоторые другие страны. Важно, что их борьба за национальное освобождение сочеталась с борьбой за социализм. Для них социализм означал дорогу к скорейшему достижению экономической независимости.

Дж.Г. Чуть позже я намерен утверждать, что во многих странах мира советское влияние упало, впрочем, как и в значительной степени американское. 25 лет назад влияние Советского Союза в Китае, Северной Африке, даже в Восточной Европе было куда большим, нежели сейчас.

С.М. Но сейчас я веду разговор о социальных системах, а не о влиянии какой-либо отдельной страны. Я рассматриваю Китай как независимую страну, причем не капиталистическую, а социалистическую. Существующая там система в чем-то отлична от советской, и, как всем известно, Китай абсолютно независим от Советского Союза. Вопрос не во влиянии, нашем или китайском, а в социальной организации. С точки зрения социального развития Китай продвигается по направлениям, более или менее схожим с нашими.

Думается, одно из важнейших преимуществ, которые продемонстрировал социализм как система, заключается в том, что он создает общество социальной справедливости — общество, старающееся обеспечить справедливость и равенство для всех его членов. Позвольте перечислить некоторые другие преимущества социалистического строя. Они порождены, прежде всего, равномерным, бескризисным развитием экономики и обес-

печиваются централизованным планированием. Адекватно организованное планирование из центра обладает огромным преимуществом, позволяя перераспределять ресурсы по насущным стратегическим направлениям без сколь-нибудь ощутимого ущерба для экономики. Создается возможность обеспечивать продвижение экономики по оптимальному пути, который гарантирует полнейшее и наиболее эффективное использование всех производственных ресурсов.

Это — в идеале, и, как мы увидим, во многих случаях мы уклонились от оптимального пути. Однако налицо стремление придерживаться его, и во многих отношениях оно успешно. До недавнего времени на протяжении целого ряда десятилетий экономика в Советском Союзе росла весьма быстрыми темпами.

Чуть позже я расскажу о проблемах, стоящих перед социализмом, о трудностях, о предкризисной, как мы в Советском Союзе ее называем, ситуации, но начать хотелось бы с успехов социализма.

Дж.Г. Думаю, все признают, что за последние семьдесят лет ваша страна — в смысле экономическом — прошла от примитивной экономики времен царизма огромный путь.

С.М. Полная занятость в социалистических странах представляет собой, на мой взгляд, великое преимущество. Социализм смог осуществить одно из сокровеннейших чаяний трудящихся: полная занятость — ликвидация принудительной безработицы. При социализме может существовать временная безработица, когда люди, например, меняют место работы. Число таких людей в любой данный момент может быть значительным, но по крайней мере до сих пор социалистическое общество не знало угрозу внезапного закрытия предприятий, массовых увольнений в результате кратковременных циклических или затяжных структурных кризисов. С моей точки зрения, это огромное преимущество, но данный вопрос сейчас широко обсуждается в Советском Союзе, поскольку кое-кто считает, что отсутствие безработицы ведет к падению дисциплины.

Дж.Г. Существуют ли еще и другие преимущества социализма, на которых вы бы хотели остановиться?

С.М. Безусловно. Например, преимущество социального обеспечения. Многие социальные услуги в Советском Союзе предоставляются бесплатно или частично бесплатно, т. е. они обеспечиваются не какого-либо рода рыночным механизмом, но автоматически гарантируются самим социалистическим государством.

Дж.Г. Какие услуги, например?

С.М. Такие, как бесплатное медицинское обслуживание, бесплатное образование, пенсионное обеспечение для каждого, льготные условия для проведения отдыха и досуга, низкая квартирная плата.

Дж.Г. Я бы сказал, что подобные вещи имеются и в зрелых капиталистических странах, вы согласны?

С.М. До некоторой степени, да. Предпринимались шаги в этом направлении.

Дж.Г. То есть вы хотите сказать, что социальное обеспечение в социалистическом мире достигнуто гораздо быстрее и в чем-то более полно, чем в капиталистическом?

С.М. Я считаю, что у нас оно достигнуто и полнее, и быстрее, причем как общее правило, а не как исключение. Социальное обеспечение в Соединенных Штатах и Великобритании отлично от существующего в Советском Союзе. Например, у вас, в Соединенных Штатах, нет бесплатного медицинского обслуживания, либо оно предусмотрено лишь для определенных категорий населения.

Дж.Г. Полностью бесплатного нет, но, надеюсь, мы будем двигаться в этом направлении.

С.М. В нашей стране, хотя мы и намного беднее вас, бесплатное медицинское обслуживание было введено еще на самом раннем этапе и явилось результатом отнюдь не изобилия, но сознательных усилий по созданию системы социальной справедливости. Мы также достигли значительной степени социального равенства. При социализме в принципе не существует деления на богатых и бедных. А это важное преимущество.

Дж.Г. Хотелось бы порасспросить вас, какие изменения претерпел социализм, нет, не теперь, при господине Горбачеве, а на протяжении 70 лет существования.

С.М. Социализм менялся так же, как и капитализм — социализм и капитализм живут в условиях непрерывных, постоянных превращений.

Дж.Г. А какие перемены вы назвали бы среди наиболее значительных уже после смерти Ленина?

С.М. Наша система, как вы знаете, впервые возникла при В.И. Ленине, но тогда еще она не была вполне социалистической; то было только начало. Социализм развивался уже после его смерти, так что в этом смысле это и стало значительной переменой.

Дж.Г. О да.

С.М. Затем, я уже упоминал о распространении социализма по всему миру. И это также важная перемена, поскольку при Ленине социализм существовал только в одной стране.

Дж.Г. Как сторонний наблюдатель я хотел бы подробнее узнать о некоторых значительных переменах, которые произошли внутри вашей страны после Октябрьской революции. К примеру, о ликвидации кулаков — самостоятельных земледельцев, которые использовали наемный труд.

С.М. Вы говорите о ликвидации кулачества и коллективизации в сельском хозяйстве. Действительно, создание кооперативного сельского хозяйства стало частью строительства социализма в нашей стране.

Дж.Г. Но не явилось ли это в некотором смысле пересмотром новой экономической политики, прежней политики, проводимой при Ленине, которая привела к определенной либерализации системы в 1920-е годы?

С.М. Ленин видел будущее сельское хозяйство в Советском Союзе кооперативным, так же как и те, кто стоял во главе государства после него. Однако его идея о путях превращения сельского хозяйства в кооперативное отличалась от того, что произошло на практике. При Сталине, в конце 1920-х и в 1930-х годах, коллективизация осуществлялась насильственно и

столь форсированными темпами, что привела к серьезным последствиям в сельском хозяйстве, фактически к застою в сельскохозяйственном производстве на некоторый период времени. Наряду с ликвидацией кулаков, т. е. капиталистических хозяйств, использовавших наемный труд, были ликвидированы и многие середняки, которые вовсе не были кулаками, а представляли собой то, что вы называете семейными хозяйствами. Эта категория крестьян была ликвидирована в том смысле, что все, кто не желал вступать в колхозы, лишались своих наделов и ссылались. Вот что произошло, но идея заключалась...

Дж.Г. Малопривлекательно это.

С.М. Привлекательного было мало, но так произошло. Коллективизация при Сталине проводилась искусственно ускоренными темпами. Хотя ранее предусматривалось, что зажиточные и средние крестьяне вступят в кооперативы и станут их частью, что они постепенно примут социализм и кооперативное сельское хозяйство, на деле этого не случилось, т. е. их стали насильно вовлекать в систему — вместо их добровольного в нее вступления. Коллективизация была осуществлена, но в таких формах и такими методами, которые во многих отношениях были отступлением от задуманного Лениным пути.

Дж.Г. Мне не совсем ясно, зачем нужно было осуществлять коллективизацию такими ускоренными темпами. Но хочу задать вопрос по другому поводу. В те первые годы особый упор делался на тяжелую промышленность, что отрицательно сказалось на сельском хозяйстве, не так ли?

С.М. С конца 1920-х — начала 1930-х годов Советский Союз прилагал сознательные усилия по созданию тяжелой индустрии.

Дж.Г. Рассматривая ее как становой хребет социализма?

С.М. Она была основой экономической независимости страны. Идея заключалась в создании отечественного машиностроения с тем, чтобы избавиться от необходимости импорта всевозможного машинного оборудования, станков и тракторов из-за границы. Но чтобы иметь машиностроительную, нужно было развить также металлургическую и топливную промышленность. Такая линия развития поддерживалась на протяжении довольно длительного времени, фактически вплоть до 1950-х годов. Это была сознательная мера, и осуществлять ее приходилось за счет сельского хозяйства и легкой промышленности, т. е. производства товаров личного потребления.

Дж.Г. Но в 1950-х годах акцент сместился на потребительские товары, не правда ли?

С.М. Да. Начиная с 1953 года, после смерти Сталина, началось намеренное преимущественное развитие, как мы называем, второго подразделения экономики. Первое подразделение — это тяжелая индустрия; второе — потребительские товары. Развитие второго подразделения стало поощряться при Г.М. Маленкове, а потом при Н.С. Хрущеве. Сюда относилось также и сельскохозяйственное производство. Первоначально выдвинутая идея, затем обретшая более практические формы, состояла в том, что отрасли, занятые производством товаров широкого потребления, могут и должны развиваться теми же или даже более быстрыми темпами,

что и тяжелая индустрия. До этого догмой считались опережающие темпы развития тяжелой промышленности по сравнению с легкой.

Дж.Г. Пожалуйста, несколько слов о Хрущеве и советской экономике.

С.М. При Н.С. Хрущеве произошло много изменений. Одно из них коснулось структуры экономики. Он уделял большое внимание сельскому хозяйству; сельскохозяйственное производство начало расти заметными темпами. Важным достижением стало освоение целинных земель. Вокруг этого порой возникают споры, но если взять общий объем производства зерновых в Советском Союзе, то окажется, что значительная часть его приходится сейчас на целинные земли. Так что это событие в целом следует считать позитивным.

Второе достижение, на мой взгляд, заключалось в том, что он взял курс на улучшение жилищных условий населения. Хрущев начал программу массового жилищного строительства, которая впервые открывала перед советскими семьями возможность жить в отдельных квартирах. Прежде считалось правилом, что нескольким семьям приходилось проживать совместно в одной квартире. Во времена моего детства наша семья делила квартиру еще с шестью семьями; у нас была одна комната в 6-комнатной квартире. Тогда это было правилом, теперь многое изменилось. Произошло это благодаря не только одному Хрущеву, но крупные перемены в сфере жилищного строительства начались при нем.

Дж.Г. Уже много раз доводилось говорить, что, бывая в России, неизбежно слышишь о нехватке жилья. И в то же время каждый раз у меня складывалось впечатление, что у вас все время появляется несметное множество новостроек.

С.М. В наши дни жилищная проблема выглядит совсем по-другому, нежели сорок лет назад. В доме, где я жил одно время — в 30-х и 40-х годах, — небольшом здании, построенном в XIX веке, люди ютились и в подвалах, причем в каждой комнате по семье. Квартиры в своем подавляющем большинстве были коммунальными. Вот это действительно была нехватка жилья. Теперь жилищная проблема состоит в том, что нет возможности выбора между той квартирой или этой; многие молодые семьи не могут получить квартиру сразу, им приходится долго ждать своей очереди.

Дж.Г. Я вовсе не собирался критиковать.

С.М. Понимаю, да и я не собираюсь защищаться.

Дж.Г. Что вы еще можете сказать о Хрущеве?

С.М. Хрущеву во многих отношениях была присуща наивность. Он считал, что, как только Советский Союз построит то или иное количество квартир или произведет то или иное количество мяса, мы достигнем изобилия. А на деле оказалось, что чем больше мы строили жилья, тем выше становились запросы населения — хотелось получить более просторную и более удобную квартиру. Чем выше становились доходы людей, тем более возрастали их потребности. Так что в этом смысле он был наивен. Он включил пространный раздел в Программу Коммунистической партии Советского Союза, где утверждалось, что производство того или иного количества мяса и строительство того или иного количества жилищ будет означать, что мы достигли коммунизма. Теперь от таких утверждений при-

шлось отказаться. И все же думаю, что упомянутые факты из его деятельности стали результатом благих стремлений расширить потребительскую сферу экономики.

С Хрущевым связывают и многие другие перемены.

Дж.Г. Хотел бы услышать от вас немного о тех проблемах, которые нам стоило бы обсудить во время последующих встреч. Но почему, однако, Хрущева освободили от занимаемого поста? Почему с ним покончили?

С.М. Ну, почему же «покончили»?

Дж.Г. Тогда почему положили конец его пребыванию на посту? Я пытаюсь подобрать выражение помягче. У нас, в Соединенных Штатах, мы бы сказали, почему его прогнали, уволили?

С.М. Он был уволен в основном потому, что сам установил срок своего пребывания в должности и объявил, что сам уйдет в отставку по достижении 70-летнего возраста. Когда ему исполнилось 70 лет, он в отставку не подал, а продолжал проводить меры, которые не пользовались особой популярностью среди других членов руководства, вот ему и пришлось уйти.

Дж.Г. Поконкретнее, если можно. Какие шаги были непопулярными? Я, конечно, не хотел бы проявлять излишней настойчивости...

С.М. Ему был свойственен субъективизм. Когда он только занял пост Первого секретаря ЦК КПСС, то выступал за коллективное руководство в Политбюро. Это означало, что все решения должны приниматься на основе коллективного обсуждения и выработки коллективного мнения. Но время шло, и он начал принимать решения более или менее единолично и навязывал их другим членам Политбюро, в ряде случаев предварительно ни с кем не советуясь. Это, конечно, вызывало негативную реакцию.

Одно из решений, например, касалось разделения партийных организаций на две части: одну, ответственную за сельское хозяйство, и другую — за промышленность. Так что в любом отдельном регионе должен был существовать партийный комитет, отвечающий за сельское хозяйство, и второй, отвечающий за промышленность. Такое деление было весьма искусственным, а решения, которые принимали эти обособленные друг от друга комитеты, — субъективными. Но, что более важно, помимо сельского хозяйства и промышленности, оставалось еще множество других проблем, требовавших внимания.

Дж.Г. Я встречался с Хрущевым, когда он приезжал в Соединенные Штаты в последние годы администрации Эйзенхауэра. Мне он показался обаятельным, острым на язык и широко информированным. Как я слышал, Хрущев был так хорошо информирован, что даже вмешивался в дела, которые другие считали своими собственными, это правда?

С.М. Не думаю. Однако у нас в стране он тоже пользовался популярностью. Хрущев был тонким политиком и во многих отношениях, с моей точки зрения, умелым и способным. В области внешней политики он первым взял курс на разрядку и улучшение взаимопонимания с США. Оттепель в наших двусторонних отношениях в конце 1950-х годов наступила благодаря Хрущеву. Мой отец, в то время посол СССР в США, был направлен в Вашингтон с конкретным поручением помочь достижению этой перемены. По многим направлениям нам удалось добиться разрядки —

вплоть до печального инцидента с самолетом У-2, который на годы замедлил ход событий.

В области экономики, как я уже говорил, Хрущев сделал немало, однако, особенно в свои последние годы, стал принимать решения, которые не были действительно обоснованными, и, думаю, именно это...

Дж.Г. Именно это я и пытаюсь сказать. Он вмешивался в дела, где был не вполне сведущ.

С.М. Вопрос, на мой взгляд, не в этом. У него появились порочные идеи о том, как решать те или иные проблемы, и он стал навязывать эти порочные идеи другим, а они соглашаться с ним не захотели.

Дж.Г. Хорошо, теперь какие, по-вашему, последующие события в недавние времена привели к необходимости реформ господина Горбачева?

С.М. Об этом мне и хотелось поговорить. Я уже отмечал, что социализм достиг многого, но многого из того, чего мы рассчитывали добиться, выполнить не удалось. Идея Ленина заключалась в том, что социализм сможет успешно соревноваться с капитализмом только в том случае, если достигнет более высокой производительности — производительности труда и экономической эффективности в целом. Сейчас приходится признать, что социализм не добился наивысшей производительности в мире; в этом плане он еще уступает наиболее развитым индустриальным капиталистическим странам.

Идея Ленина также состояла в том, что социализм со временем обеспечит самый высокий в мире уровень жизни, но и этого мы тоже не достигли. Тому были разные причины. Одна из них — Вторая Мировая война. Но после ее окончания минуло более сорока лет, и можно привести примеры стран, которые за это время полностью преобразились. Япония добилась невероятных экономических результатов и по уровню жизни вплотную приблизилась к Соединенным Штатам. В то же время мы, в Советском Союзе, отставали. Думается, в большой степени из-за замедления роста советской экономики в последние 10—15 лет. Но не только нашей экономики, но и экономики других социалистических стран также. В начале 1970-х годов наш валовой национальный продукт еще возрастал на уровне 5 или 6 процентов в год; к концу 1970-х и особенно в начале 1980-х годов его прирост у нас снизился до 1, максимум до 3 процентов. Такое положение было абсолютно неудовлетворительным, однако более важно то обстоятельство, что замедление носило долговременный характер. Затяжной спад наблюдался и в капиталистическом мире — по иным причинам, которые мы обсудим позднее. Сегодня это замедление в социалистическом мире еще продолжается, нам не удалось обеспечить решительный перелом.

Застойные явления стали проявляться уже в середине 1970-х годов, и к концу прошлого десятилетия их существование признавалось большинством экономистов и политических деятелей Советского Союза. Л.И. Брежнев, в то время Генеральный секретарь ЦК КПСС, говорил о них и о необходимости их преодоления. Замедление темпов экономического роста стало серьезной проблемой также и для социалистических стран Восточной Европы. Отчасти оно произошло в результате повышения стоимости добычи топлива, сырья, но также из-за причин более общего характера.

Это замедление и привело к тому, что сейчас называют периодом новых революционных реформ.

Дж.Г. Позвольте еще один вопрос, отражающий мой давний интерес. На протяжении длительного времени несмотря на некоторые улучшения и освоение целинных земель, сельское хозяйство в Советском Союзе всегда оставалось трудной проблемой, не так ли? Одним из свидетельств этого служит широкий импорт зерна страной, которую некогда называли житницей Европы. Что вы думаете по поводу сельскохозяйственной проблемы в вашей стране?

С.М. Хрущев считал, что сельское хозяйство можно развивать без особо крупных капиталовложений — путем освоения целинных земель, повышения цен на сельскохозяйственные продукты, предоставления колхозникам несколько большей свободы в определении того, какие культуры выращивать, и так далее. В основном же, однако, он хотел добиться увеличения сельскохозяйственного производства, не прибегая к крупным капиталовложениям. Это, на мой взгляд, было серьезной ошибкой, и при Брежневе ситуация изменилась. Значительная часть наших средств направлялась на капитальные вложения в сельское хозяйство. Цены на сельскохозяйственные товары были вновь повышены, а система подверглась некоторой либерализации. Но даже и это не принесло ощутимых результатов. В большинстве случаев капиталовложения в сельское хозяйство оказались недостаточно эффективными. Полагаю, что главная причина та же самая, что привела и к замедлению роста экономики в целом, — порочная система бюрократического управления.

Дж.Г. У меня есть одна — по вашим советским стандартам — глубоко реакционная мысль. Заключается она в том, что по всему миру и на протяжении веков сельское хозяйство функционировало удовлетворительно только тогда, когда в нем распоряжался хозяин, а не управляющий. Он эксплуатирует себя и свою семью, только бы не впасть в подчинение более крупному производственному аппарату. Заметьте, я прибегаю к выражению «эксплуатирует». Я нисколько не отрицаю того, что забота о материальном положении гораздо эффективнее побуждает человека заставлять себя работать больше и упорнее, нежели любой босс. Согласны вы с этим?

С.М. И да, и нет. Причина моего несогласия основана не столько на какой-то теории, сколько на том, что показала практика. Во-первых, что касается единоличного сельского хозяйства, то оно ведется успешно в одних случаях и не очень успешно — в других. Возьмем, к примеру, Польшу. Польское сельское хозяйство находится в частных руках — по крайней мере в большей своей части, — и оно не достигло особо впечатляющих успехов. Я не критикую Польшу, только констатирую факт. А вот, скажем, в Соединенных Штатах фермы, где распоряжается хозяин, он же управляющий, зарекомендовали себя очень хорошо. Однако хозяин-управляющий добивается у вас успехов лишь потому, что его ферма есть часть комплекса, который принято называть агропромышленным. Она может быть организована на единоличной либо автономной основе, но все же составляет часть агропромышленного комплекса. Думаю, этот факт признается большинством людей в вашей стране. Промышленность сослужила вашему

сельскому хозяйству хорошую службу, и не только она, но и также вездесущие банки. В принципе сейчас мы пытаемся наладить то же самое в Советском Союзе. У нас даже есть министерство для управления агропромышленным комплексом.

Вопрос, однако, состоит в том, можно ли поднять эту отрасль силами министерства или даже сверхминистерства, которое само ничего не производит и на которое возложена лишь задача координации деятельности? Или же сельское хозяйство и промышленность должны быть интегрированы непосредственно на уровне производства, как это осуществляется в Канаде либо в Соединенных Штатах?

Дж.Г. Кажется, я вас понимаю, но, пожалуйста, продолжайте.

С.М. Чем меньше вмешательство в деятельность тех, кто практически осуществляет и организует производство товаров, будь то в сельском хозяйстве или в промышленности, обслуживающей сельское хозяйство, тем лучше идет работа. Однако сама идея о семейном хозяйстве, где крестьянин сам по себе трудится на своей собственной земле в окружении идиллического пейзажа, представляется в мире современной технологии весьма архаичной.

Дж.Г. Завтра предлагаю поговорить о проблемах советской экономики и затем перейти к реформам Горбачева и перспективам социализма. Потом вернемся к капитализму и его проблемам и вопросу сосуществования двух систем. Как вам нравится мое предложение?

С.М. Принимается.

II

СОЦИАЛИЗМ СЕГОДНЯ: ПРИЧИНЫ ЗАМЕДЛЕНИЯ

Дж.Г. Вы привели убедительные доказательства достижений социализма за полвека, или около того, после революции. Готов поверить, что экономическая жизнь стала много насыщеннее, чем при царском режиме. Сейчас, однако, давайте поговорим о замедлении в последние годы. Как это произошло, в чем причины?

С.М. Замедление началось во второй половине 1970-х годов и стало особенно ощутимым в начале 1980-х. Как я уже упоминал, основные показатели свидетельствуют, что до того периода — и в данном случае я говорю только о Советском Союзе, а не о других социалистических странах — наш валовой национальный продукт ежегодно увеличивался примерно на 5—6 процентов, в то время как к началу 1980-х прирост снизился до 1—3 процентов.

Дж.Г. В упомянутый период этот показатель у нас тоже резко упал. У вас, случаем, не объявлялся профессор Фридмен? Или, может быть, вы пытались повторить наш эксперимент с жестким монетаризмом?

С.М. Нет, такого не было. Хотя я считаю, что причины замедления в наших странах в чем-то схожи. Но существуют и различия.

Дж.Г. Не воспринимайте мои слова столь серьезно.

С.М. Возможно, профессор Фридмен и приложил как-то руку, через посольство США, не знаю.

Что касается статистики, 2 или 3 процента могут показаться вполне приемлемым уровнем роста для Великобритании или даже Соединенных Штатов; в СССР, однако, считается, что это равносильно застою. И фактически именно так характеризует сейчас подобную ситуацию М.С. Горбачев. Это действительно серьезно; хотелось бы остановиться на причинах такого явления.

Дж.Г. И что бы вы назвали наиболее важной причиной?

С.М. Наверное, лучше бы начать с наименее важной. Она, возможно, явилась общей для социализма и капитализма и заключалась в резком росте стоимости энергии в середине 1970-х годов. Социализм весьма медленно приспосабливался к высоким ценам на нефть.

Дж.Г. К тому, что у нас называют «нефтяным шоком»?

С.М. Пусть так, «нефтяной шок». Резко подскочили цены на топливо: не только на нефть, но и на газ и уголь, а это привело к замедлению экономического развития, особенно в странах Восточной Европы.

Советский Союз является производителем и экспортером нефти, так что ему ущерба это не нанесло, но к началу 1980-х годов мы достигли физического предела добычи нефти. Рост ее приостановился, мы вышли на неизменный уровень.

Думаю, в капиталистическом мире причины «нефтяного шока» были иными. Вы еще не достигли физического предела добычи нефти, но на вашей ситуации сказался рост цен на нее. В нашем случае наступило ограничение того, что мы могли добывать, и главным образом именно это повлияло на стоимость топлива.

Дж.Г. Мы получали больше нефти с большими затратами, а у вас цены остались неизменными, но количество нефти сократилось или не увеличивалось.

С.М. Не увеличивалось, а в ряде стран Восточной Европы фактически даже уменьшилось, поскольку потребление нефти в нашей стране возросло и наши экспортные возможности сузились.

Дж.Г. В те дни многие наши экономисты были склонны винить за все собственные недостатки и невзгоды политику арабских стран. Давайте постараемся избежать этого!

С.М. В данном случае мы могли винить только себя: наша страна добывала нефть, а не закупала ее. Это вы могли переложить ответственность за ее нехватку на арабов; нам же пришлось пенять на самих себя.

Дж.Г. Какими еще причинами было вызвано замедление?

С.М. Другим фактором, помимо роста стоимости нефти, стали чрезвычайные затруднения с экспортом на Запад, обусловленные застоем на американском и других западных рынках. Это породило множество проблем, в частности привело к нарушению наших торговых балансов. Во многих случаях они превратились в отрицательные, и, как следствие, серьезно возросла внешняя задолженность Советского Союза и ряда других социалистических стран, что иногда вынуждало даже сокращать импорт. Это привело к обострению и без того неблагоприятной экономической ситуации, поскольку импорт составляет ощутимую добавку к производству в нашей экономике.

Дж.Г. К тому же, как, например, в Польше, уже существовал большой внешний долг?

С.М. Да. Румынии также был нанесен ущерб, так как в предшествующие годы она сумела стать крупным производителем ряда промышленных товаров, включая супертанкеры, но к тому времени, когда Румыния начала их выпускать, спрос на них на рынке упал, и продать суда и другие товары ей не удалось.

Дж.Г. Таким образом, на социалистическом мире отразились трудности, переживаемые капиталистическим?

С.М. Совершенно верно. Но главные причины замедления в нашей экономике носили внутренний характер; думаю, большинство разделяет эту точку зрения.

Дж.Г. И что это были за внутренние причины?

С.М. Некоторые полагают, что так называемый «цикл Кондратьева» — т. е. длительные (50-летние) колебания экономической активности — более или менее одновременно затронул капиталистический и социалистический миры. Утверждают, что как раз сейчас социалистический мир в своей внутренней деятельности переживает длительный спад в «цикле Кондратьева».

Знаю, что вы не признаете этой теории, я же ее разделяю, но только применительно к капиталистическому миру. В социалистическом мире ситуация полностью отлична от вашей, и думается, «цикл Кондратьева» к ней неприменим.

Тем не менее сейчас мы наблюдаем замедление, и происходит оно одновременно со спадом в капиталистическом мире, однако имеются существенные различия. В то время как на капитализм в 1970-х и 1980-х годах обрушилась массовая безработица, социализм стал ощущать растущий дефицит рабочей силы. В то время как западные страны столкнулись с большим объемом неиспользуемых производственных мощностей, особенно в традиционных отраслях тяжелой индустрии, таких, как сталелитейная, станкостроительная и т.п., социалистическая экономика столкнулась с трудностями по наращиванию производственных мощностей на уровне, необходимом для поддержания прежних темпов развития. Итак, природа трудностей экономики наших двух обществах представляется весьма разной.

Дж.Г. У нас — перепроизводство, у вас — недопроизводство.

С.М. Мы переживали недостаток производства и не могли его преодолеть.

Дж.Г. Вернемся к нехватке у вас рабочей силы. Что это — нехватка людей, согласных и способных выполнять тяжелую ручную работу?

С.М. Дело не в том, что у нас недостаточно рабочих, занятых ручным трудом, — проблема в общем дефиците рабочей силы.

Я бы объяснил это так: примерно в 1970-х годах экономика социалистических стран, в частности Советского Союза, достигла поворотного пункта. До этого мы располагали изобильными трудовыми ресурсами, большинством необходимых видов сырья и достаточными запасами нефти и другого топлива. Но именно тогда мы столкнулись с ситуацией, когда всех этих факторов производства нам стало недоставать,

Дж.Г. Не хотелось бы вас прерывать, но и мы испытывали бы такую же нехватку рабочей силы в Соединенных Штатах, особенно для непрестижного труда, если бы не выходцы из Мексики, Вест-Индии и других зарубежных стран. Как я понимаю, вы не пошли на то, чтобы впустить китайцев, индийцев и восполнить дефицит трудовых ресурсов?

С.М. Этот вопрос однажды поднимался. Примерно в середине 1950-х годов. Китай предложил направить нам излишек своих рабочих рук. Предложение обсуждалось, но принято не было. В то время — происходило это при Хрущеве — нехватка рабочей силы не стала еще проблемой. В 1950-х и начале 1960-х годов у нас еще был значительный приток рабочей силы из деревень, т. е. людей, покидающих сельское хозяйство. Происходил непрерывный перелив рабочей силы из деревни в города, в первую очередь молодежи, парней, что прошли службу в армии и не хотели возвращаться к крестьянскому труду и вместо этого оказывались на промышленных предприятиях. В то время на заводах не возникало никаких затруднений с наймом рабочей силы. К тому же значительное число женщин также покидало сельскую местность и старалось устроиться на работу в городах.

Имея такой приток рабочей силы, промышленным предприятиям не приходилось задумываться об экономии затрат труда или обращаться к поискам новых источников трудовых ресурсов: рабочие ждали у самых их ворот. Нет, я не подразумеваю безработицу. Люди просто приходили и тут же получали работу — она их ждала.

Дж.Г. Позвольте перейти к другим вопросам. Много было разговоров, отчасти и в ходе наших предварительных обсуждений, о недееспособности советской экономики. Могли бы вы немного коснуться этого?

С.М. Да. Как я уже сказал, картина изобилия трудовых ресурсов в 1970-х годах изменилась, и приток их в конце концов иссяк. В то время в нашей стране уже были заняты 92 процента всех трудоспособных взрослых мужчин и женщин.

Возник дефицит рабочей силы. Мы стали задумываться о более эффективном использовании трудовых ресурсов. Производительность труда рабочих была не столь высокой, как нам хотелось бы; даже по нашим стандартам она была низкой.

Из-за неритмичной работы, нестабильного материально-технического снабжения многие предприятия скопили излишки рабочих, которым они платили, но которых держали про запас и прибегали к их помощи лишь в случае необходимости — в первую очередь тогда, когда требовалось резко увеличить выпуск продукции в конце планового периода.

Дж.Г. Складировали рабочую силу?

С.М. Именно. Копили про запас рабочую силу, которая в целом использовалась недостаточно эффективно. На протяжении большей части месяца, например, либо квартала ее не использовали с полной отдачей.

Дж.Г. А как насчет роста основного капитала? Средства производства тоже копили про запас?

С.М. Нет, не совсем так. Мы всегда испытывали дефицит средств производства. Доля валового национального продукта, направленная в 1950-х и 1960-х годах в капитальные вложения, была весьма велика, не столь, может быть, велика, как в Японии, но все же никак не меньше 35 процентов. В Японии — 40. Это — очень высокая доля. Это давало возможность осуществлять строительство множества промышленных предприятий по всей стране. Если вы бывали в Советском Союзе в те годы, вероятно, сами видели размах строительства. Куда ни пойдешь, везде строят, строят, строят. На сооружение новых электростанций, шахт, предприятий шли огромные средства.

Дж.Г. Простите, что перебиваю. Во вчерашнем газетном сообщении из Советского Союза говорится, что то был период, когда чрезмерный упор делался на строительство новых заводов и слишком мало внимания уделялось модернизации и замене основного оборудования на уже существующих. Вы тоже придерживаетесь такой точки зрения?

С.М. Да, но остановлюсь на этом несколько позже. Прежде хотел бы отметить, что начиная с хрущевского периода реальные доходы населения стали расти. Были предприняты сознательные усилия по увеличению социальных выплат, заработной платы, особенно низкооплачиваемым категориям трудящихся.

Однако поскольку они росли быстрыми темпами, доля валового национального продукта, которую можно было направлять в капитальные вложения, сократилась. Таким образом, шаг за шагом мы пришли к ситуации, когда у нас оставалось все меньше ресурсов для капитальных вложений. Доля потребления увеличилась, доля капиталовложений упала, и образовался еще более острый дефицит средств производства.

Дж.Г. Здесь опять явно звучат западные мотивы. В Соединенных Штатах наберется несколько тысяч экономистов, которые, не успев поутру проснуться, призывают нас больше экономить и меньше потреблять. То, что вы говорите, звучит очень знакомо.

С.М. Итак, мы двигались от весьма низкого уровня заработной платы к ее повышению, и люди начали свободно тратить деньги. Вспоминаю, лет тридцать назад некоторые товары были у нас в достатке. К примеру, повсюду можно было купить черную икру по весьма доступной цене. Но людям было не до икры. Когда же в 1960-х и 1970-х годах была повышена за-

рплата, икры стало не хватать не только для экспорта, но и для продажи на внутреннем рынке.

Дж.Г. Давайте посмотрим, что еще приняло неправильный оборот.

С.М. Вчера я упоминал хрущевскую жилищную программу. Она тоже отвлекла в строительство большие дополнительные средства из капитальных вложений. Как мы уже отмечали ранее, Советский Союз создавал свой промышленный потенциал в 1930-х, конце 1940-х и в 1950-х годах. К началу 1980-х годов он уже нуждался в значительной реконструкции; даже оборудование, установленное в 1950-х и 1960-х годах, физически износилось. Теперь уже поступлений средств производства и фондов капиталовложений было просто недостаточно, чтобы покрыть эти дополнительные потребности. Одновременно продолжалось сооружение новых предприятий, хотя и возникла серьезная проблема в поддержании действующих производственных мощностей, не говоря уже о создании новых.

Дж.Г. То есть в некотором смысле новые предприятия сооружались в ущерб модернизации старых.

С.М. Совершенно верно, но не только в ущерб модернизации. В ряде случаев не принималось мер для поддержания технического состояния действующих предприятий, так что они устаревали, а порой даже физически разрушались. Это еще больше обостряло дефицит средств производства.

Дж.Г. Разрешите задать вопрос относительно других проблем, о которых я читал. Что означает упоминание о кризисе сельского хозяйства в последние несколько лет?

С.М. Думаю, что кризис в сельском хозяйстве ухудшил общую ситуацию, поскольку приходилось тратить больше твердой валюты, вырученной от экспорта нефти, на закупку зерна вместо того, чтобы расходовать ее на приобретение машинного оборудования, необходимого для модернизации нашей промышленности. И произошло это потому, что сельское хозяйство достигло того уровня, когда уже не могло более наращивать продукцию. Она возрастала вплоть до конца 1970-х годов, а затем рост приостановился.

Дж.Г. Но почему?

С.М. Полагаю, мы достигли некоего физического предела, за которым развитие в условиях старой системы централизованного управления сельским хозяйством стало невозможным. Сельским хозяйством руководили центральные органы и местные власти. Крестьяне фактически не могли решать, что им производить, им приходилось мириться с повседневным вмешательством в их деятельность. Возможно, такие методы были хороши для расширения производства на целинных землях, где впервые приступали к возделыванию пашни и нужно было вовлекать людей в производственную деятельность. Но отнюдь не для повышения производительности уже сложившегося земледелия и животноводства.

Дж.Г. Вы хотите сказать, что советские крестьяне нуждались в более широких рыночных стимулах, в большей капиталистической корыстной заинтересованности?

С.М. Считаю, что им было нужно предоставить больше возможности самостоятельно действовать и принимать решения. И поменьше вмешательства со стороны людей, которые не разбирались в местной специфике, в том, как действовать в конкретном регионе; людей, которые устанавливали планы и нормы, вполне, может быть, подходящие для всей страны в целом, но неприемлемые для данного специфического региона.

Недавно я читал интересную статью о сельском хозяйстве в Эстонии, в которой автор сравнивал его с сельским хозяйством соседней области Российской Федерации. И здесь и там одна и та же социалистическая система, но у эстонцев производительность много выше. И все потому, что в Эстонии вмешательства в дела сельских хозяйств меньше, а в России больше. Эстонцы любят говорить: «Лучше думать глупой, но своей головой, чем жить чужим умом».

Дж.Г. Вы, кажется, близки к тому, чтобы заявить, что сельское хозяйство функционирует наилучшим образом тогда, когда отдельный крестьянин сам принимает решения и пользуется результатами своего труда.

С.М. Я говорю лишь о том, что и отдельный кооператив, отдельное коллективное хозяйство должно быть наделено свободой принимать самостоятельные решения, а не обязательно только единоличный крестьянин.

Дж.Г. Вы все еще держитесь за свои колхозы?

С.М. Мы все еще держимся за свои кооперативы, колхозы и государственные хозяйства, если они производительны. Мы верим в систему личных или семейных подрядов внутри колхозов, а также в расширение стимулов для колхозников, обрабатывающих свои приусадебные участки. Подобная система может принести хорошие результаты, лишь бы не было постоянного вмешательства извне. Мы еще поговорим об этом попозже при обсуждении нынешних реформ.

Итак, напомню, мы оказались в ситуации, когда должны были увеличить импорт зерна, включая, что очень важно, фуражное зерно для домашнего скота.

Дж.Г. Которое нам очень нравится вам продавать.

С.М. Которое вам очень нравится нам продавать, а нашим людям очень нравится есть побольше мяса и поменьше хлеба. Но если мы хотим иметь больше мяса, то должны кормить больше скота. Отсюда возросший спрос на фураж, и вскоре его пришлось закупать на Западе — вместо оборудования, необходимого для модернизации индустрии. Это привело к замедлению в промышленности и к ситуации, когда мы меняли драгоценную нефть на фураж, что лишало нас возможности осуществлять модернизацию так быстро, как хотелось бы.

Дж.Г. И вы поддерживали скорее наше фермерство, нежели вашу машиностроительную промышленность?

С.М. Да, это так.

Дж.Г. А как с реформами? Вы говорили, что некоторые реформы затрагивают сами основы социалистической системы.

С.М. Я бы сказал, что к концу брежневского периода — длительного периода, начавшегося в 1964 и завершившегося в 1984 году, — созрели ус-

ловия для решительного переосмысления «предкризисной ситуации», как ее называет М.С. Горбачев. Происходящая сейчас в Советском Союзе дискуссия о причинах и путях решения этих предкризисных проблем крайне важна для понимания будущего нашего общества в предстоящие десятилетия.

Это дискуссия важна еще и потому, что выходит за пределы неотложных проблем, которые мы только что упоминали, т. е. за пределы текущих трудностей. Она ставит под вопрос существующие методы управления социалистической страной. Но все это мы обсудим в ходе нашей следующей беседы.

III

СОЦИАЛИЗМ СЕГОДНЯ: ПРИЧИНЫ ЗАМЕДЛЕНИЯ

(продолжение)

Дж.Г. Давайте сегодня поговорим о том, что конкретно привело к реформам Горбачева. Почему нужен столь решительный поворот, который вы называете революцией?

С.М. Впервые со времени образования Советского государства ставятся под вопрос сами основы управления социалистическим обществом. Не только в экономике, но и в социальной и политической сферах. Люди постоянно задают вопрос, почему мы так медлили с необходимыми преобразованиями. Все понимают, что проблемы, о которых я уже говорил, существовали еще при Брежневе. Все время речь шла о нехватке рабочей силы, средств производства, топлива и так далее. Почему так долго ничего не предпринималось?

Практически все согласны, что главным виновником замедления и застоя была существующая система планирования и управления экономикой. Система страдала чрезмерной централизацией; центральные власти пытались охватить буквально все и вмешаться в каждую мелочь экономической жизни. Это привело к тому, что у предприятий осталось весьма мало — если они вообще остались — стимулов и возможностей для решения возникших проблем.

Дж.Г. Личные стимулы были подменены бюрократическим контролем?

С.М. Именно так. Предприятия все больше утрачивали заинтересованность в повышении своей эффективности, в ускорении технического прогресса. Бюрократические команды шли с самого верха через множество промежуточных звеньев непосредственно до реального производителя — и поступали они от людей, которые не участвовали в производстве и не понимали специфики выполняемой работы. Это стало господствующим сти-

лем и методом управления экономикой, и это же, хочу вновь подчеркнуть, было особенно пагубно для сельского хозяйства. В этом смысле я с вами полностью согласен. Но сельское хозяйство ощущало постоянное вмешательство не только со стороны центральных органов власти, но и местных.

Дж.Г. Слышал, что подобные методы у вас теперь называют системой бюрократического контроля и бюрократического командования, это правда?

С.М. Правильно, мы прибегаем к таким формулировкам. Да, бюрократия действительно командовала. Важно и то, что, давая приказы и распоряжения, она не несла ответственности за последствия их выполнения.

Дж.Г. Очень удобное положение для тех, кто отдавал приказы: они были облечены властью, но не обременены ответственностью.

С.М. Власть без ответственности — это метко. Именно так и говорят сейчас в нашей стране. И это верно не только для сельского хозяйства, но и промышленных предприятий. У эффективно действовавших предприятий прибыль отбиралась и использовалась для субсидирования убыточных. Рентабельные предприятия не имели никаких стимулов совершенствовать свою деятельность; у них не было возможностей направлять свою прибыль и даже амортизационные фонды на совершенствование производства. Поскольку у предприятий амортизационные фонды также забирались, они не могли даже заменять устаревшее оборудование. Это стало одной из причин нашего технического отставания по сравнению с ведущими капиталистическими странами.

Дж.Г. Хотелось бы задать вопрос, который в этой связи, очевидно, напрашивается сам собой. Система достигла результатов — и не малых. Так как же при всех своих недостатках и несовершенствах она вообще могла функционировать?

С.М. Мы ставим этот вопрос гораздо острее: вы его сформулировали более или менее дипломатично. Отвечу на него. Когда эта система была введена — в начале 1930-х годов, — она казалась весьма эффективным инструментом ускоренного экономического роста. И действительно, с ее помощью всего за несколько десятилетий, как мы уже отмечали, Советский Союз превратился во вторую в мире индустриальную и, если на то пошло, военную державу. Страна стала крупнейшим в мире производителем стали, нефти, даже обуви и целого ряда других промышленных товаров. Произошли совершенно очевидные перемены: страна, никогда не имевшая крупного промышленного потенциала, теперь его обрела. Но возникли новые проблемы: не хватало специальных сортов высококачественной стали, необходимых для выпуска новых видов продукции. У нас была в изобилии низкосортная обувь, но потребитель покупать ее не хотел. Он предпочитал импортные товары — более модные, лучшего качества.

Дж.Г. К этому моменту я бы хотел еще вернуться.

С.М. Хорошо. Промышленность стала запаздывать с освоением и выпуском новых видов техники и потребительских товаров, например ЭВМ, микрокомпьютеров.

Дж.Г. То есть вы слишком медленно переходили к реальному внедрению технических достижений?

С.М. Именно. Кассетные видеомагнитофоны, новинки бытовой электроники, другие товары широкого потребления, да и новейшей производственной техники — мы здесь всегда отставали. И это не есть особенность, присущая только лишь Советскому Союзу, русскому или славянскому характеру. Посмотрите на все социалистические страны — они отстают в такой конкретной сфере, как производство нужных товаров в нужное время, хотя производственный потенциал для этого, казалось бы, существует. Они запаздывают и с разработкой новой техники, хотя экономика постоянно ощущает в ней острый голод.

Вместе с тем, как я уже отмечал, социализм предоставляет благоприятные условия как раз для централизации ресурсов и для ускоренного создания крупного индустриального потенциала, хотя нередко и дорогой ценой. Убежден, что именно поэтому многие страны избрали именно такой путь и следуют ему, особенно страны, относительно менее развитые в экономическом отношении. Они увидели в социализме путь к ускоренному развитию, созданию собственной индустрии.

Дж.Г. Не без поощрения Советского Союза.

С.М. И да, и нет. Мы не могли поощрять их в полном смысле. Мы поддержали Кубу и оказали ей содействие, но выбор социалистического пути кубинцы сделали сами. Не буду касаться сейчас Восточной Европы, где, как вы скажете, мы помогли им с применением силы, что не совсем верно, но Китай выбрал социализм совершенно самостоятельно.

Дж.Г. Да, согласен.

С.М. И Вьетнам, и африканские страны социалистической ориентации.

Дж.Г. Вероятно, мы могли бы сказать, что в Восточной Европе вы сыграли некую, мягко выражаясь, побудительную роль?

С.М. Да. Но не следует недооценивать способность централизованной экономики обеспечить быстрое создание индустриальной базы, хотя я допускаю, что могут быть и другие пути достижения той же цели. Вот что, по-моему, важно. Централизованная система способна в короткое время заложить основы промышленности. Но уже после этого возникает вопрос, способна ли она эффективно управлять уже созданным сложным экономическим механизмом. Боюсь, уже доказано, что чрезмерно централизованное общество на это не способно. Впервые в нашей стране это поняли в конце 1950-х годов.

Дж.Г. Уже тогда?

С.М. Да, тридцать лет назад.

Дж.Г. Мне это очень интересно, поскольку кое-какие дискуссии на данную тему я слышал, когда побывал в Советском Союзе в 1959 году.

С.М. В то время я еще только начинал серьезные экономические исследования, но помню, что проблема уже тогда считалась очевидной. Она обсуждалась в конце 1950-х годов, когда Н.С. Хрущев и другие руководители нашей страны заявили, что система чересчур централизованна и слишком громоздка для планирования и управления из одного центра. В этом смысле ничего принципиально нового мы сейчас не открыли. В 1958 году в самом деле были упразднены централизованные министерства, созданные

при Сталине еще в начале 1930-х годов и к началу 1950-х годов, уже после войны, расплодившиеся как грибы. После их упразднения руководство всеми промышленными предприятиями было передано из Москвы в региональные экономические советы.

Дж.Г. Как они назывались по-русски?

С.М. Совнархозы.

Дж.Г. О них много говорилось, когда я был у вас в стране в 1959 году.

С.М. Да, первоначально совнархозы возникли у нас еще в 1920-е годы — до учреждения министерств. Хрущеву принадлежала идея вернуться к ленинским методам управления экономикой, перейти от сверхцентрализации к более рассредоточенному по региональному принципу управлению через совнархозы.

Это был первый значительный и вполне сознательный шаг к децентрализации в общенациональном масштабе. Предпринят он был, как я уже говорил, в конце 1950-х годов. Затем в начале 1960-х годов Евсей Либерман*, экономист из Харькова, первым заявил, что экономика Советского Союза, т. е. социалистическая экономика, может и должна функционировать на основе прибыли. Для всего мира это явилось откровением, и стали поговаривать, что социализм идет к капитализму,

Дж.Г. Я встречался с Либерманом, когда читал лекции в Италии, помню, под каким сильным впечатлением находился, когда услышал, что Советский Союз возвращается к системе прибыли.

С.М. Дискуссия по проблемам экономики открылась в начале 1960-х годов. Главным лозунгом тогда — как и сейчас — было предоставление большей экономической свободы предприятиям, что ставило принцип прибыли во главу угла всего планирования и управления. Это привело к реформам 1964—1965 годов и в промышленности, и в сельском хозяйстве. Но проводились эти реформы уже при новом руководстве — при Брежневе и Косыгине. Официально предприятиям предоставлялось право использовать часть прибыли на капитальные вложения, на вложения в социальную сферу и на премирование рабочих. На словах все это звучало прекрасно, но одновременно были восстановлены министерства. Другими словами, реформы дали формальную свободу предприятиям, но вернули к жизни министерства.

Надо сказать, что министерства рассматривались тогда — точно так же, как и сейчас, — как стратегические органы, призванные содействовать развитию и внедрению технического прогресса, оказывать в случае необходимости финансовую помощь предприятиям. Они не должны были вмешиваться в повседневное управление предприятиями, это оговаривалось особо, так же как оговаривается сейчас. В определенном смысле сегодня мы возвращаемся к тому, что задумали осуществить уже тогда, хотя сейчас это делается более комплексно, в большем объеме и более последовательно. Предполагалось, что министерства не станут вмешиваться, но на

* Советский экономист Е.Г. Либерман положил начало дискуссии о роли прибыли в советской экономике.

деле в течение последующих 10 лет они прибрали к рукам управление и полностью вернули себе роль суперцентрализованных владык промышленности.

Дж.Г. Есть вопросы.

С.М. Хорошо. Реформы проводились тогда и в сельском хозяйстве, но я коснусь их позже.

Дж.Г. Мой первый вопрос после столь интересного исторического обзора очевиден. И вероятно, он мог бы иметь некоторое отношение и к капиталистическому миру, Соединенным Штатам. Следует ли вас понимать так, что существует некая неизбежность централизации? Вы вновь и вновь предпринимали усилия покончить с ней, а она каждый раз возрождалась. Не возникает ли она из жажды власти со стороны министерств, бюрократа? И из того обстоятельства, что последний говорит сам себе: «Так отвечать ведь придется мне. Если что-то случится, обвинят меня, так уж лучше мне быть у руля».

Вот я и хочу спросить: не вступаете ли вы здесь в конфликт с процессом чрезвычайной концентрации власти? Это приобретает особый интерес, когда мы говорим о проблемах, стоящих сейчас перед господином Горбачевым.

С.М. Думаю, вы коснулись одной из наиболее важных проблем нашего времени. Верно, что обе наши системы стали свидетелями взлета власти бюрократии. Позже мы еще вернемся к этому в нашей дискуссии. С бюрократией сталкиваешься повсюду, в экономике и культуре, в военной и политической сферах.

Дж.Г. И с тенденцией к бюрократической централизации...

С.М. Дойдет очередь и до проблемы бюрократической централизации.

Дж.Г. Которая является одной из основных тенденций нашего времени?

С.М. Да. Но позвольте вернуться к сельскому хозяйству. Сейчас Л.И. Брежнева винят за чрезмерную централизацию. Но в действительности первое, что он предпринял в области сельского хозяйства, — это была реформа, ставившая прямо противоположные цели. Об этом он говорил в своей речи на Пленуме Центрального Комитета партии в марте 1965 года. Он заявил тогда, что колхозы следует наделить правом свободно продавать на рынке все излишки продукции, произведенной сверх плановых норм сдачи государству. Впервые колхозникам стали платить деньгами вместо оплаты натурой за работу, которую они выполняли в колхозах. Впервые пожилые колхозники получили доступ к социальному обеспечению, к пенсиям по старости. В сельское хозяйство были направлены крупные фонды капитальных вложений. Но слова — словами, а на деле продолжалось и даже усиливалось каждодневное вмешательство в управление колхозами. Это привело к застою в производстве и лишило эффективности экономические стимулы, предусмотренные брежневскими реформами.

Дж.Г. Второй вопрос касается аспекта, который вы не упомянули, что произвело на меня определенное впечатление. Проблема социализма в сфере производства товаров широкого потребления. В эпоху Маркса или в более близкую эпоху Ленина производились простые товары: сталь, не-

много машин и других средств производства, основные продукты питания, одежда, топлива. Не более того. В этих условиях отношения между потреблением и производством были предельно ясными. Проблема планирования решалась без всякого труда. Однако сейчас существует весьма широкий ассортимент потребительских товаров, а внутри самого этого ассортимента — разные фасоны и модели, разные требования к обслуживанию и ремонту. Наличие потребительских товаров во всем их многообразии есть норма, обязательный стандарт для Западной Европы и Соединенных Штатов. Не ложится ли это особенно тяжким бременем не централизованное социалистическое планирование?

С.М. Думаю, вы совершенно правы, указывая на различия между современной экономикой и экономикой 1920-х и 1930-х годов. Верно, что количество и ассортимент выпускаемых товаров сейчас весьма отличаются от существовавших в то время. Однако в принципе, по-моему, проблема регулирования отношений между потреблением и производством в наши дни не является неразрешимой. Убежден, что математически эта плановая задача вполне разрешима.

Дж.Г. Но можно ли взять компьютерные выкладки и запустить их в действие? Вот в чем вопрос.

С.М. Весь вопрос в том, что потребительский спрос быстро меняется, и к тому времени, когда запланированная продукция дойдет до рынка, она может оказаться ненужной. В Соединенных Штатах есть крупные корпорации, для которых характерна весьма высокая централизация, в том числе и в планировании потребительской продукции. Существуют и транснациональные корпорации, которые действуют по всему миру, и действуют вполне успешно, планируя в крупных масштабах и поспевая за конъюнктурой.

Дж.Г. Но они окружены мелкими вспомогательными предприятиями. И если «Ford Motor Company» или «General Motors» могут выпускать и выпускают автомобили, то их обслуживанием они не занимаются.

С.М. Главное — найти правильное соотношение между тем, чем должны заниматься центральное руководство этих крупных корпораций или, коли на то пошло, крупные министерства и центральные планирующие власти в социалистических странах, и тем, чем следует заниматься на более низких уровнях. Здесь необходимо очень четкое разделение,

Дж.Г. Это следует делать с учетом состояния рынка?

С.М. С учетом состояния рынка, да. В этом, в частности, и состоит смысл проводимых сейчас в СССР реформ.

Дж.Г. Позвольте перейти к другой проблеме, заинтересовавшей меня во время моих кратких поездок в Советский Союз. Это инфляция. Мне говорили, что цены на хлеб у вас остаются неизменными с 1947 года.

С.М. Они недавно пересмотрены.

Дж.Г. И что цены на многие другие товары и услуги очень стабильны.

С.М. Плата за жилье, например.

Дж.Г. Но в Советском Союзе видишь длинные очереди в магазинах, что и представляет собой советскую форму инфляции. У вас больше денег, чем

товаров. Руководители вашего государственного банка однажды рассказывали мне, что система испытывает огромное политическое давление, чтобы всегда обеспечивать превышение доходов над наличием товаров. Характерна ли эта тенденция только для вашей страны или для социалистической экономики в целом?

С.М. Видите ли, в принципе считается, что планирующие органы при составлении государственного плана обязаны сбалансировать спрос и предложение. При этом производится разбивка государственного плана по различным категориям товаров поставщикам и т. д. Крайне важное требование заключается в том, чтобы такой баланс был обеспечен до того, как план будет одобрен. Планирующие органы так и поступают, но только в теории или формально. Например, они составляют план производства, который должен удовлетворить ожидаемый спрос, но при этом не предоставляют предприятиям достаточных ресурсов для его выполнения. Вследствие этого предприятия пытаются выполнить плановые задания, производя те товары, которые они могут выпустить, иногда более дорогостоящие, но это продукция вовсе не обязательно пользуется спросом. Выпускаются вещи, которые не нужны, но в то же время товары, необходимые населению и другим предприятиям, не производятся.

Дж.Г. Вместо нарядных дамских туфель могут тачать одни сапоги?

С.М. Предприятия будут шить и туфли, однако совсем не обязательно те, что нужны населению. Почему так происходит? Совсем не из-за того, что там работают глупые люди. Им дают задание выпустить определенное количество обуви с разбивкой по категориям, нужным населению. Но предприятия не обеспечиваются достаточными ресурсами (сырьем, материалами, красителями, оборудованием), чтобы выполнить эти требования надлежащим образом.

Дж.Г. Хотите сказать, что это и порождает очереди у магазинов?

С.М. Это одна из причин скрытой, медленной инфляции, упомянутой вами. Есть и другие причины.

Дж.Г. Руководители государственного банка говорили мне, что любая реформа в Советском Союзе обязательно предусматривает повышение заработной платы для низкооплачиваемых категорий трудящихся, для лиц, занятых непрестижным трудом, а также для того, чтобы стимулировать повышение производительности труда. Все эти меры таят в себе тенденцию к превышению доходов над наличием товарной массы — именно это я и назвал советской формой инфляции.

С.М. Однозначного простого объяснения этому явлению не существует. Я привел вам одно, представители госбанка — другое. Они имели в виду, что предприятия не заинтересованы в экономии затрат труда или снижении себестоимости. В принципе план должен сбалансировать фонд заработной платы и других доходов с количеством товаров, которые могут быть проданы на эти доходы. На деле же фонд заработной платы постоянно не сбалансирован с потребительской продукцией. Реальная заработная плата трудящимся превышает плановые показатели. Почему? Потому что предприятия не заинтересованы в экономии трудовых затрат и посто-

янно переплачивают зарплату и держат излишек рабочей силы. А платят они больше, чем должны, потому, что стремятся, чтобы рабочие больше производили.

Дж.Г. Полагаю, мы достаточно широко рассмотрели экономические проблемы социализма, может быть, стоит сказать еще несколько слов о проблеме бюрократии.

С.М. О бюрократии можно сказать многое. Думаю, причина того, что мы так затянули с пересмотром чрезмерно централизованной системы планирования и управления, заключается в том, что она породила особый социальный слой бюрократии, кровно и корыстно заинтересованной в самосохранении. Вероятно, нам удастся еще поговорить о различных формах бюрократии и о психологических причинах стремления человека к власти. Однако когда существует сверхцентрализованная система, неизбежно возникает и значительный социальный слой, централизованно управляющий экономикой. В Советском Союзе этот слой состоит из возрастающего числа государственных служащих высокого и среднего ранга экономических министерств и ведомств, занимающихся планированием и распределением товаров.

Дж.Г. Они считаются высокооплачиваемыми, не так ли?

С.М. Некоторым из них платят весьма хорошо, другие получают поменьше. Но самое важное — они чувствуют себя очень прочно в своих креслах, а в дополнение к жалованью пользуются общественным престижем.

Дж.Г. Властью?

С.М. Иногда должность сама по себе не дает никакой власти, но в условиях экономики дефицитов можно использовать свое служебное положение, чтобы заполучить власть.

Дж.Г. Продолжайте, пожалуйста. Меня очень интересуют движущие силы бюрократии.

С.М. М.С. Горбачев говорит, что в настоящее время из населения в 280 миллионов человек управленческий аппарат у нас насчитывает 18 миллионов, т. е. 15 процентов всей рабочей силы. Не все из них бюрократы, но все они заняты на различных административных и управленческих должностях. Такой процент слишком высок для любого общества.

Наша бюрократия особенно быстро расплодилась после 1964 года, т. е. после реформ, задуманных для ликвидации централизации. Были восстановлены министерства, и люди начали возвращаться в них из совнархозов. Они принялись раздувать и укреплять аппарат, стремясь обеспечить ему долговечность и несокрушимость. Они не покладая рук трудились над тем, чтобы убедить в его незаменимости общественное мнение и самих себя.

В то время Хрущева критиковали за создание совнархозов и упразднение министерств. Его обвиняли в ликвидации центрального планирования, подрыве социалистических методов управления. Это, конечно, было не так, ибо централизованное планирование не равнозначно существованию министерств. У последних нет монополии на централизованное планирование.

Главная функция планирования в корне отличается от контролирующей, командной роли министерств. Центральное планирование призвано прогнозировать, предвидеть общее направление развития экономики, общие пропорции между спросом и предложением, а также проводить определенную политику капитальных вложений, укрепления обороноспособности, развития в социальной сфере и в других приоритетных областях. Центральное планирование призвано обеспечить распределение ресурсов в соответствии с требованиями всей экономической стратегии страны и контролировать выполнение плана.

Однако с течением времени подавляющая часть работы центральных планирующих органов и министерств перестала иметь что-либо общее ни с теми задачами, которые на них возлагались, ни с генеральной стратегией. Не имела она ничего общего и с поддержанием баланса между спросом и предложением, о котором вы говорили. Повседневная деятельность этих органов сосредоточилась на рационировании, т. е. распределении «по карточкам» ресурсов, включая текущее производство. Иными словами, центральные ведомства и министерства подменили собой нормальный рыночный механизм. Они стремились присвоить себе те функции, которые при капиталистической системе осуществляются рынком: прямую торговлю продукцией между предприятиями. Ясно, что если предприятия в состоянии покупать все необходимое или продавать свою продукцию по своей воле и усмотрению, а не только по государственным заказам или «лимитам», то им незачем обращаться в министерства или к кому-нибудь другому. Вот здесь и возникает проблема. Бюрократия, централизованная бюрократия, все эти миллионы администраторов, не занималась тем, что ей предписано принципами социализма. Она пыталась подменить собой рынок, пыталась функционировать вместо рынка, но сделать этого, конечно, не могла. Это было просто невозможно, какими бы благими ни были ее намерения.

Дж.Г. Я слышал, вы и многие другие говорили о том, что бюрократия есть своего рода реакция на экономику дефицита, или на экономику, которая не обеспечивает нужного населению количества товаров и услуг. Так ли это?

С.М. Да. Я уже говорил о системе централизованного распределения бюрократией каждой мелочи, рационировании всего и вся. Предлогом для этого выдвигают существование дефицита или нехватки той или иной продукции. Поскольку всего не хватает, распределять товары через рынок невозможно, и делать это следует только в централизованном порядке. А для этого необходимы люди определенного типа, которые не производят продукции, но распределяют и выдают ее.

Дж.Г. Выходит, что распределение, или рационирование, есть до некоторой степени результат повышенного спроса на товары и услуги, о котором мы только что говорили?

С.М. Да, но главное в том, что подобная система склонна воссоздавать, воспроизводить дефицитную ситуацию. Уничтожая стимулы к росту про-

изводства, повышению его эффективности, она постоянно воспроизводит и восстанавливает условия для недостаточного предложения и повышенного спроса. Даже для чрезмерно повышенного спроса.

Другими словами, бюрократия — экономическая бюрократия, подобная той, о которой я говорил, — сживается с дефицитом ресурсов, они питают друг друга. Бюрократия подпитывает неадекватное предложение, а оно в свою очередь кормит бюрократию.

Дж.Г. Разрешите задать вопрос о культивировании бюрократии, вопрос, возникающий из моих наблюдений здесь, в Соединенных Штатах. В крупных организациях, в том числе и частных корпорациях, существует выраженная тенденция оценивать выдающиеся способности по тому, что уже сделано, а способности людей, которых собираются принять на работу или повышать в должности, сравнивают со способностями уже имеющихся сотрудников или тех, от кого зависит повышение. Как по-вашему, в Советском Союзе то же самое?

С.М. Тут у нас много общего. Бюрократия — это более или менее корпоративная система, которая в разных странах, будь то капиталистическое или социалистическое общество, действует одинаково. Капиталистическая бюрократия несколько отличается от социалистической, их социальные корни различны, но все же в целом они обладают определенными общими характерными чертами. Не следует считать, что бюрократия обязательно руководствуется злым умыслом. Просто люди не могут работать иначе в определенных условиях. Представим себя на месте кого-то из сотрудников министерства. В его ведении находится ряд предприятий, и он получает сверху распоряжение обеспечить выпуск конкретной продукции. Но соответствующих ресурсов у него для этого нет. Они есть и у других министерств или на предприятиях, подведомственных другим министерствам, т. е. на предприятиях, которые никаких приказов от него принимать не станут. Единственно, кому он может приказывать, — это собственным подчиненным. Ему ничего не остается, как отдать распоряжение руководителям своих предприятий выпускать продукцию, не обозначенную планом, но позволяющую выполнить приказ начальства. Он требует, чтобы руководители предприятия делали в точности так, как он сказал. В этой ситуации руководитель предприятия уже не может действовать в интересах своего предприятия и повышения его эффективности.

Дж.Г. Но в интересах своего начальства?

С.М. Да, и начальство будет всегда стараться поставить во главе предприятий людей, готовых беспрекословно выполнять то, что им прикажут. Таким образом, хотя теоретически руководители предприятий кажутся заинтересованными в прибылях и производительности труда, они все равно останутся людьми, которые, как говорят у нас в Советском Союзе, смотрят в рот начальству.

Дж.Г. Вернемся к тому, о чем говорили несколько раньше. Этот начальник, этот человек в министерстве, говорит себе: «Как-никак отвечать придется мне, и это моя голова слетит, если не будет результата». И соот-

ветственно, он всегда будет тянуть к себе власть, держаться за приказ — как способ самозащиты.

С.М. Конечно, как правило, будет. Допустим, например, что черная металлургия не выпускает столько стали, сколько это планировалось центральным ведомством. Кому будет нагоняй? В первую очередь работникам министерств, а не тем, кто занимается производством. А уж потом министерства взгреют и самих производителей.

Дж.Г. И потому в министерствах будут держаться за приказ как за прикрытие на случай нахлобучки?

С.М. Правильно.

Дж.Г. Хотелось бы задать вопрос по поводу еще одного аспекта, о котором я слышал, но который мы еще не обсуждали. Когда экономика функционирует в условиях недостаточного предложения, появляется теневая экономика, не так ли? Когда не предоставляются определенные услуги, к примеру ремонт автомобилей, то люди чинят автомобили за плату вне системы. Что вы думаете о теневой экономике? Расскажите о ней.

С.М. Дефицит и распределение путем рационирования, а не ценообразования создают благоприятные условия для возникновения коррупции, черного рынка и теневой экономики, и ликвидировать их в таких условиях невозможно. Они стали заметной чертой советской экономики, особенно с конца 1960-х годов.

Дж.Г. Почему именно тогда возникли эти явления?

С.М. Возникли они раньше, но в этот период они усилились. По мере роста бюрократии дефицит становился все более устойчивым. Пониженное предложение распространилось на все отрасли экономики. Это способствовало бурному расцвету теневой экономики.

Дж.Г. Но не возникла ли теневая экономика еще и потому, что существовал спрос на потребительские товары и расширение услуг, и потому, что система планирования оказывалась все более неспособной снабжать покупателей именно тем, что им было нужно?

С.М. Отчасти это так, однако должен отметить, что теневая экономика порой не связана с потребителем. Приведу пример. Не знаю, известно ли вам о так называемом хлопковом «золотом дне» в Узбекистане?

Дж.Г. Нет.

С.М. Год-два тому назад об этом много писали наши газеты, и сейчас они вновь возвращаются к этой теме. В Узбекистане, республике в Средней Азии, существовало целое министерство, ответственное за производство хлопка. Годами министерство «выдавало» хлопок-призрак, несуществующий хлопок, — по нескольку сот тысяч тонн ежегодно. Хлопок «поставляли» текстильным фабрикам по всей стране, заводя фиктивные счета и подкупая руководителей этих предприятий. Все участники получали гигантские незаконные доходы — в дополнение к их заработной плате. Вся комбинация никак не касалась потребителя; это было чистое жульничество.

Дж.Г. Теневой хлопок теневой экономики?

С.М. Теневой хлопок теневой экономики. Есть множество и других примеров. Розничная торговля, в том числе и в Москве, в течение ряда лет превратилась в особенно злостный рэкет, когда создавался искусственный дефицит — не тот, что проистекает из характера экономики, но дефицит, создаваемый умышленно. Товары, недоступные широкому потребителю, продавались по завышенным ценам, а представители местных властей получали взятки в форме бесперебойного снабжения действительно первоклассными товарами.

Дж.Г. Вот это хотелось бы уточнить. Товары продавались по повышенным ценам, а тех, кто об этих махинациях мог знать и принять меры, «подмазывали», снабжая дефицитной продукцией.

С.М. Совершенно верно. Именно «подмазывали».

Дж.Г. Весьма ловкая комбинация.

С.М. Весьма. Понимаете, отчасти она была даже легальна. Если вы продаете дефицитные потребительские товары не широкому покупателю, но именно тем, кому вам нужно, например бюрократии, и по ценам, установленным государством, здесь нет ничего противозаконного. Вас не в чем обвинить. И к тому же вы заручились поддержкой для осуществления своих незаконных операций со стороны бюрократии.

Дж.Г. Еще одно подтверждение уже упоминавшегося момента: система дает потребителю больше денег, нежели он или она может беспрепятственно потратить.

С.М. Да, но давайте поставим вопрос так: хотя это своего рода частные предприятия в порах социалистической системы, однако они отнюдь не из тех, что способствуют обеспечению равновесия между спросом и предложением. В большинстве случаев они не только не содействуют росту предложения и удовлетворению спроса путем увеличения количества товаров, пусть даже по повышенным ценам, но и способствуют искусственному созданию дефицита. Если бы такая теневая экономика способствовала рыночному равновесию, она не вызывала бы серьезных возражений.

Дж.Г. Позвольте задать вопрос по поводу другой проблемы, на которую вы обращали мое внимание. У вас, скажем, есть автомобиль, но с обслуживанием его возникают трудности. Тогда собирается группа людей, которые в свободное время занимаются обслуживанием машин: меняют автопокрышки, регулируют зажигание, в общем, делают все необходимое, и им за это платят. Это тоже теневая экономика?

С.М. Нет, не теневая. Это услуга, которая может предоставляться группами работников или отдельными работниками на законном основании в соответствии с одной из проводимых ныне реформ. Если такая группа получает дополнительные доходы за труд в свое свободное время, но не вместо постоянной работы — все в порядке. Приведу вам более наглядный пример теневой экономики. Некто приходит в авторемонтную мастерскую, в государственную мастерскую, чтобы починить свой автомобиль, и видит там длинную очередь. Его просят прийти еще раз через неделю, или через месяц, или через два месяца. Но он готов заплатить больше, лишь бы его

автомобиль починили немедленно. И если ремонт производят за дополнительную плату, но не мастерской, а ее работнику, то вот это и есть одна из форм теневой экономики, потому что те, кто ремонтирует машину, делают это не в порядке очереди, а потому, что получают сверх положенного. Эти люди в ремонтной мастерской чинят автомобиль по расценкам, которые выше установленных государством, но используют при этом государственные материалы, не выплачивая за них ни копейки. А государство в то же время еще платит им их постоянную зарплату. Вот это пример одной из форм теневой экономики.

Дж.Г. Такое считается пока незаконным?

С.М. Это незаконно, и узаконить подобное нельзя. Не думаю, чтобы какая-либо корпорация в Соединенных Штатах или какой-либо частный владелец станции техобслуживания позволили бы своему рабочему бесплатно пользоваться материалами для оказания в личном порядке услуг тем, кто готов платить выше цены, установленной владельцем.

Дж.Г. Резонно. Когда я был в Москве в феврале 1987 года, один высокопоставленный представитель вашего аппарата говорил мне, что идет широкая легализация теневой экономики: то, что ранее считалось коррупцией, теперь стало вполне законным. Он также заметил, что далеко не все, кто таким образом вступил в согласие с законом и стал жить честным трудом, очень уж рады своему новому положению, поскольку теперь им приходится платить налоги. Расскажите об этом.

С.М. Да, отчасти это правда. А произошло следующее: был принят специальный закон, разрешающий оказывать дополнительные услуги населению в свободное от работы время тем трудящимся, которые платят налоги с получаемых от этого доходов.

Дж.Г. Недавний закон?

С.М. Да, он действует с мая 1987 года, а принят был в ноябре 1986 года. В некоторых случаях налоги могут быть весьма высокими, но примечательно, по-моему, то, что многие, кто раньше занимался подобным предпринимательством в рабочее время на государственных предприятиях, совсем не жаждут подрабатывать в свое свободное время. Им больше по душе старая система, когда не только не нужно было платить налогов, но и можно было получать двойной доход. Они получали зарплату от государства и деньги за дополнительную работу, которая производилась в принадлежащее государству рабочее время.

Дж.Г. Они бы предпочли теневую экономику без налогов легальной системе с налогами?

С.М. Некоторые из них. С их точки зрения, это может казаться вполне допустимым.

Дж.Г. Что же, по их мнению, это, наверно, разумно.

IV

М.С. ГОРБАЧЕВ: РЕФОРМЫ ИЛИ РЕВОЛЮЦИЯ?

Дж.Г. Происходящие сейчас перемены в СССР характеризуют и как реформы, и как революцию, вы сами употребили такое слово. Так что же это — реформа или революция и в чем, хотелось бы спросить, различие между двумя понятиями?

С.М. Называют их реформами, но, как я сказал, можно считать их революцией, или перестройкой. Это не обычные преобразования организации экономики и общества; они носят далеко идущий и глубинный характер и действительно равнозначны стремительному революционному повороту. Их главная цель — высвободить экономику из тисков бюрократии, покончить с теневой экономикой и различными проявлениями коррупции и спекуляции, привить демократические формы управления, широко распахнуть двери личной и коллективной инициативе, сочетая ее с преимуществами централизованного планирования.

Дж.Г. Так вот что вы называете революцией?

С.М. Мы действительно создаем новую систему управления вместо старой, которую мы рассматривали в ходе нашей последней беседы.

Дж.Г. Давайте все это немного, систематизируем. Ранее вы упоминали о свободе предприятий. Какое определение вы даете этому понятию? Под предприятиями мы оба, конечно, подразумеваем производственные единицы.

С.М. Недавно, в июне 1987 года, был принят закон, устанавливающий новый статус предприятий в нашей экономике. Главная цель этого закона, вступающего в силу с января 1988 года, — расширить свободу, т. е. право предприятий в принятии решений.

Дж.Г. Если я отправлюсь в Советский Союз и приму советское гражданство, что представляется невероятным, смогу ли я при желании основать предприятие?

С.М. Нет, вы можете открыть мелкое индивидуальное предприятие, но новый закон, о котором я говорил, предусматривает изменение в статусе государственных предприятий, предоставление им больших прав, большей свободы.

Дж.Г. Но что же конкретно вы имеете в виду под этой свободой?

С.М. Конкретно это означает, что предприятия смогут все свои доходы, оставшиеся после отчислений на текущие расходы и налоги, направлять на капитальные вложения, на выплату премий рабочим в дополнение к заработной плате либо на затраты в социальной сфере.

Дж.Г. Под последними подразумевается финансирование строительства школ, детских садов?

С.М. Детских садов, школ, жилья, клубов, кинотеатров.

Дж.Г. Но решение о создании предприятий все же остается за бюрократией?

С.М. Такое решение действительно будет находиться в ведении министерства, отвечающего за данную отрасль, однако, как только предприятие начинает функционировать, оно сможет свободно принимать самостоятельные решения.

Дж.Г. Так что вы не советуете мне спешить в Советский Союз с целью начать там новый бизнес?

С.М. Опять вы говорите о частном предприятии, подпадающем под действие отдельного законодательства, а мы сейчас обсуждаем предприятия, принадлежащие государству. Но разрешите продолжить.

Амортизационные фонды, которые прежде перераспределялись в централизованном порядке, теперь будут оставаться у предприятия и могут быть им использованы для обновления и замены оборудования. Предприятия, как правило, станут работать на основе внутреннего финансирования, централизованных капитальных вложений они получать не будут.

Дж.Г. А может предприятие устанавливать свои собственные цены?

С.М. В определенных случаях. Я перейду к механизму ценообразования несколько позже.

Дж.Г. Мы склонны считать свободу устанавливать цены одним из главных пунктов системы свободного предпринимательства.

С.М. Но мы не стремимся к созданию системы свободного предпринимательства. Мы говорим сейчас о расширении прав государственных предприятий в принятии самостоятельных решений. Необходимо помнить, что социалистические предприятия принадлежат государству, и в данный момент мы обсуждаем, какой широтой полномочий и власти они наделены.

Дж.Г. Управляющие?

С.М. Директора и коллективное руководство, осуществляемое внутри предприятия.

Позвольте сказать несколько слов о принципе самофинансирования. Прежде предприятия получали от государства средства практически на все. Теперь, как правило, капитальные вложения им придется изыскивать исходя из внутренних источников, а если таковых будет недостаточно, обращаться к банковским кредитам. Централизованные капитальные вложения, финансируемые из государственного бюджета, будут сохранены только для осуществления крупных проектов.

Дж.Г. Либо новых инициатив?

С.М. Да, для сооружения новых заводов или значительного расширения существующих.

Дж.Г. Таким образом, очень важно уяснить, что подобная либерализация проводится в рамках социализма, в рамках государственной собственности, т. е. фирм, принадлежащих государству?

С.М. Очень важно уяснить, что мы ведем речь об автономии, самостоятельности государственных предприятий. В определенном смысле она сравнима с автономией, которой пользуются государственные предприятия в некоторых капиталистических странах. На Западе, в таких, например, странах, как Франция и Великобритания, некоторые секторы экономики национализированы, но государственные предприятия пользуются

производственной и коммерческой самостоятельностью. Автономия наших предприятий может быть сравнима с тем, что происходит в таких секторах. Сравнима в том смысле, что оставшиеся после расходов и отчисления налогов доходы от продажи продукции другим предприятиям или потребителю могут быть использованы предприятиями для капитальных вложений и других собственных нужд. Они сами будут принимать решения о том, как распределять чистую прибыль, и это очень важно.

Дж.Г. Один из печальных фактов нашего времени заключается в том, что государственные предприятия во Франции, Испании и Италии — а их, как вы знаете, великое множество — служат обузой для их экономики. Правительства этих стран относят подобные предприятия к числу своих бед и напастей. Вас это беспокоит?

С.М. Нет. Негативная практика таких предприятий, думается, сильно преувеличена. Многие из них стали весьма прибыльными, и тот факт, что сейчас в процессе денационализации частные инвесторы охотно покупают их акции, подтверждает, что их считают весьма рентабельными.

Дж.Г. Здесь я с вами не соглашусь.

С.М. Возможно, существуют области, где такие фирмы еще не стали высоко прибыльными. В этих случаях они остаются в собственности государства.

Дж.Г. В Италии или Испании погоня за сталелитейными и судостроительными предприятиями отнюдь не обретает форму всепожирающей лихорадки.

С.М. Эти отрасли переживают затяжной хронический кризис даже в Соединенных Штатах, где они полностью в частных руках.

Дж.Г. Особенно в Соединенных Штатах, я бы сказал. Фактически у нас вообще не существовало бы судостроения, если бы не военно-морской флот и его субсидии.

С.М. Что касается вашей сталелитейной промышленности — одной из наиболее крупных отраслей индустрии, то она в последнее время также не была уж очень прибыльной. Но принадлежит она частному сектору, так что государственная собственность здесь не при чем.

Дж.Г. Вернемся к реформам в СССР, к передаче прав, полномочий отдельному предприятию. Вы сказали, что оно будет решать, что и сколько производить, каким образом финансировать свой дальнейший рост или более эффективное производство. Что же тогда остается планирующему аппарату, системе планирования?

С.М. Сфера централизованного вмешательства в дела предприятий будет решительно сокращена. Продукцию, предназначенную для оборонных и других общегосударственных нужд, правительство будет получать посредством специальных заказов, выполнение которых для предприятий будет обязательным.

Дж.Г. Я что-то не улавливаю. Разъясните немного подробнее.

С.М. Это будет означать, что в начале каждого года Госплан — центральный плановый орган — и министерства совместно будут определять, что требуется государству для обороны, для проектов централизованных

капитальных вложений, для государственного потребления в иных, необоронных сферах и так далее. Затем будет происходить, предположительно на конкурентной основе, распределение государственных заказов между предприятиями различных отраслей промышленности. Как только договор с предприятием подписан, выпуск согласованной продукции становится для него обязательным и ей отдается приоритет, но, однако, она не монополизирует все производство предприятия, а является лишь его частью.

Дж.Г. Несколько лет назад вместе с вами я посетил Госплан — весьма впечатляющую, поистине огромную организацию. Уменьшатся ли сколько-нибудь значительно ее размеры после полного осуществления реформ?

С.М. Да. Госплан и многие другие центральные ведомства, включая министерства, будут сохранены, но их штаты подвергнутся значительному сокращению.

Дж.Г. У нас в стране при уменьшении размеров любой организации мы сталкиваемся с огромными трудностями, а вам легко дается сокращение штатов?

С.М. Оно уже произошло в ряде министерств. Возникает, конечно, проблема обеспечения работой в нашем обществе тех, кто таким образом лишился своей должности. Работников министерств придется переместить в другие сферы, в основном в производство, но, по-видимому, не в административный аппарат. Как-никак многие из них — квалифицированные инженеры и смогут продуктивно работать по специальности.

Дж.Г. А не вызовет ли это сопротивление с их стороны? У бюрократов, знаете, есть к этому склонность.

С.М. Такие попытки не исключены. Но обстоятельства все же не оставят им иного выбора.

Теперь я хотел бы рассмотреть другой вопрос. Несколько раньше вы спрашивали о ценах. Центральные власти будут устанавливать цены на ряд основных товаров, и цены эти станут действовать в течение некоторого периода времени. Они будут относительно стабильными, но все же в высшей степени гибкими и привязанными к плану. Идея состоит в том, чтобы с помощью такой системы цен заинтересовать предприятия в движении по тем направлениям, которые определены общей экономической стратегией.

Дж.Г. А разве не проще позволить спросу и предложению определять цены?

С.М. В деталях — да, но не в установлении основных координат экономического развития. Дело в том, что цены, всецело определяемые спросом и предложением, часто приходят в противоречие со стратегическими направлениями развития народного хозяйства. Предположим, нам нужно создать в стране какую-либо конкретную отрасль промышленности или развивать ее в определенном направлении. Сегодняшние цены не могут дать необходимой информации для принятия правильных решений на этот счет. Решения о капитальных вложениях, в том числе и в рыночном, капиталистическом хозяйстве, обычно принимаются на основе ожидаемых цен, а не тех, которые существуют в данный момент. Таким образом, цены, установленные центральными властями, будут служить ориентиром того,

что обществу потребуется в последующие годы, а это в свою очередь укажет направления для соответствующих капиталовложений.

Дж.Г. Вы продолжаете утверждать — в добрых старых социалистических традициях,— что государственные власти мудрее, чем рынок?

С.М. Я утверждаю, что рынок далеко не совершенен в смысле предоставляемой информации.

Дж.Г. В общем-то, я согласен.

С.М. Еще раз хочу подчеркнуть, что даже частные корпорации в капиталистической системе не берут за основу цены сегодняшнего дня для расчета капиталовложений в проекты, которые планируется осуществить через 5—10 или более лет. Им приходится думать о том, что станется в будущем. Именно этим должны заниматься центральные планирующие органы в социалистическом государстве.

Дж.Г. Между нами, однако, остается это принципиальное разногласие. Вы утверждаете, что центральные власти более мудры; я выражаю некоторое сомнение, что дело обстоит именно так.

С.М. Я не утверждаю, что они обязательно умнее. Я утверждаю, что отдельному предприятию нелегко предвидеть все будущие события, тогда как центральные власти в этом смысле подобны вашим крупным корпорациям: и те и другие располагают большими возможностями получать информацию, которая позволяет им предвидеть события и принимать решения на годы вперед.

Дж.Г. Понятно. Вы хотите сказать, что строите социализм по модели «General Motors».

С.М. Ну, не обязательно «General Motors», но нам многому следует поучиться у корпоративного планирования в капиталистической системе.

Дж.Г. Не принимайте мои слова всерьез.

Теперь я бы хотел спросить вас, какие стимулы, существующие на уровне предприятия, могут служить побудительными мотивами для эффективной работы, если эти предприятия все еще принадлежат государству и основаны им?

С.М. Реформы обеспечат прямую заинтересованность рабочих и руководителей в результатах их труда, в повышении рентабельности их предприятий и совершенствовании управления ими. По новому закону, между прочим, руководитель предприятия будет избираться рабочими и будут также созданы советы рабочих с правом контроля за деятельностью администрации.

Дж.Г. Стоп, стоп! Я уже слышал нечто подобное, и у меня к вам вопрос по этому поводу. Знаю, как трудолюбивы и усердны русские рабочие, но что станет, когда они соберутся и изберут самого что ни на есть уступчивого, податливого, гибкого босса, какого только смогут отыскать? Может такое случиться?

С.М. Может случиться и такое.

Дж.Г. Вы же знаете, мне, например, физический труд не по душе. Если бы я был рабочим на советской фабрике, то думаю, я бы захотел избрать

наиболее добродушного, покладистого босса из всех возможных — кого-нибудь вроде вас.

С.М. К таким, как вы, положим, я не был бы столь уж терпим. Новый закон, однако, предусматривает, что руководство, избранное рабочими предприятия, подлежит также утверждению в соответствующем министерстве.

Дж.Г. Система, значит, припасла кое-что против моего желанного босса?

С.М. Министерство должно убедиться, что этот человек подходит по своей квалификации. Но, в любом случае, не думаю, чтобы существовала реальная опасность, что рабочие станут бездумно и беззаботно избирать своего босса, поскольку, как я уже сказал, самое главное заключается в том, что сами рабочие будут больше заинтересованы в результатах своего труда. Они будут заинтересованы и в рентабельности всего завода, потому что любой дополнительный доход, полученный предприятием, будет распределяться между ними в виде премий, а это станет весомой прибавкой к их зарплате.

Дж.Г. Понятно. Вы рассчитываете, что рабочие проголосуют за руководителя, который умеет делать деньги?

С.М. Руководитель, у которого нет такого настроя, приведет предприятие к упадку, и кончится это банкротством, что также предусмотрено новым законом. Люди потеряют работу. Они лишатся своих доходов, и такая ситуация будет трудной для всех: и для администрации, и для рабочих.

Дж.Г. Тогда возникает еще один вопрос: допускает ли новая система существование безработицы?

С.М. Допускает, но только ту, что вы называете временной безработицей, то есть безработицу в результате перехода с одного места работы на другое. Некоторые в нашей стране предлагают — и я уже упоминал об этом прежде — сознательно расширять безработицу в качестве инструмента дополнительного нажима на рабочих. С их точки зрения, это повысит дисциплину на производстве и заинтересованность трудящихся в деятельности предприятия.

Дж.Г. Это очень похоже на заявления, которые приходится слышать здесь, в Соединенных Штатах, — бедных должна подстегивать их нищета. Вы не собираетесь позаимствовать у нас этот лозунг?

С.М. Нет, не собираемся.

Лично я придерживаюсь взгляда, что если предприятие функционирует неудовлетворительно, то это вовсе не обязательно результат плохой работы трудящихся, а вполне может быть результатом плохого управления со стороны администрации или плохого планирования каких-то вышестоящих ведомств. Но когда предприятие закрывается, это наносит удар в первую очередь по рабочим, вины которых в случившемся может и не быть. Возникшая таким образом безработица отражается в наибольшей степени на тех, кто меньше всего ответственен за нерентабельность предприятия. Возьмите, к примеру, сталелитейную промышленность в Соединенных Штатах. Разве сталеплавильные заводы закрываются потому, что

рабочие не способны обеспечить продуктивность, потому, что ленивы и неквалифицированны, потому, что не знают, что им делать? Вероятно, большинство из них отличается высокой производительностью, работает усердно, а в тупик эту отрасль загоняет общая экономическая ситуация.

Дж.Г. Согласен. Наша сталелитейная промышленность находится в плачевном положении отчасти из-за несостоятельного управления и отчасти из-за общего перебазирования этой отрасли в бассейн Тихого океана — в Японию и Южную Корею.

С.М. Возвратимся к ситуации в Советском Союзе и к нашим усилиям создать рациональную систему: мы должны осознать, что на рабочих нельзя перекладывать ответственность за ошибки администрации, будь то руководство предприятия, министерство или планирующие инстанции. Если планирующий орган отводит заводу не то место, которое ему надлежит занимать, и затем вынужден его закрывать, то почему должны страдать рабочие?

Дж.Г. Это резонно. Вы хотите сказать, что не рассматриваете безработицу как побудительный мотив?

С.М. Нет, думаю, что в принципе это неверно. Конечно, не следует держать на предприятиях лентяев и бездельников. Но не следует использовать безработицу для «подстегивания» тех, кто честно работает. Мы считаем систему полной занятости социально справедливой, рассматриваем ее как завоевание социализма и не собираемся от нее отказываться.

Дж.Г. Позвольте спросить у вас об одном из старых пунктов марксизма; он носит скорее, философский характер. Маркс говорил об отчуждении труда от средств производства, когда никто из рабочих не ощущает ответственности. Считаете ли вы, что в прошлом в СССР произошло такое отчуждение и что теперь реформы исправят это положение?

С.М. Когда Маркс писал об отчуждении, то имел в виду отчуждение рабочих от средств производства при капиталистической системе. Оно происходит потому, что при этой системе капитал, средства производства принадлежат другому классу. Рабочие эксплуатируются хозяевами и потому не заинтересованы в результатах труда.

Дж.Г. Считаете ли вы, что в прошлом такое же отчуждение произошло в Советском Союзе?

С.М. Фактически да. Маркс полагал, что введение государственной собственности вместо частной положит конец отчуждению. Однако случилось так — и это было признано несколько лет назад Ю.В. Андроповым, когда он был Генеральным секретарем ЦК КПСС, — что принадлежность предприятия государству еще не превращает его автоматически в социалистическое в полном смысле слова. Всегда существует возможность, что рабочие будут переживать процесс отчуждения, если их личные материальные или культурные интересы не совпадают с интересами предприятия или тем, кто ими конкретно руководит. Таким образом, возникает проблема обеспечить совпадение интересов рабочих с интересами предприятия и всего общества. Это очень трудный вопрос, который в будущем придется решать.

Дж.Г. Для меня это звучит слишком обще. Не могли бы вы конкретизировать свой ответ? Считайте меня рабочим и объясните, как вы станете преодолевать мое отчуждение.

С.М. Во-первых, вы допущены к участию в управлении предприятием. Вы избираете свое руководство, совет предприятия — своих представителей, которые контролируют деятельность администрации. Таким путем вы приходите к непосредственному участию в делах всего предприятия.

Во-вторых, ваша зарплата связана с так называемым коллективным подрядом. Коллективный подряд заключается между предприятием и группами рабочих, занятых в конкретных цехах или выполняющих конкретные задачи. Они трудятся совместно и коллективно заинтересованы в том, что производят. Если они добиваются хороших результатов, то получают более высокую зарплату, и это относится не только к их фиксированным ставкам, но также и к премиям.

Дж.Г. Участие в прибылях?

С.М. Да, но я назвал бы это долей в доходах.

Дж.Г. Надо понимать, вам не нравится термин «участие в прибылях».

С.М. Нет, нет. Называю это долей в доходах в том смысле, что часть общих доходов предприятия распределяется непосредственно между рабочими. По новому закону о предприятиях, существуют две формы: участие в прибылях и участие в доходах. Дело не в термине, дело в механизме.

Дж.Г. Должен сказать вам, что мне это различие представляется чисто теоретическим, но позвольте завершить данную тему заявлением, что я все же не до конца понимаю проблему отождествления и отчуждения. Полагаю, довольно много людей в вашей стране, да и в нашей, идут по утрам на работу и возвращаются вечером домой без особо глубокого чувства отождествления, причастности к интересам того завода, где они трудятся. Вы представляете рабочих в более выгодном свете и более приверженными социальным идеям, нежели, думается, они есть на самом деле.

С.М. Основная проблема не в том, чтобы превратить их в идеальных со руководителей предприятия в полном смысле, но в том, чтобы повысить их заинтересованность в результатах своего труда, и я убежден, что этого можно достичь созданием дополнительных стимулов. Стимулы такого рода, между прочим, существуют и в Японии, и они оказываются действенными.

Дж.Г. Оставим этот предмет, поскольку мне не хотелось бы, чтобы вы слишком настойчиво интересовались им, когда мы дойдем до обсуждения капитализма.

Давайте вкратце затронем роль рынка. Расскажите в нескольких словах, какой она будет в условиях реформ?

С.М. Прежде всего, роль рынка будет повышена в том смысле, что каждому предприятию придется заниматься поисками рынков для сбыта части своей продукции — той, которая не оговорена государственными заказами. При старой системе предприятие не несло ответственности за сбыт или продажу того, что производило. После того как продукция была изготовлена, сбыт ее становился задачей центрального ведомства или спе-

циальных сбытовых организаций. У завода в действительности не было никаких стимулов искать покупателей, устанавливать с ними связь, заботиться о том, чтобы они были довольны. Реформа предусматривает большую ориентацию предприятия на рынок и потребителя. Кроме того, ему также придется искать источники снабжения материалами и оборудованием, т. е. непосредственно обращаться к предприятиям-поставщикам вместо того, чтобы просто выпрашивать их, как раньше, у центральных ведомств. При новой системе центральные ведомства, как правило, не должны обеспечивать завод материалами, если только речь не идет о ситуациях действительно острого дефицита.

Дж.Г. Найдется ли в новой системе место рекламе при продаже товаров?

С.М. Рекламное дело придется расширять. Кое-какая реклама у нас уже существует, но пока она явно не достаточна. Придется изучать рынок — и не только рынок сегодняшнего дня, но и будущий. Предприятиям (со временем) придется думать над тем, как продать на рынке 40, 50, а возможно, 60 и больше процентов их продукции — той, что останется после выполнения государственных заказов. Сейчас доля таких заказов еще очень велика, но постепенно она снизится. И государственные заказы уже не будут, как правило, касаться товаров личного потребления, так что предприятия станут в большей степени ориентировать производство на потребителя.

Дж.Г. Вы говорили, что реформы Горбачева предусматривают расширение прямых связей с зарубежными рынками.

С.М. Верно.

Дж.Г. Объясните, что это означает.

С.М. Прежде экспорт любой продукции из Советского Союза осуществлялся через министерство внешней торговли и его специализированные объединения. Теперь большое число предприятий, прежде всего крупных, получило право прямого выхода на зарубежный рынок и может продавать свои товары иностранным фирмам.

Дж.Г. Ну, а на практике, если я крупный импортер, скажем, зернистой икры или котиковых манто либо другой продукции Советского Союза, могу ли я теперь обращаться непосредственно к производителю?

С.М. Насчет икры не знаю; ее, возможно, придется покупать через какую-нибудь торговую организацию, поскольку этим занимаются сравнительно небольшие предприятия. Но что касается крупных предприятий, то все будет происходить именно так, как вы сказали. В сфере внешней торговли также принят новый закон, предусматривающий создание совместных предприятий с участием советского и иностранного капитала.

Дж.Г. О совместных предприятиях лучше поговорить позднее, когда мы уже обсудим систему капитализма и перейдем к путям и способам взаимного сотрудничества.

С.М. Ну и, конечно, у предприятий будет больше возможностей для использования валютных доходов от своего экспорта на приобретение товаров за рубежом.

Дж.Г. Иначе говоря, им не придется передавать эти поступления правительству, они смогут использовать их сами?

С.М. Большую часть. И это приведет к возрастанию конкуренции в нашей экономике. Между прочим, вопрос о развитии конкуренции очень важен. Один из аспектов повышения роли рынка при новой системе заключается именно в том, чтобы расширить конкуренцию между предприятиями. Особое внимание будет уделено тому, чтобы не допустить монополии, когда одно предприятие или небольшая группа предприятий может диктовать завышенные цены на свою продукцию.

Дж.Г. Значит, один завод теперь станет образцом, на который будут равняться другие предприятия. И вы сможете выбирать между заводами. Вы это хотите сказать?

С.М. Я хочу сказать, что сейчас, если предприятие хочет что-либо приобрести, у него нет свободы выбора между заводами-изготовителями. При новой системе оно (со временем) сможет само выбирать предприятие, у которого станет покупать продукцию.

Дж.Г. Да, понятно. Думаю, это важно.

С.М. Я тоже так считаю, но вводить и развивать такое новшество следует с большой осторожностью.

Дж.Г. Почему?

С.М. Потому что специализация внутри любой отрасли промышленности ведет к монополистическим тенденциям. Наши заводы ориентированы на массовое производство, и в этих условиях может легко создаться ситуация, когда одно-два крупных предприятия выпускают подавляющую часть определенной специализированной продукции. Когда такое случается, возникает своего рода монополия и особый механизм ценообразования.

Дж.Г. Поскольку вы расширяете конкуренцию между заводами-изготовителями, позволит ли такая конкуренция одному заводу, если ему это выгодно, взять верх над другим, снижая цены?

С.М. Хотя цены на основные товары, как я уже сказал, будут устанавливаться государством, большинство цен определит рыночный механизм, т. е. это будут договорные цены между покупателем и продавцом. И если завод достаточно рентабелен, чтобы продавать качественную продукцию по более низким ценам, то он, безусловно, может так поступать.

Цены фактически будут регулироваться рынком. Ведь экономическое понятие рынка вовсе не сводится к крестьянскому базару, куда вы идете за огурцами или помидорами. Большую часть рыночного оборота составляет товарный обмен между предприятиями, и цены на нем устанавливаются во многих случаях напрямую между предприятиями.

Дж.Г. И все же вернемся к предыдущему вопросу. Любое более рентабельное предприятие, которое видит возможности расширения своего рынка, сможет — согласно новым реформам — снижать цены на выпускаемую продукцию?

С.М. Да, сможет. Если говорить о товарах, цены на которые не устанавливаются государственными ведомствами.

Дж.Г. Давайте передохнем минутку.

V

М.С. ГОРБАЧЕВ: РЕФОРМЫ ИЛИ РЕВОЛЮЦИЯ?

(продолжение)

Дж.Г. Обратимся к сельскому хозяйству. Что представляют собой сельскохозяйственные реформы Горбачева? Что вы называете семейным хозяйством? И как насчет вашего широкого импорта продовольствия, пришедшего на смену некогда столь же широкому его экспорту?

С.М. Причина того, что мы импортируем теперь больше продовольствия, заключается в существенном росте потребления на душу населения в нашей стране по сравнению с царской Россией. Последняя действительно экспортировала много зерна в другие страны. Однако если посмотреть данные о том, сколько мы производим зерновых на душу населения сегодня, окажется, что примерно столько же, сколько и Соединенные Штаты или чуть меньше. Но немалую часть урожая мы теряем из-за плохого хранения и по другим причинам.

Сейчас я расскажу о семейном и коллективном подряде, о котором вы спрашивали. Идея заключается в том, чтобы передать по договору отдельным семьям или группам работников часть собственности коллективного либо государственного хозяйства с тем, чтобы эти группы сами распоряжались ею, производили продукцию и использовали в своих интересах получаемые доходы.

Дж.Г. Это ведь шаг назад к тому, что мы назвали бы единоличным хозяйством?

С.М. Я не считаю это шагом назад.

Дж.Г. Ну, тогда — шаг вперед к единоличному хозяйству.

С.М. Я бы сказал, что предпринимаются сознательные усилия для того, чтобы преодолеть отчуждение крестьян, являющихся членами коллективных хозяйств, от средств производства.

Дж.Г. Принимаю вашу поправку.

С.М. Данная реформа, между прочим, была экспериментально проверена в течение нескольких лет и доказала свою эффективность.

Дж.Г. Таким образом, крестьянин и его семья имеют право распоряжаться той продукцией, которую производят, в том числе ее реализацией?

С.М. Часть продукции они продают по договорам коллективным и государственным хозяйствам. А те в свою очередь смогут продавать часть своей продукции — все, что осталось после выполнения плана закупок зерна и другой продукции государством, — по произвольно устанавливаемым ценам.

Дж.Г. Приезжая в Москву, встречаешь два вида торговли продовольственными товарами: государственные магазины, где цены сравнительно низкие, и рынки, где крестьяне, а чаще всего их жены, продают свои продукты по гораздо более высоким ценам. Будут ли семейные хозяйства продолжать торговать на этих рынках или...

С.М. Семейные хозяйства могут торговать либо на этих рынках, либо через кооперативы. И между прочим, на рынках, которые вы упоминали, продают продукцию не только крестьяне со своих участков, но и колхозы, коллективные хозяйства. Немалая доля приходится именно на продукцию колхозов.

Дж.Г. Так их поэтому называют колхозными рынками?

С.М. Да. Сейчас предпринимаются попытки расширить продажу продукции коллективных хозяйств на городских рынках, а также на специальных ярмарках, которые организуются в городах и где колхозы могут продавать свою продукцию непосредственно населению.

Дж.Г. Слышал, что в прошлом главными проблемами советского сельского хозяйства были срывы в снабжении, в том числе удобрениями, надежными тракторами, а также плохо налаженная торговля сельскохозяйственной продукцией. Как исправляются эти недостатки или они уже устранены?

С.М. Отныне хозяйства будут приобретать тракторы, удобрения, все, что им необходимо, непосредственно у торгующих фирм.

К роли рынка мы еще вернемся, когда перейдем к обсуждению будущего социализма. Оставляя тему сельского хозяйства, хотел бы сказать, что у нас раздаются голоса в пользу более широкого использования рыночного механизма в социальной сфере. Имеется в виду медицинское обслуживание, эксплуатация жилищ.

Дж.Г. То есть ввести плату за медицинское обслуживание?

С.М. Да, а также повысить квартирную плату. В настоящее время квартплата низка и субсидируется государством. Я бы, однако, не согласился с подобными нововведениями. Не думаю, чтобы население было в состоянии платить за эти услуги. Убежден, что повышению качества медицинского обслуживания и жилищного строительства более эффективно послужило бы расширение капиталовложений непосредственно в эти сферы, нежели взимание за них с потребителя более высокой платы. Люди платят немалые налоги государству, и эти средства должны быть направлены, в частности, на расширение здравоохранения.

Дж.Г. Существует определенное сходство вашей позиции с тем, что встретило бы одобрение у нас в стране. В США идея повышения платы за медицинское обслуживание тоже не пользуется популярностью.

С.М. Дело в том, что если ввести плату за медицинское обслуживание, которое ныне предоставляется бесплатно, и повысить квартирную плату, то придется соответственно увеличивать и заработную плату, что ляжет на предприятия дополнительным бременем. Им придется также повышать цены. Образуется своего рода порочный круг, и я не вижу, каким образом положение изменится к лучшему.

Дж.Г. Хотите сказать, что вам по душе смешанная экономика?

С.М. Нет, мне по душе ситуация, когда медицинское обслуживание предоставляется практически бесплатно, а квартирная плата невысока — именно это и нужно людям.

Дж.Г. Негативные последствия пересмотра квартирной платы будут слишком серьезны?

С.М. Да, и, по-моему, это нецелесообразно.

Дж.Г. Правильно ли я понимаю, что главная идея реформ Горбачева заключается в поощрении личной инициативы в рамках социалистической экономики? Это точная характеристика?

С.М. Думаю, да. Я считаю, что нам нужно больше кооперативных предприятий, обслуживающих те отрасли и те сферы потребительского спроса на товары и услуги, где деятельность государственных предприятий неадекватна. Государственные предприятия должны ощущать более острую конкуренцию со стороны кооперативных предприятий. Таким путем можно существенно расширить обеспечение населения всеми видами товаров и услуг.

Дж.Г. Позвольте попробовать перевести разговор в практическую плоскость. Допустим, я советский гражданин. У меня нет возможности построить завод по выпуску мотоциклов либо автомобилей, но могу ли я заняться техническим обслуживанием автомашин либо открыть прачечную или ресторан?

С.М. Если вы частное лицо, вы можете объединиться с другими частными лицами на кооперативных началах — в кооперативное товарищество — и делать то, что хотите или умеете.

Дж.Г. Нужно ли мне получить разрешение?

С.М. Главное, вы не имеете права использовать наемный труд.

Дж.Г. Нужно ли мне получить разрешение государства открыть ресторан?

С.М. Вы должны получить разрешение государства и заплатить за него.

Дж.Г. Сколько времени на практике занимает получение разрешения?

С.М. На практике, по-моему, недолго — при условии, что вы согласны уплатить положенную цену.

Дж.Г. И как высока цена?

С.М. Может быть и высокой, это зависит от рода предполагаемой деятельности. Существуют разные формы оплаты. Вы можете платить определенную сумму раз в год за разрешение иметь свое предприятие либо платить налоги с вашего дохода.

Дж.Г. Не свидетельствует ли все это о том, что даже в условиях ваших реформ остается нежелание позволить отдельному лицу работать самому

по себе? Не разрешается нанимать людей, необходимо получить разрешение на открытие дела, нужно платить ощутимую цену за такое разрешение... Не указывает ли все это на определенное значительное противодействие?

С.М. Частные предприятия, использующие наемный труд, являются капиталистическими и в Советском Союзе запрещены законом. Исключение существует для совместных предприятий с участием иностранного капитала. Их вы можете рассматривать как своего рода смешанные, социалистическо-капиталистические предприятия.

Дж.Г. Но почему же вы не можете позволить людям, не меняя при этом более широкой структуры социализма, открыть рестораны и нанять нескольких работников, открыть прачечную и нанять пару помощников? В Венгрии так поступают, в Польше тоже. В чем причина запрета на подобное в Советском Союзе?

С.М. У нас частных предприятий не существует с 1930-х годов, и советское население в своем большинстве настроено против их возрождения.

Дж.Г. Не кажется ли вам, что советская система является несколько закрытой в этом отношении? В конце концов, какой ущерб может нанести владелец ресторана или прачечной высоким моральным устоям социалистического государства? Вы ведь не боитесь их как капиталистов, не так ли?

С.М. Как только подобное явление станет широко распространенным, возникнет новый социальный класс мелких капиталистов.

Дж.Г. Но очень немногочисленный.

С.М. Пусть их будет немного, но это будут капиталисты.

Дж.Г. Я способен еще понять, почему вы могли бы опасаться кого-нибудь вроде Буна Пикенса*. Но не понимаю, чего вам бояться хозяина местной вермонтской лавчонки.

С.М. А мы и не опасаемся его, если он работает с семьей или товарищами. Но как только он начинает использовать наемный труд, никто не предскажет, на чем он остановится. Сегодня он наймет пять человек, завтра — десять, а через пару лет на него уже может работать сотня. И все пойдет тем путем, каким в прошлом шел капитализм. Не вижу смысла в возвращении к капитализму, если социализм способен доказать, что у него больше преимуществ, что он более дееспособен.

Дж.Г. Принимаю ваш аргумент. Вы хотите сказать, что все еще храните твердую религиозную веру в социализм?

С.М. Я твердо верю в социализм.

Дж.Г. Слова «религиозная вера» вас не устраивают?

С.М. По моему убеждению, одно из преимуществ социализма заключается в том, что не существует ситуации, когда одни люди работают на других и чувствуют себя оттого гражданами второго сорта. У нас в принципе нет деления на хозяев и рабочих, богатых и бедных. Почему мы должны пытаться восстановить прежнее разделение на богатых и бедных,

* Бун Пикенс — современный американский финансист, специализирующийся на скупке акций и последующем «захвате» крупных корпораций, попавших в тяжелое положение, и на спекуляции их акциями.

если уничтожение этой грани стало одним из величайших завоеваний нашей революции?

Дж.Г. Не стану более пытать вас по этому поводу, только замечу, что вы, похоже, не возражаете, чтобы один государственный служащий работал на другого государственного служащего, один бюрократ — на другого.

С.М. Бюрократ не обязательно получает личную материальную выгоду от того, что другой бюрократ на него работает. А если получает, то это противозаконно.

Дж.Г. Ладно, сдаюсь. У меня есть другие вопросы о реформах.

С.М. Пожалуйста, задавайте. Только разрешите на одну секунду вернуться к предыдущей теме. Если вы можете учредить кооперативное предприятие с десятью членами, то по своей эффективности и форме организации оно не очень отличается от частного предприятия, использующего девять наемных рабочих. В чем разница между ними?

Дж.Г. В чем я убеждаюсь, так это в том, что, несмотря на все реформы, я все равно натыкаюсь на неодолимую каменную стену, которая называется социализмом.

С.М. Социализм и вправду прочно сооруженная каменная стена, и именно это объясняет содержание реформ. Они осуществляются в целях совершенствования социализма, использования его преимуществ, а не для того, чтобы подорвать его и вернуться к капитализму. Вы совершенно правы; думается, в этом смысле вы точно определили самую суть реформ.

Дж.Г. Хотелось бы задать пару заключительных вопросов. По мере обсуждения реформ выясняется одно обстоятельство. Вы позволяете большому числу людей получать доходы от предприятий в сфере обслуживания, по крайней мере, до тех пор, пока они не прибегают к наемному труду и не становятся, таким образом, эксплуататорами трудящихся масс. Вы значительно повышаете роль личной заинтересованности. Не возникают ли проблемы в связи с этой попыткой сочетать этику личной заинтересованности с этикой социализма, т. е. с этикой, которая предполагает, что каждый работает на общее благо? Я задаю такой вопрос потому, что у нас, в Соединенных Штатах, есть некоторый порочный опыт в этой области. Каждый год определенное число людей привносят этику личной заинтересованности в местные органы власти, в правительства штатов или федеральное правительство и превращают свои политические посты в средство добывания денег. Мы называем это коррупцией. Сейчас, по мере расширения сферы личной заинтересованности в Советском Союзе, не возникнет ли у вас подобная проблема?

С.М. Не думаю. Во всяком случае, не с такой остротой. Социализм, как и капитализм, основан на личной заинтересованности. Рабочий ведь не трудится непосредственно на социалистическое общество в целом. Практически ему приходится работать для себя, и он работает для себя. Основной принцип распределения в социалистическом обществе состоит в том, что товары и услуги распределяются в соответствии с трудом, затраченным каждым. Таким образом, в принципе, чем лучше он работает, тем выше его доход, тем шире его доступ к плодам труда. Его личная заинте-

ресованность заключается в удовлетворении своих потребностей. Вся хитрость, вся проблема в том, чтобы сочетать такую личную заинтересованность с интересами государства в целом и с интересами коллектива или предприятия в целом. Как добиться того, чтобы они совпадали, чтобы действовали вместе в одном направлении? Вот в чем трудность.

Дж.Г. Так вы, значит, признаете, что здесь возникают трудности?

С.М. Да, но не на том уровне, как это понимаете вы. Если рабочий заинтересован в результатах своего труда, пусть даже средства производства и не принадлежат ему лично — ведь ими владеет государство, — то в определенной степени он считает их своими. Он чувствует себя совладельцем предприятия и получает часть прибылей или доходов, вырученных предприятием.

Если он думает только о себе и стремится максимально удовлетворить свой личный корыстный интерес, то он может пойти на кражу с предприятия материалов, деталей, продукции либо использовать рабочее время для выполнения частного заказа из государственных материалов на государственном оборудовании. Подобные случаи также подразумевают личную заинтересованность, но это будет эгоистический корыстный интерес, отнюдь не совпадающий с интересами завода или общества. Возможно, эта проблема схожа с вашей, но возникает она на другом уровне. Вы, насколько я понимаю, говорите не о рабочих, а скорее о зажиточных людях, которые в личных целях стремятся занять государственные должности и не гнушаются коррупцией, не так ли?

Дж.Г. Да, возможно. Позвольте, однако, задать более конкретный вопрос. Я приезжаю в Советский Союз, открываю этот самый ресторан и становлюсь весьма богатым. Как это укладывается в социалистические рамки? Вы разрешите мне стать очень богатым?

С.М. Не думаю, что вы очень-то разбогатеете, если будете работать в ресторане сами или вместе с членами семьи. Дела у вас могут пойти хорошо, но не думаю, чтобы вы стали особенно богатым. Люди не богатеют, открывая ресторан как семейное дело.

Дж.Г. Таким образом, проблемы здесь вы не видите?

С.М. Не считаю это серьезной проблемой. В основном люди богатеют, манипулируя большими суммами денег, принадлежащими другим людям.

Дж.Г. Теперь хотелось бы спросить о взаимосвязи между реформами, гласностью и политической демократией, как они уживаются вместе?

С.М. Гласность, то есть открытость, и демократия рассматриваются как важнейшие средства борьбы за перестройку, контроля над бюрократией. Они призваны не допускать, чтобы бюрократия преследовала интересы, не совпадающие с интересами коллектива или страны. Демократия и гласность, конечно, относятся и к политической сфере. Но, как явствует из советских газет и телевизионных передач, в настоящее время они в большой степени направлены на искоренение различных недостатков в экономической системе.

Дж.Г. Следовательно, это новый вид критики?

С.М. Это новый вид общественного контроля за деятельностью центральных и местных властей, подвергающего их порицанию за действия, которые они не должны были совершать или которые им не следует предпринимать. Известно множество случаев, например, когда местные власти в своей повседневной работе вмешивались в дела колхозов или даже личных хозяйств.

Дж.Г. И стали объектом публичной критики?

С.М. Да, жесточайшей публичной критики. Этим летом появилось много статей, критиковавших местные власти за бездеятельность в развитии личной инициативы в сельском хозяйстве и других сферах. Во многих районах местные власти заняли весьма бюрократическую позицию по отношению к индивидуальной трудовой деятельности. Они проводили политику, подавляющую свободное проявление инициативы, не оказывая никакой помощи кооперативным ресторанам или ремонтным мастерским, устанавливая непомерно высокие налоги.

Дж.Г. Значит, можно сказать, что гласность стала инструментом экономических реформ?

С.М. Это очень важный инструмент экономических реформ. Гласность — яркий пример сознательных усилий по расширению демократии. Подобно выборам руководства предприятий, о которых я уже упоминал ранее. Последние являются своего рода компромиссом. Руководитель завода должен избираться рабочими и в то же время подлежит утверждению министерством. Это в некотором роде компромисс между интересами центрального планирования и интересами рабочего, трудового коллектива. Это сознательное стремление совместить интересы тех, кто работает на заводе, с интересами государства. Одна из причин неудач предыдущих реформ, предпринятых в начале 50-х и в конце 60-х годов, кроется в том, что экономические реформы не были подкреплены расширением демократии. Демократия и экономическая реформа, таким образом, взаимно дополняют друг друга.

Дж.Г. Не пропустили ли мы еще какого-либо аспекта реформ, который следовало бы выделить или мы рассмотрели их достаточно подробно?

С.М. По-моему, весьма подробно.

VI

КАПИТАЛИЗМ В ПРОШЛОМ

С.М. Мы рассмотрели некоторые проблемы современного социализма. Обратимся теперь к капитализму. Как бы вы охарактеризовали главные направления его развития в последние несколько десятилетий?

Дж.Г. У вас достаточный опыт общения с представителями капитализма, чтобы предвидеть, что я скажу: он — само совершенство, у него нет никаких проблем, за ним — будущее.

С.М. Я и не ожидал другого ответа, готовясь к дискуссии с вами. Однако, пожалуйста, разъясните свою позицию.

Дж.Г. Если вы на этом настаиваете. Итак, у нас есть определенный круг лиц, считающих себя учеными, которые относят непорочное зачатие капитализма к 1776 году, связывая это событие с именем Адама Смита. Они утверждают, что с тех пор капитализм существует в неизменном виде. Я же, однако, настаиваю на том, чтобы рассматривать капитализм — подобно социализму в наших предыдущих беседах — как строй, претерпевающий процесс постоянных преобразований.

С.М. По-моему, вы рассуждаете, как марксист.

Дж.Г. Йозеф Шумпетер называл Маркса одним из величайших ученых всех времен, и, откровенно говоря, я считаю Маркса слишком крупной фигурой, чтобы целиком отдавать его вам, социалистам и коммунистам.

С.М. Карл Маркс как-то заметил, что сам он, слава богу, не марксист.

Дж.Г. Это случилось на склоне его лет.

С.М. Верно.

Дж.Г. Позвольте вкратце остановиться на процессе трансформации капитализма. На его ранних стадиях — после промышленной революции второй половины XVIII века — он, несомненно, как отмечал Маркс, оказал огромное влияние на повышение производительности труда в масштабе всего человечества. Фабричная система, капиталистическая организация увеличили промышленное производство до невиданных ранее размеров.

С.М. В.И. Ленин однажды заметил, что капитализм — это система, обладающая безграничной жаждой расширения производства.

Дж.Г. Принимаю это с некоторыми оговорками. Но в конце XIX — начале XX-го столетия капитализм привел также, если пользоваться термином, к которому мы уже прибегали ранее, к массовому отчуждению рабочих и некоторых других социальных групп.

В результате хозяева, то есть капиталисты, получили огромную власть, а трудящиеся — минимальную. Кроме того, капитализм обрек менее обеспеченные слои общества на колоссальные лишения. Престарелых увольняли без средств к существованию. Рабочих, когда в них не было надобности, выбрасывали на улицу без какой-либо компенсации. Женщины подвергались еще большей эксплуатации. Во многих жизненно важных сферах: обеспечении жильем, в здравоохранении, на транспорте — капитализм функционировал далеко не удовлетворительно.

С.М. Маркс обобщил это положение, отметив, что капитализм экспроприировал большинство населения, и задача рабочего класса состоит в экспроприации экспроприаторов.

Дж.Г. Как вы догадываетесь, я не разделяю полностью вашу точку зрения. Однако затем получили развитие четыре процесса, которые — я надеюсь, вы согласитесь, — Маркс не предвидел. Одним из них был рост про-

фсоюзов, очень много сделавших для уравнивания власти между нанимателями и трудящимися. Вторым процессом стало возникновение государства всеобщего благоденствия, начало которому было положено в Германии в 1870 году.

С.М. Но ведь профсоюзы появились на довольно раннем этапе истории капитализма?

Дж.Г. Это зависит от страны. В одних они были созданы намного раньше, чем в других. В Соединенных Штатах профсоюзы возникли довольно поздно.

С.М. В Великобритании профсоюзное движение существовало уже в середине прошлого столетия.

Дж.Г. Да, но в США профсоюзное движение не получило значительного развития вплоть до периода Великой депрессии.

С.М. Маркс и Энгельс, а позже Ленин неизменно считали создание профсоюзов новой формой классовой борьбы против эксплуатации при капитализме.

Дж.Г. Я пытаюсь проявлять понимание, но не могу соглашаться с каждым положением, которое вы приводите из Марксаи Энгельса. Последнее заявление, к примеру, полная бессмыслица.

С.М. Тогда, может быть, в нескольких словах объясните, почему вы его оспариваете?

Дж.Г. Профсоюзы не стремятся к свержению системы. Они привнесли новые формы защиты интересов рабочего класса и многое сделали для уравнивания власти между капиталистами и трудящимися, как я уже сказал.

С.М. Значит ли это, что рабочий получает теперь полную компенсацию за труд, который он затратил, участвуя в производстве?

Дж.Г. Вопрос о том, что есть полная компенсация, носит субъективный характер. Вы стараетесь вынудить меня заявить, что существует прибавочная стоимость, которую рабочий не стал получать даже после возникновения профсоюзов. Но это опять же теоретическое положение, с которым я не согласен.

С.М. Однако обратимся к государству всеобщего благосостояния или благоденствия. Вы сказали, что оно возникло уже в 1870 году. Имеете в виду Бисмарка?

Дж.Г. Да, оно возникло при Бисмарке и развивалось как следствие революционных настроений германского рабочего класса, который в то время с политической точки зрения достиг, вероятно, высшей в мире ступени развития.

С.М. Напомню, что Энгельс высмеивал бисмарковские социальные реформы, называя их «прусским социализмом».

Дж.Г. Я об этом не знал. Признаю ваше превосходство в знании Маркса и Энгельса.

Далее, в Великобритании в 1910—1911 годах при Ллойд Джордже и в Соединенных Штатах в период «Нового курса», когда был принят закон о социальном страховании 1935 года, капитализм претерпел еще одно из-

менение. Это была попытка, в значительной мере успешная, ослабить наиболее жестокие стороны системы и в конечном счете сосредоточить внимание на недостатках в таких сферах, как государственное жилищное строительство, медицинское обслуживание и, конечно, образование.

Бесспорно, капитализм не смог бы выжить без таких попыток исправить то, что было неправильно.

С.М. Вы говорите о первых шагах государства всеобщего благоденствия в Соединенных Штатах?

Дж.Г. Я говорю, что оно опять запоздало с появлением в Соединенных Штатах, но все же возникло там в 1935 году.

С.М. Понятно. Не считаете ли вы, что государство всеобщего благоденствия — это скрытая форма социализма, развивающаяся внутри капиталистической системы, подобно тому как некоторые капиталистические формы получают развитие внутри социалистической системы?

Дж.Г. Я не стал бы беспокоиться по поводу терминологии. «Скрытый» или «ползучий» социализм — это общепринятые выражения, применяемые реакционерами в Соединенных Штатах. На мой же взгляд, этот шаг был абсолютно необходим для спасения капитализма. Капитализм не выжил бы, если государство благоденствия не сгладило бы его зазубренные грубые края,.

С.М. Вы, значит, не считаете, что капитализм в данном случае рядился в одежды социализма?

Дж.Г. Если вы настаиваете, что капитализм перенял некоторые из лучших свойств социализма, я с этим соглашусь.

Но вернемся к процессам преобразований. Третье крупное событие, происшедшее в 1930-х годах, отчасти связано с именем Джона Мейнарда Кейнса. На протяжении всего XIX столетия и также в XX-м серьезнейшей проблемой капитализма была растущая амплитуда экономического цикла, периодических взлетов и крахов, капиталистических кризисов, как называл их Маркс. Я иду на всевозможные уступки вам в смысле марксистской терминологии.

С.М. Я вовсе не заставляю вас идти на уступки по поводу терминов. Может быть, вы коротко объясните, почему кризисы и депрессии становились все глубже. Сам я считаю, что это во многом связано с ростом крупных корпораций, почва для которого на деле не была подготовлена с точки зрения массового спроса. Массовый спрос отставал от массового производства, что привело к усилению неустойчивости экономики и стало одной из важнейших причин Великой депрессии 1930-х годов.

Дж.Г. В основном я с этим согласен. Система развивалась, а распределение доходов, необходимых для приобретения товаров, не было достаточно широким. Это чрезмерное упрощение, но суть дела оно отражает.

Действительно, существовали большие производственные возможности, но намного меньшая возможность создавать и обеспечивать доходы для приобретения того, что производилось.

С.М. Считаете ли вы также, что крупные корпорации, и большой бизнес в целом, создали весьма серьезные трудности для многочисленных мелких

предпринимателей, в том числе фермеров? Видите, я прибегаю к западной терминологии, на языке марксизма мы назвали бы крупные корпорации монополиями.

Дж.Г. Позвольте мне остановиться на этом через некоторое время.

С.М. Конечно.

Дж.Г. Это очень важный момент.

С.М. По-моему, тоже.

Дж.Г. Как я сказал, третье событие в преобразовании капитализма связано с Кейнсом. Дело в том, что государство взяло на себя ответственность за уровень производства, и произошло это во всех индустриальных странах. Основной, замысел заключался в компенсации из государственного бюджета любой нехватки платежеспособного спроса населения. Как только отмечался недостаток совокупного спроса сравнительно с тем, что могло быть произведено, вмешивалось государство. Снижая налоги или увеличивая расходы либо сочетая обе эти меры, оно повышало спрос и расширяло производство, возвращая экономику к полной занятости. В этом состояла главная идея кейнсианской революции.

С.М. А не крылось ли за этим нечто гораздо большее? К примеру, реформа фондовой биржи? Помнится, первым председателем комиссии по контролю над биржей и ценными бумагами был отец президента Кеннеди, сам известный, причем отнюдь не с лучшей стороны, биржевой спекулянт 1920-х годов. Таким образом, Рузвельт, следуя идеям Кейнса, а быть может, придя к ним самостоятельно, привлек весьма состоятельных капиталистов — или по крайней мере их часть — к реформированию капиталистического строя.

Дж.Г. Это интересная, но не столь уж важная сторона дела. Однако не вызывает сомнения, что Рузвельт, назначив Джозефа П. Кеннеди надзирать за Уолл-стрит, рассчитывал, что лиса сумеет навести порядок не только среди цыплят, но и среди других лис тоже.

С.М. Но Джозефа Кеннеди в то время многие считали предателем своего класса, не правда ли?

Дж.Г. Как и многих других. Аверелла Гарримана*, к примеру, да и самого Рузвельта. Не будем, однако, преувеличивать значение этих фактов. Они импонируют вам скорее как журналисту, но не ученому-экономисту.

С.М. Да нет! Важно другое. Дело в том, что в то время класс капиталистов оказался способным выдвинуть из своей среды людей, которые видели дальше своего сиюминутного интереса. Это помогло осуществить реформы капитализма, которые породили новую форму его организации как системы.

Дж.Г. Очень точный и интересный вывод, я с ним согласен.

С.М. Но возникло это движение внутри класса, хотя большое влияние оказал и тот внешний фактор, который в другом случае назвали бы революционными настроениями.

---

* Аверелл Гарриман (1891—1986) — видный американский бизнесмен, дипломат и политический деятель. В годы второй мировой войны — посол США в СССР.

Дж.Г. Совершенно справедливо, но я бы добавил, что эти люди соединяли в себе определенные общественные обязательства и личные убеждения. Они понимали, что существует общегосударственная проблема. И они считали, что решить ее куда важнее и увлекательнее, нежели достичь своей личной цели — делать деньги, которых у них и без того было уже предостаточно. Так что люди, подобные Кеннеди-старшему, Гарриману и другим, кто в те времена появился в Вашингтоне, нашли в государственной службе эмоциональную разрядку, чувство удовлетворения, какого в своих обычных капиталистических предприятиях они не могли найти.

Однако должен вернуться к основному ходу моих мыслей. В те годы произошло и четвертое событие, оказавшее влияние на капитализм, которое я считаю очень важным. Это — буквальное исчезновение старомодного капиталиста, на смену которому пришел менеджер, корпоративный бюрократ. Два видных американских ученых, Адольф Берль и Гардинер Минз, все в те же 1930-е годы — интеллектуально весьма продуктивное десятилетие — показали, что во многих крупных корпорациях власть уже перешла либо переходит к управленческому аппарату. В начале 40-х годов эту мысль подхватил в своей книге «Управленческая революция» Джеймс Бэрнхем, весьма консервативный экономист. Таким образом, капиталист, во всяком случае в его прежнем виде, утратил до некоторой степени свою власть. Вы согласны?

С.М. Не вполне.

Дж.Г. Я так и думал, что вам будет трудно согласиться с этим.

С.М. Да нет, дело не в каких-то идеологических моментах. В моей книге «Миллионеры и менеджеры»[1], посвященной именно этой теме, я оспариваю подобные утверждения и доказываю — на подлинных фактах, — что не только в 30-е годы, но и много позже, в 60-е и вплоть до сегодняшнего дня, существует своего рода сочетание контроля капиталистов-богачей и высшей управленческой элиты, над крупными корпорациями. В некоторых корпорациях контроль принадлежит менеджерам, другими правят очень богатые люди, то есть крупные акционеры, третьи контролируют и те и другие совместно. Таким образом, главный вывод, содержащийся в упомянутой работе, — и я по-прежнему убежден, что он верен, — состоит в том, что тип менеджера, выдвинувшегося в результате вашей управленческой революции, на деле есть часть капиталистического класса, которая кровно связана с интересами капиталистической корпорации. Некоторые из американских экономистов, насколько мне известно, согласны с такой точкой зрения.

Дж.Г. Некоторые, возможно, и согласны, но тем не менее я понимаю, что марксисту необходимо не дать умереть идее существования капитализма.

С.М. Считаю, что поднятый вами вопрос очень важен, ибо он затрагивает суть того, что же представляет собой процесс непрерывной транс-

[1] Меньшиков С.М. Миллионеры и менеджеры. Современная структура финансовой олигархии США. М.: Мысль, 1965.

формации капитализма, да и социализма тоже. Капитализм основан на частной собственности, но система частной собственности не остается неизменной. Она проходит в своем развитии и изменении несколько стадий. На ранней стадии капитализма главной фигурой был индивидуальный предприниматель. Затем на смену ему пришло акционерное общество, корпорация вместе со слоем менеджеров, еще позже — сочетание государственной собственности, государственного вмешательства и крупной корпорации — своеобразный их сплав. Марксист назвал бы его государственно-монополистическим капитализмом.

Однако я не настаиваю на данной терминологии.

Хочу только отметить, что эти изменения свидетельствуют о существенных переменах внутри самой системы, а также о ее исключительной живучести. Подобные изменения наблюдаются и при социализме. Ведут же к ним, с моей точки зрения, перемены в производительных силах, технологии производства и в социальной структуре всего общества. Система должна приспосабливаться к этим переменам. В современный век научно-технической революции индивидуальный предприниматель перестал быть ведущей фигурой, эту роль он утратил еще в начале столетия.

Дж.Г. Позвольте кое-что добавить в отношении упомянутых процессов и событий. Четыре фактора трансформации, о которых я говорил, во многом гарантировали будущее капитализма. Если бы капиталисты сохранили неограниченную власть над заработками и условиями труда, если бы не возникло государство всеобщего благоденствия, если бы депрессии продолжали обостряться, если бы на смену капиталистам не пришли менеджеры, капитализм бы не выжил. Отчуждение, как я отмечал чуть раньше, уже в начале нашего столетия достигло весьма высокого уровня. Сегодня же система пользуется признанием и поддержкой большинства.

С.М. Но не со стороны профсоюзов и рабочего класса, не так ли?

Дж.Г. Знаете, американские профсоюзы в целом очень консервативны.

С.М. Так ли это?

Дж.Г. Во многих отношениях американское профсоюзное движение куда консервативнее меня.

С.М. Вы считаете, что профсоюзы поддерживают капитализм как систему?

Дж.Г. Они, во всяком случае, столь же склонны к признанию и одобрению капиталистической системы в ее существующем виде, как и я.

С.М. Не потому ли, что заработная плата у членов профсоюзов в США выше, чем, к примеру, у рабочих в развивающихся странах?

Дж.Г. Не сомневаюсь, что хорошие заработки вызывают у людей определенное удовлетворение условиями их труда и жизни. Нахожу, что хорошая оплата благотворно действует даже на мой собственный образ мыслей.

С.М. Мне бы хотелось еще вернуться к вопросу о разнице между зарплатой в развитых капиталистических странах и в «третьем мире», однако, пожалуйста, продолжайте.

Дж.Г. Повторяю, в результате этих четырех событий капиталистическая система в послевоенные десятилетия получила безусловное признание. Война вернула американскую экономику к полной занятости, что явилось результатом «эффекта Кейнса», т. е. крупных государственных расходов, которые тогда были необходимы. Инфляция в годы войны была невысока — и я готов поставить это в заслугу себе, поскольку я непосредственно отвечал за контроль над ценами. Последовавшие за второй мировой войной 25 лет стали действительно примечательным периодом в истории капитализма, то было время стабильных цен и устойчивого роста производства. За этот период лишь дважды сокращался годовой объем производства; занятость была близка к полной. Это демонстрировало, по моему мнению, большую надежность системы.

С.М. С некоторыми моментами вашего анализа я бы не согласился. Ведь в действительности в упомянутый вами период инфляция в ряде европейских капиталистических стран достигала довольно высокого уровня. В Соединенных Штатах, правда, не в таких масштабах, но и у вас была отмечена инфляция во время корейской, а потом и вьетнамской войны.

Дж.Г. Очень незначительная по сравнению с более поздним периодом.

С.М. По таким меркам, может быть. Пять или шесть процентов максимум. Однако к концу 50-х — началу 60-х годов в Соединенных Штатах был зарегистрирован высокий уровень безработицы.

Дж.Г. Ну, не столь уж большой, около 4—5 процентов.

С.М. Думаю, больше. Она достигала 7 процентов, причем и тогда уже безработицу считали одной из главных национальных проблем, а Демократическая партия в один из моментов объявила ее даже проблемой номер один.

Дж.Г. Демократы любят преувеличивать, к этому порой склонны даже республиканцы.

С.М. Но в целом я согласен, что то был период относительно высокого роста как в Соединенных Штатах, так и в Западной Европе, тем более в Японии. Но разве это не было в значительной мере результатом стремления Западной Европы и Японии догнать Соединенные Штаты? Они, конечно, были разорены войной, тогда как Соединенные Штаты скорее выиграли от нее в экономическом смысле, так что европейцам и японцам пришлось многое наверстывать. И тем самым они создавали стимулы роста, а также рынки для американской экономики.

Дж.Г. Согласен, это сыграло свою роль. В тот период японцы и немцы были нашими постоянными покупателями и субсидировали наши отрасли, выпускающие инвестиционные товары, включая станкостроительную промышленность. И это, несомненно, имело немалое значение. Но еще более важным, я бы сказал, было продолжение общих конструктивных тенденций, вызванных Великой депрессией. Правительство выступило с решительной поддержкой экономики, снижая налоги, увеличивая социальные расходы и поддерживая, таким образом, спрос. Все это были очень популярные меры.

С.М. Действительно, тогда экономические спады были непродолжительными. В то же время появилось много новых отраслей промышленности, порожденных новыми изобретениями и открытиями в области техники. Полагаю, что они возникли бы и без поддержки государства. Они развивались бы быстрыми темпами и без «кейнсианской революции», и без государственного содействия, поскольку новые виды техники успешно конкурировали со старыми. Разве авиация не получила бы такого распространения без «кейнсианской революции»?

Дж.Г. Или телевидение?

С.М. А синтетическая химия и электроника?

Дж.Г. Согласен, но все же вновь хочу особо подчеркнуть значение плодотворной роли государства в те годы в обеспечении почти полной занятости.

С.М. Надеюсь, вы не станете возражать, что профсоюзы, которым удалось обеспечить достаточно стабильную долю в национальном доходе своим членам, рабочему классу, также способствовали появлению дополнительного спроса?

Дж.Г. Совершенно согласен.

С.М. И это тоже поддерживало экономику вдобавок к предпринимаемым государством мерам?

Дж.Г. Безусловно. Считаю, что профсоюзное движение положительно влияло на поддержание спроса.

С.М. Значит, классовая борьба в то время благотворно сказалась на капиталистической системе?

Дж.Г. Да, если пользоваться марксистскими терминами.

С.М. Меня удивило, что, рассказывая о трансформации капитализма, вы не упомянули о такой важной составной части капиталистической системы, каковой некогда были колонии. Теперь они стали освободившимися странами и многие развиваются по капиталистическому пути.

В прошлом наиболее развитые индустриальные страны процветали во многом за счет так называемого «третьего мира». У них был беспрепятственный доступ к дешевой рабочей силе, дешевому сырью, в общем, практически ко всем природным ресурсам колоний. Это дало им возможность достичь гораздо более высокого уровня жизни и платить гораздо более высокую зарплату своим рабочим. А это все в свою очередь способствовало признанию профсоюзами капиталистической системы и поддержанию ее социальной и экономической стабильности. Вы согласны с такой оценкой?

Дж.Г. Только в ограниченной мере. Следует учитывать, что в Соединенных Штатах экономика до сравнительно недавнего времени развивалась в основном за счет внутренних ресурсов. Наша внешняя торговля — как импорт, так и экспорт — была весьма незначительная по сравнению с нашим валовым национальным продуктом. Поэтому, скажем, лет пятнадцать назад какое-либо воздействие упомянутых вами факторов не было столь значительным.

С.М. Разрешите привести один пример. В свое время олово и натуральный каучук сыграли весьма важную роль в развитии американской промышленности. Не стану утверждать, что они играли решающую роль, но без них экономика США развиваться не могла. Эти виды сырья поступали из британских колоний и ряда латиноамериканских стран, таких, как Боливия, и были в самом деле недороги благодаря низкой цене на рабочую силу в колониях и менее развитых странах. Если бы олово и каучук не были доступны за границей по столь дешевым ценам, вам, американцам, пришлось бы налаживать свое собственное производство этих материалов либо их заменителей.

Дж.Г. Я бы не придавал этому столь большого значения. Согласен, что в годы после Второй Мировой войны спрос на наше оборудование и общая ситуация в поставках сырья из-за границы в целом были благоприятны для американской экономики.

С.М. Вы говорите об американской экономике. Еще более это справедливо в отношении европейской и японской экономики.

Дж.Г. Вполне возможно.

С.М. Возвращаясь к более раннему периоду, разве не доступ к дешевым ресурсам обусловливал борьбу за колонии, а в определенный момент привел даже к войне — Первой Мировой войне?

Дж.Г. Ну, вы забрались действительно в далекое прошлое.

С.М. Да, поскольку считаю, что этот фактор стал одной из причин громадного разрыва между высоким уровнем развития в Японии, Европе и Соединенных Штатах и низким уровнем развития в других частях капиталистического мира.

Дж.Г. Я-то говорил о более близком периоде. Вы вновь возвращаетесь к аргументу Ленина о том, что рабочие развитых стран сидят на шее угнетенных народов колоний.

С.М. В.И. Ленин имел в виду малочисленную рабочую аристократию, а отнюдь не всех рабочих. Часть рабочих в передовых странах была подкуплена монополиями, которые использовали некоторую долю своих колониальных сверхприбылей для того, чтобы платить ей более высокую зарплату.

Дж.Г. Я бы не утверждал этого с такой же определенностью применительно к более раннему периоду. Не думаю, что Соединенные Штаты так уж выгадали от своих колониальных владений на Филиппинах или в Пуэрто-Рико, или даже в Панаме — за исключением канала. То, о чем вы говорите, может иметь некоторое отношение к Великобритании или другим странам в Европе.

С.М. Важно, что США имели доступ к дешевым ресурсам колоний, включая и чужие колонии.

VII

ЧТО «ИСПОРТИЛОСЬ» В СОВРЕМЕННОМ КАПИТАЛИЗМЕ

С.М. Вы много говорили о позитивной роли «кейнсианской революции», государства благоденствия и профсоюзов, но нынче в капиталистическом мире они уже не в моде. Во всяком случае, государство благоденствия и «кейнсианская революция». Итак, что же «испортилось» в капитализме?

Дж.Г. Хороший вопрос. В течение 25 лет, начиная с 1945 и по 1970 год, мы переживали благоприятный период, но потом фортуна от нас отвернулась. Одна из причин — и мне бы хотелось, чтобы ее приняли, — заключается в том, что поколение экономистов, обеспечившее нам все эти прежние удачи, поколение, к которому принадлежу и я, постепенно постарело. На смену ему пришло более молодое и менее способное. Мне почему-то кажется, что такой вывод не найдет широкой поддержки.

С.М. Хотя он и может иметь отношение к тому, что случилось. Если бы сегодня экономикой действительно управляли более способные «кейнсианцы», капитализм, возможно, развивался бы более успешно.

Дж.Г. Будем серьезными. Несколько факторов пагубно сказались на функционировании капиталистической системы, в том числе ряд тех же самых, которые, как мы упоминали ранее, нанесли ущерб развитию социализма. Крупные корпорации и управленческая революция привели к бюрократизации большой части капиталистического производства. Результатом стал, до некоторой степени, тот же самый диагноз «склероз артерий», который вы поставили социалистическому миру.

С.М. Не могли бы вы привести примеры отрицательных последствий корпоративной бюрократизации при капитализме?

Дж.Г. Упадок сталелитейной промышленности, гигантских сталелитейных фирм как в Соединенных Штатах, так и в других странах.

С.М. Защищая вашу корпоративную бюрократию, вероятно, следует отметить, что подобная ситуация в сталелитейной промышленности распространена по всему миру. Она может быть следствием появления новых материалов, конкурирующих со сталью, либо перехода к менее материалоемкой экономике, а не столько результатом провалов корпоративной бюрократии.

Дж.Г. Я бы не ограничился тут одной причиной. Но если вы хорошо знакомы с управлением тяжелой индустрией в Соединенных Штатах, у вас не возникнет сомнений, что имеет место тот самый случай «корпоративного артериосклероза». Когда я занимался контролем за ценами во время Второй Мировой войны, я сформулировал тезис, который, как я тогда надеялся, будет назван «гэлбрейтовским первым законом таланта управляющего». Смысл его заключается в том, что все крупные руководители со временем начинают в интеллектуальном отношении напоминать ту продукцию, которую выпускают. Пока вы не познакомитесь поближе с менед-

жерами высшего ранга в сталелитейных корпорациях, вам никогда по-настоящему не оценить интеллектуальных качеств стальной болванки.

С.М. Является ли этот упадок результатом ограниченной конкуренции, монопольного положения крупных корпораций или продуктом внутреннего окостенения, свойственного иерархическим структурам?

Дж.Г. Думаю, последнее важнее всего. Но опять же, никогда не следует довольствоваться одним-единственным объяснением. У проблем, с которыми мы сталкиваемся последние 15 лет, есть и другие причины. Разрешите мне их назвать?

С.М. Да, через минуту. В послевоенные годы Соединенные Штаты пользовались своего рода превосходством на мировых рынках, когда другие страны не могли составить им действительно серьезной конкуренции. Не способствовало ли это бюрократизации и застою в крупных корпорациях, о которых вы говорите?

Дж.Г. Бесспорно. Дэвид Халберстам* в мельчайших подробностях описал такое явление в американской автомобильной промышленности, показав, как своеобразное эйфорическое самодовольство привело к ее упадку.

С.М. В.И. Ленин однажды заметил, что недостаток конкуренции рождает застой. Это справедливо, я бы сказал, и в отношении условий, которые привели к окостенению наших бюрократий. Однако продолжайте, пожалуйста, ваш анализ современного капитализма.

Дж.Г. Вторым негативным для Соединенных Штатов явлением стал, конечно, растущий потенциал новых стран — не только Японии, но и Южной Кореи, Тайваня, Гонконга. Их продукция вторглась на наши рынки и на рынки других старых капиталистических стран, и это особенно ощутимо ударило по сложившимся отраслям массового производства.

С.М. Но разве не верно, что капитализм Соединенных Штатов, Японии и, возможно, отчасти европейских стран помог созданию конкурентоспособной промышленности в так называемых новых индустриальных странах путем перевода крупными корпорациями своего производства в эти страны?

Дж.Г. До некоторой степени, но этот фактор легко преувеличить и переоценить. Японские фирмы, самые удачливые из новых промышленных компаний, были очень слабо связаны с американскими транснациональными корпорациями.

С.М. Я подразумевал Южную Корею, Тайвань, Гонконг. Думал, что вы имеете в виду новые индустриальные страны. Говоря «новые», вы разве не их имели в виду?

Дж.Г. Я-то думал о Японии — мне казалось, я упомянул ее. А Южная Корея, Тайвань и Сингапур вовсе не были столь уж важным регионом для транснациональных промышленных корпораций.

С.М. Многие предприятия в новых индустриальных странах были созданы либо по контрактам с транснациональными корпорациями, либо по их лицензиям.

---

* Дэвид Халберстам (1934—2007) — американский журналист и писатель; автор ряда работ, посвященных американской и японской автопромышленной индустрии.

Дж.Г. Это все ваша марксистская убежденность в том, что корпорации всемогущи и вездесущи.

С.М. Да нет, я прочитал на эту тему целый ряд отнюдь не марксистских книг.

Дж.Г. Давайте перейдем к другим причинам ухудшающегося функционирования капитализма. В последние 15—20 лет мы обнаружили также внутренние противоречия в кейнсианской системе. Когда перед государством вставала необходимость поддержать экономику, решение приходило очень легко — снизить налоги, повысить расходы. С политической точки зрения эти шаги пользовались популярностью. Однако в 70-х годах, как вам известно, инфляция превратилась в серьезную проблему. Она требовала сокращения государственных расходов, повышения налогов и банковского процента, и все эти шаги в политическом смысле были крайне непопулярны. Здесь я подхожу к тому, что назвал бы политической асимметрией кейнсианской системы.

С.М. А разве инфляция не явилась продуктом самой кейнсианской системы, помимо других причин?

Дж.Г. Нет, не думаю. Но отчасти она стала продуктом одного их тех четырех процессов которые я ранее упоминал среди благоприятных факторов. Имеется в виду развитие профсоюзов.

С.М. Как же они повлияли на инфляцию?

Дж.Г. Профсоюзы могли повышать зарплату рабочим. Это вызвало компенсационный рост цен. Повышение цен вело к увеличению зарплаты, и в корпоративной экономике образовалась независимая спираль «зарплата —цены». Вызванную этим инфляцию можно было ограничить только жесточайшими антиинфляционными мерами. А сдержать — только массовой безработицей. Все это стало новым фактором в создавшейся ситуации.

С.М. Но не явилась ли более высокая зарплата результантом сокращения безработицы, которое в свою очередь явилось плодом кейнсианской системы?

Дж.Г. Лишь в малой степени. Повышение зарплаты скорее отражало растущую силу профсоюзов в период после Второй Мировой войны.

С.М. А разве сокращение безработицы не помогло им достичь этой цели?

Дж.Г. Я бы сказал, что главным фактором, ведущим к инфляции, было взаимное воздействие крупных корпораций и сильных профсоюзов. Независимая динамика «зарплата — цены». Остановить инфляцию повторяю, могла только массовая безработица.

С.М. Но почему же корпорации не могли компенсировать растущую зарплату повышением производительности труда, модернизацией предприятий и оборудования?

Дж.Г. А здесь вы возвращаетесь к тому, о чем мы уже ранее упоминали, к бюрократическому окостенению системы. Ну и, конечно, к естественным пределам технических нововведений. В любой данный период времени существует ограниченное число изобретений.

С.М. Но это же был период весьма бурного технического прогресса. Производительность американской индустрии росла сравнительно быстрыми темпами вплоть до середины 60-х годов, не так ли?

Дж.Г. Да, это верно. И примерно с 1970 года началось снижение роста производительности. Были и другие причины, которые я не упоминал. Слишком много технического таланта и капитала мы расточали в военных целях.

С.М. То, что вы сейчас говорите, очень важно.

Дж.Г. И именно по этому поводу я бы хотел несколько позже задать вопрос относительного Советского Союза.

С.М. Да, давайте обсудим военный аспект позднее, а сейчас вернемся к заработной плате. Вы говорите о ее жесткой устойчивости, которую Кейнс не предвидел.

Дж.Г. Не об устойчивости, а о давлении растущих цен на зарплату, которое вело к ее повышению, и наоборот.

С.М. А разве такое давление не было первоначально создано, главным образом ростом цен, а не зарплаты? Не согласитесь ли вы, как глава Управления контроля над ценами во время Второй Мировой войны, а затем исследователь проблемы цен, что во многих случаях существовали так называемые административные цены[1]? А это вело к устойчиво высоким ценам и соответственно к их повышению, впрочем, как и зарплаты. Дело ведь не только в одном росте зарплаты, не так ли?

Дж.Г. Позвольте разъяснить, как это, на мой взгляд, происходило. Современная корпорация имеет возможность повышать цены — назначать цены, если хотите, — а не позволять рынку устанавливать их стихийно. Затем профсоюзы могли повышать зарплату, чтобы держаться вровень с ростом цен. Результатом, как я уже сказал, явилась динамика «зарплата — цены», где заработная плата подстегивала цены, а цены подтягивали заработную плату. Я, безусловно, не хочу переложить всю вину на профсоюзы. Или, если на то пошло, на корпорации. Я бы возложил вину на сложившиеся и ставшие особым институтом взаимоотношения между ними обоими. Можно добавить несколько слов по этому поводу?

С.М. Да, пожалуйста.

Дж.Г. Примечательно, что некоторые страны успешно ограничивают эту тенденцию.

С.М. Вы имеете в виду спираль «зарплата — цены»?

Дж.Г. Именно ее. Полагаю, лучшим примером служит Австрия с ее политикой социального рынка. Ограничение требований о повышении заработной платы до пределов допустимого в соответствии с существующей структурой цен и предотвращение извлечения корпорациями выгоды из таких ограничений австрийцы превратили в официальную государственную политику. Но такой же подход, хотя и менее формальный, наблюдается и в других странах и регионах: Японии, ФРГ, Скандинавии. Занимая

[1] В официальных публикациях США 50-х и 60-х годов монопольные цены часто назывались «административными».

нейтралитет в отношении динамики «зарплата — цены», англоговорящие страны составляют до некоторой степени исключение. И за это они страдают.

С.М. Ваш анализ асимметрии кейнсианского подхода интересен. Кейнсианство, похоже, предназначено для периодов массовой безработицы и низкого уровня инфляции. В условиях существования крупных корпораций и крупных профсоюзов кейнсианская система оказывается не столь уж действенной.

Дж.Г. Влияние профсоюзов и корпораций затрудняет борьбу с инфляцией.

С.М. Вы хотите сказать, что в новых условиях экономику уже не так легко регулировать или контролировать кейнсианскими методами? Нужно обзавестись чем-то более совершенным, нежели нехитрые инструменты, предложенные Джоном Мейнардом Кейнсом?

Дж.Г. Совершенно верно.

С.М. А вы не считаете, что было бы преждевременно выплескивать вместе с водой ребенка и исключать кейнсианские рецепты из арсенала средств, используемых государством? Возьмите монетаризм и неоконсерватизм в экономической политике. Не представляют ли они собой еще более примитивные рецепты регулирования экономики?

Дж.Г. Должен полностью согласиться с этим. Политические затруднения, связанные с кейнсианской политикой: трудности в повышении налогов и сокращении расходов, дополнительные трудности, порождаемые спиралью «зарплата — цены» — все это вынудило и Соединенные Штаты и Великобританию приступить в конце 70-х — начале 80-х годов к поискам магической безболезненной формулы решения наших проблем, обусловленных инфляцией. Чудо, которое мы открыли, — монетаризм. Оставьте все на усмотрение центрального банка. Фиксируйте денежную массу в обращении, меняйте ее объем только соответственно росту экономики — и проблема решена. Думаю, вас не удивит, что сам я — не сторонник монетаризма.

В последние годы мы узнали, что такое чудо помогает — в той степени, в какой оно вообще дееспособно, — лишь постольку, поскольку порождает огромную безработицу и огромные бездействующие производственные мощности. И еще один важный момент, который мы полностью пока не осознали: оно помогает лишь тем, что жесточайшим образом ослабляет работодателей, т. е. корпорации.

С.М. Не разъясните ли более подробно?

Дж.Г. Охотно. Монетаризм, действующий посредством крайне высоких учетных ставок, ведет к сокращению капиталовложений корпорациями. Высокий банковский процент также поощряет приток иностранных капиталов, которые взвинчивают курс доллара, удешевляют импорт и еще более ослабляют наши предприятия в сталелитейной, автомобильной и других отраслях. Из этого следует, что профсоюзы не могут уже требовать повышения зарплаты без риска, что предприятия будут просто-напросто закрыты корпорациями. Таким образом, вместо того чтобы добиваться

увеличения заработной платы, они вынуждены вести переговоры об уступках со стороны рабочих. Это, как в случае сталелитейной промышленности, необходимо для того, чтобы хоть как-то поддерживать искру жизни в корпорациях. Вот так работает монетаризм. Он действительно останавливает инфляцию, но мы, однако, обнаружили, что такое лекарство гораздо опаснее болезни, которую им стараются вылечить.

С.М. Согласитесь ли вы, что наряду со всеми пороками монетаризма существовали и другие причины заторможенности в капиталистической системе в 70—80 годах? Рост цен на нефть и структурные сдвиги в экономике, упадок основных отраслей промышленности. Это означало застой во многих отраслях, некогда занимавших лидирующее положение, тогда как другие отрасли, например производство электронных микросхем и микрокомпьютеров, биотехнология и выпуск новых материалов, переживают новый бум. Не способствовали ли все эти факторы, вместе взятые, началу периода крайне медленного общего роста, который продолжается и по сей день?

Дж.Г. С этим бы я, пожалуй, согласился. Последствия роста цен на нефть как для инфляции, так и для производства, правда, несколько преувеличены. Ответственные за экономическую политику в администрации Картера проявили себя далеко не блестяще, а среди экономистов бытует общепризнанная склонность искать «козлов отпущения». Взвалить вину за наши проблемы на арабов и ОПЕК представлялось весьма удобным. Но я согласен с тем, что меняющаяся структура экономики тоже стала серьезным фактором. Причем сдвиги происходили не только в области техники, о чем вы упоминали, но и в очень широкой сфере иной деятельности.

С.М. Например?

Дж.Г. Наблюдался сдвиг в сторону развлекательного бизнеса, телевидения, сферы услуг в целом. Когда дела идут неплохо, люди хотят, чтобы они выглядели хорошо, — и искусство обретает важную роль. Вот это как раз еще полностью не осознано.

С.М. Хотел бы подчеркнуть, что монетаризм есть до крайности упрощенная теория не только потому, что отрицательно воздействует на все управление экономикой в целом. Он еще и совершенно игнорирует глубокие структурные изменения, в том числе и упомянутые вами.

Дж.Г. Рад слышать такие слова. Сдается мне, что монетаризму не суждено стать любимым коньком в социалистическом мире.

С.М. Не думаю. Разрешите, однако, продолжить эту тему. Не преувеличиваете ли вы вину монетаристов за катастрофические последствия экономической политики, проводившейся в недавнее время? Разве не существуют и другие течения, четко обозначившиеся в результате кризиса кейнсианства и участвовавшие в формировании этой политики?

Дж.Г. Я не готов признать кризис или упадок кейнсианства. Можно говорить о трудностях, с которыми столкнулась кейнсианская политика. И действительно хочу воздать монетаристам полной мерой за их вклад в наши нынешние проблемы.

С.М. А как же с так называемой экономикой предложения и с тем, что называется «рейганомикой», которая на деле сочетает в себе и монетаризм, и экономику предложения, и балансирование бюджета?

Дж.Г. Я опасался, что вы упомянете экономику предложения. Думается, это дает вам определенное преимущество в критике капитализма.

С.М. Каким образом?

Дж.Г. Никогда не предполагалось, что экономику предложения можно принимать всерьез. Ее разработал экономист из Калифорнии по имени Артур Лаффер...

С.М. От слова «смех»*?

Дж.Г. Нет, хотя какая-то связь, быть может, и существует. Профессор Лаффер показал, что если не взимать налогов, то государство не будет получать дохода, что совершенно верно. Он также показал, что, если ставка налогов установлена на уровне ста процентов — то есть если государство забирает весь доход, — никто налоги платить не будет, что также совершенно справедливо. Затем он соединил эти два пункта произвольной кривой и заявил, что на ней есть точка, которую он установил также более или менее по своему усмотрению, где при снижении налогов удастся получить больше государственных доходов. Его анализ не относится к числу тех, которые экономисты могут воспринимать всерьез.

С.М. Но я до определенной степени согласен с концепцией Лаффера. Я бы сказал, что применительно к нынешним реформам в Советском Союзе снижение ставки налогов на доходы предприятий, безусловно, может привести к расширению снабжения товарами благодаря большей инициативе со стороны предприятий и их рабочих.

Дж.Г. В Соединенных Штатах ничто не указывает на то, что высокие налоги на частные доходы или на корпорации служат препятствием к увеличению производства.

С.М. Почему же тогда при Рейгане были снижены налоги?

Дж.Г. Налоги снижены в интересах богатых, однако, как отмечал бывший директор государственного Бюджетного бюро Дэвид Стокмен**, признать этот факт в демократическом обществе, подобном нашему, невозможно. Необходимо создавать легенды для его сокрытия. И, как отмечал Стокмен, экономика предложения стала именно таким мифом, оправдывающим снижение налогов на доходы богачей. Мне претит делать вам подобную уступку, но мы здесь стараемся выяснить истину, а истина, увы, такова.

С.М. Но ведь верно, что налоги были снижены и для корпораций? Сейчас я говорю о «рейганомике».

Дж.Г. Своевременное добавление. В конечном итоге, обозревая весь период, мы убеждаемся, что налоги существенно снижались на частные до-

---

* Обыгрывается созвучие фамилии и английского слова «laugh» — смех.

** Дэвид Стокмен, вынужденный уйти в отставку с правительственного поста, написал разоблачительные мемуары, ставшие бестселлером.

ходы, хотя для корпораций это снижение не было столь эффективным. Сейчас они меньше, но не намного.

С.М. А разве не верно, что налог на прибыль корпорации составляет сейчас около 33 процентов вместо прежних 48 процентов?

Дж.Г. Определенно ответить на этот вопрос трудно, поскольку одновременно перекрывались многочисленные лазейки для неуплаты корпорациями налогов; так что еще не вполне ясно, снизился ли в сколько-нибудь значительной мере налог на корпорации. Некоторые утверждают, что фактически он даже возрос.

С.М. Когда я писал книгу «Миллионеры и менеджеры», реальная ставка налогов, уплачиваемых самыми состоятельными семьями в Соединенных Штатах — с годовым доходом свыше одного миллиона долларов, — составляла лишь половину официально установленной ставки. Хотя верхний предел налога был установлен где-то на уровне 70 процентов, они благодаря всевозможным лазейкам платили лишь около 35 процентов.

Дж.Г. Думается, это вполне возможно, но были и такие, кто выплачивал сполна предельные ставки налога.

С.М. Однако теория предложения, несомненно, не нова. Не кейнсианцы ли непрестанно утверждали, что снижением налогов можно стимулировать экономику?

Дж.Г. Некоторые кейнсианцы занимали подобную позицию, но я к ним не принадлежу. А в начале 60-х годов мне пришлось даже вступить в жаркий спор с моим хорошим другом, ныне покойным Уолтером Хеллером*. Он выступал за снижение налогов, а я — за стимулирование экономики путем увеличения социальных расходов.

С.М. В том диспуте вы, вероятно, были более правы, нежели ваш оппонент. Когда видишь результаты «рейганомики», приходится признать, что снижение налогов привело лишь к росту дефицита бюджета, но не к увеличению производства.

Дж.Г. Вы правы.

С.М. А не согласитесь ли вы со мной и в том, что «рейганомика» породила сокрушительный дефицит федерального бюджета, а также платежного баланса? И первоначально также широкую безработицу? В последнее время уровень безработицы в Соединенных Штатах снижался, но в Западной Европе, где проводится подобная неоконсервативная политика, продолжает держаться на уровне 9—10 процентов.

Дж.Г. Я не сторонник экономического курса Рейгана и в ходе нашего разговора предложу ряд альтернатив, по моему убеждению, весьма разумных.

С.М. Существует еще один аспект неоконсерватизма, который хотелось бы упомянуть. Снижение темпов роста экономики и дефицит бюджета способствовали возникновению движения против государственного социального обеспечения. Я говорю о том, что широко известно как кризис го-

* В то время Уолтер Хеллер, известный в США кейнсианец, был председателем совета экономических консультантов при президентах Дж. Кеннеди и Л. Джонсоне.

сударства благосостояния, о попытках урезать, где только возможно, социальные выплаты, тогда как военные расходы продолжали возрастать. Вы не считаете, что это также одна из примечательных особенностей нынешнего кризиса, порожденного монетаризмом и консервативным экономическим курсом?

Дж.Г. Именно это я сам часто утверждал. Мог бы вас даже обвинить в том, что вы читали кое-что из моих последних сочинений. Я резко критиковал ту точку зрения, что здесь, в Соединенных Штатах, богатые не работают потому, что у них слишком мало денег, а бедные не работают оттого, что у них денег слишком много. Государство благосостояния пострадало из-за своих собственных успехов. Поскольку людям обеспечены доход в старости и пособие по безработице, другие виды социального обеспечения и поскольку доходы семей растут, они склонны становиться все более консервативными. А это подрывает те политические убеждения и чувство сострадания к бедным, которые привели когда-то к созданию государства благосостояния.

С.М. У нас раздаются голоса в пользу сокращения нашего государственного социального обеспечения путем отказа от бесплатного медицинского обслуживания и образования, пересмотра низкой квартплаты, платы за другие социальные услуги. Сторонники подобных мер называют себя прогрессивными реформистами. У вас, в США, таких называют консерваторами и реакционерами.

Дж.Г. Готов принять это различие в терминологии.

С.М. Разве не поразительно, что взгляды у них одинаковые, а именуют их по-разному в СССР и в США?

Однако разрешите обратиться к другой теме, которой мы уже немного касались — теме концентрации производства. Вы знаете, что еще Маркс писал о концентрации, и на наших глазах она достигла такого уровня, что крупные корпорации прибрали к рукам подавляющую долю бизнеса в капиталистических странах. Что вы думаете об этом процессе в настоящее время?

Дж.Г. Я принимаю концентрацию производства как неизбежность в нашей экономике. В Соединенных Штатах где-то около двух третей всего производства приходится на долю одной-двух тысяч крупных корпораций. И подобная ситуация наблюдается также во всех индустриальных государствах. Маркс считал, что в конечном итоге останется так мало корпораций, что их легко будет свергнуть — и это положит конец системе. Не думаю, что это предсказание сбывается применительно к капитализму.

С.М. Помнится, В.И. Ленин по данному конкретному поводу писал, что монополии, или крупные корпорации, не способны уничтожить мелкое и среднее предпринимательство. Им приходится сосуществовать, а это ведет к определенным конфликтам и противоречиям между двумя составными частями экономики: одной, стремящейся к установлению монопольно назначаемых цен, и другой, представляющей старый мир свободной конкуренции.

Дж.Г. Вы хотите сказать, что имеет место сосуществование предпринимательского бизнеса и крупных управленческих корпораций?

С.М. Именно так.

Дж.Г. Что ж, согласен, но считаю это неизбежным состоянием, которое мы вполне можем стерпеть и пережить.

С.М. То есть вы не считаете, что крупные корпорации функционируют за счет мелкого бизнеса?

Дж.Г. Меня это не особенно беспокоит. У меня настолько много других проблем, что я только рад забыть хотя бы об этой.

С.М. Но проблема все же существует?

Дж.Г. В этом я вовсе не уверен.

С.М. Одна из форм концентрации, которую я изучал в последние годы, состоит в возникновении транснациональных корпораций и транснациональных банков. Современный капитализм сейчас оказался в ситуации, когда все большая часть деловой деятельности в капиталистическом мире осуществляется этими гигантскими спрутами. Интересы их сосредоточены в транснациональной, но отнюдь не в национальной сфере. По-моему, это создает угрозу национальному государству, его экономической политике. Согласны вы с таким тезисом?

Дж.Г. Многие из моих друзей-либералов — либералов по американским понятиям — убивают массу времени, переживая из-за транснациональных корпораций, называемых иногда еще многонациональными. Только не я. Я считаю их неизбежной особенностью капитализма. И скорее, приветствую тенденцию к созданию этими корпорациями категории международного чиновничества и к устранению некоторых устарелых черт национального суверенитета. В прошлом столетии и в первой половине нынешнего мы страшно страдали от военных конфликтов между суверенными государствами, а большой бизнес по обе стороны фронта наживался на этих междоусобицах. Теперь же, когда корпорация «IBM» ведет дела и во Франции и в ФРГ, она не станет подстрекать эти две страны к конфликту, как это делали сталелитейные концерны сто лет назад.

Я жду не дождусь того дня, когда появятся многонациональные корпорации, функционирующие одновременно в Советском Союзе и Соединенных Штатах.

С.М. У вопроса о транснациональных корпорациях есть две стороны. Одна — интернационализация экономической жизни, против которой нет и не может быть возражений. Это тенденция будущего, и она необратима.

Однако в методах, которыми действуют транснациональные корпорации, есть много негативного. Так, например, прослеживается тенденция игнорировать социальные проблемы, внутри отдельных стран. В последние несколько лет транснациональные корпорации много раз закрывали свои предприятия в той или иной стране, совершенно не считаясь с существующей там общей ситуацией в области занятости, перебазировали производство в другие страны, иногда потому, что там рабочая сила обходится дешевле, а иной раз и просто потому, что экономическая конъюнктура в первой стране казалась им неблагоприятной.

Думаю, вы согласитесь, что такие шаги могут иметь серьезные последствия для политики в области занятости, проводимой национальными государствами; для них действия ТНК создают серьезные трудности. Понятно, что некоторые из таких действий могут возникать из-за реальных трудностей, но их следует обсуждать с национальными правительствами и соответствующими профсоюзами. Нельзя игнорировать интересы различных заинтересованных сторон.

Дж.Г. Согласен, что надо проводить консультации с профсоюзами и правительствами. Это особенно важно у нас, в Соединенных Штатах, поскольку в последние годы мы ощутимо пострадали из-за перевода предприятий из нашей страны в страны, где производство обходится дешевле, в том числе в страны тихоокеанского бассейна, а совсем недавно — в Мексику. Однако, как я уже говорил, главной заботой в этих случаях должно быть обеспечение рабочим средств к существованию. Если они достигли зрелого возраста, гарантированный им доход должен быть пожизненным. Другим, более молодым рабочим следует оказать помощь в переквалификации или в переезде на другое место жительства. Готов, однако, смириться с перемещением предприятий из страны в страну как с одной из неизбежных особенностей нашей системы.

С.М. Но ведь когда национальное правительство проводит политику полной занятости или относительно полной занятости либо даже просто кейнсианский курс на поддержание и расширение спроса с тем, чтобы ослабить последствия циклических кризисов, действия транснационального бизнеса, которые могут совершенно не совпадать с такой линией, создают дополнительные проблемы, снижая эффективность вводимых национальным правительством установлений и правил.

Дж.Г. Не думаю.

С.М. Приведите аргументы.

Дж.Г. Реакция крупной корпорации, в том числе и международной, на повышение либо сокращение общего спроса со всеми вытекающими последствиями для занятости не отличается от реакции мелкого предпринимателя.

С.М. На это я должен возразить. Мелкое предприятие находится на своей национальной территории, и там оно и останется. У него нет иного выхода, нежели попытаться продолжить свою деятельность в пределах национальных границ, тогда как транснациональная корпорация готова закрыть свои предприятия в случае кризиса и даже полностью свернуть производство в данной стране, существенно затрудняя ее правительству осуществление мер по поддержке общего спроса и полной занятости.

Дж.Г. Как и многие мои друзья-либералы, вы принимаете вопрос о транснациональных корпорациях слишком близко к сердцу. Нам придется согласиться, что в этом вопросе мы с вами расходимся.

С.М. Разногласие по этому пункту очевидно, но я хотел бы отметить, что в ряде стран, особенно малых, этот вопрос вызывает серьезную озабоченность. Живя, подобно вам, в Соединенных Штатах, на долю которых приходится значительная часть производства капиталистического мира,

можно и не чувствовать последствий деятельности транснациональных корпораций столь остро, как ощущают их на себе люди в других странах. И эти люди действительно озабочены и обеспокоены. Их тревога нашла практическое отражение в создании в рамках Организации Объединенных Наций специальной Комиссии и Центра по транснациональным корпорациям. В Европе и в других странах мира предпринимаются попытки разработать некий кодекс поведения для транснациональных корпораций. Обеспокоены и профсоюзы, против которых направлены действия ТНК.

Вы придерживаетесь иного мнения, и я его уважаю, однако хочу заявить, что по этому вопросу у нас с вами существуют разногласия.

И последнее. Вы говорите, что транснациональные корпорации создают подобие международного чиновничества. Для меня это замечание звучит крайне странно, учитывая, что вы столь резко осуждали корпоративную бюрократию в одной из наших предыдущих бесед. А разве ваше «международное чиновничество» не есть та же самая бюрократия, но уже на международном уровне? Она может чинить массу препятствий и быть весьма косной, вызывая застой в мировой экономике, а не только лишь в экономике отдельной капиталистической страны, такой, как Соединенные Штаты,

Дж.Г. Принимаю ваш аргумент, но лишь частично. Когда я хочу высоко отозваться о международной организации, я величаю ее международным государственным аппаратом, но если бы мне понадобилось ее поносить, то я, конечно бы, заклеймил ее как международную бюрократию.

Однако в более широком плане я остаюсь при своем мнении: это организация, которая преодолевает барьеры национальной суверенности, что в целом я приветствую. Повторяю уже сказанное ранее: защита национального суверенитета принесла миру в прошлом слишком много страданий.

С.М. И вас не беспокоит тот факт, что японские банки скупают некоторые банки на Уолл-стрит или что японские фирмы скупают некоторые фирмы в Соединенных Штатах? А разве британский гражданин не должен тревожиться из-за того, что половину лондонского Сити прибрали к рукам международные инвесторы, и английские банки менее всего заинтересованы в будущем собственной экономики, а более заботятся о глобальном бизнесе в целом — в ущерб собственной промышленности?

Дж.Г. Особого беспокойства не испытываю. Я был бы более заинтересован в искоренении некоторых аспектов существующей практики в деятельности наших банков и ссудо-сберегательных ассоциаций как мы их называем. Позднее я назову более надежное целительное средство. А именно: выправить наш торговый баланс с тем, чтобы в руки японцев не переходило так много наших денег, которые они потом вкладывают в бизнес в нашей стране.

С.М. Меня также беспокоит, что транснациональные корпорации, особенно американские, склонны поддерживать великодержавные устремления Соединенных Штатов. Тот факт, что Соединенные Штаты создали глобальную экономическую империю и посредством транснациональных

корпораций распространяют ее деятельность по всему миру, похоже, помогает правительству Соединенных Штатов проводить политику неоглобализма.

Дж.Г. Боюсь, здесь мне придется обвинить вас в том, что ваши взгляды крайне устарели. Да вы и сами фактически это признали. Несколько минут назад вы стращали меня японскими банками и японскими ТНК. Сейчас же вы убеждаете меня в том, что нас должно тревожить могущество наших собственных банков и многонациональных корпораций. Я по-прежнему считаю, что вы слишком много внимания уделяете этому предмету.

С.М. Я понял, что проблема транснациональных корпораций вас не беспокоит. Мне ваша позиция ясна, но не вижу, чтобы вы привели сколько-нибудь убедительные аргументы в ее пользу. Полагаю, нам следует перейти к обсуждению других вопросов, поскольку по данному вопросу мы, кажется, не можем найти взаимопонимания.

Дж.Г. Вот это дельное предложение.

VIII

«РЕФОРМЫ ГЭЛБРЕЙТА» И КАПИТАЛИЗМ В БУДУЩЕМ

С.М. В предыдущих беседах мы подробно говорили об экономических реформах, или «революции М.С. Горбачева», в Советском Союзе. Может быть, обратимся теперь к Соединенным Штатам? Я лично не наблюдаю никаких революционных преобразований в вашей стране — за исключением того, что выдают за «революцию Рейгана». Согласны ли вы с таким термином? Быть может, вы предложите что-то другое? «реформы Гэлбрейта», например?

Дж.Г. Я никогда не был склонен применять термин «революция» к тем изменениям, которые произошли при Рейгане. В истории капитализма, думается, это — временное явление. Экономика предложения и монетаризма носят преходящий характер, от них откажутся. В нашей беседе я бы предпочел сосредоточить внимание на тех мерах, которые следует предпринять, чтобы обеспечить нашей системе будущее. «Реформы Гэлбрейта» — это звучит для меня приятно, однако должен обратить внимание наших читателей, что термин этот введен не мной, а вами. Я бы хотел сохранить за собой репутацию крайне скромного человека.

С.М. Вы считаете, что неоконсервативный курс, выдаваемый за «революцию Рейгана», «революцию Тэтчер» и другие подобные «революции» в некоторых капиталистических странах, на деле не вносит существенных

изменений в современный капитализм. Вы убеждены, что необходимы иные перемены. Я вас правильно понимаю?

Дж.Г. Да, правильно. Понимание сущности капитализма требует, чтобы мы признали факт временных отклонений в государственной политике — а именно таковыми я считаю экономику предложения и монетаризм, которые будут отвергнуты и даже сейчас отвергаются опытом и здравым смыслом.

С.М. Я несколько озадачен подобным выводом. Думается, речь идет не о простых отклонениях. Их скорее следует рассматривать в свете появления в современном капитализме военно-промышленного комплекса, транснациональных корпораций и крайне консервативных сил, пытающихся повернуть вспять «кейнсианские реформы», о которых мы уже говорили. Меры, предложенные Кейнсом, были направлены на совершенствование деятельности капиталистической системы, повышение ее эффективности, на ее «очеловечивание». Возможно, реформы, которые вы сейчас предложите — да, «реформы Гэлбрейта», — больше отвечают таким целям.

Дж.Г. Давайте поговорим о том, что необходимо предпринять. Прежде всего я бы хотел сделать одно общее, но весьма существенное замечание. Современный капитализм уже производит или способен производить достаточное количество товаров. Мы не страдаем от недостатка производства.

В период спада — депрессии начала 80-х годов — мы не ощутили отсутствия товаров. Мы, однако, испытывали серьезный дефицит доходов и занятости, которые не были обеспечены. Так что основную проблему капитализма наших дней я вижу не в производстве товаров и услуг — эта задача вполне выполнима. Основная проблема заключается в обеспечении гарантированного дохода всем членам системы.

Здесь я мог бы добавить еще вот что. Мы всегда впадали в ошибку, когда усматривали прямую зависимость прогресса от роста валового национального продукта. Я бы предпочел, чтобы прогресс оценивался по количеству людей, которым обеспечено прочное полноправное место в обществе.

С.М. Совершенно с вами согласен. Считаю, что в нашей стране и других социалистических государствах, когда будет достигнут уровень относительно полного удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах, главной целью системы станет повышение качества товаров и услуг и повышение качества жизни в целом. Уже сейчас эта задача выдвинута на первый план. Наверное, это все более и более осознается и в капиталистическом мире.

Дж.Г. Да, и в нашем случае я перехожу к двум следующим пунктам. Как и все истинные американцы, я лишь скрепя сердце вынужден признавать достижения социализма. Но у нас есть две проблемы, которые вам неведомы, проблемы, которые нам придется решать.

Во-первых, в наших крупных городах слишком много людей лишены работы и средств к существованию. Это люди, которых мы стали называть низшим классом. В этом я вижу нашу самую серьезную проблему.

Во-вторых, если рассматривать ситуацию в более широком плане, у нас налицо вопиющее неравенство в распределении доходов. И к несчастью, в последние годы положение не улучшается, напротив, дела идут все хуже. -Непомерно большая часть нашего национального дохода достается ничтожной горстке людей на верхушке лестницы, и слишком малая часть — тем, кто относится к категории лиц со средними и низкими доходами.

С.М. Какие, по-вашему, конкретно меры следовало бы принять, чтобы искоренить эти пороки современного капитализма?

Дж.Г. Вы правильно ставите вопрос. Несравненно легче назвать проблему, нежели предложить конкретные пути ее решения.

Я бы прежде всего сделал основной упор на расширение наших социальных программ, программ социального обеспечения, с тем чтобы людям, не имеющим работы, был гарантирован определенный доход. Я имею в виду одиноких женщин, занятых воспитанием детей, семьи, имеющие на иждивении многочисленных детей, а также инвалидов и умственно неполноценных людей. Необходимо облегчить их тяжелую участь. Я бы ввел также действенную систему переобучения и переквалификации рабочих, лишившихся места. И куда больше бы расходовал средств на хорошее начальное и среднее образование. Есть общая истина, справедливая для всего мира. Не так уж много хорошо образованных людей живет в бедности, но среди плохо образованных либо вовсе неграмотных почти нет тех, кто не был бы беден.

С.М. Но не станете же вы отрицать, что есть крайне невежественные люди, которые в самом деле весьма богаты?

Дж.Г. Нехотя, но вынужден согласиться. За пятьдесят лет преподавания в Гарвардском университете мне, естественно, доводилось встречать таких даже там.

С.М. И вместе с тем мы знаем много примеров высокообразованных людей, умерших в бедности. Ваше утверждение звучит так, будто в Америке социальное обеспечение должно быть ограничено лишь теми, кто обойден судьбой: безработными, инвалидами и т. д. Даже само слово «вспомоществование» таит в себе иной смысл, нежели «пособие по безработице», носящее более временный характер. Не кажется ли вам, что социальные программы, о которых вы говорите, должны быть адресованы не только людям, оказавшимся в подобном положении, но и гораздо большей части населения? Подразумеваю тех, кто имеет работу, но не имеет возможности удовлетворять свои различного рода потребности в необходимом объеме: речь идет о лучших и доступных условиях проведения досуга и отдыха, о медицинском обслуживании. Как вы считаете, в этом направлении также должны приниматься специальные меры или же рынок сам позаботится об урегулировании таких вопросов?

Дж.Г. Не думаю, чтобы рынок справился с этой задачей. Лет тридцать тому назад в своей книге «Общество изобилия» я высказал мнение, что у

нас прослеживается тенденция к частному обогащению и обнищанию общества. Я по-прежнему настаиваю на важности общественных услуг, в которых нуждаются все, кроме самых богатых. Имею в виду образование, о чем только что говорил, отдых, библиотеки, чистые, опрятные улицы, полицейскую службу, которая обеспечивала бы безопасность на этих улицах, и, конечно, квалифицированное здравоохранение.

С.М. Вероятно, также и общественный транспорт?

Дж.Г. В том числе и общественный транспорт и общественное жилищное строительство. Один из примечательных фактов нашей жизни состоит в том, что ни в одной индустриальной стране рыночная система не обеспечивает удовлетворительного и дешевого жилья для бедных. В этом состоит один из разительных пороков капитализма.

С другой стороны, есть ряд сфер, в которых мы преуспели, это следует признать даже в нынешнюю эру самокритики. В нашей стране хорошо поставлено университетское образование, наши государственные университеты — превосходные учебные заведения. Я также горячий поклонник нашей системы общественного телевидения — о чем мы не говорим так широко и громко, как следовало бы. И тем не менее я считаю, что нам предстоит еще очень многое сделать, чтобы обеспечить соответствие благосостояния общества богатству одиночек. Я пока не упоминал еще одного аспекта — совершенствования охраны окружающей среды.

С.М. Может быть, обратимся теперь к более широкой экономической политике и посмотрим, нужны ли и там перемены?

Дж.Г. Именно с этого начало бы большинство моих коллег-экономистов, и я их за это не осуждаю. В данной сфере необходимы серьезные преобразования, и о них можно сказать очень коротко.

В последние годы мы полагались на кредитно-денежную политику, высокие ставки ссудного процента и магические способности федеральной резервной системы как регулятора нашей экономики и защитника от инфляции. Перед самым вашим приездом в Вермонт печать бурно обсуждала кандидатуру нового главы Федеральной резервной системы. Мистера Волкера сменил мистер Гринспэн. А вопрос выеденного яйца не стоил. Что нам действительно необходимо, так это избавиться от слепого преклонения перед кредитно-денежной политикой и веры, что ее магия может направлять и регулировать развитие капитализма.

С.М. Оба упомянутых лица — представители Уолл-стрит, так что на деле между ними нет никакой существенной разницы.

Дж.Г. Вынужден с вами согласиться. Важна не смена руководства Федеральной резервной системой, но перемены в макроэкономической политике. Нам следует гораздо больше полагаться на финансово-бюджетную, нежели на кредитно-денежную политику. Короче говоря, мы должны повысить налоги, сократить федеральный бюджетный дефицит и значительно снизить ссудный процент. Последнее в свою очередь поощрило бы промышленные капиталовложения и строительство. А они стимулировали бы экономику и привели к улучшению состояния нашего капитального оборудования и жилищ.

Повторяю: в последние годы мы чрезвычайно полагались на воображаемую магию кредитно-денежной политики и ничтожно мало — на трудные решения в области финансово-бюджетной политики.

С.М. Ваши предложения не встретят широкой поддержки. Повышение налогов вызовет неудовольствие со стороны большинства населения, а также богачей и корпораций. Увеличение налогов — непопулярная мера, а добиться его, реалистически рассуждая, весьма трудно.

Дж.Г. Куда лучше ввести в качестве инструмента контроля над экономикой более высокие налоги, чем более высокий банковский процент. Я не теряю надежды, что долгосрочная выгода возьмет верх над сиюминутными соображениями.

С.М. Что касается приоритета долгосрочных интересов, то полностью с вами согласен.

Дж.Г. Если будете все время со мной соглашаться, то подорвете мою репутацию.

С.М. Но я же всегда так говорю — из вежливости — перед тем, как начинаю вам возражать. Считаю, что некоторое повышение налогов, возможно, и было бы необходимо, но в нынешней реальной ситуации в Соединенных Штатах, как я уже говорил, осуществить его будет трудно. Вместо этого следовало бы скорее пойти на сокращение некоторых расходов. И поскольку вы только что говорили о необходимости расширить государственное социальное обеспечение, такое сокращение расходов не могло бы произойти в данной сфере. Следовательно, необходимо урезывать в других областях прежде всего военные расходы.

Дж.Г. Очень надеюсь на сокращение военных расходов. Собственно говоря, именно к этому я и вел разговор, так что позвольте сказать несколько слов. В данном вопросе я как раз особенно рассчитываю на сотрудничество Советского Союза.

В существующей ныне ситуации любой шаг в военной области со стороны СССР ведет к нашим собственным военным инициативам. Когда вы предпринимаете какие-то действия, они становятся предлогом для новых военных расходов с нашей стороны, для создания нами новых видов вооружений. Если же мы делаем что-то по части ракет, то вы тут же следуете по нашим стопам. Военный истэблишмент одной стороны, таким образом, поддерживает военный истэблишмент другой. И совершенно очевидно, такое положение дел может привести к ядерной катастрофе, о которой мы говорили ранее. Оно к тому же наносит огромный ущерб экономическому благосостоянию обеих стран.

С.М. Вы, может быть, и правы, но не применительно к современности. Здесь вы несколько отстали от времени. История последних нескольких десятилетий, бесспорно, была периодом гонки вооружений. И здесь, по-моему, нет смысла вдаваться в вопрос, кто что начал, кто сделал первый шаг.

Дж.Г. Я изо всех сил этого избегал.

С.М. Да, дискутировать по этому поводу непродуктивно. Однако что касается последних двух лет, то мне неизвестны какие-либо инициативы

Советского Союза в военной сфере либо в области вооружений. Зато мне известны наши инициативы по сокращению вооружений, и они встретили у правительства Соединенных Штатов определенный отклик. И потому, на мой взгляд, у нас есть надежда на прогресс в области сокращения вооружений. Давайте чуть погодя еще вернемся к вопросу уменьшения военных расходов.

Дж.Г. Ваше заявление нахожу очень обнадеживающим. Хотелось бы думать, что и вы расцениваете мои слова так же. Если нам не удастся убедить наших читателей по другим пунктам, будем надеяться, что мы сможем убедить их — и американцев и русских — в огромной взаимной выгоде избавления от гонки вооружений.

С.М. Найдутся, конечно, и такие, кто станет утверждать, будто сокращение военных расходов усугубит экономические трудности вашей страны.

Дж.Г. Я тщательно изучал этот вопрос, обсуждал его много раз. Позвольте более подробно остановиться на нем.

С.М. Да, пожалуйста, это будет весьма полезно.

Дж.Г. Прежде всего, налицо неопровержимый факт, что красноречивыми примерами экономических успехов капитализма в послевоенный период стали Япония и ФРГ. Обе страны имели сравнительно небольшие военные расходы, а Япония — просто ничтожные. Обе сумели использовать свою квалифицированную рабочую силу и капитальные ресурсы для развития гражданских отраслей промышленности. Соединенные Штаты и Великобритания, с другой стороны, расходовали свою рабочую силу и свой капитал на вооружения.

А в Соединенных Штатах сейчас, как, возможно, никогда ранее в нашей истории, мы испытываем давление общественных потребностей, о которых я уже упоминал. Ухудшается наша транспортная система, мы испытываем огромный дефицит дешевого жилья, у нас неотложные проблемы больших городов, огромные потребности в области образования. Вот где обязательно должны найти применение в интересах общества деньги, которые мы сейчас используем на военные цели.

С.М. Вы хотите сказать, что полная стоимость потерь от каждого доллара, израсходованного на военные цели, резко возросла. Военные расходы сейчас обходятся куда дороже, нежели когда-либо в прошлом.

Дж.Г. Полная стоимость потерь — иными словами, полная стоимость утраченных выгод — прекрасный старый экономический термин. Рад напоминанию о том, что мне следовало бы его употребить.

С.М. Но не все осознают серьезные негативные последствия военных расходов.

Дж.Г. Напротив, по-моему, этот факт осознается теперь гораздо яснее и правильнее. На мой взгляд, вы имеете в виду широко распространенный комплекс неполноценности. В Соединенных Штатах, как, вероятно, и в Советском Союзе, часто считается, что те, кто не правы, почему-то обладают большей моральной силой.

С.М. Я хотел сказать другое. В Советском Союзе существует точка зрения, согласно которой военные расходы имеют большую отдачу в гражданской экономике и оказывают большое положительное воздействие на развитие гражданской техники. Я всегда решительно возражаю против такого мнения. А какова ваша позиция по данному вопросу?

Дж.Г. Аналогичная. В прошлом между ними существовала некоторая взаимосвязь. Например, «Боинг-747» стал плодом развития военной техники. То же самое можно в некоторой степени отнести к спутниковому телевидению. Но все это страшно преувеличено. Я бы очень хотел, чтобы кто-нибудь взялся объяснить, какой позитивный эффект в гражданской сфере могут дать военные расходы, идущие на содержание у наших обеих стран значительных обычных вооруженных сил.

С.М. Полагаю, что здесь никакой отдачи для гражданской экономики нет. Я бы еще понял, если бы столь большое число солдат в обеих наших армиях было бы занято сооружением дорог или других строительных объектов. Их использование было бы весьма уместным и продуктивным, но такое, видимо, редко случается.

Дж.Г. Чем облачать их военную форму, я бы лучше превратил их всех в штатских и выплачивал им обычную гражданскую зарплату.

С.М. У нас солдатам платят не так много, как в США. Даже в качестве солдат их можно было бы с выгодой использовать в гражданском строительстве.

Но вы действительно считаете возможным — с учетом роли, которую в последние два-три десятилетия стал играть ваш военно-промышленный комплекс, — обуздать его могущество и добиться сокращения военных расходов, — сокращения, которое будет выгодно всем?

Дж.Г. Минуту спустя я спрошу вас о таких же возможностях в Советском Союзе. Что же касается Соединенных Штатов, я не преуменьшаю трудностей. Однако когда теряешь надежду, теряешь и все шансы чего-нибудь добиться. Мне кажется, народ Соединенных Штатов, вероятно, отдает себе полный отчет в существовании этой проблемы. На президентских выборах в 1988 году все кандидаты — во всяком случае, от демократов — будут выступать за контроль над вооружениями и ограничение военных расходов. В этом найдет выражение реакция на совершенно ясно и недвусмысленно высказанное общественное мнение.

Однако скажите, как вы оцениваете власть вашего военно-промышленного комплекса?

С.М. В последние несколько лет, особенно с тех пор, как М.С. Горбачев стал Генеральным секретарем ЦК КПСС, роль военных в определении политики, включая финансовую и экономическую политику страны, значительно уменьшилась. Реформы, проводимые в настоящее время в Советском Союзе, направлены на увеличение гражданского производства, расширение социальной сферы. Очевидно, нельзя успешно осуществлять такие задачи без сокращения ресурсов, направляемых в военную область.

М.С. Горбачев и руководство партии способствовали существенному изменению позиции нашей страны по стратегическим ядерным вооруже-

ниям и вооружениям среднего радиуса действий. Думается, это было достигнуто в результате значительного ослабления влияния тех, кто ставил наращивание таких вооружений во главу национальных интересов.

Обращаясь к несколько иному аспекту этой проблемы, я полагаю, что количество рабочих мест, создаваемых каждым дополнительным долларом на ваши военные расходы, в последние десятилетия уменьшилось. Это свидетельствует о падении эффективности военных расходов применительно к стимулированию ими экономики.

Дж.Г. Применительно к занятости ваше замечание, безусловно, верно. Военные расходы, и особенно расходы на вооружение, выливаются в сравнительно высокое жалованье технических специалистов и огромные прибыли фирм, производящих вооружения. Лишь относительно небольшая часть идет на наем обычной рабочей силы. По этому поводу производились тщательные расчеты; все они доказывают, что подобные расходы представляют собой наименее эффективный способ создания рабочих мест.

С.М. Верно также и то, что производство ракет гораздо менее металлоемко по сравнению с танками и артиллерией. На каждый доллар расходов по сооружению ракеты потребляется меньше стали и других обычных материалов, нежели в танкостроении. А в результате создается меньше рабочих мест в промышленных отраслях, выпускающих сталь и другие материалы.

Дж.Г. Старомодные пушки и снаряды тоже способны убивать людей. И они мне также очень не по душе.

Не думаю, учитывая острые нужды нашего общества, что переход от военного к гражданскому производству будет в Соединенных Штатах уж очень трудным. А как в Советском Союзе?

С.М. В Советском Союзе переход от оборонной к гражданской промышленности вообще не вызовет никаких трудностей. Чуть раньше я отмечал, что у нас сложилась общая ситуация нехватки рабочей силы. И соответственно любой рабочий, высвобожденный из военной области — будь то вооруженные силы или оборонная промышленность, — может быть продуктивно занят в гражданской индустрии или сфере обслуживания, которые постоянно нуждаются в расширении своих трудовых ресурсов.

Дж.Г. С этим связан один интересный момент. Как я уже говорил, увеличение производства товаров не входит в круг наших насущных и неотложных нужд. Однако у вас это остается острой проблемой — имею в виду выпуск товаров гражданского назначения.

С.М. Это верно, и именно поэтому мы так заинтересованы в переходе от военного к гражданскому производству. Сокращение военных расходов также поможет увеличению ресурсов для расширения социальных услуг — таких, как образование, медицинское обслуживание, организация досуга и отдыха, дошкольное воспитание детей и т. д.

Дж.Г. Существует еще один аспект, который мне хотелось бы упомянуть. В прошлом ряд весьма ответственных лиц в Соединенных Штатах за-

являли, что если мы будем поддерживать военные расходы на достаточно высоком уровне, то сможем вынудить вашу страну к компромиссу по вопросу о контроле над вооружениями. У меня это всегда вызывало сомнения. И в Соединенных Штатах, и в Советском Союзе производство оружия и управление военным истэблишментом есть упражнение в плановой экономике, не так ли?

С.М. Все составные части нашей экономики являются более или менее плановыми.

Дж.Г. Таким образом, наш военный истэблишмент соревнуется с Советским Союзом в руководстве плановым сектором экономики, а это — область, где вы, очевидно, намного опытнее нас.

С.М. Да, это так. Однако, по-моему, основная идея администрации США заключалась в том, чтобы попытаться заставить нас направлять больше ресурсов в военную сферу и меньше расходовать на повышение эффективности нашей экономики. Не уверен, что такой замысел не приведет к прямо противоположному результату, отнюдь не выгодному, самоубийственному для Соединенных Штатов. В последние десятилетия мы убедились, что Советский Союз, уступая во многих отраслях гражданской техники Соединенным Штатам, оказался способным идти вровень с ними в военной области.

Дж.Г. Готов полностью с вами согласиться. И все же повторяю вопрос — выдержим ли мы конкуренцию, учитывая ваш опыт в экономическом планировании?

С.М. Я бы высказался в пользу расширения планирования в Соединенных Штатах, если оно преследовало бы мирные цели.

Дж.Г. Позвольте перейти к другому вопросу. От кейнсианской революции в капиталистическом мире мы унаследовали, в частности, тенденцию рассматривать всю экономическую политику с точки зрения макроэкономики: кредитно-банковская политика, налогообложение, государственные расходы. Это отвлекало внимание от реформ, необходимых в микроэкономической сфере рынка. И наше обсуждение назревших реформ без упоминания этой стороны было бы неполным.

С.М. Вы говорите сейчас о каких-то конкретных отраслях промышленности?

Дж.Г. Да. Во-первых, существует проблема наших старых или больных отраслей. Этот вопрос сегодня в центре внимания. Может быть, нам и не следует пытаться предотвратить отток нашей тяжелой или текстильной промышленности в новые страны? Последним это необходимо; подобная тенденция есть часть более длительного процесса. Здесь у молодых индустриальных стран существует преимущество, которым некогда располагали мы. Вероятно, мы могли бы попытаться временами замедлить этот процесс, но я против общего курса на протекционизм. Вместо этого наша политика должна сконцентрироваться на переквалификации и экономической поддержке наших трудящихся, потерявших работу в этих отраслях.

С.М. Но что это означает на практике? Вы говорите, что стоите за помощь трудящимся, лишившимся работы в результате перевода больных от-

раслей промышленности в другие страны, но не станете поддерживать никаких попыток модернизировать эти больные отрасли?

Дж.Г. Нет, этого я тоже не исключаю. Не думаю, однако, что нам когда-нибудь удастся модернизировать нашу сталелитейную либо судостроительную промышленность. Нам никогда более не вернуть нашего ведущего положения в этих отраслях: полагаю, оно утрачено навсегда.

С.М. Но не говорим ли мы сейчас фактически о том, что предпринимается попытка перевести тяжелую промышленность — которую иногда называют «грязной», т. е. способствующей загрязнению атмосферы и водоемов, — в страны, где существует более низкая зарплата, с тем чтобы они могли развить у себя такие отрасли промышленности. Тогда как более индустриально развитые страны выиграют, получая более дешевую сталь и другую произведенную там продукцию? Не есть ли это новая форма международной эксплуатации? Некоторые более развитые промышленные страны, похоже, используют в своих частных интересах стремление развивающихся государств достичь полной занятости.

Дж.Г. Да нет, просто вы, старомодные большевики — или мне следует называть вас новомодными большевиками, — слишком болезненно относитесь к вопросу эксплуатации.

С.М. Да, мы всегда болезненно воспринимаем такие проблемы, как эксплуатация, когда видим угрозу их возникновения или обострения.

Дж.Г. Японцы, корейцы, тайваньцы, индийцы — всем нужны эти отрасли промышленности. Они хотят работать на промышленных предприятиях, бежать от нищеты крестьянской жизни. Для них индустриализация — заря нового существования. Процитирую вам Маркса. В «Манифесте Коммунистической партии» он писал: одним из великих достижений капитализма стало то, что он спас людей от идиотизма деревенской жизни. Я просто потрясен, что вы по проблеме индустриализации занимаете антимарксистскую позицию.

С.М. А я потрясен тем, что вы стремитесь сплавить в другие страны то, что вам уже не нужно в собственной. Не лучше ли было вместо этого экспортировать в развивающиеся страны ваши новые отрасли электронной промышленности, «чистые» отрасли, а традиционные, «грязные», оставить у себя? Вы могли бы модернизировать их при помощи новых технологий так, чтобы они меньше загрязняли окружающую среду.

Дж.Г. Прежде всего, мы не способны к подобному колоссальному эксперименту в области плановой экономики. Во-вторых, я бы возражал против таких гигантских усилий, даже если бы они и были осуществимы. Хочу добавить, что скорость, с которой наши электронные новинки попадают в Японию, Южную Корею и Тайвань, уже стала одним из чудес нашего века, и это, кстати, наносит огромный ущерб нашей собственной промышленности здесь, в Соединенных Штатах.

С.М. Это мне известно. Но известно также и то, что многие из отраслей электронной промышленности, появляющиеся в молодых индустриальных государствах, представлены предприятиями, созданными транснациональ-

ными корпорациями, и многие из них фактически работают по субконтрактам на американские военные фирмы. Это тоже правда.

Дж.Г. Мне явно никак не увести вас от транснациональных корпораций.

С.М. Никак. Современный капитализм — это капитализм транснациональный. В этом не приходится сомневаться.

Дж.Г. Думается, ответственность за термин «транснациональные» лежит на мне. Когда-то такие корпорации называли многонациональными. Мне же это казалось образчиком дурного английского языка, и я начал называть их транснациональными. В вас я нашел весьма ревностного последователя.

С.М. Такие корпорации в Великобритании по-прежнему называют многонациональными. Я употребляю термин «транснациональные», поскольку именно им пользуются в Соединенных Штатах, в документах ООН.

Давайте перейдем, однако, к некоторым другим отраслям американской экономики. Скажите, вы столкнулись с серьезной проблемой перепроизводства в сельском хозяйстве?

Дж.Г. Это мы должны признать. Подобное явление — одна из основных тенденций системы, тенденция, истоки которой кроются в двух обстоятельствах.

Первое заключается в огромном росте производительности в сельском хозяйстве. Сегодня мы беседуем с вами в одном из графств южного Вермонта. Здесь осталось всего две-три молочные фермы, еще с полдюжины — в других графствах по соседству. Но молока в них горстка людей получает столько же, сколько, вероятно, 75 лет назад давали 50—100 молочных ферм. То же самое можно сказать обо всех сельскохозяйственных продуктах.

Другое обстоятельство состоит в том, что в сельском хозяйстве ни одна отдельная ферма — какой бы крупной она ни была — не только не контролирует предложение, но даже и не оказывает на него влияния. По сравнению с олигополией и скрытым контролем над ценами, существующими, скажем, в автомобильной промышленности, здесь идет чистая конкуренция.

С.М. Олигополия — это просто одно из тех слов, которые вы предпочитаете такому термину, как, скажем, монополия?

Дж.Г. Нет. Есть некоторая разница. Олигополия — небольшая группа продавцов, а не один-единственный монополист, но я, однако, не намерен ссориться из-за терминов.

Нам необходимо — жизненно необходимо — создать в сельском хозяйстве государственную систему контроля над предложением. Желательно предпринять такие шаги совместно с находящимися в аналогичной ситуации сельскохозяйственными странами: Аргентиной, Канадой, Австралией и Новой Зеландией. Мы серьезно отстаем в этой области. В конгресс внесен соответствующий законопроект, но политическая обстановка для него далеко не благоприятна. Вместо того чтобы регулировать предложение, мы выплачиваем колоссальные суммы в виде субсидий, чтобы компенсировать низкие цены, складывающиеся в результате перепроизводства.

С.М. Но почему при столь высокой производительности американского сельского хозяйства издержки производства его продукции продолжают оставаться высокими и сохраняется необходимость государственных субсидий, особенно когда речь идет об экспорте?

Дж.Г. Перепроизводство регулярно приводит к падению цен ниже затрат. Вдобавок в последние годы возникли особые условия. В 70-х годах резко выросли цены на сельскохозяйственные земли и шла широкая скупка земли по повышенным ценам. Это привело к тому, что множество американских фермеров стали крупными должниками, им приходится выплачивать высокий процент по закладным. Однако в более широком смысле проблема состоит в том, что конкуренция, свободный рынок ведут к перепроизводству, а перепроизводство регулярно сбивает цены ниже издержек производства.

С.М. Но затраты сами по себе должны быть весьма небольшими. Вы говорили, что в вашем сельском хозяйстве происходит колоссальный рост производительности, а это означает, что вам не приходится затрачивать так уж много труда на единицу продукции. Вы сами утверждали, что одной из причин роста цен на промышленные товары являются требования о повышении зарплаты. Однако в сельском хозяйстве вы практически не используете наемной рабочей силы, а затраты продолжают расти. Не есть ли это результат высоких административных цен* на товары, приобретаемые фермерами?

Дж.Г. Административные цены существуют на машины, удобрения и тому подобное. И они, бесспорно, могут быть высокими. Но я бы не преувеличивал это обстоятельство.

Основная тенденция в сельском хозяйстве прослеживается в том, что производство оказывает давление на цены, сбивая их ниже затрат. Как я уже упоминал, мы нейтрализуем ее при помощи субсидий. Однако правильным путем решения этой проблемы должно стать управление предложением.

С.М. Если вы сравните стоимость производства молока и пшеницы в Соединенных Штатах со стоимостью производства того же количества молока и пшеницы в какой-либо развивающейся стране, то ваши затраты должны быть ниже, поскольку у вас более производительная экономика, функционирующая при более производительной системе. Но оказывается, что в действительности цены на ваши товары на мировом рынке ниже ваших издержек. Как это происходит, мне непонятно. Было бы интересно услышать, что вы думаете по данному поводу.

Дж.Г. Цифр наизусть я не помню. Но главное в том, что уже подчеркивалось: высоки ли, низки ли наши издержки, у нас наблюдается неуклонная тенденция производить на таком уровне, на котором цены устанавливаются ниже затрат.

---

* См. примечание к с. 1101.

С.М. Давайте сменим тему. Мы говорили о росте корпоративной бюрократии в капиталистических странах. Есть ли у вас какой-нибудь рецепт решения этой проблемы?

Дж.Г. Именно здесь и существует конвергенция между развитым капитализмом и развитым социализмом: мы оба говорим о бюрократии и проблемах, которые она вызывает. Однако, признав, что бюрократия с годами стареет и меняется так же, как и отдельные люди, нам, по-моему, следует согласиться, что в настоящий момент у современного крупного бюрократического аппарата мыслимой альтернативы не существует.

С.М. Другими словами, у вас нет никакого рецепта для борьбы с этой конкретной болезнью.

Дж.Г. Сформулировано сжато, но точно. Позвольте задать тот же вопрос вам. Вы, в Советском Союзе, боретесь с бюрократией ожесточеннее, чем мы, поскольку у вас слиты воедино и промышленные предприятия, и государство. Вы сами видите какой-либо легкий путь предотвращения роста бюрократии в вашем случае?

С.М. Нет. Думаю, что это — один из существенных факторов, который окажет влияние на будущее социализма.

Интересно знать, будут ли на практике осуществлены предложенные вами реформы — так называемые «реформы Гэлбрейта» — на протяжении, скажем, следующих двух десятилетий? Как вы себе представляете в общих чертах пути развития капитализма в предстоящие годы? Каков ваш прогноз на ближайшее будущее? Нам уже известны ваши рекомендации по разрешению нынешних проблем. А что, по-вашему, ждет капитализм впереди?

Дж.Г. Самый подходящий вопрос, чтобы закончить на сегодня нашу дискуссию. Предлагаю во время следующей беседы обсудить сначала мою точку зрения на будущее капитализма, а затем выслушать ваше мнение о будущем социализма.

IX

КАПИТАЛИЗМ В БУДУЩЕМ

С.М. Давайте поговорим немного о будущем капитализма. Не ожидается ли глубокий кризис капиталистической экономики? Утверждают, что интенсивная спекуляция на Уолл-стрит и других фондовых биржах по всему капиталистическому миру привела к ситуации, напоминающей 1929 год. То был канун последней Великой депрессии. Не грядет ли новый Великий крах?

Дж.Г. Мне понравилось ваше упоминание о Великом крахе. Именно так называлась книга, которую я написал лет тридцать пять назад. И получил хороший урок, как надо выбирать названия для своих книг, если позволите маленькое отступление. Однажды в лавке одного аэропорта я спросил, не найдется ли у них экземпляра «Великого краха». Продавщица посмотрела на меня с неподдельным сочувствием и ответила: «Книгу с таким названием здесь никогда не продать».

С.М. Хотя в других местах она продавалась хорошо.

Дж.Г. Хорошо или, во всяком случае, удовлетворительно, — но в других местах. Нет такого автора, который бы считал, что его книга продается так широко, как она того заслуживает.

Отвечу, однако, на ваш вопрос. У нас, в Соединенных Штатах, существует целая небольшая индустрия, которая регулярно выпускает книги, предупреждающие о грядущей экономической катастрофе. Я всегда относился к ним с некоторым подозрением. Однако в то время, как мы с вами беседуем здесь в конце лета 1987 года, на Уолл-стрит, а также на японской фондовой бирже разворачиваются крупнейшие спекуляции. Происходит, как у нас говорят, «круговерть корпоративных бумаг»: слияния, поглощения, появление новых финансовых инструментов, включая такой, под необычным названием «помойные облигации».

Об этой деятельности нам известны две важные вещи. Во-первых, она никак не способствует эффективности промышленного производства при нашей системе. Такое занятие придумано молодыми людьми, которые стали экспертами по скупке и перетасовке активов корпораций. И занимаются они этим отнюдь не для улучшения деятельности корпораций, но, увы, в целях личного обогащения. В последнем они как раз преуспевают — и весьма.

Во-вторых, подобная деятельность перегружает нашу систему огромной долговой структурой. Когда вновь разразится инфляция, федеральная резервная система повысит учетную ставку и ужесточит кредит. А это может привести к резкому падению на бирже. Возможны банкротства и другие самые нежелательные последствия*.

Не воспринимайте, однако, мои слова как предсказание. Хочу предупредить: когда экономисты в капиталистическом мире выступают с прогнозами, это не оттого, что мы что-то знаем, а потому, что нас об этом просят.

С.М. А что вы скажете по поводу предлагаемых реформ в банковском деле, предусматривающих вновь слияние инвестиционных и коммерческих банков, разделенных еще в 1934 году? Насколько помню, это произошло в результате принятия закона Гласа-Стигала, одной из первых реформ Рузвельта.

Дж.Г. На меня всегда производит впечатление ваша память на такие детали из истории американской экономики. Если учесть все «за» и «против», то я решительно против отмены закона Гласса—Стигала, поскольку

* «Великий крах» на биржах капиталистических стран произошел вновь в октябре 1987 г. — через два месяца после того, как были произнесены эти слова.

это открыло бы коммерческим банкам путь к спекулятивным инвестиционным операциям. Некоторые из банков, быть может, будут держаться достойно, другие поведут себя крайне опасно. Закон Гласса—Стигала был введен уже после разгула спекуляции в 20-х годах, т. е. когда ущерб был уже нанесен. Нет, отменять его нельзя.

С.М. Теперь, когда мы обсудили возможность краха на фондовой бирже и усиления спада в экономике, давайте несколько изменим направление беседы. Разрешите затронуть другой вопрос.

По всей Европе, и сейчас я говорю о Западной Европе, в кругах, которые я бы назвал неоконсервативными, обсуждается новая концепция. Концепция «общества одной трети — двух третей».

Одна треть — это те, кого они считают старомодным пролетариатом: низкооплачиваемые трудящиеся, безработные, пенсионеры и вообще люди с низкими доходами, т. е. те, кому капитализм ничего не может посулить. Две трети — это те, у кого уже есть доля в капиталистическом производстве, кого пытаются втянуть в более крупное долевое участие, продавая им акции государственных предприятий или, как это делается в Великобритании, муниципальных домовладений или другими способами. Утверждают, что подобная концепция может стать основой радикального поворота от кейнсианского и рузвельтовского капитализма, существовавшего на протяжении последних 50 лет, к новой разновидности капитализма — «чистому» капитализму, без каких-либо реформ, без социальной демократии, без социального страхования и т.п. Что вы думаете об этой теории «низшего класса» и обо всем, что из нее вытекает?

Дж.Г. Замечательная игра воображения, которая должна целиком оставаться в умозрительной сфере. Консерваторы и их собратья, неоконсерваторы, ломают голову главным образом над тем, как попытаться тем или иным новомодным способом уклониться от ответственности за благосостояние бедных.

Я же твердо привержен идее, что наше общество должно продолжать нести полную ответственность за менее удачливых сограждан. Это в действительности представляет собой подлинно консервативный курс. Он уменьшает или ликвидирует отчуждение, которое было столь распространено в прошлом столетии и в начале текущего. Нам, безусловно, не следует разрушать структуру государства благосостояния ради теоретического вздора подобного рода. Думается, мы и не станем этого делать. Полагаю, в индустриальных странах найдутся здравомыслящие люди, которые не допустят, чтобы это произошло.

С.М. Но вы согласны с утверждением, что у вас существует так называемый низший класс?

Дж.Г. Я согласен с тем, что в Соединенных Штатах и других индустриальных странах существуют люди, у которых ограничен доступ к преимуществам капиталистической системы. Я рассматриваю их как группу населения, нуждающуюся в обязательной государственной помощи: государственном образовании, государственном жилье, условиях для отдыха,

публичных библиотеках. Такая помощь не только повысила бы их уровень жизни, но и обеспечила бы в дальнейшем их большую занятость.

Теперь, после этого заявления, разрешите мне добавить, что на протяжении последних 50 лет — в период моей сознательной жизни и деятельности — мы добились огромного прогресса в сокращении численности низшего класса. И конечно, надо продолжать усилия в этом направлении.

С.М. А разве это не то же самое, что заявляют консерваторы: сокращение численности низшего класса закладывает основу для более консервативного общества?

Дж.Г. Очень может быть, что общество, где все счастливы и благополучны, будет более консервативным. Я бы пошел на риск создания такого общества. Консерваторы заявляют, что это произойдет благодаря магии невмешательства. Я же утверждаю, что решение данной проблемы остается важнейшей обязанностью государства.

С.М. Теперь я вижу разницу между вашим и консервативным подходами.

Дж.Г. Рад слышать это.

С.М. А также вижу, что вы считаете реформы, направленные на улучшение жизни так называемого низшего класса, одной из необходимых перемен в рамках капиталистической системы. Вы ведь именно так на это смотрите?

Дж.Г. Именно так. Вы сформулировали гораздо лучше, чем я.

С.М. Тогда, быть может, перейдем к другому предмету. Вы говорили о корпоративной бюрократии, о росте ее могущества в обществе и о возможности реформы корпораций. Вы отметили, что не видите реальной возможности осуществить такую реформу. Но есть ли возможности ограничить мощь бюрократических корпораций — поставить в жесткие рамки монополию, урезать административные цены, уменьшить, как вы выражаетесь, бюрократическое окостенение? А в политической сфере — ослабить влияние корпораций на правительство? Можно ли как-то воздействовать на власть корпораций?

Дж.Г. Корпоративная власть существует, нет сомнений. Но в целом ныне меня это беспокоит меньше, нежели лет 50—60 назад, когда я только начал изучать экономику. Тогда власть корпорации ярко проявлялась в ее контроле над ценами, в ее влиянии на рынок рабочей силы и в ее вездесущем присутствии в Вашингтоне. Думается, в целом эта власть в последние полвека ослабла. Одним из факторов стал переход управления корпорацией от старомодного капиталиста к менеджеру. А в Соединенных Штатах в результате вторжения японских, корейских и тайваньских производителей происходит и сокращение монопольной власти корпораций. Сегодня мы сталкиваемся с куда более острой конкуренцией, нежели четверть века назад, когда я писал «Новое индустриальное общество».

Таким образом, пытаясь определить, о чем бы мне следовало больше всего беспокоиться, я бы отодвинул мои тревоги по поводу власти корпораций на второй план.

С.М. Но вы согласны с тем, что корпоративная бюрократия будет сопротивляться новым попыткам провести реформы?

Дж.Г. Я уже говорил, что в этом пункте заключается величайшее сходство между Соединенными Штатами и Советским Союзом.

С.М. Не кажется ли вам, что ограничение власти корпоративной бюрократии в обществе способствовало бы экономическому и социальному развитию капитализма?

Дж.Г. Полагаю, что способствовало бы, но не представляю, каким образом можно ограничить ее власть.

С.М. Такая возможность вам представляется нереальной?

Дж.Г. Должен сказать, в том, что касается бюрократического аппарата корпораций, все, что мы можем сделать, — это признать его существование и смириться с тем, что он останется существовать.

С.М. А правительство демократов вместо республиканцев ничего не изменит?

Дж.Г. Абсолютно ничего.

С.М. По-прежнему сохранится безоговорочный контроль корпоративной бюрократии?

Дж.Г. Возможно, несколько ослабнет политическая власть корпораций в Вашингтоне, и, как демократ, я считаю, что это было бы неплохо.

С.М. А экономическая власть корпораций не ослабнет?

Дж.Г. Их влияние в экономике ничуть не изменится.

С.М. Есть еще один вопрос, который вы поднимали ранее: продолжающиеся изменения в классовой структуре американского общества (мы об этом немного говорили) и в экономической. Происходит движение от экономики, ориентированной преимущественно на производство, к экономике, ориентированной преимущественно на сферу услуг. Смогут ли Соединенные Штаты выжить в этом мире, имея экономику услуг, импортируя товары, произведенные другими странами, и продавая свои услуги остальному миру? Разве нет уже достаточно крупного торгового дефицита США, дефицита платежного баланса? И разве движение к экономике услуг не ведет к обострению этой проблемы?

Дж.Г. Как я уже говорил, следовало бы предпринять шаги к установлению контроля над бюджетным дефицитом, к снижению учетной ставки и провести ряд других мер по сокращению нашего торгового дефицита. Но отвлечемся от этих мер.

Могут ли США выжить, имея экономику услуг? Несомненно, для некоторых, даже многих, это означало бы снижение уровня жизни. Если мы отдадим производство стали, автомобилей, химикатов, электронной техники и телевизоров японцам и корейцам, то рабочие, занятые в сравнительно высокооплачиваемых отраслях промышленности, будут вынуждены работать за гораздо более низкое жалованье в заведениях «Макдоналдс» — вы, кстати, знаете, что это такое?

С.М. Знаю.

Дж.Г. И во многих случаях их женам также придется работать. Это потребует болезненной перестройки, я не преуменьшаю ее социальных последствий и издержек. Но, отвечая на ваш вопрос, хотелось бы отметить, что сталелитейная промышленность и судостроение — это еще не все производство. Как я уже говорил, когда у людей хорошие вещи в достатке, им хочется, чтобы у этих вещей был еще и более нарядный внешний вид, современный дизайн. Есть еще и телевидение, и другие развлечения. Поэтому естественно, чтобы мы, в Соединенных Штатах, двигались в сторону индустрии развлечений и искусств и, конечно, — мне кажется, это было подчеркнуто неоднократно, — в мир более совершенной техники, в мир образования. Я уже отмечал, что наши университеты все еще влекут людей со всех концов света.

С.М. Вы видите Соединенные Штаты в будущем как общество, которое будет развлекаться, обучать остальной мир и вообще заниматься массой разных очень приятных дел в то время, как другие народы будут трудиться в поте лица и производить для вашего потребления продукцию тяжелой промышленности.

Дж.Г. В вашей формулировке довольно много предубежденности, но я не стану слишком решительно ее оспаривать.

Вы расспрашивали меня о будущем капитализма. Я не уверен, что у нас самих существует полная ясность по этому вопросу. Хотелось бы узнать, каким вам видится его будущее?

С.М. Капиталистическая экономика сейчас, безусловно, находится на начальном этапе новой технической революции, которая может привести от нынешнего застоя, периода замедленного роста, к общему подъему. Однако, думается, для этого существуют два серьезных препятствия.

Первое — продолжающаяся гонка вооружений, о чем мы уже говорили. Я убежден, что плоды технической революции должны быть более доступны потребителю и в меньшей степени использоваться в военных интересах. Как-никак две трети валового национального продукта любой экономики идет на потребительские товары и услуги, и они все еще продолжают оставаться дорогостоящими, несмотря на огромный прогресс в технической области.

Ранее мы говорили о высоких ценах на сельскохозяйственные товары. Ну разве не позор, что пачка сигарет сегодня стоит столько же, сколько хорошие наручные часы?

Дж.Г. Конечно, нет. Это случилось всего лишь потому, что у нас произошли огромные технические перемены в производстве часов. Мой коллега по Гарвардскому университету Дэвид Лэндс написал блестящую книгу «Революция времени», в которой указывает, что у каждого человека в Америке сейчас есть часы, куда более точные, чем ему требуется. И все же я не осуждаю тот факт, что такие часы сравнительно дешевы. Нисколько. Вы делаете из мухи муху.

С.М. Но ведь, если бы техническая революция больше сконцентрировала свои усилия на потребительских товарах и технологии их производства, было бы много легче достичь подъема в капиталистической экономике, нежели при сохранении нынешней ситуации, когда значительная часть технических новшеств используется в области вооружений, для создания космического оружия и наращивания гонки вооружений? Вот о чем я говорю.

Дж.Г. С этим я согласен. Но я касался лишь только вашего конкретного примера, когда сигареты стоят дороже часов.

С.М. Ну, если пытаетесь поймать меня на слове и обвинить в пропаганде курения, вы совершенно не правы.

Необходимо, на мой взгляд, шире открыть рынки «третьего мира», устранив тем самым другое препятствие на пути улучшения капиталистической экономики. Огромная задолженность развивающихся стран в значительной степени ограничивает в последние годы продуктивный взаимный обмен между ними и индустриальным миром.

Дж.Г. Мне стыдно, что я об этом не упомянул. Это очень важно.

С.М. Недавно Питер Друкер, известный американский социолог, специализирующийся по вопросам управления, вы его, вероятно, знаете, выступил с интересным тезисом. Он писал о разрыве экономических взаимосвязей между ведущими индустриальными государствами и «третьим миром» в плане сырья и других товаров.

Дж.Г. Пожалуйста, поконкретнее и поподробнее. Я не понимаю.

С.М. Он утверждает, что индустриальные государства сейчас стали менее зависимы от «третьего мира» в смысле сырья, которое последний ранее поставлял им в значительном количестве. Это привело к относительному падению цен на сырье и вообще на товары, производимые «третьим миром». В результате у развивающихся стран образовался нынешний крупный дефицит платежных балансов. И гигантски выросла задолженность «третьего мира». Разрешите также добавить, что если бы этот долг был ликвидирован, гигантские потенциальные рынки «третьего мира» открылись бы для товаров и услуг из индустриальных стран. Это могло бы стать важным фактором, способствующим подъему мировой экономики.

Дж.Г. Я бы согласился с такой постановкой вопроса, но изложил бы его в менее драматических выражениях. Нам не придется стать свидетелями выплаты задолженности «третьим миром».

Надеюсь, в социалистическом мире все понимают термин «долг» в том смысле, какой он обрел в последнее время. Сейчас, когда задолженность не выплачивается, провинившейся стране не грозит банкротство. Долг «продлевается». Но и «продленный» таким образом долг опять не выплачивается, и тогда он становится «возобновленным». Когда же и «возобновленная» задолженность остается непогашенной, ее называют «проблемным займом». Невозмещенный проблемный заем превращается затем в бездействующие активы.

Все это — новая семантика. На мой взгляд, эти бездействующие займы никогда не будут возвращены. Чем скорее мы разберемся в этой ситуации,

примиримся с фактом невыполнения денежных обязательств и понесенным ущербом, тем будет лучше.

Позвольте мне добавить еще несколько слов, из которых, думаю, вам будет приятно узнать, что я согласен с вашей точкой зрения. Если мы признаем реально существующее положение дел, заключающееся в том, что долги никогда не будут выплачены, тогда государства-должники, которые сейчас изо всех сил пытаются справиться с уплатой процентов и вынуждены принимать жесткие ограничения, навязываемые им Международным валютным фондом с определенным риском для демократических режимов, получат возможность покупать больше товаров из развитых индустриальных государств. Это, конечно, скромная поддержка вашего и Друкера тезиса, что наша политика в отношении «третьего мира» может оказывать положительное воздействие на экономику развитых стран.

С.М. Подводя итоги, хотел бы сказать, что в целом социалистический мир заинтересован в улучшении экономического положения и промышленно развитых стран, и «третьего мира» — и совершенно не заинтересован в экономическом крахе капитализма.

Думается, что нынешний застой в его экономике порождает множество дополнительных конфликтов и создает ситуацию, в которой наблюдается стремление к расширению производства вооружений как к одному из возможных (хотя и иллюзорных) способов стимулировать экономику. Чем лучше экономическое положение в мире в целом, тем прочнее основа для нормализации отношений между капитализмом и социализмом.

Дж.Г. Согласен, однако есть еще один пункт, по которому считаю необходимым высказать свое мнение. Мне хотелось бы, чтобы и капиталистические, и социалистические страны сократили продажу оружия «третьему миру». Это одно из постыдных явлений нашего времени. Люди, страдающие от недоедания, видят, как их правительства выбрасывают огромные суммы денег на самое совершенное оружие, которое им не нужно и которым во многих случаях они не умеют пользоваться.

С.М. Теперь вы понимаете, что рыночный механизм не идеален: существует спрос на определенную продукцию, который на самом деле не следовало бы удовлетворять.

Дж.Г. Если мы согласимся прекратить продажу оружия Пакистану, вы перестанете продавать оружие Индии?

С.М. Думается, это неплохое предложение, может быть, оно и осуществимо.

Дж.Г. По этому поводу надо бы провести переговоры.

С.М. Переговоры об ограничении продажи оружия «третьему миру» между СССР и США ведутся уже на протяжении ряда лет. По совершенно очевидным причинам они не были слишком успешными, но я надеюсь, что в будущем это положение изменится.

Мы должны подумать и о будущем «третьего мира», поскольку, продавая оружие развивающимся странам, мы способствуем их милитаризации. Вместо этого нам следовало бы сотрудничать, содействуя их эконо-

мическому и социальному развитию и повышению их уровня жизни. Вот на что нужно бы направить нашу энергию.

Дж.Г. Это верно. Теперь, когда мы определили будущее капитализма, позвольте добавить, мне очень приятно слышать от вас, что наше благополучие не наносит ущерба социалистическому миру, что капитализм и социализм вполне могут сосуществовать, способствуя всеобщему процветанию. С этим мы оба можем согласиться.

X

БУДУЩЕЕ СОЦИАЛИЗМА

Дж.Г. Перейдем теперь к вопросу о будущем социализма. Каким вы его видите и что думаете о ходе осуществления хозяйственной реформы Горбачева?

С.М. Мне представляются возможными три сценария. Я излагаю их, конечно, в более или менее упрощенном виде, а в жизни все может быть много сложнее. И то, что произойдет в действительности, может оказаться сочетанием всех трех.

Дж.Г. Вам не кажется, что экономисты всегда усложняют действительность — отчасти потому, что она сама по себе действительно непроста, а отчасти, чтобы показать, что они глубже постигают суть, нежели широкая публика. Я лично стою за простоту.

С.М. Итак, что же это за три сценария? Первый предполагает угрозу бюрократического саботажа нынешних антибюрократических реформ, т. е. попытку сохранить прежнее положение или в лучшем случае отделаться косметическими изменениями.

Почему возможен такой вариант? Прежде всего потому, что нынешние реформы не могут обеспечить волшебный скачок к немедленному экономическому процветанию. Переход к новой системе весьма сложен. Тут есть несколько аспектов. Трудно ожидать, что министерства и центральные ведомства перестанут вмешиваться в повседневные дела предприятий. Ведь за ними сохранено право давать обязательные к исполнению государственные заказы, устанавливать нормы отчислений от прибыли в централизованные фонды. На них по-прежнему лежит ответственность за общее развитие отраслей, за выполнение ими заданий пятилетнего плана. Поэтому можно предвидеть, что в ходе осуществления реформы возникнут конфликты между предприятиями и ведомствами, а процесс расширения фактической самостоятельности предприятии будет идти не так быстро, как хотелось бы.

Опасности подстерегают реформу и с другой стороны. По мере расширения рыночного механизма предприятиям, оказавшимся самостоятельными, поначалу будет нелегко находить покупателей и рынки для всей своей продукции, а также сырье, оборудование, комплектующие детали, необходимые для своего производства. Дефицит товаров не может быть преодолен сразу. Расширение прав устанавливать цены усилит инфляционные тенденции. Могут возникнуть и другие проблемы, а все вместе это может даже привести к некоторому временному замедлению темпов роста.

И таким образом, в то время как страна начала программу ускорения развития экономики, консервативные силы, бюрократия станут утверждать, что трудности возникли из-за отказа от административно-командных методов руководства экономикой. Нечто подобное произошло в 1964 году, когда Хрущева обвинили в том, что создание совнархозов привело к ликвидации централизованного планирования. Такое может случиться и еще раз. Уже сейчас бюрократы и их сторонники изо всех сил пытаются доказать, что новая система недееспособна. Это делается не открыто, без широковещательных деклараций, а в повседневной жизни. Консервативные силы не останавливаются даже перед искусственным созданием новых трудностей, особенно в сфере снабжения потребительскими товарами. Это касается прежде всего сельского хозяйства, розничной торговли, развития кооперации, индивидуальной трудовой деятельности.

Дж.Г. И это, пожалуй, связано с тем фактом, что лица, составляющие бюрократию, в общем весьма довольны своим положением.

С.М. Старая система их в самом деле устраивала, и у них нет особого желания ее менять коренным образом. Для многих такой переход может оказаться крайне болезненным. Некоторых переведут (и уже переводят) на производственные предприятия. Это воспринимается как утрата престижа и власти, которые они связывают с занимаемыми постами. Думается, однако, профессор Гэлбрейт, что вас не удивить способностью бюрократии приспосабливаться к новым условиям и находить новые обоснования для своего существования и его новые формы.

Возьмите, к примеру, Венгрию. Это страна, где уже на протяжении ряда лет официально не существует центрального планирования, где централизованная бюрократия была по закону лишена в значительной мере своей власти. Однако, как недавно указывал в своей статье известный венгерский экономист Янош Корнаи — действительный член Академии наук Венгерской Народной Республики, автор ряда монографий по проблемам экономики социализма, — прежняя командная система прямого бюрократического контроля в Венгрии трансформировалась в систему опосредованного бюрократического контроля. Возникла, таким образом, новая форма контроля, новый вид господства бюрократии.

Дж.Г. Очень интересно. Мне особенно приятно упоминание профессора Корнаи, моего коллеги по Гарвардскому университету. Полгода он преподает в Кембридже и полгода — в Будапеште. Прекрасный пример социалистическо-капиталистической конвергенции, как вы считаете?

С.М. Я бы сказал, сотрудничества, а не конвергенции, ибо системы остаются весьма различными. Некоторые утверждают, что Югославия успешно ликвидировала централизованную бюрократию, но сейчас так же часто говорят о региональной и местной бюрократии, вмешивающейся в дела производственных предприятий.

Результатом первого сценария, предусматривающего возможность сохранения в социалистических странах контроля бюрократии, было бы продолжение экономического застоя, усиление инфляции, рост внешней задолженности и других совершенно нежелательных явлений. Первый сценарий, следовательно, не из тех, что благоприятствуют успехам социализма. Даже в нашей стране находятся такие, кто пытается использовать реформы для всеобщего повышения цен, что весьма пагубно и опасно.

Дж.Г. Перейдем ко второму сценарию, но чуть позже я хотел бы спросить, где мистер Горбачев черпает поддержку в борьбе с бюрократией?

С.М. Думаю, на этот вопрос нужно ответить сразу. Его поддерживает партия, широкие слои населения, особенно рабочие предприятий, колхозники, которым необходима бльшая свобода ведения хозяйства; его поддерживает интеллигенция, в первую очередь творческая, под которой я подразумеваю мир литературы и искусства, печать, средства информации в целом.

Дж.Г. Люди вроде нас с вами.

С.М. Ученые и писатели, если угодно. Я бы отметил, что на передовой борьбы с бюрократией находятся не столько экономисты, хотя они и сделали кое-что в этой области, а скорее литераторы, журналисты. «Правда», «Известия», «Литературная газета», другие газеты и журналы остро критикуют деятельность бюрократии в различных областях — экономической, политической, юридической. Вот, по-моему, те источники, где М.С. Горбачев черпает поддержку.

Здесь следует заметить, что поставлена задача серьезной перестройки деятельности и партийных организаций. В прошлом они нередко подменяли, особенно на местном уровне, функции государственных и хозяйственных органов, вмешивались в дела предприятий и колхозов. Руководство партии потребовало коренным образом перестроить такой стиль и методы работы. Так что и здесь назревают серьезные изменения. Гласность, демократизация способствуют движению в нужном направлении.

Второй сценарий существенно отличается от первого и предусматривает продвижение к более полному рыночному социализму. Это вовсе не означает восстановления капиталистической системы, хотя и предполагает более широкие рамки для частной инициативы. Но главным образом имеется в виду, что ценообразование будет полностью определяться рынком, как вы и предлагали при обсуждении реформ в СССР, а также появление свободного рынка рабочей силы. Большую гибкость в рамках системы обретут заработная плата, рынок капитала, кредит. Это будет равнозначно социализму без центрального планирования.

Дж.Г. Некое подобие нынешней венгерской модели?

С.М. Не совсем, поскольку, как отмечал Корнаи, для ситуации в Венгрии сейчас более характерен косвенный бюрократический контроль, нежели полностью либерализованная рыночная система. Возможно, Венгрия и движется в направлении последней, но более подходящим примером того, что я имею в виду, является Югославия, где вообще не существует централизованного планирования. Имеет место, как я уже отмечал, некоторое вмешательство местных властей, но централизованное планирование отсутствует.

Дж.Г. Этот сценарий, я чувствую, не вдохновляет вас. В чем вы видите его недостатки?

С.М. Прежде всего, он допускает возможность безудержной инфляции. Хочу сослаться на концепцию, которую вы выдвинули в своих книгах, — идею уравновешивающей силы. При социалистической рыночной системе, где руководство предприятиями находится в руках трудовых коллективов, не существует противодействующей силы, способной предотвратить бесконтрольный рост их денежных доходов и цен. Сейчас речь идет о силе, представленной самостоятельным руководством предприятиями и центральной властью. Я подозреваю, что без этого легко возникает безудержная инфляция, особенно если не развита конкуренция между самими предприятиями. В этом я вижу один из недостатков второго сценария.

Дж.Г. Иными словами, не будет никакого инструмента контроля над повышением зарплаты рабочих и ее давлением на рынок?

С.М. И на цены. В капиталистическом обществе при всех его недостатках, управляющие корпорациями либо сами капиталисты выступают как тормоз в отношении требований рабочих. Правда, при этом они пользуются своей властью над рынком для установления монопольных цен. Но когда монопольная ситуация совмещается с отсутствием внутренних сдерживающих центров, относительная стабильность теряется. Я обеими руками за то, чтобы рабочий получал справедливую долю, но против непрерывного повышения зарплаты, опережающего рост производительности, а именно так и происходит в Югославии.

Дж.Г. Рассматривая противодействующую силу, я доказывал, что рабочий, профсоюз, кооператив, даже цепь однотипных фирменных магазинов либо супермаркет представляют силу, способную нейтрализовать влияние производящей корпорации. В социалистических же странах в этом смысле получится так, что вся сила останется за объединениями рабочих, а в распоряжении работодателя не окажется никаких нейтрализующих ограничений.

С.М. Либо, если хотите, в распоряжении центральной планирующей власти. Предположим, однако, что такой недостаток можно преодолеть, что рынок функционирует достаточно эффективно и безудержная инфляция не имеет места. Какие у нас основания считать, что подобная социалистическая система будет действовать успешнее капиталистической, располагающей еще более совершенным рыночным механизмом? Почему бы просто не обратиться к капиталистической системе, как она есть, а не изобретать нечто, только маскирующееся под рыночную систему?

Дж.Г. Полностью рыночный социализм, по-моему, есть нечто за пределами нынешних возможностей и воображения.

С.М. Но этот вариант выдвигается некоторыми экономистами, и вокруг него идет дискуссия.

Дж.Г. И все же рыночный социализм, о котором вы говорите, — это еще далеко не капитализм, поскольку он не предусматривает частной собственности на средства производства, не так ли?

С.М. В широком смысле — нет, но он будет носить некоторые из черт, присущих капитализму. Например, существование разительного социального неравенства. Возьмите Венгрию. Я не критикую сложившуюся там ситуацию, но недавно проведенная перепись показала, что внутри этой ограниченной рыночной системы сложилось незначительное меньшинство с очень высокими и, видимо, легальными доходами и это меньшинство составляет около одного процента всего населения. Такое положение вещей не столь уж отличается от картины распределения доходов в некоторых капиталистических странах.

Дж.Г. Очень интересно. Да, а что вы можете сказать на счет свободного рынка труда по второму сценарию?

С.М. Когда говорят о гибком рынке рабочей силы, то возникает вопрос: что, разве допускается безработица и ее использование для регулирования системы? Здесь перед нами еще один способ создания уравновешивающей силы — в том, что касается доходов рабочих. Он, однако, означает на деле возврат к тем проблемам, с которыми традиционно сталкивается капитализм. И мне непонятно, зачем нам идти на это.

Дж.Г. То есть вы хотите сказать, зачем социализму заимствовать социальные проблемы капитализма?

С.М. Именно так.

Дж.Г. Расскажите о третьем сценарии.

С.М. Я бы назвал его подлинно демократическим централизмом, я имею в виду сочетание и эффективное использование лучших черт центрального планирования с наилучшими и наименее опасными и деструктивными свойствами рынка.

Мы уже знаем и неоднократно подчеркивали, что рынок вовсе не обязательно является совершеннейшим механизмом. Ни цена, ни прибыль не дают предприятию или производящей фирме адекватную, достаточную информацию для принятия правильных решений. При социализме центральное планирование и централизованный контроль можно и нужно использовать для корректировки и совершенствования деятельности рынка и для решения некоторых проблем, с которыми неизбежно приходится сталкиваться, когда пытаешься совместить планирование и рынок.

Возьмем, к примеру, систему цен. Вы спрашивали, почему бы не обратиться к полностью свободному ценообразованию. Я ответил, что механизм цен далеко не совершенен. Для планирования на перспективу требуется больше информации, нежели предоставляют сегодняшние цены, а какими будут цены в предстоящий период — вообще неизвестно, если исходить только из текущей конъюнктуры. А центральные планирующие

органы в принципе могут рассчитать систему будущих цен, которая будет полностью согласована с планом и с общей экономической стратегией страны. Существуют методы, позволяющие вычислить такие будущие цены. Покойный Леонид Канторович*, наш знаменитый ученый, предпринял ряд исследований, в которых разработал метод расчета, широко известный на Западе как «теневые цены». У нас в стране их называют ценами оптимального планирования. Пришла пора перенести этот метод из теории в практику, с тем чтобы планирующие органы использовали имеющиеся методы расчетов для того, чтобы стимулировать развитие в нужном направлении не посредством команд, а экономическими методами. Это одна из тех задач, которые центральные власти могли бы выполнить.

Дж.Г. Этот сценарий мне не вполне ясен. Он подразумевает решение некоторых весьма сложных технических проблем. Вы станете принимать установленные рынком цены, но за исключением тех случаев, когда на основе долгосрочных выкладок такие цены могли бы быть скорректированы и сделаны более приемлемыми в социальном и экономическом плане, я правильно рассуждаю?

С.М. В основном правильно.

Дж.Г. Приведите практический пример, когда бы рыночные цены были ошибочными, а рассчитанные цены — правильными.

С.М. Обратимся, например, к ценам на нефть 20—30-летней давности. Они были весьма низкими, но с точки зрения ситуации на рынке казались правильными. Подобные низкие цены, однако, существовали вопреки тому факту, что наиболее производительные источники нефти могут истощиться довольно быстро. Если бы планирующие органы заглянули на 20 лет вперед, они бы пришли к выводу, что в будущем цены на нефть неизбежно возрастут.

Дж.Г. Приняв сегодня обсуждаемый вариант, вы бы подняли цены в качестве меры для сбережения ресурсов?

С.М. Да, но также и в качестве меры, которая ослабила бы излишнюю зависимость экономики от источника энергии, который в данный момент представляется дешевым, но подорожает через 10—20 лет. В таком случае используемая нами сейчас техника не была бы рассчитана на топливо, которое становится все более дорогим, а была бы менее энергоемкой.

Дж.Г. И вы могли бы снизить цены на атомную энергию с тем, чтобы обеспечить ее более широкое использование?

С.М. Да, это возможно. Но бывает и так, что первоначально цены на новую продукцию либо технические новшества будут несколько завышены для поддержания и поощрения развития таких отраслей. Возможно, их придется субсидировать государству с тем, чтобы не перекладывать первоначально высокие цены на плечи потребителя.

---

* Леонид Витальевич Канторович (1912—1986) — советский математик и экономист, академик, лауреат Нобелевской премии в области экономики.

Дж.Г. Если центральный планирующий орган поддержит атомную энергетику, вам, возможно, придется иметь дело с определенным числом молодых американцев, пикетирующих это ведомство.

С.М. Это возможно. У нас тоже озабочены необходимостью сделать атомные электростанции более безопасными.

Дж.Г. Я понял вашу мысль и вижу ряд интересных возможностей. Вы можете поднять цены на автомобили с тем, чтобы уменьшить загрязнение атмосферы и сократить транспортный поток, и поддерживать низкую плату за проезд на общественном транспорте, чтобы побудить людей им пользоваться.

С.М. В прошлом так и поступали. Хотя цены на автомобили в нашей стране, по-моему, уже и без того поднялись слишком высоко. Они могли бы быть и пониже, а автомобилей, оснащенных приборами для предотвращения загазованности воздуха, могло бы быть побольше. Но в том, что касается общественного транспорта, я с вами согласен. На мой взгляд, рыночные цены в этой сфере не принесли бы пользы. Даже сейчас наблюдается тенденция поднимать их гораздо выше нынешней реальной стоимости. Общественность — через средства массовой информации — ведет борьбу против таких попыток.

Дж.Г. Итак, ваш третий сценарий представляет собой рыночную экономику, за исключением тех случаев, когда неопровержимо ясно, что изменение структуры цен принесет социальные выгоды. У меня есть еще вопрос. Не предусматривает ли ваша модель сохранение очень громоздкого бюрократического аппарата, как отмечал мой коллега профессор Корнаи?

С.М. Не думаю, поскольку такого рода контроль над ценами, о котором я говорил, не требует многочисленного бюрократического штата. Большинство цен — а это должно быть действительно ограниченное число основных цен — можно рассчитать на компьютере, а не вручную. Такой контроль не означает, что в централизованном порядке будет устанавливаться множество цен.

Дж.Г. В свое время меня удивило, как много людей требуется для работы по ценообразованию. В 1941 году, когда меня назначили отвечать за цены в Соединенных Штатах, у меня в подчинении было шесть-семь человек. А заканчивал я с несколькими тысячами.

С.М. Но в то время у вас не было компьютеров, и политику цен вы основывали не на системе оптимальных цен, а применяли совсем иные методы.

Дж.Г. Мы действительно контролировали все без исключения цены. Так что я не настаиваю на том, что мой пример полностью приемлем.

С.М. Сегодня, по-моему, с этой задачей смог бы справиться небольшой аппарат. Но, рассуждая здраво, до введения оптимальных цен еще далеко, т. к. нам предстоит задуманная реформа цен, призванная устранить перекосы в ценах на природные ресурсы, сырье, средства производства, потребительские товары. Без такой реформы многие предприятия окажутся искусственно убыточными, другие — искусственно прибыльными. Реформа цен уже сейчас вызывает острые дискуссии. Есть серьезные опасения,

что она вызовет общий рост цен, в том числе розничных, т. е. приведет к удорожанию жизни. Возникает много принципиальных вопросов: нужно ли например, чтобы потребитель субсидировал явно непроизводительные методы ведения сельского хозяйства, расплачивался за неэффективность и плохую работу промышленных предприятий? Газеты пестрят примерами, когда повышение цен становится чуть ли не главным способом выполнения плана выпуска продукции или обретения ложной рентабельности — без усилий по увеличению реального количества товаров и услуг и повышения их качества. Итак, на пути к оптимальным ценам нам предстоит преодолеть другие трудные барьеры, остановить скрытую, ползучую и иную инфляцию.

Позвольте указать некоторые другие функции, которые лежали бы на центральных экономических органах по этому третьему сценарию.

Вы, конечно, понимаете, что у нас очень мало опыта в ведении рыночной экономики. И когда я говорю «у нас», то имею в виду прежде всего руководителей предприятий. Таким образом, кто-то должен обучить наших менеджеров, создать систему, обеспечивающую им необходимые знания в деловой сфере, систему продвижения тех, кто уже накопил в ней некоторый положительный опыт. На мой взгляд, такая система должна также включать обучение наших директоров и других управленцев западным методам сбыта продукции в условиях рынка, тому, что вы называете маркетингом.

Дж.Г. Надо подумать о возможности приглашать больше ваших людей в Гарвардскую школу бизнеса.

С.М. Да, но боюсь, вы не сможете обучить там всех.

Дж.Г. Количество мест в нашем общежитии ограниченно.

С.М. Мы сами организовали ряд высших школ управления, хотя их следовало бы иметь побольше. Однако главной задачей центральных властей должен стать отбор кадров, которые были бы в достаточной степени независимы и способны заботиться о будущем благополучии предприятия, его рабочих и отрасли в целом. Нельзя допустить, чтобы это были кадры, вымуштрованные в старых бюрократических традициях.

Дж.Г. Есть еще два-три вопроса, которые хотелось бы вам задать. Как насчет убыточных предприятий, тех, которые совершенно очевидно не приносят прибыли, но продолжают действовать? Не собираетесь ли вы позаимствовать статью 11 нашего Закона о банкротствах?

С.М. У нас есть, как я уже упоминал, положение о банкротствах, включенное в новый Закон о предприятии. Такая возможность учитывается, и то же самое справедливо в отношении Югославии, Венгрии и Китая. Там проводятся эксперименты с законами о банкротстве.

Дж.Г. Предусмотрено, что убыточное предприятие просто закрывается?

С.М. Да, а рабочие переводятся на другие места после некоторого периода безработицы.

Дж.Г. Временная безработица как мера наказания?

С.М. Позвольте объяснить в нескольких словах. Банкротство я считаю чрезвычайным, крайним случаем решения проблемы убыточности предприятия. Согласитесь, при капитализме в наши дни банкротство случается не столь уж часто, особенно в отношении крупных корпораций. Эта практика была более широко распространена на ранней стадии капитализма.

Дж.Г. Это так, правда, сегодня «The New York Times» отвела целую полосу материалам, связанным с банкротством компании «LTV Corporation».

С.М. Да, я видел это сообщение. Но по вашим законам о банкротстве корпорация на практике не прекращает своего существования. Обычно ее так или иначе реорганизуют.

В Советском Союзе же центральные экономические органы должны по новому закону нести ответственность за организацию максимально эффективной деятельности предприятия и отрасли в целом. Если они предвидят долговременные трудности в какой-либо отрасли промышленности, они должны заранее принять меры, помочь реорганизовать и модернизировать завод или сменить характер выпускаемой им продукции.

Дж.Г. Это понятно, но мне кажется, что каждый из ваших рецептов предусматривает возвращение к централизованному управлению, не так ли?

С.М. Правильно, но в иной форме, чем раньше. Рынок может и не подсказать предприятию, что ему через три года грозит банкротство, но центральные органы могут, и на них будет возложена задача предсказать подобные ситуации, и у них имеется больше информации для подобных прогнозов. В такой ситуации им придется иметь план мер на случай чрезвычайных обстоятельств в отношении потенциально убыточных предприятий.

Дж.Г. Вижу, что те бюрократы, которых вы столь сурово осуждали, сохранят за собой определенные функции. Каждый раз, когда что-нибудь идет не так, они у вас возвращаются на сцену.

С.М. Центральные органы должны будут оказать потерпевшему банкротство или нерентабельному предприятию существенную помощь в его модернизации либо смене рыночной ориентации. В этом и будет заключаться их функция, а не в том, чтобы ежедневно вмешиваться и командовать. Рациональное планирование предполагает заботу о своевременной переориентации завода, о его модернизации, о поисках наименее болезненного пути приспособления к новой ситуации на рынке, в экономике.

Главная задача состоит в том, чтобы рабочие завода не лишились работы из-за промахов его руководителей или бюрократов в системе планирования. Вот что я пытаюсь объяснить: задача центрального органа — не допускать банкротства или безработицы.

Дж.Г. Минуту назад вы упоминали, что короткий период безработицы как меры взыскания все же будет иметь место. Полагаю, что подобное наказание не будет очень жестоким?

С.М. Временная безработица действительно предусматривается, но только лишь в самых крайних случаях.

Дж.Г. Понятно.

По моим прошлым поездкам в Советский Союз у меня сложилось впечатление — я, кстати, помню, как и вы сами среди прочих поднимали этот вопрос, — что в советской промышленности существует серьезный разрыв между техническими изобретениями исследовательских институтов, технологиями, разрабатываемыми в Советском Союзе, а также на Западе и в Японии, и их внедрением. Представляет ли это проблему и как она будет решаться?

С.М. Да, это реальная проблема. Социалистическая система, которая очень чутко реагировала на перемены в области техники, скажем, в 30-х и 40-х годах, во многих отношениях стала бюрократической, неповоротливой и медлительной. И это относится не только к большинству министерств, но также и к организаторам, «вождям науки» — Государственному комитету по науке и технике и Академии наук. В последние десятилетия Академия шла по пути создания крупных, плохо управляемых, неэффективных институтов. Их руководство во многих случаях состояло отнюдь не из людей, известных своими открытиями и достижениями в соответствующих областях науки. Эти люди, естественно, не способствовали прогрессу науки и техники.

Многие у нас считают, что сейчас задача заключается в скорейшей дебюрократизации науки и ее институтов, в противном случае страна столкнется с еще более серьезным отставанием.

Дж.Г. И вновь у меня возникает вопрос. Не означают ли ваши слова, что люди, которые руководят сейчас этими институтами, распоряжаются в Академии, должны подвергнуть реформам самих себя. Разве это реально?

С.М. Да нет, я веду речь совсем о другом. При новой системе — и это широко обсуждается в научных и академических кругах — директора институтов должны избирать сотрудники институтов на основе их научной и академической квалификации, а не по их бюрократическим способностям.

Дж.Г. Они будут избираться сотрудниками институтов, а не назначаться министерствами?

С.М. Да, назначений из министерств или президиума Академии наук больше не должно быть.

Дж.Г. Я нахожу это весьма перспективным. Но такой шаг не будет пользоваться популярностью среди тех, кому придется уйти.

С.М. Абсолютно никакой, но это должно произойти. Организму необходимо переливание крови.

Дж.Г. Скажите несколько слов о том, как сейчас институты и Академия наук внедряют в практику советские либо американские, японские или другие изобретения. И хотелось бы, чтобы вы поконкретнее объяснили, каким образом этот процесс можно усовершенствовать.

С.М. Во-первых, более внимательно изучать и применять на практике опыт некоторых наиболее эффективных зарубежных предприятий, где исследования и техническое развитие прямо связаны с производством и сбытом. Уже есть хороший пример того, как это налажено в Германской Демократической Республике. Там предприятия, которые сочетают исследования с производством, добиваются большего технического прогресса в

применении новейшей техники, нежели аналогичные предприятия в других социалистических странах.

Во-вторых, в 30-х и 40-х годах в Советском Союзе, когда потребность в техническом прогрессе была чрезвычайно острой, для ускоренного создания соответствующей новой техники, особенно в области вооружений, авиации и т.п., создавались ударные коллективы, «группы прорыва». Например, в ядерной энергетике или космических исследованиях такие «группы прорыва» доказали свою дееспособность.

Дж.Г. У нас наблюдается та же тенденция — отличаться в наиболее разрушительных аспектах человеческой деятельности.

С.М. Я говорю об исследовании космического пространства в мирных целях, а не в военных — о мирном атоме, а не об одной лишь атомной бомбе.

Дж.Г. Одним из примеров ваших успехов, думается, стал замечательный полет Гагарина.

С.М. Верно. Но был также и первый в мире реактивный пассажирский самолет, тот, что совершал трансатлантические и трансъевропейские рейсы, — знаменитый русский Ту-104.

Дж.Г. Я летал на нем — мой первый в жизни полет на реактивном самолете.

С.М. В 50-е годы полеты этого самолета произвели сенсацию. Это и есть примеры ударных программ. Сейчас существует возможность создать подобные «группы прорыва» в различных областях, где у нас наблюдается отставание.

Дж.Г. Я нахожу это весьма впечатляющим. Ведь когда задумаешься о создании реактивного самолета, о спутнике, о космическом полете Гагарина, вспоминаешь, что в те дни мы считали Советский Союз лидером в технике. Теперь мы уже так не думаем.

С.М. А причина в том, что страна, технически отсталая во многих других отношениях, добивалась прогресса в тех областях, которые ей удалось организовать на ударных началах.

Таково второе направление осуществления перемен в области внедрения науки в технику. Третья возможность — использование определенного опыта Соединенных Штатов и, вероятно, других стран в применении так называемого «капитала риска», то есть связанные с определенным, подчас большим риском, операции по вложению капитала в создание новых материалов, новых предприятий, видов продукции. А для этого требуется предусмотреть резерв денежных средств и материальных ресурсов, которые могли бы быть направлены в специализированные небольшие предприятия, которые нередко способны быстрее добиться результатов, нежели крупные промышленные организации. Вероятно, их можно будет создавать на кооперативных началах.

Дж.Г. В наших предыдущих беседах таилась опасность спутать реформы Гэлбрейта с реформами, приемлемыми для всей Американской республики. Так сейчас вы ведете речь о своих собственных предложениях или о реформах Горбачева? Или те и другие идентичны?

С.М. Я говорю об идеях, изложенных М.С. Горбачевым в программе экономических реформ, и иллюстрирую их некоторыми конкретными примерами. Они, разумеется, не исчерпывают все, что задумано, но показывают возможные направления их осуществления в СССР.

Дж.Г. У меня последний вопрос по поводу «капитала риска». Согласно ортодоксальной экономической науке, для покрытия риска обычно устанавливается повышенная цена. Ваша система предусматривает такую возможность?

С.М. По-моему, в этом нет ничего плохого. Общество должно быть готово платить за риск более высокую цену, особенно если риск обеспечивает успех в техническом прогрессе.

Хотелось бы, подводя итоги, отметить, что на уровне микроэкономики, т. е. предприятий, объединений, социализм мог бы многому поучиться — причем ускоренными темпами — у капитализма, у частного предпринимательства, у рынка. Если социализм справится с этим, то, сочетая наименее социально опасные стороны частного предпринимательства и рынка с преимуществами плановой системы на макроэкономическом и социальном уровнях, мы сможем действовать успешнее, нежели капитализм. Для социалистического общества я предпочитаю именно такой сценарий. И в этом заключаются смысл и значение наших экономических реформ.

Дж.Г. Большое спасибо за ваш интересный рассказ.

Хотел бы также добавить несколько слов в заключение. Я полагаю, мы согласны по поводу терминологии. Под микроэкономикой мы в основном подразумеваем деятельность частных фирм на рынке. Она отлична от макроэкономики, представляющей собой общее состояние экономики, испытывающей влияние бюджетно-финансовой, кредитно-денежной или другой широкой политики правительства.

С.М. Или, как в нашем случае, влияние народнохозяйственного плана при социалистической системе.

Дж.Г. Думается, что такое напоминание будет полезным для тех, кто подзабыл курсы по экономике, которые они когда-то проходили у Меньшикова или Гэлбрейта.

XI

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ СССР И США

Дж.Г. В экономических и политических отношениях между нашими странами существует тенденция, которую я издавна считаю огорчительной. Интересно, избавляемся ли мы от нее сейчас? В социалистическом ми-

ре всегда считалось, что капитализм недееспособен или представляет собой преходящую фазу развития общества. В большинстве же капиталистических стран придерживались мнения, что социализм обречен на провал. Не согласимся ли мы, что и социализм, и капитализм функционируют гораздо лучше, чем можно было себе представить 50—70 лет назад, что фактически оба, скорее всего, будут по-прежнему существовать, несмотря даже не свои недюжинные способности к дурному управлению? А если так, то возникает необходимость коренного изменения указанных точек зрения.

С.М. Мнение, будто другая система функционирует крайне плохо, — это своего рода идеологическое клише, созданное в определенных кругах двух наших обществ. Не думаю, чтобы деловые люди, например в СССР, те, кто управляет экономикой и определяет внешнюю политику, воспринимали его слишком серьезно.

Дж.Г. То есть клише употребляется у вас в речах и на наших президентских пресс-конференциях, но никто в него так уж сильно не верит?

С.М. Это правильно применительно к реальной политике.

Думаю, вы согласитесь, что в 30-х годах Запад переживал серьезный кризис, глубочайший в истории капитализма. Ваша система в те времена совершенно очевидно функционировала плохо. Но именно в тот период наши торговые и политические отношения с Соединенными Штатами, а также с некоторыми другими капиталистическими странами развивались поразительно быстрыми темпами.

Дж.Г. И именно тогда Рузвельт признал Советский Союз?

С.М. Да, в 1933 году.

Дж.Г. И у нас в вашей стране был прекрасный посол — Джозеф И. Дэвис.

С.М. Но начало таким отношениям было положено еще до прихода Рузвельта к власти. Экономические успехи Советского Союза содействовали восстановлению дипломатических отношений между двумя странами. Объясню почему. То был период, когда СССР поставил целью ускоренную индустриализацию и остро нуждался в импортном оборудовании. В некоторые годы мы закупали до 40 процентов всего американского экспорта оборудования. Наша страна была хорошим рынком для капиталистической системы во времена, когда она переживала глубокий кризис. Могут спросить, почему же мы помогали капитализму? Но на самом деле мы помогали прежде всего самим себе.

Дж.Г. Мы были бы рады вновь получить такую же помощь, в любой момент.

С.М. Надеюсь, мы к этой теме еще вернемся.

Дж.Г. Разрешите задать следующий вопрос. Можем ли мы согласиться, что хорошие экономические показатели в целом благоприятны для политических отношений между нашими двумя странами? А конкретнее, есть ли у вас какие-либо причины опасаться улучшения функционирования капитализма, а у нас — бояться успеха реформ Горбачева?

Лично я считаю, что мы оба можем примириться с успехами друг друга и даже приветствовать их, вы согласны?

С.М. Согласен, но исторический опыт здесь довольно противоречив. Великая депрессия — самый неудачный для вашей экономики период — принесла нам добрые отношения с рядом капиталистических стран. Но та же депрессия привела и к весьма опасным тенденциям, например к установлению фашизма в 30-х годах. А это в свою очередь привело к агрессии и в конечном итоге — ко Второй Мировой войне.

Дж.Г. Это, безусловно, верно и стоит помнить.

С.М. Могут сказать, что столь пагубные последствия были следствием уникального стечения обстоятельств и никогда не повторятся. Я же считаю, что периоды общего спада или застоя в современном мире могут вести к расширению производства вооружений, поскольку определенным кругам оно кажется выходом из экономических трудностей. В такие периоды наблюдается также и тенденция продавать больше оружия другим странам. А расширение военного производства и военного экспорта всегда приводит к испорченным международным отношениям.

Дж.Г. Не во всем с вами согласен. Однако считаю, нам не стоит сосредоточивать внимание на фашизме, возникшем в 20—30-х годах сначала в Италии, а затем — в более экстремистской форме — в Германии.

Я не вижу возможности повторения такой сильной депрессии в капиталистических странах, которая породила бы политический экстремизм и реакцию того же уровня. Тем не менее соблазн использовать военные расходы как форму общественных работ действительно существует. И поэтому я возвращаю вам тот же вопрос: есть ли в вашей стране какая-то опасность использования периода экономического застоя в качестве предлога для увеличения военных расходов?

С.М. Нам, вероятно, следует посмотреть на это под другим углом и поговорить о периодах реформ, а не застоя. Периоды реформ в Советском Союзе были всегда связаны с переводом части наших ресурсов из военной сферы в гражданскую. Так произошло после смерти Сталина в 1953 году, когда были предприняты — впервые в условиях «холодной войны» — попытки улучшить отношения между нашими двумя странами. Так было и во времена Кеннеди в Соединенных Штатах, которые совпали с попытками осуществления экономических реформ в Советском Союзе в начале 60-х годов. Так происходит и сейчас, когда видны коренные изменения в приоритетах внутри нашей системы. Ныне реформы в СССР самым тесным образом связаны с проведением гораздо более миролюбивой политики, — политики, направленной на достижение согласия с Соединенными Штатами по таким важнейшим вопросам, как сокращение ядерных вооружений.

Реформы и мирные инициативы идут в нашей стране рука об руку. Однако из этого не обязательно следует, что период застоя рождает попытки испортить отношения. Ибо ясно, что периоды натянутых отношений только усугубляют проблемы социалистической системы.

Дж.Г. То, что вы сказали, произвело на меня сильное впечатление. Вы считаете, что переориентация с военных ресурсов на гражданские — это

основа реформ в Советском Союзе. И на этом будут сосредоточены основные усилия в период любой реформы?

С.М. Считаю, это справедливо и применительно к капиталистической системе. Осуществление реформ, которые вы сами же предложили в одной из наших предыдущих бесед, действительно зависит от некоторого сокращения военных расходов. Я говорю о расширении социальных ассигнований и других связанных с этим вопросах.

Дж.Г. Думаю, вы правы, и такую форму конвергенции я только приветствую.

С.М. Я бы тоже приветствовал подобное совпадение интересов в данной сфере. Но чтобы закончить с обсуждением военного аспекта, позвольте лишь отметить, что существует значительная корреляция между периодами напряженных отношений и временами, когда — по разным причинам — разрабатывались планы долговременного расширения военного производства в наших обеих странах. Возьмем, к примеру, наращивание стратегических вооружений в конце 60-х и начале 70-х годов. Как только оно завершилось, наступила разрядка. Ее восприняли как своего рода паузу между периодами интенсивной милитаризации.

Дж.Г. Позвольте обратиться за разъяснениями. Мне что-то трудно в этом разобраться. Вы говорите, что у нас бывают эпизоды наращивания вооружений и в эти периоды — будь то в СССР, будь то в США — наблюдается тенденция поддерживать такое наращивание непримиримостью и неуступчивостью в международных делах?

С.М. Именно так случилось в конце 60-х годов и вновь в начале 80-х, когда происходило наращивание вооружений в Соединенных Штатах и также в Советском Союзе.

Дж.Г. Такую форму конвергенции я не одобряю.

С.М. Нам тоже не по душе подобная взаимозависимость.

Но меня тревожит еще один вопрос. Я читал ряд заявлений ваших политических деятелей, Ричарда Перла*, например, и других...

Дж.Г. Ричард Перл вовсе не политический деятель, он государственный чиновник, бюрократ.

С.М. Называйте его как хотите, он остается тем же Ричардом Перлом.

Дж.Г. Теперь он сочиняет романы. Это занятие, думаю, ему больше подходит.

С.М. Может быть, мы должны рассматривать это событие как перевод его талантов с военных на мирные рельсы. Сам по себе Перл, однако, меня не очень беспокоит, но люди, подобные ему, в Соединенных Штатах задавали и продолжают задавать вопрос, зачем капиталистическому миру поддерживать реформы в СССР, ибо это только способствует упрочению социализма. В одной из ваших газет, кажется, это была «Christian Science Monitor», я читал комментарий, в котором указывалось, что чем успешнее социализм, тем более привлекательной альтернативой он становится в гла-

* Ричард Перл — помощник министра обороны в администрации Р. Рейгана (вышел в отставку в 1987 г.).

зах «третьего мира». И поэтому реформы могут представлять угрозу американской политике.

Изложите, пожалуйста, вашу точку зрений по этому вопросу. А затем я добавлю, что думаю по поводу ситуации в нашей стране.

Дж.Г. Одна из исключительных особенностей американской общественной жизни состоит в том, что в любое время можно услышать самые различные точки зрения, в том числе мнение Ричарда Перла.

Однако я убежден, как и большинство американцев, что благополучие Советского Союза не представляет угрозы Соединенным Штатам. Оно несет вашей стране спокойствие — точно так же, как наше благополучие несет спокойствие нашей стране. А это отвечает интересам сохранения мира. Следовательно, большинство из нас заинтересованы в успехе реформ Горбачева. Заявляю об этом совершенно категорически и так же категорически утверждаю, что большинство американцев разделяет подобную точку зрения.

Что касается стран «третьего мира», думаю, дело не в их выборе между двумя системами. Как вы знаете, я считаю развитие «третьего мира» процессом, в ходе которого возможность возникновение социализма или коммунизма появится весьма нескоро. Решающими условиями успешного экономического функционирования стран «третьего мира» на ранних стадиях развития являются рыночная экономика, мелкие крестьянские хозяйства, независимые от господства крупных латифундистов, владельцев земли, и значительные усилия по ликвидации неграмотности. В последние годы одним из серьезных заблуждений в Соединенных Штатах — заблуждение, которое, возможно, еще более распространено в Советском Союзе, — стало представление о том, что социализм может послужить образцом, моделью для страны, только-только вступившей на путь экономического развития.

Сохранение дефицитных ресурсов является жизненно важным условием любого общественного развития. Самым дефицитным из них в африканских странах сахарского региона являются кадры управления, а социализм — думаю, вы согласитесь с этим, — предъявляет куда большие требования к числу администраторов, нежели рыночная экономика.

С.М. Хотите сказать, что ваша корпоративная бюрократия переехать в Сахару не пожелает?

Дж.Г. Нет, не захочет, если только не в погоне за нефтью или какими-либо другими природными богатствами. Так что в Чаде ни «IBM», ни социализм не придутся к месту.

С.М. Я бы возразил против такого предположения. Не исключено, что в будущем Чад может стать одним из центров мирового технического прогресса. Я не верю в то, что африканские страны навечно обречены оставаться у подножия Цивилизации.

Дж.Г. А я этого и не говорил. Я только отметил, что им придется пройти неизбежную стадию развития, при которой рыночная экономика предшествует любой другой форме.

С.М. Это возможно. Позвольте сказать, что существует также...

Дж.Г. Нет, но вы согласны со мной?

С.М. Я же сказал, что такое возможно.

Дж.Г. Звучит весьма уклончиво, но я вынужден смириться.

С.М. На этот вопрос нет ясного ответа. Верно ли ваше предположение или нет — покажет история.

Но позвольте сказать, что среди некоторых наших авторов бытует мнение, что сценарий экономического роста и лучшей экономической деятельности при капитализме не отвечает нашим интересам.

Дж.Г. Поскольку такой вариант отодвигает социалистическую революцию, скажем, в Соединенных Штатах?

С.М. Да, будто он тормозит революционный процесс в капиталистических странах и способствует смягчению некоторых из противоречий капитализма — как внутренних, так и межимпериалистического соперничества Соединенных Штатов, Западной Европы, Японии. В Советском Союзе есть люди, которые спрашивают: зачем нам помогать капитализму?

Дж.Г. Несколько недель назад я читал, что ваш очень известный соотечественник Евгений Евтушенко в интервью заявил: «Ваши «ястребы» помогают нашим, а наши «ястребы» помогают вашим». Они укрепляют взаимно сложившийся образ другой стороны, исполненный угрозы и враждебности, в том числе и угрозы успеха.

С.М. Разрешите вполне серьезно ответить тем, кто считает, что мы помогаем капитализму. В целом я согласен с тем, что вы высказали по поводу трудностей применения социалистической модели в условиях развивающихся, а также наиболее развитых, индустриальных стран мира. Причина ясна. Я уже называл ее прежде: социализму не удалось продемонстрировать свое превосходство над развитым капитализмом в области производительности труда, экономической эффективности, уровня жизни.

С учетом этого должен сказать, что, если социализм всерьез стремится стать образцом для других народов мира, самой гуманной, самой демократической системой, он должен быть способен обеспечить своим народам самый высокий уровень жизни. В.И. Ленин указывал, что, когда это произойдет, социализм одержит историческую победу. И для достижения этой цели реформы М.С. Горбачева куда более предпочтительны, нежели застой, который мы недавно наблюдали. Соревнование в экономической — но не в военной! — сфере лучше отвечает интересам социализма как системы. Оно выявит его превосходство над любой другой системой.

Это — один довод, но у меня есть и еще.

Дж.Г. Пожалуйста, продолжайте, мне очень интересно.

С.М. Вопрос в том, как все это влияет на революционный процесс и классовую борьбу? Разве не в интересах рабочего класса и других революционных классов способствовать политическим распрям в капиталистическом мире?

Я бы сказал, что эти вопросы не имеют прямого отношения к Советскому Союзу или другим социалистическим странам. Классовые отношения внутри капиталистических стран — внутреннее дело только этих стран и их народов. Точка зрения, которую я оспариваю, отражает крайне узкий

взгляд на интересы рабочего класса или других революционных классов. Что касается меня, я искренне убежден, что первостепенные интересы любого класса в современном обществе заключаются в поддержании и сохранении мира.

Дж.Г. И в предотвращении ядерного уничтожения.

С.М. И в предотвращении ядерного уничтожения. Все, что может быть сделано для его предотвращения, будет отвечать сокровеннейшим интересам любого ныне существующего общественного класса.

Дж.Г. Я нахожу ваше заявление очень обнадеживающим, полностью с ним солидарен. Вы совершенно очевидно отходите от концепции революции. Это что, сейчас общепринято в Советском Союзе?

С.М. Думаю, вы неправильно меня поняли. Мы не отходим от концепции революции. Мы утверждаем, что мирная ситуация способствует такого рода социальному развитию, которое может привести к революционным переменам в капиталистических странах, а может быть, даже помогает ускорению этих процессов. Для осуществления в капиталистическом мире серьезных, далеко идущих реформ социалистического характера нет необходимости в обязательном периоде экономического застоя, в возрастании массовой нищеты, в обострении раскола и в общей неблагополучной экономической и социальной ситуации.

Дж.Г. Понятно. Но разрешите тогда задать еще вопрос. Не отстаете ли вы слегка от времени, беспрестанно ссылаясь на общественные классы?

В Соединенных Штатах и также в Западной Европе понятие постоянного рабочего класса, безусловно, устарело. Второе поколение рабочих, занятых ручным трудом, становится специалистами, переходит к государственной, научной и культурно-просветительной деятельности либо управлению. В Соединенных Штатах их в недавнем прошлом заменили в качестве рабочих выходцы с сельского Юга, а теперь — из Мексики и Вест-Индии. В Европе произошел точно такой же поворот. Рабочие прибывают из других стран. ФРГ, к примеру, полагается отнюдь не на немецких рабочих, а в очень большой степени на приток турков и югославов. Помню, как несколько лет назад глава «Ford Motor Company» в Кельне был просто шокирован моим высказыванием, что они к производству автомобилей привлекают немцев. Так вот, я спрашиваю вас, не стало ли понятие общественных классов в условиях крупного управленческого капитализма столь размытым, что его можно считать устаревшим?

С.М. Не думаю. Под рабочим классом мы имеем в виду огромное множество людей, которые живут на зарплату или жалованье, а не на доходы с собственности. Вы говорите, что состав этого класса не постоянен, что рабочие в своем большинстве — иммигранты из других стран?

Дж.Г. Рабочий класс находится в процессе непрерывного изменения.

С.М. Да, это верно, класс людей, которые и представляют наемный труд, находится в процессе непрерывных изменений. Меняется его структура — в развитые страны поступает больше рабочих рук за счет иммиграции. Но также верно и то, что в свое время сердцевину класса, какой принято было называть пролетариатом, в подавляющем большинстве со-

ставляли рабочие, занятые в основных отраслях промышленности. Сегодня их доля заметно снизилась.

Однако ситуация в общем не меняется. Огромное большинство в капиталистических странах по-прежнему составляют люди, которые живут продажей своей рабочей силы корпорациям или частным предприятиям.

Дж.Г. Я только хочу подчеркнуть, что это весьма расплывчатая структура. В любой данный момент большинство занятых либо сами находятся в процессе перехода к другим занятиям, либо переводят туда своих детей. Их сменяют выходцы из сельской местности или из менее развитых стран.

С.М. Я понимаю, что вы хотите сказать, но не думаю, однако, что сыновья и дочери большинства людей первого поколения столь далеко ушли от своих родителей в смысле социального положения. Мы можем проверить статистику и убедиться, так ли это.

Мне кажется, вы преувеличиваете значение турок и югославов в промышленности ФРГ. В последние годы из-за экономического застоя в ФРГ сократилось число рабочих-иммигрантов и основу рабочей силы по-прежнему составляют немцы.

Дж.Г. Напротив, основа ее рабочей силы сегодня состоит из бесчисленного множества турок и югославов. Надо бы с вашей помощью устроить визит Маркса в ФРГ, чтобы он увидел, что кадры для промышленной резервной армии капиталистической страны поставляет теперь коммунистическая Югославия. Думается, на него бы это произвело сильное впечатление, как вы считаете?

С.М. Возможно, но я-то утверждаю, что, какой бы ни была промышленная резервная армия, большинство работающих ныне в Западной Германии — это немцы. Там специально стараются, причем при посредстве государства, сохранить немецкий состав рабочей силы.

Дж.Г. Полагаю, нам не достичь согласия по этому поводу, придется посмотреть цифры.

С.М. Может быть, ситуация изменится, когда ФРГ выйдет из нынешнего длительного периода застоя. В свое время ваши выводы были в какой-то степени верны.

Дж.Г. Я согласен с вами в том, что теперь зависимость от иностранной рабочей силы несколько меньше, чем 15—20 лет назад.

Но есть еще вопрос по поводу экономических отношений между нашими двумя странами, который мне бы хотелось поднять. Он касается недальновидности использования торговли или ограничений на торговлю как инструмента внешней политики.

Я имею в виду эмбарго на продажу пшеницы, введенное президентом Картером и разумно отмененное президентом Рейганом. А также оставленные ныне попытки вынудить наших европейских союзников запретить поставки оборудования для знаменитого трубопровода. А также законопроект Джексона—Вэника, отказывающий Советскому Союзу в режиме наибольшего благоприятствования в торговле из-за определенных нарушений прав человека.

Я хотел бы выразить свое несогласие с такой политикой. Сомневаюсь, что тут разойдусь с вами во мнении. Подчеркиваю это потому, что вы не стеснялись критиковать прошлую советскую политику, и мне не к лицу избегать критики прошлой американской политики по этим вопросам. Вы вынуждаете меня высоко держать марку.

С.М. Согласен с вами и рад, что вы были столь самокритичны. Насколько помню, Советский Союз никогда не использовал торговлю в качестве оружия против Соединенных Штатов или, если на то пошло, против любой другой страны. Так что я охотно соглашусь с вами в том, что ни одна из наших стран не должна поступать так ни сейчас, ни в будущем. Это одна из основ системы всеобщей экономической безопасности, к обсуждению которой мы еще вернемся.

XII

СИНДРОМ СВЕРХДЕРЖАВ

С.М. В наших предыдущих беседах, а также в некоторых из ваших статей вы упоминали явление, которое называете «синдромом сверхдержав» или «мистикой сверхдержав». Расскажите, пожалуйста, что это такое.

Дж.Г. В общественных науках существует общая тенденция отставания терминологии от действительности. И когда мы говорим о так называемых сверхдержавах, это именно такой случай. На деле же в последние 25 лет могущество и влияние как Советского Союза, так и Соединенных Штатов переживали процесс ослабления.

С.М. Что вы имеете в виду?

Дж.Г. У вас произошел глубокий разрыв с Китаем, вероятно, самое важное отдельно взятое событие в международных отношениях за последнюю четверть века.

С.М. Но случилось это очень давно. Что касается Соединенных Штатов, разве не правда, что пик американского влияния в мире, во всяком случае в экономической сфере, был достигнут вскоре после второй мировой войны?

Дж.Г. К положению Соединенных Штатов вернемся чуть погодя. Сначала разрешите продолжить о Советском Союзе. Наблюдалось также падение советского влияния в Египте и Алжире, на Дальнем Востоке и в Индонезии. И по-моему, можно высказать определенные сомнения в том, что советское присутствие в Восточной Европе сейчас столь же ощутимо, как и 25 лет назад.

С.М. Вы совершенно очевидно находитесь во власти навязчивой идеи о распространении советского влияния на весь мир.

Дж.Г. Нет, я готов через минуту сказать то же самое о Соединенных Штатах, если позволите, но не ранее, чем упомяну в заключение еще один момент. Хотя мне известно лишь то, что я читал в газетах, полагаю, в Афганистане вас встретили без ошеломляющего энтузиазма.

С.М. Почему бы вам не поднять вопрос о Вьетнаме и падении влияния американского империализма по всему миру?

Дж.Г. Я ни в коей мере не собираюсь избегать этого. Четверть века назад существовала паутина военных блоков, творений нашего государственного секретаря Джона Фостера Даллеса, большинство из которых с тех пор уже прекратило свое существование. На Ближнем и Среднем Востоке, где нашим ближайшим союзником был Иран, мы создали СЕНТО, а в Юго-Восточной Азии — СЕАТО. Сейчас этих блоков нет. Мы имели прочные позиции в НАТО, которые теперь несколько ослабли — это касается ФРГ, Греции и ряда других стран. Мы пользовались гораздо большей, нежели сегодня, поддержкой в Центральной и Южной Америке. И — идя вам навстречу, с присущей мне щедростью, — мы потерпели крах в Индокитае, особенно во Вьетнаме.

Итак, какова же картина в конце 80-х годов? Обе наши страны, как мы видим, находятся в процессе отступления, но в то же время к ним применяют термин «сверхдержава», который не отражает современного положения дел.

С.М. Однако фактическая основа для того, что вы называете синдромом сверхдержав, все еще в какой-то мере сохраняется. Разве не верно, например, что наши страны остаются двумя крупнейшими в мире военными силами, двумя крупнейшими в мире ядерными державами? Обе страны способны доставить ядерные боеголовки в любую точку земного шара, а наша ядерная ударная мощь значительно превосходит возможности Франции, Великобритании, Китая, других ядерных стран. Разве не это имеют в виду, говоря о сверхдержавах, по крайней мере в военной области? Добавлю, что в СССР термин «сверхдержава» практически не применяется,

Дж.Г. Я бы сказал, что понятие сверхдержавы в том виде, как оно возникло в послевоенные годы, подразумевало широкое влияние, определенную степень контроля над другими странами. Державы, которые обладали превосходством над другими державами. Однако я согласен с вами в том, что касается военного превосходства, этого умопомрачительного накопления ядерного оружия, которое ни Советский Союз, ни Соединенные Штаты не могут использовать.

С.М. Не хотелось бы упрощать эту проблему. Рост ядерной мощи двух наших стран стал одной из серьезных, объективных основ глубокого конфликта между двумя системами. Впервые, наверное, в современной истории появилась страна, способная уничтожить Соединенные Штаты, Впервые вы стали уязвимы для бомбардировок. Мы также уязвимы, но нам и в прошлом грозили другие страны, так что чувство военной угрозы нам не в новинку.

Все это создало реальную возможность — по меньшей мере на определенный период времени — военного конфликта, катастрофического во-

енного конфликта между двумя странами. Сейчас, похоже, и Соединенные Штаты и Советский Союз осознают невозможность такого исхода, и обе страны преследуют общую цель сокращения ядерной мощи. Можно надеяться, что объективная основа для военного столкновения и в дальнейшем будет ослабевать, когда будет достигнуто полное уничтожение ядерных вооружений средней и меньшей дальности, а затем, возможно, и стратегических и иных.

Дж.Г. Согласен. Но то, что вы говорите, как раз и означает, что понятие сверхдержавы устаревает даже в военной сфере.

С.М. Оно может устареть в будущем — вот что я пытаюсь сказать. На мой взгляд, оно было очень реальным в прошлом и остается таковым еще и в настоящее время.

Дж.Г. Вы весьма сдержанно выражаете свое согласие, но я готов принять его даже в такой форме.

С.М. Кроме того, основой для синдрома сверхдержав стал тот факт, что после Второй Мировой войны Соединенные Штаты и Советский Союз выдвинулись в лидеры двух социальных систем и в самые могущественные страны внутри этих систем. Возьмем Соединенные Штаты. Они постоянно расширяли свою экспансию во всем мире. Они утвердили свое военное присутствие практически во всех частях света — за исключением социалистических стран. Они расширили свое экономическое присутствие, захватив экспортные рынки и увеличив прямые капиталовложения в зарубежных странах. Такая картина разительно отличается от положения США на мировой арене перед второй мировой войной. И для объяснения такой экспансии существует несколько причин.

Одной из них стало упоение собственным военным превосходством, не только над Советским Союзом, но над всем миром. Не вызывало сомнения все усиливавшееся экономическое влияние США — создание целой транснациональной империи. Соединенные Штаты стремились подкрепить свою экономическую экспансию наращиванием политического влияния. Фраза «Америка — лидер свободного мира» стала расхожей, да и сейчас звучит довольно часто. Соединенные Штаты распространяли свое политическое влияние за рубежом, ставя другие страны в зависимость от своей военной мощи, экономического и технического потенциала. Вот это и стало движущей силой, которая привела США к синдрому сверхдержавы, не так ли? А в качестве идеологического предлога выдвигалась необходимость остановить, сдержать и отбросить социализм.

Дж.Г. Когда-то, может быть, и было так, но не сейчас. Мы же знали годы стабильных отношений между социалистической и капиталистической системами. Ни одна из сколь-нибудь значительных стран за последнее время не присоединилась к социалистическому лагерю — и ни одна из социалистических стран не перешла в лагерь капитализма. И мы уже больше не говорим ни о социалистическом перевороте, ни о капиталистической контрреволюции.

С.М. Но ведь это правда, что повсюду, где социалистическая система, ставшая также системой международной, становится барьером для амери-

канской экспансии, Соединенным Штатам представляется, что социализм распространяется на регион, который они считают сферой своего собственного влияния, и вследствие этого возникают очаги конфликтов. Это произошло в Никарагуа, так случилось в Афганистане.

Любому ясно, почему Соединенные Штаты встревожены появлением общества, подобного никарагуанскому, — общества, отличающегося от структуры других его окружающих. В Афганистане происходят столкновения, носящие характер гражданской войны, в которых Америка поддержала одну сторону, а Советский Союз вступился за другую.

Дж.Г. Мне уже давно кажется, что США излишне сосредоточились на Никарагуа, и я, безусловно, сожалею по поводу советского вмешательства в Афганистане. Так же, как и, думается, многие люди в Советском Союзе. Но обе эти страны едва ли можно считать важными силами на мировой арене. В целом же ясно, что ни социализм, ни капитализм сейчас уже не распространяются более в мировом масштабе.

С.М. Итак, вам видится картина социального статус-кво на международной арене, вы это хотите сказать?

Дж.Г. Именно. И как следствие то явление, что некогда считалось особенностью сверхдержав — массированная социалистическая динамика и массированная капиталистическая динамика, — уже более не существует.

С.М. Но может быть, в ближайшем либо в более отдаленном будущем не исключено возникновение подобных конфликтов, и мы должны помнить о такой возможности. Думаю, нам следует вернуться к этому вопросу и обсудить, как поступать с такими проблемами, когда они действительно возникают.

Дж.Г. Согласен. В международной ситуации я приветствую максимально возможное спокойствие, и думается, что, не считая Никарагуа и Афганистана, угроза столкновения в каком-либо злополучном уголке земли между Советским Союзом, социализмом, с одной стороны, и Соединенными Штатами, капитализмом, — с другой, в настоящее время ослабла.

С.М. Надеюсь, что это так. Мы, вероятно, забыли указать, что существуют районы, где нас могут привести к конфронтации не столько противоречия между самими социальными системами или наличие гражданской войны, сколько другие причины. Возьмите Ближний Восток, где продолжается давний конфликт между рядом стран этого региона, который грозит возможной военной конфронтацией, поскольку обеим «бывшим сверхдержавам» приходится принимать ту или иную сторону в непрерывно меняющейся ситуации. А это также чревато опасностью.

Дж.Г. И я ее не преуменьшаю. Однако хочу подчеркнуть, что нынешний острый конфликт на Ближнем Востоке — между Ираком и Ираном — происходит отнюдь не между капитализмом и социализмом. Это конфликт между двумя направлениями исламской веры.

С.М. Я имел в виду не только одно это столкновение, но и конфликт между Израилем и его соседями. Однако и в данном случае это не очевидный конфликт между социализмом и капитализмом.

Хочу сказать, что мы можем оказаться вовлеченными в конфликт в любой части мира, даже если первоначально столкновение произошло между третьими странами. Думаю, следует учитывать этот важный факт в наших будущих отношениях.

Дж.Г. Согласен, этому следует уделять постоянное внимание.

С.М. Почему бы нам не перейти к некоторым другим причинам явления, которое вы называете упадком сверхдержав? Какую причину вы назвали бы первой?

Дж.Г. Первой причиной стал фактор, который обе стороны после Второй Мировой войны явно недооценили. Безграничное стремление малых государств к независимости от иностранного контроля. Оно привело к ликвидации — или содействовало ликвидации — колониализма, и, когда это произошло, бывшие колонии не захотели мириться с имперским влиянием ни одной из сверхдержав.

С.М. Советский Союз и в какой-то степени Соединенные Штаты выступали за ликвидацию колониальной системы. В этом плане мы действовали сообща в Организации Объединенных Наций. А мы в Советском Союзе в принципе всегда поддерживали дело национального освобождения повсюду.

Но я согласен с вами в том, что за последние три четверти века карта мира коренным образом изменилась. Во времена Октябрьской революции в России мир состоял из нескольких колониальных империй. Ныне эти империи превратились в 150 или более суверенных государств. Над этим стоит задуматься.

Дж.Г. И все эти 150 государств отстаивают свои суверенитет и от Советского Союза, и от Соединенных Штатов.

С.М. И друг от друга, если на то пошло.

Дж.Г. Да, к несчастью, именно в бывшем колониальном мире продолжаются войны.

С.М. Другой причиной упомянутой вами перемены, по-моему, является соперничество между странами, принадлежащими к одной и той же системе. Разве Япония, ФРГ и ряд других капиталистических стран не выступают серьезными конкурентами Соединенных Штатов в области экономических отношений и сфер влияния на рынках? Не считаете ли вы, что Япония представляет для вас угрозу в этом плане?

Дж.Г. Но уж, безусловно, не военную. Японцы слишком умны, чтобы растрачивать необходимые ресурсы на военные цели. Как я уже упоминал, в этом заключается одна из причин их экономических успехов. Однако я согласен с высказанной вами мыслью и хотел бы еще раз ее подчеркнуть.

Здесь, в Соединенных Штатах, когда мы задумываемся над мировой экономической конкуренцией, когда на эту тему требуется произнести речь в конгрессе, мы вспоминаем или говорим о Японии, а не о Советском Союзе. В нашей политической психологии экономическая угроза Японии в значительной мере вытеснила военную угрозу Советского Союза. Взлет Японии стал еще одним фактором ослабления синдрома сверхдержав.

В этой связи разрешите задать вопрос. Не относится ли это в той же степени и к Советскому Союзу? Не приходит ли вам в голову время от времени Китай, когда вы задумываетесь над положением Советского Союза как мировой державы?

С.М. Советский Союз и Китай едва ли конкурируют между собой экономически, т. е. в сфере рынков или капиталовложений. Конфликт между Советским Союзом и Китаем произошел в основном на идеологической почве. Он проявился в различиях позиций, точек зрения на пути развития социалистической системы. Еще раз повторяю: это был прежде всего идеологический конфликт.

Дж.Г. Вот об этом я и говорю. Поскольку у нас уже есть или скоро будут две капиталистические сверхдержавы, Соединенные Штаты и Япония, не появятся ли, пусть с оговорками, две социалистические сверхдержавы — Советский Союз и Китай?

Я не ставлю Китай как экономическую державу на одну доску с Японией, но, полагаю, Китай не остается вне вашего постоянного внимания.

С.М. Так было в течение многих лет. Китай — большая страна, наш сосед, но никакой угрозы со стороны Китая мы не видим. В последние годы Китай довольно успешно развивал экономику, а также экспериментировал с новыми формами социалистического управления.

Дж.Г. Опять очко в мою пользу. Мы в Соединенных Штатах сейчас видим и обсуждаем экономическую угрозу из Японии, а вы в Советском Союзе видите и обсуждаете идеологическую угрозу из Китая.

С.М. Да нет, сейчас уже нет опасений подобной идеологической угрозы. Глубокие разногласия по поводу путей построения социализма теперь в основном остались в прошлом. Нынешние разногласия, существующие между нами и Китаем, относятся больше к области дипломатии и внешней политики. Переговоры между двумя странами ведутся по таким пунктам, как, например, где проходит наша общая граница. Это, по-моему, не представляет столь уж важной проблемы: речь идет о незначительных территориальных вопросах. Два других камня преткновения между нами — это разногласия относительно Кампучии и Афганистана. Вот три основных пункта, по которым китайское правительство несогласно с нами. Но эти вопросы уже в течение ряда лет обсуждаются. Нет, мы не видим никакой угрозы, исходящей из Китая.

Дж.Г. А я не вижу никакой угрозы Соединенным Штатам из Японии. Эта страна вызывает у нас огромное восхищение. Но, конечно, ваш мир прошел большой путь от сталинских времен, когда Китай, Северная Корея и Северный Вьетнам были частью общей социалистической системы в Азии.

С.М. Верно, что у нас существовал союз с Китаем, заключенный вскоре после Второй Мировой войны. Мы оказали Китаю широкое экономическое содействие. Фактически первый импульс к быстрому экономическому развитию в этой стране был дан Советским Союзом.

Думаю, сейчас мы сталкиваемся с тем, что ряд развитых стран внутри обеих наших систем помогал другим странам в восстановлении разрушен-

ного во время второй мировой войны хозяйства, и они постепенно стали независимыми в экономической и политической областях. И в этом, несомненно, нет ничего дурного. Это похоже скорее на ситуацию, когда родители в один прекрасный день обнаруживают, что их дети выросли и стали взрослыми людьми с независимыми взглядами и с независимым положением. Разве Соединенные Штаты не вложили огромные средства в восстановление и реконструкцию Японии после войны?

Дж.Г. Да, в отношении Японии мы проводили политику широкой поддержки, но считаю, что восстановление Японии по большей части явилось результатом ее собственной инициативы собственных усилий.

В первые годы после Второй Мировой войны существовал, безусловно, биполярный мир, как бы разделенный между Соединенными Штатами и Советским Союзом. Ныне и капитализм, и социализм состоят из многообразных компонентов, каждый из которых представляет собой значительную силу, и это совершенно определенно служит еще одним фактором упадка сверхдержав.

С.М. Мы говорили о Японии, но, конечно же, не можем забывать Западную Европу, в частности ФРГ. Соединенные Штаты способствовали превращению ФРГ в одного из своих сильнейших конкурентов на рынке. Я помню, что мы, в Советском Союзе, в свое время рассматривали эту послевоенную политику помощи Японии и Германии как сознательный курс на возрождение и восстановление японского и германского империализма — агрессоров во второй мировой войне. Мы видели в этом курсе прямую угрозу Советскому Союзу, замысел Соединенных Штатов укрепить двух опасных врагов нашей страны, одного на ее западной границе, другого — на восточной. Здесь я подхожу к еще одному вопросу. Заключается он в том, что наше восприятие друг друга — по меньшей мере отчасти — формируется не на объективной, а на субъективной основе. Согласны ли вы с этим?

Дж.Г. Абсолютно. И я бы подчеркнул, что мы рассматривали советскую поддержку Китая в том же точно свете, как вы — нашу поддержку ФРГ и Японии. В течение длительного времени стандартным американским клише было выражение «китайско-советский блок», причем, обратите внимание, Китай даже ставился на первое место.

Но позвольте перейти к другому предмету. Хотя мы и признаем, что положение сверхдержав изменилось, не остаемся ли мы все еще глубоко приверженными сверхдержавной идеологии? Мы, в Соединенных Штатах, по-моему, остаемся. А как у вас, в Советском Союзе?

С.М. Думаю, вы в какой-то мере правы, и подобное явление еще сохранится на некоторое время в будущем. И нам придется принимать это во внимание.

В наших беседах мы рассматривали нынешнюю экономическую ситуацию в двух системах. Ясно, что в наших взглядах есть различия. Один из нас поддерживает капиталистический путь, другой — социалистический. Если я сейчас спрошу вас, какой системе вы отдаете предпочтение, ответ очевиден — точно так же, как вы знаете, что я отвечу на аналогичный воп-

рос. Но суть наших ответов будет прямо противоположной. А это означает, что каждый из нас по-прежнему верит если не в военное, то, во всяком случае, в социальное и экономическое превосходство своей системы. Вы убеждены в вашем нынешнем превосходстве, а мы — в нашем потенциальном превосходстве. Эти убеждения служат идеологическим источником конфликта, который останется с нами на долгие годы.

Дж.Г. Думаю, вы правы, но добавил бы еще кое-что. И это возвращает нас к предмету, который мы уже подробно обсуждали, — к бюрократии.

Когда крупные организации в вашей стране либо в Соединенных Штатах привержены некоему образу мыслей — и одним из аспектов такого образа мыслей в прошлые времена была идея существования сверхдержав и их экспансии, — они его не меняют. Вы лично можете изменить свое мышление, возможно с некоторым трудом. Я могу изменить свое мышление, хотя и с огромным трудом. Но для бюрократической организации изменить мышление буквально невозможно. Так что в бюрократической и культурной сферах мы по-прежнему остаемся приверженными сверхдержавной идее. И это так, несмотря даже на то, что время этой идеи прошло, обе стороны пережили значительный спад своего могущества.

С.М. В обоих наших обществах существуют широкие слои, которые отнюдь не связывают себя с бюрократией и бюрократическим образом мыслей. Они не являются частью бюрократии, их мысль развивается совсем в иных направлениях. Они по-иному видят будущее общества. Они готовы изменить свое мышление, если считают, что ошибались, либо убеждаются, что объективная ситуация изменилась.

Нам надо более трезво подходить к будущему капитализма и социализма. Можно задать вам вопрос? Каким станет мир через сто лет? Будет ли он целиком капиталистическим? Будет ли он целиком социалистическим? Или это будет сочетание того и другого — как сейчас, когда существуют две системы? Будет ли это единое общество, в котором нет границ между двумя системами, или будут два общества, еще более разительно отличающиеся друг от друга? Или будет новый тип общества, который мы сегодня не можем себе даже представить, — как результат знаменитой гегельянской концепции: тезис (капитализм) — антитезис (социализм) — синтез (некий тип будущего общества, который ныне трудно назвать)? Об этом мы можем только гадать, но что вы скажите по этому поводу?

Дж.Г. Несмотря на все мои старания и последовательную приверженность здоровому образу жизни, я не рассчитываю прожить на этом свете еще сто лет. Соответственно, я могу отвечать вполне уверенно, зная, что никто не подойдет ко мне и не позлорадствует, что я оказался не прав. Я бы предположил, что у нас будет сочетание общественных строев. В том мире, который ныне является социалистическим, будет происходить движение к рыночной экономике по тем направлениям которые мы уже обсуждали. В капиталистическом мире станут больше внимания уделять социальным заботам. И будут такие страны, которые через сто лет только начнут превращаться в более зрелую комбинацию социализма и капитализма. Понятно говорю?

С.М. Да, по-моему вы ясно выразили свою позицию. Меня через сто лет тоже не будет, и меня тоже никто не сможет призвать к ответу за наши догадки. Но в целом с вами согласен в том, что в будущем возникнет сочетание существующих форм, при этом, вероятно, появятся также некоторые новые формы. Я убежден — что бы ни произошло, как бы общество ни развивалось, важно, что мы сейчас согласны, — у двух систем в современном ядерном мире нет иного выбора, нежели идти теми путями, которыми они идут в настоящий момент. И они должны крепко позаботиться о том, чтобы продвижение по этим путям не привело к военному конфликту между ними.

Дж.Г. С этим я согласен. Я бы вновь повторил, что мне больше по душе идея ослабления сверхдержав, нежели идея их экспансии. Если бы такая экспансия продолжалась, конфликт в конечном итоге стал бы неизбежным. Мне в равной степени нравится, как Советский Союз пересматривает и совершенствует свою систему. И наконец, как американский либерал, издавна озабоченный социальными проблемами, я очень надеюсь, что в предстоящие годы мы, в Соединенных Штатах, возобновим поиски путей к более справедливому в социальном плане обществу.

С.М. Мы говорили о революции, которую переживает сейчас Советский Союз в области экономики, но происходит революция и в том, как Советский Союз представляет себе мир и будущее международных отношений. Мы называем ее новым мышлением, и этот предмет, наверное, заслуживает отдельной главы.

Дж.Г. Так обсудим его в ходе следующей беседы.

XIII

УСЛОВИЯ СОСУЩЕСТВОВАНИЯ

Дж.Г. Вчера вы сказали, что в Советском Союзе возникло новое мышление. Как это влияет на проблему сосуществования и просто на проблему самого существования?

С.М. Новое мышление можно считать идеологической революцией в нашей стране. Оно также тесно связано с революцией в экономической политике. В обоих случаях существует совершенно новый подход к действительности, новый взгляд на наш мир, на то, как существовать и сосуществовать в этом мире в свете растущей взаимозависимости всех стран и ядерной реальности, о которой мы говорили ранее.

Дж.Г. Разрешите попросить вас говорить поконкретнее. У нас, в Соединенных Штатах, есть политики, которые не устают заявлять, что они стоят

за новое мышление. Весьма часто это их новое мышление оказывается либо обветшавшими идеями, либо такими мыслями, которые они стесняются открыть другим. Я не могу позволить советскому гостю впасть в утверждения общего характера, излюбленные в среде наших уклончивых и скрытных общественных деятелей.

С.М. Я не стану вдаваться во все аспекты нового мышления, каким оно нам сейчас представляется, но хотел бы подчеркнуть три наиболее ярких на сегодняшний день момента.

Во-первых, наши две страны должны идти каждая своим путем. В предыдущих главах мы показали, что у каждой из наших систем есть свои проблемы и каждая видит различные пути их решения.

Дж.Г. Короче, обе наши страны должны признать возможность существования двух экономических систем на планете?

С.М. Именно. И также признать, что, следуя каждый своим путем, мы должны стараться не вставать друг другу поперек дороги и не усугублять трудности друг друга какими-либо умышленными акциями.

Возможно, это высказывание покажется несколько общим, но позвольте привести несколько примеров. В прошлом считалось, что все, что делается в своей собственной стране, — ее собственное дело, и на протяжении долгого времени это, вероятно, было правильно. Концепция национального суверенитета подразумевает, что данный народ и правительство имеют абсолютное право предпринимать все, что пожелают, в пределах границ своей страны. Однако теперь мы живем в ядерном мире, в условиях взаимозависимости, и не только в ядерных военных делах, но и в экономических отношениях. Возьмем для начала военную сферу.

Здесь акции, предпринятые на территории одной страны, имеют прямое отношение к территории других. Например, ракеты среднего радиуса действия или стратегические ракеты, размещенные по одну сторону границы, представляют прямую угрозу безопасности по другую сторону. Они определенно нацелены через границу другой страны. Они создают возможность достичь территории другой страны и уничтожить ее. А когда такая возможность возникает, необходимо остановиться и задуматься, не затрагивают ли военные меры одной страны интересы другой.

Дж.Г. Вы хотите сказать, что стратегическое оружие дальнего радиуса действия не только связано с обороной собственной страны, но рождает страхи и в другой стране. Но это же очевидно, не так ли?

С.М. Это действительно очевидно, но до сих пор и Соединенные Штаты, и Советский Союз поступали именно таким образом. Они не только разворачивали стратегические вооружения, но и располагали свои военно-морские флоты в непосредственной близости от берегов другой страны, поддерживали стратегический бомбардировочный потенциал и т. д. Все эти акции непосредственно затрагивают безопасность другой стороны. В будущем, когда какая-то страна начнет задумываться о собственной безопасности, ей следует многое взвесить, прежде чем действовать, и принять во внимание безопасность других. Я говорю сейчас о концепции взаимной и всеобщей безопасности.

Позвольте вернуться к мысли, которую я уже высказывал. Порой, когда одна страна пытается максимально обеспечить свои сиюминутные интересы, она действует таким образом, что подрывает свои интересы в длительной перспективе. В конце 60-х годов и, насколько помню, в начале 70-х президент Никсон решил развернуть МИРВ*. Он посчитал, что таким образом получит преимущество перед Советским Союзом. Однако нам потребовалось всего несколько лет, чтобы догнать Соединенные Штаты, и случилось так, что американская безопасность была подорвана тем точно образом, каким президент Никсон пытался подорвать советскую безопасность.

Дж.Г. Это ваш пример сиюминутных выгод, опровергнутых долгосрочными результатами?

С.М. Именно так. Это первый момент, касающийся нового мышления. Идти своим путем, стараясь не вызывать своими действиями враждебность другой стороны. Сосредоточить главное внимание на долговременных интересах, нежели на сиюминутных выгодах. Учитывать интересы другой стороны, поскольку интересы обеих сторон взаимосвязаны.

Дж.Г. Полностью согласен. Перейдем ко второму условию сосуществования.

С.М. Второй момент состоит в том, чтобы понять, что мы по-прежнему можем оказаться втянутыми в прямую или косвенную конфронтацию. В мире то тут, то там будут возникать конфликты. Но когда это произойдет, важно действовать совершенно по-иному, нежели мы действовали в прошлом. Надо остановиться и подумать, не принимать поспешных решений, которые могут оказаться опасными и привести к эскалации военного конфликта между нашими странами.

Мне вспоминается старое правило, введенное одним из королей в средневековой Франции, где весьма часто происходили стычки между феодалами и войны опустошали страну. Он ввел правило «сорок дней короля», согласно которому ни один феодал не мог начать войну против другого, не выждав сорока дней. Часто после такой отсрочки необходимость в войне отпадала. Таким образом, Франция была избавлена от множества междоусобных войн, по крайней мере на время.

Дж.Г. Мне до сих пор не приходило в голову, что возникнет необходимость вернуться к феодальным временам, но ваш план я готов принять. Однако это первый случай, когда представитель Советского Союза столь решительно выступил в поддержку феодализма.

С.М. Фактически нечто подобное правилу «сорока дней» существует в Уставе Организации Объединенных Наций. Да и вся процедура в Совете Безопасности фактически построена на этом принципе.

Дж.Г. Не воспринимайте мои слова всерьез.

С.М. Необходимыми в случае возникновения прямого или косвенного конфликта следует считать консультации друг с другом в поисках конс-

* От английского сокращения MIRV (Multiple Independently-Targeted Reentry Vehicle) — баллистическая ракета с разделяющейся головной частью индивидуального наведения.

труктивного и мирного урегулирования ситуации, какой бы опасной она ни казалась на первый взгляд.

Дж.Г. По-моему, очень ценная мысль. Что дальше в вашей повестке дня? Я выскажу свои идеи несколько позже.

С.М. Третье, на что хотелось бы обратить внимание: хотя две системы противостоят друг другу и между ними возможен конфликт, существует много сфер, в которых они могут и должны сотрудничать. И механизм сотрудничества можно все более совершенствовать таким образом, чтобы по прошествии времени мы научились думать друг о друге как о партнерах, озабоченных созданием лучшего мира, нежели как о конкурентах или врагах.

Дж.Г. Это может носить конструктивный характер, особенно в отношении экономических проблем.

С.М. Да, мы могли бы совместно создавать новые источники энергии, помогать развивающимся странам преодолевать экономическую отсталость, а также решать ряд медицинских вопросов, таких, как рак, СПИД, наркомания. Существуют различные области, в которых мы могли бы сотрудничать.

Дж.Г. Принимаю безоговорочно. Я долгое время провел в Индии и знаю, что в США всегда найдутся люди, постоянно озабоченные советским влиянием в этой стране. Полагаю, что и у вас есть граждане, встревоженные американским влиянием. Вы говорите, что вместо этого нам следует объединиться и вместе содействовать развитию индийской экономики. И думается, могу добавить, сосредоточить усилия на экономической, а не на военной помощи. Не так ли?

С.М. Хороший пример. Но не хотелось бы выглядеть чрезмерным идеалистом.

Дж.Г. Давайте не бояться быть идеалистами. Избавление от этого страха значится среди первых пунктов моего списка предложений относительно того, как мы можем лучше сосуществовать. Когда кто-либо требует от вас не быть идеалистом, вы можете быть совершенно уверены, что он или она — убежденный противник всяких перемен или улучшений в этом мире.

С.М. Но я-то убежденный сторонник необходимости перемен и улучшений. Причина, по которой я призываю не быть слишком идеалистами, заключается в том, что, по моему мнению, единственный шанс для осуществления только что изложенных принципов — это учитывать реальные угрозы сосуществованию и им противодействовать. Угрозы эти существуют, они рядом с нами, и мы должны ясно их видеть.

Дж.Г. Вы говорите, что во всей нынешней ситуации таятся угрозы и мы должны предпринимать ответные действия. Приведите конкретные примеры.

С.М. Начнем, возможно, с наименее опасных, на мой взгляд, вещей, с фразеологии.

Дж.Г. То есть что мы говорим друг о друге?

С.М. Да-да, именно. Время от времени мы слышим с другой стороны высказывания, которые воспринимаем как оскорбительные или агрессивные.

Вы, верно, помните, когда Н.С. Хрущев находился в Соединенных Штатах, одно из его заявлений было переведено следующим образом: «Мы вас похороним». Многие американцы приняли эти слова как знак стремления Советского Союза уничтожить Соединенные Штаты, убить и похоронить американцев.

Дж.Г. Конечно, помню. Это заявление здорово укрепило настроения «холодной войны» в нашей стране.

С.М. Должен подчеркнуть, что Н.С. Хрущев вкладывал в свои слова совсем иной смысл, однако злополучное выражение, которое он неудачно употребил, убедило американцев в том, что он на самом деле имеет в виду такое стремление.

Есть и другой известный пример — «империя зла», фраза, произнесенная президентом Рейганом несколько лет назад. Мы знаем, что употребил он ее в контексте своего рода богословской речи, и в Советском Союзе ее смысл поняли так, что она означает, будто наша страна есть империя дьявола либо сотворена дьяволом, а Рейган сам некто вроде...

Дж.Г. Карающего мстителя, праведника, противопоставляющего вас Богу...

С.М. Верно, верно. Фраза носила агрессивный оттенок и была воспринята в Советском Союзе весьма серьезно.

Дж.Г. И вновь я склонен согласиться. Может быть, добавлю только, что в эпоху гласности* нам следует учиться не обращать внимания на такого рода риторику. В Соединенных Штатах всегда найдутся люди, в том числе и политические деятели, позволяющие себе враждебные и провокационные высказывания.

С.М. Но помимо риторики и фразеологии, существует множество других, более серьезных опасностей. Одна из них— непрекращающаяся гонка вооружений. Мы продолжаем наращивать наши вооружения. Продолжает пополняться ядерный арсенал. По-прежнему все еще проводятся ядерные испытания. И все это — несмотря на соглашение о ядерных вооружениях средней дальности и переговоры о сокращении стратегического оружия. Не ликвидированы и арсеналы обычного оружия. Сохраняются многочисленные обычные вооруженные силы. Обе стороны по-прежнему имеют большое количество химического оружия, которое, будем надеяться, никогда не будет использовано. В США пропагандируют программу «звездных войн». Все это представляет угрозу миру. До Первой Мировой войны о Балканах говорили, что там живут, как на пороховой бочке. Ныне не только Балканы, но весь мир, вся цивилизация — как на вулкане, на смертоносной горе ядерного оружия, которое может уничтожить цивилизацию в любую секунду — просто по чье-то ошибке.

Дж.Г. Война по ошибке!

---

* Произнесено по-русски.

С.М. По-моему, это очень важный момент. Надо остановить гонку вооружений. Это самое насущное, самое неотложное условие сосуществования.

Дж.Г. Позвольте и мне сказать несколько слов по этой проблеме. Полагаю, что мы с вами оставим теологические споры о контроле над вооружениями другим оппонентам. У меня есть две мысли, одну из которых я уже, возможно, упоминал прежде.

Я встревожен, что ныне большое число людей, похоже, считают обычное оружие безвредным, неопасным. Я прожил долгую жизнь и помню две мировые войны, которые в основном велись обычными средствами. Погибшие в тех войнах мертвы так же, как если бы их убили ядерным оружием.

Ни одно сражение в войнах XX века по катастрофическим последствиям несравнимо с первым днем битвы при Сомме в Первой Мировой войне, когда погибло почти 20 тысяч британских солдат, которые цепь за цепью шли на укрытые в окопах пулеметы. Сегодня мы стали свидетелями того, как в войне между Ираном и Ираком используется обычное оружие и массами гибнут подростки. Мне бы хотелось, чтобы опасность и зловещие последствия войны с применением обычного оружия обсуждались бы чаще и шире.

С.М. Советский Союз во Второй Мировой войне потерял 20 миллионов человек. Тогда сражались обычным оружием.

Дж.Г. Очень своевременное напоминание.

Другая моя мысль состоит в том, что я просто озадачен и недоумеваю, почему Советский Союз придает такое значение «звездным войнам» — тому, что Вашингтон именует «стратегической оборонной инициативой». В Соединенных Штатах бытует широко распространенное мнение, что она окажется недееспособной. Так считают лучшие научные умы нашей страны. Ну, и конечно, она обойдется нам в кругленькую сумму. Так почему же Советский Союз так раздувает проблему, которая должна бы больше беспокоить нас самих? Можете вы это объяснить?

С.М. Думаю, здесь наша логика несколько отличается от вашего взгляда на предмет. Если бы мы были уверены, что ваша программа потерпит крах, провалится полностью, мы бы не тревожились. Однако она неизбежно приведет к созданию нового поколения вооружений. И хотя это оружие может оказаться не столь уж эффективным для отражения ракетного удара по Соединенным Штатам, оно в действительности может быть использовано, чтобы угрожать нам из космоса. Я имею в виду лазерное и кинетическое оружие, развернутое в космосе и нацеленное на советскую территорию. Это вызывает особую озабоченность в нашей стране.

К тому же вас может не волновать проблема ресурсов — вы привыкли растрачивать ресурсы, поскольку всегда имели их в изобилии. Но ваша космическая программа может вызвать появление в Советском Союзе адекватной программы космического оружия. Такая программа отвлекла бы огромные ресурсы от использования в гражданских целях, которые сейчас в нашем обществе считаются приоритетными. Вот те два основных аргумента, которые я хотел высказать.

Может быть, еще одна мысль в заключение. Проблема кроется не только в вашем пристрастии к расточительству ресурсов. Думаю, ваши производители лелеют глубокий корыстный интерес в гарантированном рынке сбыта на парочку грядущих десятилетий. Они видят в «звездных войнах» неисчерпаемое «золотое дно» и весьма прибыльную область бизнеса на годы и годы вперед.

Дж.Г. А вы не допускаете, что они просто щедрые добряки, горящие желанием помочь вашим «ястребам»?

С.М. Не знаю. Пожалуй, что нет. По-моему, у них на уме главным образом прибыли.

Дж.Г. Готов принять ваше содействие в предотвращении «звездных войн». Но теперь разрешите мне изложить, как я понимаю опасности для сосуществования, которые нам необходимо преодолеть.

У меня создалось впечатление, а вернее, убеждение, что и у нас и у вас существуют круги, кровно заинтересованные в напряженности и конфликтах в отношениях между сверхдержавами, если позволительно по-прежнему употреблять этот термин. Некоторые из этих кругов мы уже называли.

С.М. Военно-промышленный комплекс?

Дж.Г. Военно-промышленный комплекс Соединенных Штатов, конечно, имеет определенный корыстный интерес, но из нашей беседы совершенно очевидно следует, что ситуация носит обоюдный характер и что корыстная заинтересованность имеет место с обеих сторон. Кроме того, и в нашей стране, и, полагаю, в Советском Союзе тоже существует и другое явление — корыстная интеллектуальная заинтересованность в разногласиях, напряженности и конфликтах.

С.М. Что вы имеете в виду?

Дж.Г. У нас есть люди, всю свою жизнь посвятившие предупреждениям об угрозе мирового коммунизма. Осмелюсь предположить, что и у вас найдутся журналисты, ученые, другие деятели, всю жизнь боровшиеся с империалистической угрозой и сделавшие на этом карьеру.

С.М. Но не используют ли такие люди глубокую подозрительность среди населения обеих стран, порожденную массой безответственных разглагольствований в средствах информации?

Дж.Г. Даже в научных журналах, вы абсолютно правы. Но придерживаясь таких убеждений всю свою жизнь, они не захотят их менять.

Я знаю ученых в Соединенных Штатах, а их немало, которым — если враждебность между нашими двумя странами ослабнет — придется отказываться от того, что они всегда писали и чему учили других. Я к ним испытываю что-то вроде жалости, хотя и могу примириться с этой своей скорбью. Я способен понять, насколько им необходимо продолжать верить в необходимость напряженности. Это доказывает их правоту.

С.М. Вероятно, они слишком стары, чтобы менять свои взгляды. Может быть, те, кто помоложе, пойдут более конструктивным путем.

Дж.Г. Надеюсь, что так и произойдет, но и в пожилом возрасте, безусловно, следует исправлять — пусть и не всегда безболезненно — свои ошибки.

Теперь мне хотелось бы назвать еще одну опасность, которая, по-моему, упоминается недостаточно часто. Мы столько раз уже употребляли в наших беседах слово «бюрократия», что оно наверняка уже несколько наскучило, но необходимо вновь подчеркнуть, что бюрократические организации, как правило, упрямо держатся за сложившийся образ мышления и с огромным трудом переходят к другому. Если кто-либо из такой организации предлагает что-либо непривычное, на него взирают как на чудака.

С.М. Могли бы вы привести примеры?

Дж.Г. Я подразумеваю приверженность Пентагона и, может быть, в меньшей степени государственного департамента идее неизменной враждебности к Советскому Союзу. Осмелюсь предположить, что подобная ситуация не совсем чужда и вам.

С.М. Людям, работающим в области обороны, присущи некоторые общие профессиональные черты, которые обуславливают их несколько односторонний подход к широким проблемам. Они очень серьезно воспринимают военные аспекты. Но порой не учитывают далеко идущих последствий тех вооружений, которые им представляются необходимыми в национальных интересах.

Дж.Г. Рад, что мы вновь смогли отыскать сходство между нашими системами.

С.М. Вы, похоже, немного фаталист. Поскольку в обеих наших системах бюрократия пользуется значительной властью, похоже, что она представляет реальную угрозу сосуществованию. Как это преодолеть?

Дж.Г. Не такой уж я пессимист. Я действительно озабочен, но не пессимистичен. В нашем обществе эту угрозу можно одолеть политической волей — в данном случае политической волей достичь согласия с Советским Союзом. Среди американского народа в целом идея ядерной гибели с политической точки зрения не находит поддержки и популярности. И соответственно, складывается мощное политическое движение за соглашение с СССР. Как я уже говорил, в 1988 году у нас состоятся президентские выборы, и большинство кандидатов будет выступать за необходимость контроля над вооружениями и предотвращение ядерного уничтожения.

С.М. Яркий пример политической воли с нашей стороны являет М.С. Горбачев, который, став Генеральным секретарем ЦК КПСС, весьма эффективно поменял направление общей концепции внешней политики Советского Союза и искореняет то явление, которое вы назвали бюрократической инерцией в подходах к международным проблемам. Важно, что в этом он встречает широкую поддержку нашего народа.

Дж.Г. И еще хотел бы призвать — как к одному из способов отвести угрозу — уделять больше внимания долгосрочным интересам. В предыдущей главе мы говорили о том, каким станет мир через сто лет. Рискну предположить, что, если к тому времени не произойдет ядерного столкновения, люди будут смотреть на нынешнюю напряженность между Советским Союзом и Соединенными Штатами как на незначительный вопрос. Если же, однако, разразится ядерная война, то уцелевшие — если они будут — станут считать такую войну крупнейшим событием. Итак, я призываю, чтобы

мы рассматривали наши нынешние разногласия, крупные и мелкие, в широкой исторической перспективе. И тогда они неизбежно покажутся крайне ничтожными в сравнении с угрозой ядерного уничтожения. Согласны?

С.М. В общем да. И считаю, что в истории вашей страны есть блестящий пример проявления политической воли. Президент Франклин Рузвельт был одним из руководителей, обладавших политической волей преодолевать власть бюрократии. Помнится, перед отъездом в Ялту в 1945 году он серьезно консультировался со своим окружением. Многие убеждали его в том, что он должен занять твердую, если не жесткую, позицию в отношении Советского Союза, который в то время в глазах многих начинал представлять военную угрозу Соединенным Штатам. Однако президент оставил без внимания эти советы, поехал в Ялту на встречу со Сталиным и Черчиллем, и они сообща заложили основы для послевоенного устройства мира и создания Организации Объединенных

Знаете, иногда говорят, что последние 40 лет прошли без войны только благодаря равновесию страха. Я не согласен. Убежден, что реальное столкновение не произошло главным образом благодаря мирному устройству, выработанному в конце Второй Мировой войны нашими лидерами, которые проявили к этому политическую волю.

Дж.Г. Некоторые ревизионисты* придают слову «Ялта» некий второй, зловещий смысл, но мы, по-моему, должны помнить, что те встречи военного времени стали ярким примером того, как мы можем идти к первостепенной цели — в данном случае противостоянию Гитлеру и национал-социализму — и подчинять ей менее значительные, но отнюдь не маловажные разногласия, которые в противном случае привели бы к расколу среди участников антигитлеровской коалиции. Те из нас, кто жил в то время, будут всегда помнить Тегеран и Ялту не как поражение, а как огромное достижение.

С.М. Да, потом был Потсдам. Потсдамские соглашения были подписаны президентом Трумэном, человеком, которого Советский Союз помнит отнюдь не за особое к нам дружелюбие. Все же он подписал эти соглашения, и с его стороны это был мудрый шаг.

Дж.Г. Здесь вы должны позволить мне рассказать один забавный случай.

С.М. Прошу, конечно.

Дж.Г. В то время я был в Европе и работал в комиссии, занимавшейся изучением последствий стратегических бомбардировок авиации США. Среди моих коллег был Джордж Болл**, с которым вы знакомы. В одно прекрасное утро он звонит мне и говорит:

— Ты отдаешь себе отчет, что на следующей неделе встречаются великие люди, которые определят будущее мира?

---

* Имеются в виду американские авторы, пересматривающие историю в выгодном для них направлении.

** Впоследствии видный американский дипломат, одно время заместитель государственного секретаря США.

— Конечно, — отвечаю. — Я же читаю «Stars and Stripes»*.

— Думается, мы должны там присутствовать, — говорит он мне.

— Так нас же не приглашали!

— Если мы позволим, чтобы обида помешала нашей поездке, мы только усугубим ошибку тех, кто нас не пригласил, — заявляет он.

Поскольку в нашем распоряжении был самолет, мы вылетели в Берлин. С нами был Пол Нитце**

Поскольку в нашем распоряжении был самолет, мы вылетели в Берлин. С нами был Пол Нитце, , о котором в последнее время так много говорят, он ведет переговоры по вооружениям. Все вместе мы прибыли на место встречи. Там один из моих друзей, Исидор Лубин, попросил меня включиться в работу комиссии по репарациям. Боллу и Нитце тоже нашлось дело. Пробыли мы там недолго, но вот так в те дни можно было принять участие в конференциях на высшем уровне.

С.М. Мне не посчастливилось побывать на потсдамских встречах. Однако в молодости, еще студентом, — вскоре после войны — я был членом аппарата советской делегации в Москве на одном из заседаний так называемого Совета министров иностранных дел великих держав. В их число входили Советский Союз, Соединенные Штаты, Великобритания и Франция. Наблюдать за тем, как министры этих стран работали сообща, было крайне поучительно. Это было самое начало «холодной войны», а они все же собирались вместе и старались урегулировать общие проблемы.

Дж.Г. Нашим представителем был государственный секретарь Джордж Маршалл?

С.М. Нет, Бирнс. Джеймс Бирнс от Соединенных Штатов, Жорж Бидо от Франции, Эрнест Бевин от Великобритании и Вячеслав Молотов от СССР.

Я убежден, что наш союз во время войны и решение общих проблем по ее окончании — лучший пример того, как могут сотрудничать две противоположные системы. Социальное устройство Германии и Японии было фактически ближе к Соединенным Штатам, ибо все они представляли капиталистическое общество. Но ваше государство — хотя и капиталистическое — сотрудничало с социалистическим в разгроме фашизма. Это был образец того, как мы можем действовать заодно и сообща.

Дж.Г. Все мое поколение помнит тот июньский день в 1941 году, когда пришла весть, что в результате гитлеровского вторжения Советский Союз вступил в войну на нашей стороне. Тем летом я жил на севере Вирджинии и услышал эту новость по радио. Впервые я ощутил проблеск надежды. До того дня перспективы войны выглядели до крайности мрачными.

Разрешите добавить еще вот что. Советский Союз и Соединенные Штаты объединились против Адольфа Гитлера, но даже угроза гитлеризма не идет в сравнение с угрозой ядерной войны. Следует задуматься над этим.

---

* Армейская газета США.

** Пол Нитце — политический деятель и дипломат США. Активный участник переговоров, закончившихся подписанием в 1987 г. Договора о ликвидации ядерного оружия средней и меньшей дальности.

С.М. В более поздние времена Джона Кеннеди воспринимали в нашей стране как американского президента того типа, который готов пойти с нами на конфронтацию. Так было во время кубинского ракетного кризиса. Все же он приложил усилия для урегулирования кризиса в интересах обеих сторон, а позже пошел еще дальше — заключил одно из величайших соглашений нашего времени, соглашение о запрещении ядерных испытаний в трех средах.

Дж.Г. Ограниченный договор о запрещении испытаний*.

С.М. Пусть ограниченный, но он спас атмосферу планеты от радиоактивного заражения. И это было огромное достижение.

Дж.Г. Кеннеди рассказывал мне, да и многим другим, что у него не было ни одного-единственного утра, чтобы он не просыпался без мысли о том, что еще можно сделать для ослабления угрозы ядерной войны.

С.М. Что бы вы ни думали о президенте Никсоне, он и Генеральный секретарь Л.И. Брежнев войдут в историю как архитекторы разрядки в начале 1970-х годов, которая также стала действительно позитивным явлением.

Дж.Г. Я никогда не принадлежал к числу горячих сторонников президента Никсона, но за это отдаю ему должное. Опять же ему и Генри Киссинджеру — за налаживание наших отношений с Китаем. Хотя последнее должно было быть предпринято гораздо раньше — моими коллегами-демократами.

Пойдем дальше. Существует еще одна опасность, о которой мы должны помнить. Мы о ней уже говорили. Нельзя допускать, чтобы противоборствующие стороны втягивали нас в конфликты между другими странами.

Одна из печальных особенностей нашего времени заключается в том, что в то время, как никто еще пока не был убит в военных действиях между Советским Союзом и Соединенными Штатами, произошло множество региональных конфликтов между малыми странами или внутри них, в которых погибло множество людей. Давайте все время помнить об опасности, которая может возникнуть, если мы окажемся втянутыми как противостоящие стороны в такие конфликты — на Ближнем Востоке, в Азии или где-либо еще.

В качестве примеров подобной опасности я называл Вьетнам и Индокитай в прошлом, а сейчас, конечно, Афганистан. Я бы хотел, чтобы существовало общее понимание, общее правило, что мы будем держаться в стороне от внутренних конфликтов других стран. Вы с этим согласны?

С.М. Не только согласен, но и считаю, что необходимо гораздо большее. Мы должны предпринимать позитивные и конструктивные усилия для прекращения военных действий между другими странами или внутри их. Нельзя относиться к таким конфликтам как к чему-то очень далекому и нас не касающемуся.

---

* Московский договор от 5 августа 1963 г. не распространялся на подземные испытания и потому на Западе считается ограниченным, не предусматривающим полного запрещения ядерных взрывов.

Разрешите привести в качестве примера войну между Индией и Пакистаном в 60-х годах. Вы, наверное, помните, что Советский Союз взял на себя инициативу по организации переговоров между двумя странами и фактически привел их к мирному урегулированию. Наш премьер А.Н. Косыгин отправился в Ташкент вместе с премьер-министром Индии и представителями Пакистана*. И там в кратчайшее время было достигнуто соглашение, которое привело к прекращению военных действий между двумя странами.

Но вернемся к сегодняшним дням. Нам следует приложить значительно больше усилий для урегулирования конфликта на Ближнем Востоке, который временами становится неконтролируемым. В течение некоторого времени Соединенные Штаты придерживались мнения, что они могут в одностороннем порядке решить проблемы, разделяющие Израиль и его соседей, хотя Советский Союз искренне стремился к совместным действиям в этом направлении. Со стороны Соединенных Штатов, однако, не было проявлено желания к такому сотрудничеству, поскольку Вашингтон, очевидно, считал, что оно привело бы к расширению влияния Советского Союза в данном регионе. Нежелание это в Соединенных Штатах сохраняется по сию пору. Вот вам один из примеров, когда мы относимся друг к другу с позиций противостояния. А это не дает нам обоим помочь ликвидации конфликта, который стал саднящей раной цивилизации в той части света.

Дж.Г. Мы, в Соединенных Штатах, намерены продолжать поддерживать тесные отношения с Израилем: здесь сказывается и историческое прошлое, и причины глубоко эмоционального порядка. Однако, как минимум, нам не следует рассматривать Ближний Восток как сферу конфликта между капитализмом и коммунизмом. Рискну высказать даже мысль, что едва ли что-либо сможет доставить коммунизму больше тревог, забот и хлопот, нежели, скажем, коммунистический Иран.

С.М. Раз уж мы говорим о региональных проблемах, позвольте поднять вопрос, который возник у меня еще в ходе одной из наших предыдущих бесед. Когда мы обсуждали возможности двух систем, вы высказались в том смысле, что надеетесь на сохранение статус-кво.

Рассуждая реалистически, я не исключил бы возможность того, что в соотношении сил между государствами и системами на международной арене могут произойти перемены. Предположим, к примеру, что не в столь уж отдаленном будущем в некой стране в некой части мира — в Латинской Америке, Африке или Азии, неважно где, — приходит к власти режим, подобный правительству Сальвадора Альенде в Чили в 70-х годах. Как Соединенные Штаты отнесутся к такой ситуации? Поступите ли вы так же, как поступили с Альенде или, скажем, позднее с Гренадой? Какой будет ваша позиция? Если той же, что в случае Гренады и Чили, это вызовет до-

* Кашмирский конфликт между Индией и Пакистаном произошел в 1965 г. Ташкентская встреча состоялась 4—10 января 1966 г. В ней участвовали, помимо А.Н. Косыгина, премьер-министр Индии Лал Бахадур Шастри и президент Пакистана Мухаммед Айюб Хан.

полнительные трения между нашими странами, что, по-моему, было бы достойно сожаления.

Дж.Г. Сразу же после вторжения на Гренаду я написал письмо в «The New York Times» и выразил по этому поводу свое сожаление. Я в той же степени сожалею относительно действий, предпринятых нами против Альенде, в частности, потому, что убежден, если правительство приходит к власти демократическим путем, мы должны признать его. Альенде, может быть, и не являлся наилучшим выбором для Чили, но об этом уж не нам было судить. Хотелось бы ждать такой же сдержанности и со стороны Советского Союза.

С.М. Но бывают случаи, когда правительства приходят к власти не совсем теми путями, какие вы называете демократическими или парламентскими, а в результате революции. А это подчас ведет к гражданской войне между двумя сторонами, одна из которых получает поддержку от социалистического мира, а другая — от капиталистического. Такие ситуации могут вызвать усиление трений между двумя системами.

Дж.Г. Я — за невмешательство обеих наших стран в таких случаях, более того, я решительно призываю к этому. Однако хотелось бы вновь подчеркнуть момент, который мы обсуждали ранее. В условиях «третьего мира» я не считаю социализм или коммунизм жизнеспособным выбором на начальных стадиях экономического развития. Вновь обращусь к Марксу: социализм и коммунизм невозможны прежде, чем пройден этап капитализма.

В прошлом мы, в Соединенных Штатах, впустую потеряли массу времени, беспокоясь по поводу того, что Бельгийское Конго, ныне Заир, может стать коммунистическим. Я убежден, что подобной возможности никогда и не существовало.

С.М. Как ученый и политический деятель вы не очень-то боитесь призрака коммунизма. Я это знаю, но...

Дж.Г. Я не боюсь призрака коммунизма там, где не было еще капитализма.

С.М. Я имею в виду призрак коммунизма вообще. В Соединенных Штатах найдется достаточно людей, которые по-прежнему считают коммунистов своими врагами. Однажды, это было в 70-х годах, когда я работал в Организации Объединенных Наций, я сел в такси, чтобы доехать из аэропорта Кеннеди домой. Водитель такси, который, видимо, только что посмотрел телевизионный выпуск новостей, поделился: «Слышали, комми уже в Анголе, завтра будут в Бруклине». Такая вот психология не случайна.

Дж.Г. Некоторые ограничивают источник своей мудрости нью-йоркскими таксистами. Не хочется, чтобы вы были одним из них.

С.М. Но таксист черпал свою осведомленность из американских средств массовой информации, а те — у корыстно заинтересованных кругов, о которых мы с вами говорим.

Дж.Г. Продолжим тему об опасностях сосуществования.

С.М. В случае Гренады за одну из причин интервенции выдавалась защита вооруженными силами Соединенных Штатов американской собственности и американских граждан в этой стране. Но ведь за пределами вашей страны немало американской собственности, она разбросана по всему миру. И множество американцев находится в других странах. Я бы мог предположить, что в любом региональном конфликте будет таиться угроза прямой американской вооруженной интервенции на основе, я бы сказал, психологии «pax Americana». Хотелось бы призвать вас более трезво и разумно оценивать степень угрозы Америке, которая возникает в районах локальных конфликтов.

Дж.Г. Я бы не исключал необходимости спасать американских граждан, оказавшихся в экстремальных ситуациях. Надеюсь, такие наши шаги не будут восприниматься как происки американского империализма.

С.М. Артур Шлезингер* предпочитает говорить скорее о «сверхдержавном ослеплении», нежели об американском империализме, но здесь у него, по-моему, есть рациональное зерно.

Дж.Г. Нам, видимо, придется считать его сторонником наших взглядов на синдром сверхдержав.

Но позвольте, однако, поднять еще один вопрос, с обсуждением которого мы слишком затянули. Если мы хотим ослабить напряженность между нашими двумя странами, то должны признать, что есть еще некоторые внутриполитические вопросы, которые все еще могут наносить ущерб взаимоотношениям. Я имею в виду права человека. Могу я сказать несколько слов по этому поводу?

С.М. Да, конечно.

Дж.Г. На этот счет мы должны придерживаться трезвых взглядов. У нас в Соединенных Штатах существует проблема прав человека, и в первую очередь это касается наших меньшинств и условий существования, которое они влачат в крупных городах. У нас также есть определенное число людей, обвиняющих Советский Союз в нарушении прав человека, и не потому, что их столь уж глубоко волнуют эти права, а лишь потому, что это для них — сподручное оружие. Меня всегда огорчало то обстоятельство, что многие охотно подвергают нападкам Советский Союз за подобные упущения, но в то же время весьма терпимо относятся к куда более серьезным нарушениям прав человека, скажем, в Южной Африке. Тем не менее со времен Сталина многих вполне здравомыслящих мужчин и женщин всерьез беспокоит проблема прав человека в Советском Союзе. Это и есть, по-моему, пример, когда внутренняя политика имеет внешнеполитические последствия. Можете вы вселить хоть какую-нибудь надежду в этом плане?

С.М. Давайте поставим вопрос так. В Советском Союзе тоже обеспокоены проблемой прав человека в капиталистических странах, в том числе и в Соединенных Штатах, особенно в экономической области. Так что

* Артур Шлезингер-младший (1917—2007) — американский историк, автор многотомного исследования о периоде президентства Ф.Д. Рузвельта. Его взгляды во многом близки воззрениям Дж.К. Гэлбрейта.

здесь хотелось бы подчеркнуть, что данный предмет носит отнюдь не односторонний, а обоюдный характер.

Дж.Г. С этим я согласен. Жизнь без денег, без средств к существованию действительно серьезно ущемляет свободу личности, отрицать не стану. Но все же вернемся к Советскому Союзу.

С.М. Я-то в первую очередь имел в виду тот факт, что Соединенные Штаты, по-моему, так и не ратифицировали одну из конвенций Организации Объединенных Наций, призывающую к обеспечению экономических и социальных прав людей, где бы они ни жили.

А теперь вернемся к Советскому Союзу. Следует, несомненно, признать, что наша страна со времен революционного террора в годы гражданской войны и со времен нарушения законности при Сталине прошла долгий путь. Случаи массового беззакония канули в далекое прошлое. Но наша юридическая система пока еще не совершенна. Это касается не только так называемых диссидентов, но и других вопросов, которые сейчас широко обсуждаются в советской печати в результате политики гласности.

Разрешите напомнить, что в январе 1987 года М.С. Горбачев выступил с речью, в которой сделал особый акцент на развитии демократии внутри нашей системы. Позднее он подчеркивал, что демократия и экономическая реформа есть две основные взаимосвязанные цели нынешней революции. Демократия является нашим главным оружием в борьбе с негативными явлениями, порожденными бюрократией, одним из которых был и культ личности. Так что мы идем в правильном направлении.

Наверное, вы знаете, что теперь в избирательный процесс в Советском Союзе введены некоторые новшества, например возможность выбирать между двумя кандидатами, а не голосовать лишь за одного. Пока это только эксперимент, но надеюсь, что это станет общим правилом. В наши дни значительно расширена свобода слова и печати. Есть и другие сферы, в которых выправляется положение дел с соблюдением прав человека. Так что я исполнен больших надежд. Не знаю, с такой же надеждой относятся у вас в Америке к тому, что происходит в нашей стране, но я предполагаю, в области прав человека произойдут большие перемены.

Дж.Г. Когда прошлой зимой я приехал в Советский Союз, то был поражен, насколько свободнее стали дискуссии по разным вопросам по сравнению с моими предыдущими визитами, насколько острее стала теперь критика, которую довелось слышать.

Но позвольте задать еще один вопрос, который занимает меня многие годы. Какими вам видятся перспективы эмиграции для людей, желающих выехать из СССР, в частности для тех, кто хочет отправиться в Израиль?

С.М. Сейчас этот вопрос решается. Правила выезда несколько упрощены. Нельзя забывать, что вопрос выезда затрагивает очень тонкую и деликатную сторону сознания наших людей. Когда в Соединенных Штатах говорят об эмиграции из Советского Союза, обычно указывают на конкретные этнические группы, населяющие нашу страну.

Дж.Г. Как это сделал только что я.

С.М. Но ведь следует осознать, что все граждане в принципе должны быть равны и каждый из них — а не только представители двух-трех этнических групп — должен иметь право на выезд. Наше население насчитывает 280 миллионов, а людей, которые действительно хотели бы эмигрировать, наберется куда меньше полмиллиона. Это щекотливый и не столь уж простой вопрос — в том, что касается психологии широких масс.

Дж.Г. Опять, если разрешите, приведу забавный случай из личного опыта. Я всегда стоял за свободу передвижений через национальные границы. Рос я в Канаде, и мы ездили в Соединенные Штаты и обратно, пренебрегая всякими формальностями. Во времена моей юности было обычным делом устраиваться на работу в Детройте зимой, а весной либо летом голосовать на выборах в Канаде, а потом опять голосовать — уже в ноябре — на выборах в Америке. Для меня в такой ситуации никогда не было ничего необычного или неправильного.

С.М. В наши дни по сравнению с прошлым количество выезжающих за границу значительно увеличилось. Я имею в виду людей, которые выезжают в другие страны по приглашениям друзей или родственников. Должен сказать, однако, что для подобных поездок существуют значительные ограничения экономического порядка. Хотя наш дефицит платежного баланса не столь велик, как у вас, эта проблема у нас есть, и она достаточно остра. Вы легко покрываете свой дефицит, позволяя японцам скупать ваши компании и государственные ценные бумаги. Мы же придерживаемся иных взглядов и не собираемся подвергать такой опасности свою собственную страну. Мы стремимся постепенно перейти к конвертируемому рублю и одновременно вводим более мягкие правила в отношении суммы, которую отъезжающий за границу может обменять на валюту.

Мы выступаем за конвертируемый рубль; это — одна из официальных целей экономических реформ, и по мере того, как мы будем продвигаться к ней, зарубежные поездки наших людей как в социалистические, так и в капиталистические страны будут становиться все более частыми и свободными.

Дж.Г. Наши беседы открыли немало нового, но особое впечатление на меня производит мысль о том, что японцы могли бы заняться также и вашим дефицитом платежного баланса.

С.М. При упоминании Японии и, возможно, Западной Европы мне приходит в голову еще одна опасность сосуществованию. Во времена упрочения разрядки в начале 70-х годов многие, особенно в Западной Европе, были озабочены тем, что им казалось угрозой слияния американских транснациональных корпораций с коммунистической бюрократией. Сближение между Соединенными Штатами и Советским Союзом, по их мнению, ставило целью создание некоего советско-американского «кондоминиума», то есть раздела мира между двумя крупными державами. И это стало фактором, который, на мой взгляд, оказал нежелательное влияние на наши отношения.

Дж.Г. Важно четко дать понять, что мы не стремимся к разделу мира. Должен признаться, что остаюсь при своем мнении — вы лично слишком

близко к сердцу принимаете транснациональные корпорации. Но, думается, опасения по поводу того, во что может вылиться укрепление связей между Советским Союзом и Соединенными Штатами, сейчас не столь уж велики. Убежден, что большинство людей в Западной Европе будет приветствовать сближение между нашими двумя странами. Очень на это надеюсь.

С.М. Один из путей к его достижению — развитие более конструктивного сотрудничества между нами и превращение его в часть глобальных совместных усилий, в которых другие страны приняли бы активное и равноправное участие. Возможно, тогда мы бы и нашли решение всех наших проблем.

XIV

ОБЛАСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Дж.Г. Поскольку мы подходим к завершению наших бесед, давайте сосредоточимся на конструктивных аспектах. Как наши две страны могли бы сотрудничать теперь, когда напряженность между ними ослабевает и, надо надеяться, будет продолжать смягчаться? Мы оба экономисты и потому, полагаю, остановимся в первую очередь на экономической стороне дела, но не будем ограничиваться только ею.

Прав ли я, что реформы в СССР позволяют надеяться на расширение экономических связей между социалистическим и капиталистическим мирами?

С.М. Абсолютно правы. Реформы в нашей стране предусматривают два важных мероприятия в сфере международных экономических отношений. Одно из них — законодательство, позволяющее крупным предприятиям устанавливать прямые торговые связи с иностранными фирмами, тогда как ранее существовала монополия министерства внешней торговли, все сделки должны были осуществляться через него и его организации.

Дж.Г. То есть предприятие может теперь обратиться к зарубежному поставщику, а не в государственное министерство?

С.М. Оно обращается к зарубежному поставщику или зарубежному покупателю непосредственно, а не через министерство. Это относится к большинству крупных предприятий. Мелким предприятиям придется попрежнему прибегать к посредникам, т. е. объединениям, принадлежащим министерству внешних экономических связей и специализирующимся на экспорте или импорте конкретных категорий товаров.

Дж.Г. И другой момент?

С.М. Второе важное мероприятие — законодательство, позволяющее нашим предприятиям создавать совместно с иностранными фирмами смешанные предприятия — как на территории Советского Союза, так и за ее пределами.

У нас и раньше существовали совместные предприятия в других странах, к примеру в Великобритании, Бельгии, ряде других европейских государств. В частности, такое предприятие в Бельгии занимается сбытом автомобилей советского производства на зарубежных рынках.

Теперь же речь идет о создании совместных предприятий также на советской территории. Это важная и новая форма, которая дает иностранным корпорациям возможность приобщиться к советской экономике, вкладывая капитал в нашу промышленность, в торговлю, другие сферы, нуждающиеся в развитии.

Дж.Г. Значит, вы больше не считаете смешанные предприятия центрами подрывной капиталистической деятельности?

С.М. Надеемся, что они таковыми не станут. Но разрешите отметить, что, согласно закону, иностранное участие будет ограничено 49 процентами всего капитала, а 51 процент — долю, обеспечивающую нам контроль, — мы оставляем за собой. Тем не менее 49 процентов — немалая часть, и она гарантирует иностранным вкладчикам капитала почти равноправное участие.

Дж.Г. Исходя из практики и длительного опыта в подобного рода делах, я бы отметил, что контроль в конечном итоге обеспечен тому, кто берет на себя напористое, энергичное руководство деятельностью предприятия. Так что разница между 49 и 51 процентом не столь уж важна, вы согласны?

С.М. Я считаю, что самое главное, кто контролирует управление фирмой. Закон требует, чтобы генеральным директором был советский гражданин. Однако предусматривается также и широкое участие иностранных граждан, и это, по-моему, гарантирует совместный контроль и более или менее равное участие.

Надеемся, что создание таких совместных предприятий приведет к расширению торговли между Советским Союзом и капиталистическими странами, в том числе с Соединенными Штатами и другими нашими крупными партнерами. В данный момент нашим крупнейшим партнером в капиталистическом мире является ФРГ. Торговля с этой страной будет расширяться и в дальнейшем, однако существуют большие возможности увеличения товарооборота с Соединенными Штатами.

Дж.Г. Надеюсь, так и произойдет. Но давайте говорить конкретно. Что у вас есть на продажу из того, что мы могли бы купить в больших количествах? Совершенно ясно, что одной из основных форм экономического сотрудничества с нашей стороны могла бы быть закупка советской продукции. Чем вы располагаете для продажи в значительных объемах?

С.М. Это тот самый вопрос, что обычно задает любой американец, и, должен сказать, ответить на него не просто. Надо помнить, что до недавних пор внешняя торговля Советского Союза в большинстве своем была

ориентирована на другие социалистические страны. Их доля в нашем экспорте одно время составляла от 70 до 80 процентов, да и сейчас превышает половину. Между социалистическими странами в этой торговле не существует уж очень острой конкуренции. Нет и борьбы за рынки, торговля идет на основе долгосрочных соглашений.

По большей части наш экспорт в развитые капиталистические страны составляет либо топливо — нефть и газ, — либо сырьевые материалы. В обоих случаях организация сбыта сравнительно проста. Определить качество этих товаров несложно, а цена на них, как правило, совпадает со сложившейся мировой ценой. Остается доставить свой товар в известный международный центр продажи или закупок или прямо по назначению.

Дж.Г. Все это мне понятно. Но будущее, несомненно, за промышленной продукцией, и в частности за потребительскими товарами.

С.М. Думаю, что так. СССР успешно расширял свой экспорт оборудования в менее развитые страны, это верно. Но, за исключением отдельных случаев, не добился таких же успехов в сбыте промышленной продукции на Западе или Японии. Определенное место занимала продажа вооружений, но это не тот экспорт, который следует стремиться расширять. Продажу оружия необходимо ограничить путем соглашения между нашими двумя странами, как мы уже говорили.

Дж.Г. Я, безусловно, не энтузиаст расширения продажи вооружений. Но должен вернуться к промышленному оборудованию и потребительским товарам. Что касается товаров широкого потребления, то существует проблема постоянного приспосабливания к новым стилям, модам и фасонам, создания новых видов продукции, которые удовлетворяли бы меняющиеся вкусы потребителя. А это требует подлинного умения торговать. Мы уже не выпускаем новых товаров и даже не меняем фасонов без предварительной рекламы, в том числе и телевизионной, расходуя на нее порой столько же денег, сколько на само производство. Как вы собираетесь с этим справляться?

С.М. У нас не так уж много опыта в подобных делах на мировом рынке, но именно тут могут сыграть свою роль совместные предприятия. Мы хотим поучиться опыту организации сбыта у иностранных менеджеров, и надеемся, что участие зарубежных управленцев в смешанных предприятиях послужит существенным фактором в решении проблемы маркетинга.

Дж.Г. Вы предполагаете, что будете производить товары, а зарубежные партнеры по совместному управлению станут отвечать — поначалу, во всяком случае, — за их рекламу и продажу?

С.М. Всеми стадиями хозяйственной деятельности партнеры будут заниматься совместно — в том смысле, что зарубежные представители в смешанном руководстве станут участвовать также и в производстве товаров. Таким образом мы воспользуемся их опытом и в данной области. Соединенные Штаты, Япония и страны Западной Европы накопили большой опыт в организации и управлении производством. Мы также хотели бы поучиться у них тонкому искусству торговли.

Дж.Г. Следовательно, вы рассматриваете совместные предприятия, хотя бы отчасти, как места учебы?

С.М. Этот элемент, разумеется, будет присутствовать, но такие предприятия прежде всего станут важной составной частью нашей экономики. Они не будут ориентироваться лишь на экспорт-импорт, но послужат мощным стимулом для развития всех отраслей экономики. Такие предприятия станут хорошей школой для наших управленцев в области развития рыночных отношений, а в сфере развития экономики помогут большей ориентации нашей страны на нужды потребителя. Это, несомненно, будет способствовать устранению непонимания, существующего у нас с Соединенными Штатами. Ибо по мере развития обоюдных связей обе страны смогли бы сократить свои военные расходы, что послужит прочной основой для экономического развития.

Дж.Г. Думаю, найдутся такие, в том числе и среди моих соотечественников, кто скажет, что даже менее жестко планируемая экономика в Советском Союзе не будет уж столь гостеприимной и благоприятной средой обитания для так называемого свободного предпринимательства.

Мой старинный друг Доналд Кендолл из «PepsiCo» не так уж преуспел в своих усилиях приобщить русских к пепси-коле вместо водки*. Интересно, столкнутся ли другие фирмы с большими трудностями? Что вы на это скажете?

С.М. Мы слышали такие рассуждения, но не столько от предпринимателей, сколько от представителей идеологического истэблишмента в Соединенных Штатах. Их довод заключается в том, что для корпораций условия в капиталистическом мире куда лучше, нежели в Советском Союзе. Так зачем же связываться с плановой экономикой, если повсюду имеется множество других возможностей?

В ответ можно сказать, что некоторые объективные трудности действительно существуют, и недооценивать их не следует. Например, как уживется крупная капиталистическая корпорация с нашей плановой системой? А что, если Госплан начнет спускать совместным предприятиям заказы, которыми зарубежные партнеры в их руководстве будут не особенно довольны? И как насчет различий в статусе трудящихся на смешанных и обычных предприятиях на территории Советского Союза? Допускаю, что зарубежным фирмам захочется проявить осторожность, присмотреться к опыту других фирм, поэкспериментировать с переходными формами (сотрудничеством в области новой технологии, лицензированием). Возможно возникнет много сложных практических вопросов, но, думается, их разрешат объединенными усилиями. Главное, что для обеих сторон открываются возможности широкого выхода на новые рынки.

Дж.Г. И кроме того, это подлинный шаг вперед к сотрудничеству.

---

* Соглашение с фирмой «PepsiCo» заключено в 70-х гг., предусматривает продажу напитка «пепси-кола» в Советском Союзе и водки советского производства в США. Эта сделка была успешной.

С.М. Конечно. В самом деле, многие фирмы уже дали ясно понять, что они намерены создать совместные предприятия в СССР. И что бы ни думали и ни говорили некоторые представители идеологического истэблишмента, бизнесмен видит новую и очень важную область развития.

Дж.Г. Попутно можно отметить, что обсуждаемый предмет не является совсем уж неведомым и новым. Одним из моих давних и самых дорогих друзей был Аверелл Гарриман. В начале 1920-х годов он приехал в Россию, чтобы открыть совместное предприятие в горнодобывающей промышленности, не так ли?

С.М. Его семейная фирма основала такое совместное предприятие по добыче марганца в Грузии. Сам же А. Гарриман прибыл в середине 1920-х годов посмотреть, как оно функционирует. Он обнаружил, что существовавшие тогда условия, не были удовлетворительными для концессий, как они у нас назывались.

Дж.Г. Но он все же работал там некоторое время?

С.М. Та конкретная концессия после нескольких лет прекратила свое существование. Однако вы правы, говоря, что в 20-е годы в СССР были разрешены иностранные концессии, и они во многих отношениях содействовали нашему экономическому развитию.

Дж.Г. Хотелось бы вернуться еще к одной мысли о направлениях сотрудничества. Мы ее уже ранее затрагивали. Я говорю о возможности обучения студентов из Советского Союза в наших школах бизнеса. Я не уполномочен назвать, какое число может принять школа бизнеса в Гарварде, но твердо считаю, что идея ежегодного приема определенного числа абитуриентов из СССР может быть вполне осуществимой.

С.М. В Советском Союзе есть школы бизнеса для управленцев различных уровней, но я согласен, что некоторым из претендентов на управленческие должности следует пройти обучение, хотя бы частично, в Соединенных Штатах. Некоторые из наших студентов уже побывали в ваших школах бизнеса, в том числе один-два прошли курс в Гарварде, но их очень немного, и я считаю, что было бы весьма полезно, если бы подобная возможность представилась более широкому кругу студентов.

Дж.Г. Придется позаботиться, чтобы их не похитил «Goldman Sachs»*. Я понимаю, что такое сотрудничество не будет столь уж беспрепятственным и безоблачным процессом. Но полагаю, что одна из благоприятных его черт, с нашей точки зрения, — или, во всяком случае, с точки зрения некоторых американских бизнесменов, — состоит в том, что нам не нужно опасаться, будто мы сами создаем себе еще одного конкурента, что СССР станет еще одной Японией. Прав ли я, считая, что мы можем довольно оптимистически оценивать наши шансы выдержать советскую конкуренцию?

С.М. Вы меня удивляете, профессор Гэлбрейт. В наших предыдущих беседах вы неоднократно заявляли, что считаете себя интернационалистом и не видите ничего дурного во вторжении японских или западногерманских транснациональных корпораций на американский рынок. И фактически

* Крупный инвестиционный банк на Уолл-стрит, известный своей «охотой» на способных молодых менеджеров.

даже в том, что они скупают компанию «Goldman Sachs» и другие фирмы на Уолл-стрит.

Если говорить серьезно, то угроза того, что Советский Союз установит контроль над американской экономикой, представляется настолько нереальной, что на вашем месте я бы не испытывал ни малейшего беспокойства.

Дж.Г. Давайте теперь перейдем к тому, что мы, в капиталистических странах, получим от такого сотрудничества, поскольку я склонен рассматривать его как процесс двусторонний. Мы ведь могли бы рассчитывать на расширение рынка для наших товаров широкого потребления в случае увеличения торговли с Советским Союзом, не правда ли?

С.М. Вполне вероятно. По мере роста нашей конкурентоспособности на зарубежных рынках и возможности выручать от этого твердую валюту появятся гораздо более широкие перспективы закупать необходимые нам товары широкого потребления или промышленные изделия, предлагаемые Соединенными Штатами.

Дж.Г. И мы также получили бы устойчивый рынок для нашей сельскохозяйственной продукции, не так ли?

С.М. Может случиться и так, но торговля в этой области должна обрести более совершенные формы. Сейчас в силу неадекватного объема производства в нашем сельском хозяйстве мы просто закупаем у вас пшеницу или кукурузу. В будущем обмен, возможно, станет более сложным и многогранным и будет включать ассортимент других продуктов как американского, так и советского сельского хозяйства.

Дж.Г. Полагаю, что еще одну из конкретных выгод мы найдем в области, где наша экономика сейчас демонстрирует наивысшие достижения, — крупные предприятия в сфере обслуживания.

С.М. Что именно вы имеете в виду?

Дж.Г. Речь идет об операциях в сфере услуг. Они уже получили широкое распространение в Европе и отчасти даже в Японии, а теперь в этой области открылись бы колоссальные возможности в Советском Союзе. Я так и вижу закусочную «Макдоналдс» на Красной площади прямо напротив Кремля.

С.М. У нас в стране уже есть поклонники предприятий «Макдоналдс» и им подобных, но позвольте признаться, я несколько озабочен тем направлением, по которому вы предлагаете нам двигаться.

В течение последних лет Запад по инициативе США препятствует продаже нам новейшей техники, и должен сказать, что одна из главных выгод, которую советская экономика ожидает от расширения торговли, будет состоять в увеличении импорта и экспорта передовой техники. Мне кажется, вы пытаетесь привить нам синдром «Макдоналдс» и увести от синдрома современной техники. Разве не так ведет себя в настоящее время правительство Соединенных Штатов в инциденте с компанией «Toshiba»*?

---

* Имеется в виду реакция со стороны правительства США на продажу японской фирмой передовой техники Советскому Союзу.

Дж.Г. Я вовсе не настаиваю на том, чтобы ограничить вас только закусочными «Макдоналдс». Считаю ваши обвинения несправедливыми. А вопрос, который вы подняли, я обсуждал с моими коллегами — учеными и инженерами — на протяжении последних лет. Я бы высказался за гораздо более свободный обмен технологиями с вашей страной и за расширение продажи новейшей технической продукции.

Идея, будто достижения техники можно сохранить в тайне, — это один из мифов нашего времени. Может быть, кое-что еще можно предпринять в сфере вооружений, да и то очень немногое. Исключительная особенность развития техники — та молниеносная быстрота, с какой все ее достижения преодолевают международные границы. Предположение, что какая-то отдельная страна может сохранить на них монополию, — это одно из наших самых фантастических заблуждений. Поэтому я полностью согласен с тем, что наше сотрудничество должно выйти далеко за пределы закусочных «Макдоналдс» в широкие сферы технического, научного и инженерного прогресса.

С.М. Инцидент с «Toshiba» интересен потому, что это тот случай, когда Пентагон особенно рьяно поднялся на защиту интересов национальной безопасности Америки, поставленных, видите ли, под угрозу торговлей между Японией и Советским Союзом.

Но разрешите привести пример, где не может даже возникнуть ни малейших соображений стратегического порядка, и все же они выдвигаются, несмотря ни на что. Недавно Советский Союз изъявил желание присоединиться к многостороннему соглашению по текстильным волокнам, заключенному в рамках ГАТТ (Генерального соглашения о тарифах и торговле). Известно, что текстиль отнюдь не является стратегическим товаром, он никоим образом не затрагивает область интересов национальной безопасности. Однако выяснилось, что Пентагон высказал возражения по поводу нашего участия в таком соглашении.

Ранее СССР также выразил готовность присоединиться к самому ГАТТ, но американское правительство объявило, что не поддержит нашего участия в этом соглашении. Думается, такую позицию надо менять. Все эти искусственные преграды для торговли с социалистическими странами должны быть устранены.

Дж.Г. Согласен.

С.М. До тех пор пока не ликвидированы подобные ограничения, конструктивное сотрудничество с западными странами невозможно.

Дж.Г. Вновь я совершенно с вами согласен, более того, считаю эту сферу сотрудничества плодотворной. Я не знаком с деталями многостороннего соглашения по текстилю, но не могу никак вообразить сколько-нибудь особую стратегическую угрозу в том, что Советскому Союзу будет доверена тайна нашего хлопчатобумажного — и пусть даже! — нейлонового трикотажа. И вопрос об участии в ГАТТ также должен быть рассмотрен позитивно. Но давайте рассуждать дальше. Как насчет участия Советского

Союза в Международном валютном фонде и Международном банке реконструкции и развития — считаете ли вы его возможным?

С.М. М.С. Горбачев ясно заявил, что мы считаем себя частью мировой экономики. Он также указал, что одной из целей наших экономических реформ является конвертируемый рубль. Не представляю, как можно осуществить и поддерживать обратимость нашей валюты без сотрудничества с капиталистическими валютно-денежными учреждениями, в том числе и с Международным валютным фондом, в который уже сейчас входят некоторые социалистические страны.

Должен также отметить — и это предмет, которым я занимался специально, — что Советский Союз является крупным производителем золота. И хотя известно, что Международный валютный фонд и другие институты на Западе приняли решение о демонетаризации золота, оно все еще служит важным фактором на валютных рынках и в сфере международных платежей. Советский Союз, разумеется, не относится безразлично к тому, что происходит с ценами на золото и что случится с ними в будущем.

Дж.Г. Возможность вступления Советского Союза в Международный валютный фонд — это событие, которое нам следовало бы приветствовать. Что касается золота, не думаю, чтобы оно сейчас имело особо важное монетарное значение. И я не хотел бы, чтобы в будущем его значение возрастало. В настоящее время золото служит своего рода запасом на крайний случай в нашем неопределенном и зыбком мире, ну и, конечно, предметом широчайших спекуляций. Я бы возражал против любых шагов к возрождению золотого стандарта и против каких-либо попыток поддержания цен на золото за пределами того, что делают сейчас перепуганные нервные люди и спекулянты.

С.М. А разве в свое время администрация Рейгана не рассматривала возможность возвращения к золотому стандарту?

Дж.Г. В наших предыдущих беседах я уже говорил, что не принадлежу к числу горячих сторонников экономического курса Рейгана.

Позвольте остановиться еще на одной форме сотрудничества. Имею в виду необходимость избегать в будущем использования торговых операций для достижения политических целей. В прошлом Соединенные Штаты прибегали к ним гораздо чаще, чем Советский Союз. Успеха такие шаги не приносят, и, думается, они только разжигают антагонизм, что совершенно непродуктивно. Мы уже упоминали об эмбарго на пшеницу, о санкциях, связанных с трубопроводом, о поправке Джексона—Вэника, блокирующей режим наибольшего благоприятствования в торговле Советского Союза и ставящей этот вопрос в зависимость от ожидаемого прогресса в области прав человека. Я уже подчеркивал, что являюсь решительным сторонником соблюдения прав человека, но не думаю, что этого можно достичь подобными методами.

Существует еще одна область потенциально широкого и взаимовыгодного сотрудничества. Это научный и культурный обмен.

В прошлом, когда говорили об улучшении отношений с Советским Союзом, наблюдалась тенденция делать особый акцент на подобные обмены, развитие которых считалось наименее спорным шагом. Они не утратили своей важности и сегодня. В чем вы видите взаимную выгодность наших научных и культурных обменов?

С.М. Соглашение о научном обмене между Соединенными Штатами и Советским Союзом было подписано в начале 1958 года и предусматривает обмен учеными в различных отраслях науки на регулярной основе: работу советских ученых в американских университетах и американских ученых в советских университетах и научно-исследовательских институтах Академии наук СССР.

В последние 30 лет такие обмены охватили довольно большое число ученых, и должен сказать, что соглашение, которое вступило в силу в то время, когда мой отец был послом в вашей стране, действовало в целом довольно успешно. Оно выдержало все политические кризисы последних трех десятилетий.

Помню, что я сам находился в Соединенных Штатах по программе обмена в 1962 году — в период карибского кризиса. И хотя в то время все только и говорили о карибском кризисе, он никак не сказался на научном обмене. Считаю, что это позитивный признак.

Но думается также, что обмены, предусмотренные этим соглашением, еще весьма ограниченны. Они затрагивают лишь небольшое число ученых. На мой взгляд, гораздо более широкий обмен в важнейших областях науки был бы весьма важен и для наших обеих стран, и для человечества в целом.

Дж.Г. Давайте разовьем эту мысль. Что это за более важные и конкретные области, в которых мы могли бы объединить усилия?

С.М. Одна из них — изучение новых источников энергии: солнечной, морских приливов, горячих термальных вод в глубоких недрах Земли, термоядерный синтез. Последним в наших обеих странах занимаются вот уже на протяжении ряда лет, и должен сказать, до позитивных результатов еще далеко.

Электростанции, получающие энергию в результате термоядерного синтеза, — дело отдаленного будущего и в вашей стране, и в нашей.

Дж.Г. Вы говорите о совместных мерах, чтобы обезопасить себя от новой катастрофы, подобной чернобыльской?

С.М. Нет, я говорю о принципиально новом виде ядерных электростанций. Ныне действующие АЭС используют традиционные источники атомной энергии, такие, как уран и его различные изотопы. Когда речь идет о термоядерном синтезе, то подразумевается использование принципа водородной — а не атомной — бомбы, но в мирных целях. Электростанции, работающие на атомной энергии, уже хорошо освоены, хотя и должны стать более безопасными. Во многих странах они уже производят значительную часть электроэнергии. Электростанция, получающая энергию в результате термоядерного синтеза, позволит создать поистине неисчерпаемый источник энергии для человечества.

Дж.Г. Должен признаться, у меня по этому поводу возникают кое-какие сомнения. Думаю, сейчас нам следовало бы ограничиться менее грандиозными планами. Мне становится немного не по себе, когда речь заходит о проектах, которые чреваты глубокими последствиями. Разве нам не следует более активно сотрудничать в области медицины? Обе наши страны испытывают пагубное воздействие различных факторов, связанных с окружающей средой и вызывающих такие заболевания, как рак. У обеих наших стран есть потенциальные проблемы, связанные с таким заболеванием, как СПИД. Я бы предложил, чтобы мы не выходили за круг этих вопросов и не касались экономических возможностей водородной бомбы.

С.М. Вы поднимаете очень важную проблему. Однако вопрос обеспечения безопасности, связанный с работой атомных электростанций, представляет не меньшее значение. Мы, безусловно, очень благодарны за помощь ваших врачей во время чернобыльской аварии. С американской стороны это была частная инициатива, поддержанная одним из ваших ведущих промышленников, Армандом Хаммером, но, как я говорил, это был как раз тот случай, когда мы сотрудничали в полной мере. Он же привел и к расширению нашего сотрудничества с Соединенными Штатами и другими странами в Международном агентстве по атомной энергии в Вене. Был разработан новый свод правил по обеспечению безопасности ныне действующих атомных реакторов. Но позвольте на секунду вернуться к проблеме термоядерного синтеза.

Работы в этой области ведутся сейчас и в Соединенных штатах, и в Советском Союзе, и в других странах. Согласен, что существуют опасности, связанные с использованием этого вида энергии. Но поскольку исследования продолжаются, необходима отлаженная система сотрудничества. Надо определить, какие меры обеспечения безопасности следует принимать прежде, чем начинать использовать термоядерную энергию, если такое окажется возможным. Придется решать, нужен ли вообще такой источник энергии? Должны ли мы приостановить исследования в этом направлении? Или поощрять их? Одна страна не может решать такие вопросы независимо и самостоятельно. Их следует решать совместно обеим нашим, а также и другим странам.

Дж.Г. Понимаю вас. Но мы стремились в ходе наших бесед обсуждать то, что возможно, а управление термоядерным синтезом, по-моему, дело отдаленного будущего.

С.М. Этот вопрос затрагивался нашими руководителями в ходе недавних переговоров на высшем уровне, так что его следует рассматривать как практическую, реальную возможность. В предварительном порядке он обсуждался с французским правительством. Так что это область, где переговоры о сотрудничестве уже начались.

Дж.Г. А как насчет куда более широких, нежели сейчас, связей в области образования? Хорошо, что растет число американских учителей и особенно студентов, ежегодно посещающих Советский Союз, и число ва-

ших студентов, стажирующихся в США. Но не кажется ли вам, что следует значительно расширить сотрудничество в этой сфере?

С.М. Думается, вы абсолютно правы. Этим летом в Вермонте я встретился с несколькими учителями средних школ, которые вместе со своими учениками собираются в Советский Союз. Они тщательно готовятся к этому визиту, изучают русский язык и культуру, кропотливо составляют подробный список интересующих их мест, которые они хотели бы посетить в Ленинграде и Москве.

На мой взгляд, очень важно, чтобы такого рода обмен продолжался. Недавно большая группа американских преподавателей русского языка совершила поездку по Советскому Союзу. Их интересовало, как в нашей стране поставлено обучение иностранным языкам. Они посетили ряд наших школ и приобрели опыт — что называется, из первых рук — в изучении методов преподавания.

В конце своего пребывания они были приняты М.С. Горбачевым, и в этом нашло свое выражение то большое значение, которое наше правительство придает подобным обменам. Их должно быть больше. Нужно глубже изучать культуру и язык друг друга.

Дж.Г. Здесь хочешь не хочешь, но не могу не вспомнить президента Рейгана. Одним прекрасным летним вечером 1987 года он выступал перед 230 гостями из Советского Союза, которые собрались в Чатокуа на севере штата Нью-Йорк.

Меня его участие в этом мероприятии очень порадовало.

Могу ли я теперь перейти к весьма занимающему меня предмету? Речь идет о специфической сфере сотрудничества в наше время, которое можно было бы назвать веком развлечений. После того как люди приобрели достаточно товаров, они обращаются к удовольствиям — к наслаждению искусством, музыкой и литературой.

Еще с древних времен СССР гордится достижениями своей культуры, и я надеюсь, что американцам многое даст приобщение к советскому театру, литературе, изобразительному искусству. Надеюсь на столь же широкий поток в обратном направлении.

С.М. Да, это заслуживает поддержки. Хотя советские люди и не достигли пока полного удовлетворения своих материальных потребностей, они следуют библейскому изречению, что не хлебом единым жив человек, с интересом читают американскую литературу, слушают американских музыкантов, в том числе исполнителей джаза и поп-музыки, а также классической музыки, смотрят американские фильмы, посещают ваши оперные и балетные спектакли.

Дж.Г. Вы готовы перенять даже кое-что из нашего не столь высококультурного телевидения?

С.М. В области телевидения уже происходит широкий обмен. Я сам принимал участие во многих американских программах.

Дж.Г. Ну, это на более высоком уровне, чем те программы, которые я имею в виду.

С.М. Сейчас советское телевидение регулярно проводит космические телемосты, дискуссии между жителями, например, Ленинграда и Лос-Анджелеса, Тбилиси и Парижа. Таковы возможности техники связи через космические спутники.

Дж.Г. Полагаю, следует также упомянуть туризм, который, в конце концов, является немаловажной индустрией. Какие вы здесь видите возможности?

С.М. Туризм в Советском Союзе растет быстрыми темпами. Все больше иностранцев посещают нашу страну в качестве туристов, и все больше советских граждан выезжают за рубеж. Думаю, туризм, помимо того что служит средством отдыха и развлечения, расширяет знания о других странах, а то, что приобретено на личном опыте, очень важно.

Дж.Г. А как насчет конвертируемости вашей валюты? Нужно ведь решить как-то этот вопрос, прежде чем широкий поток советских туристов хлынет в Нью-Йорк или Йеллоустонский парк.

С.М. Да, это верно. В настоящий момент любой советский гражданин, выезжающий туристом за границу, имеет возможность обменять определенную сумму денег, и в некоторых случаях она вполне достаточна. Но если бы число туристов возросло, у нас возникли бы серьезные проблемы с платежным балансом. Как я уже упоминал, увеличение объема внешней торговли, особенно с западными странами, открыло бы более широкие возможности обменов, в частности обмена туристами.

Однако мы не можем позволить себе — как поступаете вы, в Соединенных Штатах, — чтобы японцы оплачивали наш туризм, скупая наши производственные мощности и банки и снабжая таким образом советских граждан деньгами для зарубежных поездок. Вас это может не тревожить, но мы не хотим ни японизации, ни американизации нашей экономики. Мы хотим сохранить баланс наших внешних платежей.

Дж.Г. Значит, пока подержите ваших туристов дома?

С.М. Нет, мы намерены расширять туризм. По мере увеличения объемов внешней торговли будет расти и туризм. Он должен находиться в соответствии с нашей конкурентоспособностью на мировых рынках.

Дж.Г. А почему бы не предусмотреть такую систему, при которой средства, истраченные американцами или другими западными туристами в Советском Союзе, резервировались бы для поездок того же числа советских граждан в Западную Европу или Соединенные Штаты? Это, конечно, потребовало бы некоторого дополнительного планирования, но чем больше американцев станет приезжать в СССР — что мне лично всегда доставляет огромное удовольствие, — тем больше будет денег для поездок советских туристов в Западную Европу или Соединенные Штаты.

С.М. Что ж, такая система могла бы быть полезной. И разрешите добавить, что вы теперь, после наших бесед, как я вижу, начали видеть выгоды и преимущества планирования.

Дж.Г. Я не против планирования.

С.М. Поймите, профессор Гэлбрейт, для того чтобы принять больше иностранных туристов, нам пришлось бы построить довольно много гостиниц и расширить программу дорожного строительства.

Дж.Г. Вот еще одна область, где у нас могли бы быть совместные предприятия, — строительство отелей. Разве не осуществимы такие проекты с компаниями «Holiday Inn», «Hilton», «Marriott»?

С.М. Гостиницы «Hilton» и «Мэрриотт», видимо, можно сооружать в городской черте, но что касается «Holiday Inn», то их, в общем-то, целесообразно строить вдоль автострад. В настоящее время у нас нет такого числа автострад, которое позволяло бы приступить к созданию мотелей «Holiday Inn». Сооружение автострад могло бы стать одной из сфер сотрудничества.

Дж.Г. Вероятно, вы правы, но лучшим выражением сотрудничества с нашей стороны было бы призвать вашу страну проявить больше здравого смысла в этом вопросе. Мы понастроили в нашей стране многие мили автострад в ущерб железнодорожной сети, некогда просто отличной, а теперь пребывающей в горестном упадке и нуждающейся в ремонте. Не хочу навязываться социалистическому миру с советами, но надеюсь, вы не повторите наших ошибок и не променяете вашу железнодорожную систему на сверхскоростные автострады. Надеюсь, вы будете продолжать осуществлять крупные капиталовложения в железные дороги, пусть даже в ущерб автомобильным дорогам.

С.М. Заверяю вас, что у нас нет ни малейших намерений ликвидировать наши железные дороги. Если через несколько лет вы все еще пожелаете пересечь нашу страну на транссибирском экспрессе, он будет к вашим услугам. Значит, вам совсем не захочется проехать на своем автомобиле через весь Советский Союз по одной из наших будущих автострад?

Дж.Г. Нет никакого желания. Я бы с удовольствием поехал на поезде, но с ужасом думаю о путешествии из Москвы во Владивосток по автостраде.

С.М. Посмотрим, согласятся ли с вами другие американцы, западноевропейцы и японцы.

Но вот иной аспект: по мере роста передвижений людей через границы придется задуматься над такими вопросами, как распространение заболеваний и наркотиков. За последние два десятилетия международная торговля наркотиками, бесспорно, резко возросла. Вы, может быть, удивитесь, но, согласно статистике Организации Объединенных Наций, один человек из каждых ста на Земле — наркоман. Один процент всего населения мира — 50 миллионов человек! Такая ситуация стала возможной вследствие расширения подпольных империй, которые производят, распределяют и продают кокаин, героин, марихуану, гашиш и другие наркотики на всех континентах. Торговля наркотиками превратилась в транснациональный бизнес. Мы приближаемся к той черте, когда наркотики будет купить легче, чем картофель или помидоры на сельском рынке. Это огромная,

страшная угроза в первую очередь для молодого поколения, но также и для всей цивилизации в целом.

Дж.Г. Вы же не предлагаете прекратить поездки туристов с тем, чтобы взять наркотики под контроль?

С.М. Нет, я говорю о другом. Следовало бы расширять международное сотрудничество, в том числе и между Соединенными Штатами и Советским Союзом, в сфере пресечения этого конкретного вида подпольной деятельности.

Дж.Г. С этим я совершенно согласен.

XV

ОБЛАСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА

(заключение)

С.М. Мы говорили о расширении сотрудничества в области медицины. Я лично его одобряю. Борьбу с алкоголизмом мы, в Советском Союзе, принимаем очень близко к сердцу, то же самое относится и к наркомании. Моя дочь, медицинский психолог по профессии, сейчас активно работает в этой области, но, по-моему, усилий одного только медицинского персонала здесь недостаточно. Думаю, нашим правительствам следует предпринять значительные усилия по ликвидации подпольных империй, которые производят наркотики и представляют серьезную угрозу обществу.

Дж.Г. Да, такое сотрудничество необходимо существенно расширить.

Ну, а как насчет совместных усилий по охране окружающей среды, наших океанов, озонового слоя и тому подобного, о чем мы уже упоминали?

С.М. Я бы опять добавил — и в обеспечении безопасности атомных электростанций.

Дж.Г. С тем чтобы не повторились катастрофы, подобные той, что произошла у нас на АЭС «Тримайл-Айленд» и у вас — в гораздо более крупных масштабах — в Чернобыле.

С.М. Поддерживаю вас безоговорочно. Недавно наши газеты указывали, что на многих атомных электростанциях повышены меры обеспечения безопасности, но в ряде случаев они еще оставляют желать лучшего.

Дж.Г. Эта проблема вызывает серьезную озабоченность и у нас, в Соединенных Штатах, где мы сооружали атомные электростанции не под строгим надзором вышестоящей власти, а под очень порой небрежным, а возможно, и некомпетентным наблюдением местных компаний коммунальных услуг. В будущем нам придется здесь работать много лучше, чем это было в прошлом.

С.М. Есть еще одна область, которую хотелось бы обсудить, — взаимное сотрудничество в эксплуатации невозобновляемых природных ресурсов. Запасы минеральных ресурсов планеты не безграничны. В будущем — быть может, через 100—150 лет, точно предсказывать не берусь, — будет достигнут предел, когда они угрожающе сократятся. Вот почему нужны новые источники энергии. Вот почему нужны новые сырьевые материалы, включая сверхпроводящие и другие новые вещества, созданные в результате открытий в науке.

В поисках новых ресурсов нам вместе со временем придется отправиться в космос, на Луну и другие планеты. Все это — необходимость. Может быть, это немножко из области фантазии, как вы раньше указывали; во всяком случае, сейчас мы точно не знаем, что произойдет и как. Но мы знаем определенно, что существующие на Земле минеральные ресурсы в какой-то момент иссякнут. Вот почему уже сейчас надо объединиться и приступить к сотрудничеству в осуществлении проектов в конкретной области управления ресурсами.

Серьезная проблема — непрекращающийся рост численности населения. Сегодня мир населяют чуть более пяти миллиардов человек. В начале будущего века, согласно подсчетам Организации Объединенных Наций, их станет уже десять миллиардов. Даже если принять самый оптимистический прогноз, численность населения мира перестанет расти только к концу XXI века, когда на планете будет проживать от 10 до 15 миллиардов человек.

Это число останется стабильным, но только в том случае, если соответственно возрастет уровень жизни в развивающихся странах.

Дж.Г. Хотите сказать, что более высокий уровень жизни способствует снижению рождаемости?

С.М. Правильно, это общепризнанный факт. Существуют разные формы контроля над приростом населения. Как известно, некоторые из них применяются сейчас в Китае, который недавно официально объявил, что добился сокращения прироста населения. Прирост населения там хотя и высок, но все же ниже того, который мог быть, если бы там не предпринималось подобных усилий. В остальном мире, однако, меры по ограничению прироста населения вовсе не столь успешны.

Здесь возникает заколдованный круг. С одной стороны, прирост населения стабилизируется на более низком уровне, если уровень жизни будет повышаться ускоренными темпами. С другой стороны, чем выше уровень жизни — чем ближе «третий мир» приблизится к уровню потребления, существующему ныне в про мышление развитых странах, — тем интенсивнее будут истощаться мировые ресурсы. Необходимы глобальные усилия, чтобы максимально сохранить ресурсы.

Дж.Г. Я вижу, что в этой области необходимо планирование. И еще необходимо стремиться к такому уровню жизни, при котором невозобновляемые ресурсы эксплуатировались бы не столь нещадно, как в настоящее время. Когда-нибудь в будущем нам придется приспосабливать наш образ жизни к тому количеству ресурсов, которое будет в нашем распоряжении.

Надо всегда помнить, что только малое число стран, прежде всего Соединенные Штаты, Япония, страны Западной Европы и Советский Союз, несут сейчас ответственность за истощение земных ресурсов. Может быть, придется изменить потребительский образ жизни, которым мы тешим себя?

С.М. Я нахожу, что здесь мы противоречим сами себе, и это отражает реальное противоречие, а не просто ошибку в наших логических построениях. Мы говорим о необходимости расширения экономики, ориентированной на потребителя, в других странах, в том числе социалистических и «третьем мире», и тут же говорим о необходимости как-то избавиться от того потребительского общества, которое существует сегодня, поскольку имеющиеся на планете ресурсы не смогут поддерживать его в нынешнем виде неопределенно долгое время. Похоже, что цивилизации предстоит нелегкий путь и в этом отношении.

Дж.Г. Это проблема, которой мы должны заняться сообща. Но позвольте перейти к двум другим вопросам.

Мы только что говорили о менее удачливых, менее развитых регионах. В ближайшем будущем наиважнейшей целью там, безусловно, станет улучшение элементарных условий существования — повышение уровня жизни. Чем могут помочь этому обе наши страны? Позвольте высказать одно-два предложения. Давайте, во-первых, попытаемся справиться с одним из наиболее постыдных бедствий, за которое мы несем ответственность, — я о нем уже упоминал. Имею в виду продажу оружия «третьему миру».

С.М. Мне казалось, что мы уже согласились: такую торговлю следует ограничить. Нашим правительствам еще только предстоит это сделать.

Дж.Г. И еще. Мы должны позаботиться, чтобы часть ресурсов, направляемых сейчас на военную помощь этим странам, т. е. деньги, расходуемые на оружие, шла бы вместо этого на улучшение их экономической жизни.

С.М. Именно это Организация Объединенных Наций предлагает и отстаивает на протяжении многих лет. Но мы, думается, пока не приближаемся к соглашению по данным вопросам. Недавно Советский Союз выступил с новым предложением, чтобы часть высвобожденных от сокращения военных расходов средств использовалась на оказание дополнительной экономической помощи развивающимся странам. Некоторые из западных стран, в их числе Франция, поддержали наше предложение. Но США выступили против. Надеюсь, что со временем ваше правительство изменит свою позицию.

Дж.Г. Наше правительство не проявляет уступчивости в этом вопросе. Полагаю, однако, что в Соединенных Штатах существует широко распространенное мнение в пользу сокращения военной помощи весьма бедным странам, таким, как Пакистан, и значительного расширения за счет этого экономической помощи. Уменьшив военную помощь Пакистану, мы тем самым ослабим необходимость, существующую у Индии, расходовать деньги на вооружение. Несомненно, всему этому помогло бы урегулирование в Афганистане. Война там некоторым образом используется как предлог для насыщения этой части света оружием.

С.М. Надеюсь, правительство Соединенных Штатов займет конструктивную позицию в этом вопросе.

Дж.Г. Я тоже надеюсь на это. Теперь, в заключение, хотелось бы подчеркнуть один момент, который мы уже обсуждали. Думаю, самая насущная необходимость — в сотрудничестве по ослаблению напряженности между нашими двумя странами. Это привело бы к эффективному соглашению о сокращении вооружений, выходящему далеко за пределы обсуждаемого в настоящее время. Нужно обеспечить возможность очень крупного взаимного сокращения военных расходов и перевода ресурсов на гражданские цели — как и в обеих наших странах, так и в других, еще более нуждающихся регионах. В этом я вижу конечную цель нашего сотрудничества.

С.М. Согласен с вами и также рассматриваю это как одно из условий, которое окажет влияние на другие формы нашего сотрудничества. Если же будет продолжаться гонка вооружений, если будет расти напряженность, то потеряет реальный смысл разговор о мирном будущем для планеты, о таком будущем, в котором все люди всех рас и национальностей будут сотрудничать друг с другом в созидании лучшего мира.

Именной указатель*

А

Абрамс, Фрэнк *125*
Аденауэр, Конрад *723*
Айкен, Джордж *930, 990*
Аквинский, Фома *681*
Альберт Шпеер *836*
Альенде, Сальвадор *1168, 1169*
Аль-Малик аз-Захир Рукн ад-Дин Байбарс, султан *904*
Александр II *131*
Аллен, Гарольд *826*
Аллен, Фредерик Льюис *892*
Андерсон, Клинтон *923*
Андропов, Юрий *1078*
Анненберг, Мозес *817*
Арбатов, Георгий *1030*
Аристотель *681*
Ачесон, Дин *808, 886, 924, 925, 926*

Б

Багге, Ёста *785*
Балог, Томас *601*
Бандаранаике, Соломон Вест Риджуэй Диаз *927, 928*
Банди, Макджордж *25, 927, 950, 952, 954, 973, 974, 983, 989*
Банч, Ральф *785*
Баркин, Соломон *225, 237*
Бартон, Брюс *125, 803, 804*
Барух, Бернард Маннес *664, 807, 808, 816, 1033*
Баумоль, Уильям Дж. *124, 155, 157, 413*
Бевин, Эрнест *1166*
Белл, Даниэл *510*
Бенсон, Эзра Тафт *890, 925*
Бентон, Уильям *889, 924*
Берль, Адольф *119, 120, 256, 410, 634, 716, 751, 926, 927, 1093*
Бернс, Артур *697, 698*
Берч, Джон *696*
Бёрнхем, Джеймс *751, 926, 927*
Бидо, Жорж *1166*
Бир, Сэмюель *1006*
Бирнс, Джеймс *820, 852, 1166*
Бисмарк, Отто *843, 1090*
Биссел, Ричард *948*
Болл, Джордж *827, 828, 831, 832, 834, 836, 838, 841, 846, 847, 872, 881, 886— 897, 938, 983, 1165, 1166*
Борман, Мартин *845*
Боулдинг, Кеннет *1026*
Боулс, Честер *850, 874, 930, 932, 942, 949, 953, 955, 965, 982*
Браун, Ева *845*
Брежнев, Леонид *1050, 1051, 1059, 1062, 1063, 1167*
Бэрбенк, Гарольд Хитчингс *777, 778, 779, 789, 870*

В

Валенти, Джек *969*
Вашингтон, Джордж *71, 825*
Вебер, Макс *727*
Веблен, Торстейн *334, 370, 770, 771, 1028, 1031*
Вейденбаум, Мэррей *260, 327*

* Скорректирован П.Н. Клюкиным.

Вейр, Эрнст *227, 257*
Вильсон, Вудро *166, 690, 807, 809, 878*
Винсент, Джон Картер *854— 856*
Во, Ивлин *392, 973*
Вэбб, Сидней и Беатриса *783, 903*

Г

Габсбург, Отто, фон *822*
Гагарин, Юрий *1140*
Ганди, Мохандас *957*
Гардинг, Уоррен *303, 878*
Гарриман, Аверелл *873, 894, 897, 914, 924, 929, 942, 980, 988, 991, 1092, 1093, 1177*
Гарриман, Роланд *873*
Геббельс, Йозеф Пауль *837, 845*
Гендерсон, Леон *665, 796, 797, 799, 800, 813, 814, 816, 819, 820, 821*
Геринг, Герман *829, 830, 837, 841, 843, 845*
Гибсон, Эрнест *930*
Гилберт, Ричард *694, 803*
Гиммлер, Генрих *829, 837, 843, 845*
Гинзбург, Аллен *1009*
Гинзбург, Дэвид *797, 811, 812, 822, 826*
Гитлер, Адольф *29, 649, 652, 787, 796, 812, 829, 830, 833—835, 837, 838, 841, 843—845, 849, 993, 1165, 1166*
Голдберг, Артур *933, 973, 974, 991*
Голдуотер, Барри *259, 724, 972, 989*
Голль, Шарль де *723*
Гомер *693*
Гопкинс, Гарри *803, 827*
Горбачев, Михаил *1041, 1046, 1050, 1052, 1053, 1059, 1063, 1066, 1080, 1082, 1084, 1110, 1116, 1130–1132, 1140, 1141, 1142, 1145, 1146, 1164, 1171, 1180, 1183*
Гордон, Роберт *74, 90, 117, 122, 147, 926, 927*
Грэхем, Билли *81, 996*
Грэхэм, Кэтрин *965, 1030*
Гувер, Герберт *773, 878, 913, 944*
Гувер, Эдгар *81, 895, 961*
Гудвин, Ричард *942, 954, 993, 1003, 1007, 1009, 1012*
Гудериан, Хайнц *844*
Гэлбрейт, Алан *860, 996*
Гэлбрейт, Джеймс Кеннет *875*
Гэлбрейт, Джон К. *762, 778, 789, 790, 822, 838, 863, 866, 876, 877, 884, 895, 903, 907, 931, 939, 940, 988, 1021, 1025, 1037, 1038, 1039, 1110, 1111, 1122, 1140, 1141*
Гэлбрейт, Дуглас *826, 860, 875*
Гэлбрейт, Питер Вудард *875*

Д

Даллес, Аллен *948, 950, 953*
Даллес, Джон Фостер *278, 282, 854, 855, 887, 890, 893, 905, 906, 912, 916, 925, 926, 953, 979, 1150*
Данлоп, Джон *27, 237, 756, 784*
Данн, Гано *802*
Девер, Поль *922*
Дейли, Ричард *1005, 1008*
Дейч, Андре *778*
Дениц, Карл *829, 837, 843, 845*
Десаи, М.Дж. *982, 989*
Джавитс, Джейкоб *943*
Джаннини, Амадео Питер *766, 767*
Джексон, Барбара Уорд *859, 880*
Джексон, Чарльз *867*
Джексон, Эндрю *781*
Джефферсон, Дэвис *825*
Джефферсон, Томас *71, 825*
Джонс, Джек *1030*

Джонс, Джесси *816, 819, 820*
Джонс, Льюис *948, 953*
Джонсон, Алексис *983*
Джонсон, Грейс *27*
Джонсон, Гриффит *694, 791, 803, 804, 805*
Джонсон, Линдон (Л.Б.Дж.) *698, 804, 878, 891, 924, 931, 936–938, 941, 956, 964–976, 989, 991, 993, 995, 996, 997, 1000–1002, 1011, 1027, 1105*
Джонсон, Люси Бэрд *972*
Джордж, Генри *770*
Диккенс, Чарльз *824*
Донахью, Морис *1006*
Дорфман, Роберт *27, 122, 166, 181, 976*
Дрейк, Фрэнсис *41*
Друкер, Питер *98, 1128, 1129*
Дуглас, Пол *993*
Дудинцев, Василий *110*
Дэвис, Джозеф И. *1142*
Дэвис, Честер *798, 799, 800, 801, 802, 803, 805, 821, 822*
Дюпоны *93, 97, 141, 257*

З

Заукель, Фриц *137, 840, 841*

Й

Йодль, Альфред *829, 845*

К

Казенс, Джеймс *39, 98*
Калдор, Николас *784, 839, 905, 909, 912*
Кан, Ричард *743, 756, 902, 909*
Канторович, Леонид *1135*
Карвер, Томас Никсон *770, 771*
Картер, Джимми *725, 878, 944, 1103, 1148*
Кассель, Густав *785*
Кейвз, Ричард *27*
Кейзен, Карл *27, 124, 155, 965*
Кейнс, Джон Мейнард *27, 62, 196, 197, 287, 354, 362, 497, 662, 689–699, 743—749, 754–758, 769, 770, 780—784, 792, 805–807, 856, 872, 886, 902, 919, 921, 1028, 1091, 1092, 1095, 1101, 1102, 1111*
Кейпхарт, Гомер *877, 894, 895*
Кейтель, Вильгельм *829, 830, 845*
Кеннеди (семья) *776, 1001*
Кеннеди, Джозеф *779, 780, 922, 942, 966, 1092, 1093*
Кеннеди, Джон *26, 80, 199, 221, 274, 698, 780, 808, 809, 812, 865, 866, 879, 883, 889, 922–924, 930–935, 938, 938–945, 947, 950–952, 954, 956, 957, 959—961, 964—967, 970, 978—985, 987—990, 993, 1000, 1022, 1092, 1105, 1143, 1167, 1169*
Кеннеди, Жаклин *959, 968*
Кеннеди, Роберт *936, 937, 950, 954, 955, 974, 996, 998–1003, 1004*
Кеннеди, Эдвард *931, 941, 942, 972, 973, 1003, 1006, 1022, 1023, 1034*
Кеннеди, Этель *1001*
Кеппель, Фредерик *785*
Кессельринг, Альбрехт *829*
Кефовер, Эстес *94, 166, 913, 923*
Кизер, Декстер *819, 821, 823*
Кизерлинг, Леон *696*
Киллер, Уолтер *698*
Кинг, Мартин Лютер *999, 1002*
Киссинджер, Генри *996, 1030, 1167*
Кларк, Джозеф *999*
Кларк, Колин *839*
Клей, Льюшес *856, 857, 858, 859*

Клейн, Бартон *137, 839, 840, 890*
Клейтон, Уильям *819, 852*
Кливленд, Гровер *781*
Кнудсен, Уильям *98, 800, 801, 802, 805*
Кок, Карин *785*
Коммонс, Джон *681*
Конант, Джеймс Брайант *697, 792, 816, 872*
Кондратьев, Николай *1054*
Конноли, Джон В. *592*
Коннор, Джон *66, 103*
Коннэлли, Джон *966, 1008*
Коннэлли, Том *775*
Корнаи, Янош *1131, 1133, 1136*
Корнфелд, Бернард *999*
Косыгин, Андрей *1062, 1168*
Коул, Дж. Х. *903, 957*
Крамп, Норрис *899*
Кронкайт, Уолтер *939, 1000*
Крюге, Ивар *119*
Ку, Эдвин *537*
Кузнец, Саймон *621, 692*
Кулидж, Кальвин *119, 878*
Купер, Джон Шерман *908, 932, 933*
Купер, Лоррейн *908*
Курье, Лочлин *692, 744, 757, 782, 793, 796, 797*
Кэбот, Чарльз *871, 872, 873*

Л

Льюис, Джон *238, 792*
Льюис, Синклер *866*
Льюис, Фултон *822, 823*
Ламонт, Корлисс *860*
Ламонт, Томас *860, 872*
Ласки, Гарольд *783, 903, 957*
Лауше, Фрэнк *871, 913*
Лаффер, Артур *726, 1104*
Левенталь, Гарольд *814, 815, 826*
Ледрю-Роллен, Александр Огюст *916*
Лемнитцер, Лаймэн *959, 979, 988*
Ленин, Владимир *533, 710, 1043, 1046, 1047, 1050, 1063, 1089, 1090, 1097, 1099, 1106, 1146*
Леонардо да Винчи *466*
Леонтьев, Василий *367, 751*
Лернер, Роберт Дж. *410*
Либерман, Евсей *1062*
Лидс, Моррис *695*
Лимен, Герберт *827, 914, 924, 925*
Липпман, Уолтер *1004*
Литтон, Бэрт *940, 941*
Ллойд Джордж *743, 744, 1090*
Лонг, Расселл *1020*
Лубин, Исидор *846, 1166*
Лэйдлер, Дэвид *634*
Лэндс, Дэвид *1127*
Людовик XIV *294*
Люс, Генри Робинсон *828, 852, 862, 863, 864, 865, 866, 867*

М

Маггеридж, Малькольм *921*
Макартур, Дуглас *849, 850, 856, 949*
Макговерн, Джордж *991, 996, 1008, 1012, 1022, 1023*
Макгоуэн, Карл *883, 884, 888*
Маккарр, Лайонел *984*
Маккарти, Джозеф *282, 692, 803, 886, 887, 954, 967, 998, 999, 1000, 1001, 1002, 1004, 1005, 1006, 1007, 1008, 1009, 1012*
Маккарти, Юджин *938, 971, 997, 1002, 1003, 1004*
Маккерлой, Нил *103*
Маккормик, полковник *863, 884*
Макнамара, Роберт *36, 956, 983, 988, 989*
Мальтус, Томас Роберт *62, 69, 354, 814, 1028*
Маленков, Георгий *1047*
Марин, Луис Муньос *898*
Маркс, Карл *46, 65, 66, 135, 136, 232, 248, 253, 273, 284, 368,*

427, 442, 693, 723, 746, 747, 770, 1015, 1028, 1042, 1043, 1063, 1078, 1089–1091, 1106, 1119, 1148, 1169
Мартин, Джозеф *803, 804*
Мартин, Эдвин *797, 857*
Маршалл (план Маршалла) *815, 948*
Маршалл, Альфред *64, 273, 694, 769, 770, 771, 1015*
Маршалл, Мэри *769*
Масгрейв, Ричард *694*
Маски, Эд *1009, 1010, 1011, 1023*
Махаланобис, Прасанта Чандра *902, 903, 905, 906*
Медичи, Козимо и Лоренцо *294*
Мейер, Джон *27*
Меллон, Эндрю *28, 71*
Меньшиков, Станислав *1037, 1093, 1141*
Мецлер, Ллдойд *694*
Мильтон, Джон *1008*
Милль, Джеймс *354*
Милль, Джон Стюарт *64, 354, 1021*
Минз, Гардинер *256, 410, 634, 636, 642, 670, 716, 751, 926, 927, 1093*
Митчелл, Чарльз *893*
Мишан, Эзра Дж. *514, 710*
Молотов, Вячеслав *1166*
Монрони, Майк *895, 938*
Монтиас, Джон *929*
Морган, Джон Пирпонт *71, 97, 1018*
Морганы *774, 893*
Моргентау, Генри *856*
Морзе, Уэйн *985, 1020*
Мохиндер Сингх Рандхава *908, 948, 964*
Муссолини, Бенито *786*
Мэдисон, Джеймс *71*
Мэзон, Э. *27, 67*
Мэлоун, Адриан *1027*
Мэррис, Робин *155*
Мэрроу, Эдвард *939, 940, 960, 961*
Мэрфи, Джордж *1011*
Мэрфи, Дональд *915, 916*
Мэрфи, Роберт *854, 858, 859*
Мэрфи, Уолтер *36*
Мэрфи, Франклин *1002*
Мюллер, Джордж *396, 427*
Мюрдаль, Алва *785*
Мюрдаль, Гуннар *785*

Н

Ньюкамер, Мейбел *117, 147, 790*
Найдер, Ральф *462*
Наполеон Бонапарт *935*
Насер, Гомаль Абдель *916, 917*
Нго Динь Дьем *980, 981, 982, 983, 984, 985, 986, 987, 988*
Нгуен Ван Тхеу *991*
Нельсон, Гейлард *277, 1023*
Нельсон, Дональд *814, 815*
Неру, Джавахарлал *903, 906, 908, 947, 951, 955–961, 975, 979, 980, 982, 986, 1010*
Никсон, Ричард *470, 503, 565, 592, 704, 723, 784, 809, 852, 878, 879, 886—888, 917, 924, 931, 942—945, 967, 998, 1009, 1010, 1012, 1033, 1159, 1167*
Нитце, Пол *834, 841, 846, 851, 872, 925, 1166*
Нокс, Фрэнк *880*
Нолтинг-младший, Фредерик *984*
Нордхаус, Уильям *752*
Нородом Сианук, принц *958*
Норрис, Джордж *800*
Носавана, Фуми *979, 981*

О

О'Лири, Пол *816*
О'Нил, Эдвард *794, 795, 800*
Обрегон, Луис Мигель Мартинес *1021*

Олдрич, Уинтроп *90*
Олни, Остин *777, 778*
Олсоп, Джозеф *940*
Опай, Редверс *777, 778*

П

Пандит, Виджайю Лакшми *1010*
Папандреу, Андреас *976, 977*
Папандреу, Георгий *976*
Пейн, Ральф *828, 860, 861*
Пелл, Клэйборн *998*
Перкинс, Джеймс *25, 793, 811, 891*
Перл, Ричард *1144, 1145*
Петерсон, Ш. *123, 157*
Петр Великий *294*
Петр, апостол *340, 909*
Печман, Джозеф *595*
Пигу, Артур Сесил *27*
Пикенс, Бун *1085*
Пирсон, Гэйл *496*
Поли, Эдвин *857*
Портер, Пол *798, 818, 824*
Поудж, Уильям Роберт *938, 939*
Прайс, Дон *242*
Пратт, Чарлз *97*

Р

Райт, Дэвид Маккорд *876, 877*
Рапацкий, Адам *989*
Раппард, Уильям *902*
Раск, Дин *954, 955, 956, 998*
Рассел, Ричард *545*
Раст, Бернгард *859*
Раух, Джозеф *874, 941, 994, 995, 996*
Рейган, Рональд *723, 725, 730, 731, 736, 748, 758, 1010, 1011, 1028, 1104, 1105, 1110, 1144, 1148, 1161, 1180, 1183*
Рейнольдс, Ллойд *493, 694, 929*
Рейтер, Уолтер *505*
Рейч, Чарльз *531*
Риббентроп, Иоахим фон *829, 830*
Риверс, Менделл *545*
Рикардо, Давид *64, 69, 70, 354, 770, 1028*
Рипли, Уильям *119*
Ристон, Уолтер *724*
Ричардсон, Эллиот *1006, 1033*
Роббинс, Лайонелл *348, 631, 783*
Робинсон, Джоан *354, 357, 637, 743, 756, 946*
Робинсон, Джозеф *775*
Розенбаум, Сэмюель *803*
Розенуолд, Джулиус *1018*
Ройс, Генри *826, 997*
Рокфеллер, Джон *90, 161, 1018*
Рокфеллер, Джон (младший) *90*
Рокфеллер, Дэвид *724*
Рокфеллер, Лоуренс *896*
Рокфеллер, Нельсон *832, 924, 1004*
Роннинг, Честер *999*
Ростоу, Уолт Уитмен *945, 981, 982, 983*
Ростоу, Юджин *115, 125*
Роуз, Билли *141*
Рузвельт, Джон *780*
Рузвельт, Сузанна *972*
Рузвельт, Франклин (младший) *780, 972*
Рузвельт, Франклин Делано (Ф.Д.Р.) *40, 197, 257, 532, 543, 692, 698, 743–747, 773—775, 778, 780—782, 785, 791, 792, 794, 796, 797, 799–801, 803–805, 808, 816, 818—820, 826, 831, 832, 844, 852, 855, 862, 864, 874, 878, 885, 886, 889, 915, 932, 939, 941, 965, 966, 986, 1092, 1123, 1142, 1165, 1170*
Рузвельт, Элеонора *775, 804, 805, 808, 809, 874, 914, 925, 934*
Рэмл, Бердсли *695, 696, 699*
Рэнделл, Кларенс *697, 698, 872*

С

Садашива Каноджи Патила *956, 957*
Саймингтон, Стюарт *872, 936*
Саймон, Герберт *128, 129, 144*
Саймон, Уильям *725, 726, 727*
Саймонс, Генри *631*
Салазар, Антонио де Оливейра *952*
Самуэльсон, Пол *27, 63, 64, 181, 187, 189, 190, 197, 218, 222, 348, 445, 497, 693, 694, 752, 756, 757, 777, 898*
Своуп, Герберт Байард *808*
Селигмен, Бен *98*
Скиннер, Беррес Фредерик *778*
Смит, Адам *37, 64, 69, 70, 132, 136, 290, 354, 381, 629, 681, 685, 770, 1028, 1089*
Смит, Говард *825*
Смит, Джеральд *220*
Смит, Маргарет *934*
Смит, Эллисон Дюрант *824*
Солоу, Роберт *1020, 1021*
Сомервелл, Бреон *857*
Сонн, Ханс Христиан *695, 699*
Соренсен, Теодор *937, 941, 942, 945, 993, 1007*
Спаркмен, Джон *881*
Сраффа, Пьеро *357, 743, 756*
Сталин, Иосиф *1046, 1047, 1062, 1143, 1165, 1170, 1171*
Становник, Ян *919*
Стейнбек, Джон *896*
Стейнем, Глория *1012*
Стеттиниус, Эдвард *800, 801, 802, 827*
Стивенс, Элизабет *1012*
Стивенсон, О.Дж. *764*
Стивенсон, Эдлай *772, 822, 850, 878–889, 896, 898, 912, 913–917, 923, 924, 925, 932, 936, 938, 955, 972, 973, 974*
Стиглер, Джордж *115, 876*
Стимсон, Генри *831, 847*
Стокинг, Джордж *819*
Стокмен, Дэвид *1104*
Стречи, Джон *907, 957*
Стэнс, Морис *998*
Стюарт, Роберт *89, 90*
Суизи, Ален *694*
Суизи, Пол *454*
Сэй, Жан Батист *194, 195, 362, 745, 757, 758*
Сэлент, Уолтер *694, 744*

Т

Тагор, Рабиндранат *902*
Тайбут, Ричард *328*
Таунс, Чарльз *997*
Тауссиг, Фрэнк Уильям *674*
Тейбер, Джон *823*
Тёрнер, Дональд Ф. *519*
Тигл, Уолтер *814*
Толбот, Филлипс *953, 954, 955, 976*
Толли, Говард *767, 773, 793, 819*
Торп, Уиллард *634*
Трумэн, Гарри *807, 808, 844, 855, 857, 874, 878, 882, 885, 886, 889, 897, 914, 915, 965, 986, 1165*
Туров, Лестер *537*
Тэйлор, Максуэлл *981—983, 985*
Тэйлор, Чарльз *924*
Тэтчер, Маргарет *723, 725, 737, 1110*

У

Уайли, Александр *871*
Уайт, Кевин *1023*
Уайт, Теодор *779*
Уайт, Уильям Х. (младший) *145, 147*
Уайтхед, Альфред Норс *112*
Убико, Хорхе *854*
Уиггин, Альберт *893*

Уикс, Синклер *697, 698, 872, 895*
Уильсон, Гарольд *807*
Уильсон, Эмили *804, 901, 904, 909*
Уильямс, Андреа *27, 1033, 1038*
Уильямс, Джон *870, 997*
Уильямс, Ширли *1030*
Уилкокс, Клэр *27, 852*
Уит, Оллстон *1013*
Уитни, Джордж *893*
Уитни, Ричард *116, 893*
Ульмер, Мелвилл *598*
Улин, Бертиль *785*
Уоллес, Джордж *724, 1007*
Уоллес, Дональд *674*
Уэйн, Джон *1008*

Ф

Файнсод, Мерл *811*
Фарли, Джеймс *774*
Фелт, Гарри *983*
Ферестс, Потлатч *514*
Ферри, Рональд *778, 779*
Филипп II *41*
Финлеттер, Гэй *938*
Финлеттер, Томас *897, 898, 914, 924*
Финнеган, Джеймс *882*
Финнеган, Джим *913*
Фитцджеральд, Джон Фрэнсис *931*
Фиш, Гамильтон *803, 804*
Флеминг, Ян *393*
Флэндерс, Ральф *695*
Форд, Генри *39, 40, 98, 99, 101, 104, 117, 139, 257, 799, 1018*
Форд, Джеральд *723, 944*
Фортас, Эйб *974*
Франклин, Бенджамин *466*
Фреймонд, Жак *902*
Фридан, Бетти *368*
Фридебург, фон *845*
Фридмен, Милтон *115, 726, 727, 734, 736, 748, 771, 903, 918, 1031, 1053*
Фритчи, Клейтон *897, 917*
Фулбрайт, Уильям *893, 894, 954, 957, 999*
Функ, Вальтер *829*
Фэриш, Уильям *814*

Х

Хьюз, Гарольд *1007*
Хьюз, Говард *48, 99*
Хайек, Фридрих фон *724, 783, 784*
Халберстам, Дэвид *1099*
Хаммаршельд, Даг *785*
Хаммер, Арманд *1182*
Хан, Мухаммед Аюб *1168*
Хан, Фрэнк Хорэйс *367*
Хансен, Элвин *197, 657, 658, 659, 664, 693, 694, 698, 699, 756, 806, 870*
Хантингтон, Коллис *71*
Харрис, Луис *531*
Харрис, Сеймур *197, 694, 699, 756, 897, 914*
Хартли, Фред *287*
Хатчинс, Роберт Мейнард *999*
Хейлбронер, Роберт Л. *406*
Хейнеман, Бен *826*
Хеллер, Уолтер *1105*
Хемингуэй, Эрнест *902*
Хефнер, Хью *999*
Хиллмен, Сидней *795, 799, 805*
Хинли, Питер *450*
Хит, Эдвард *723, 1030*
Хитчингс, Гарольд *792*
Хо Ши Мин *982*
Хобсон, Тэйлор *1033*
Ходжес, Лютер *284*
Ходжинс, Эрик *863, 866—868*
Хопкинс, Гарри *694*
Хоу, Сидни *763*
Хоуард, Джордж Энтони *1031*

Хрущев, Никита *1047—1049, 1051, 1055, 1061, 1066, 1131 1161*
Хэлл, Корделл *853, 945*
Хэмм, Джон *826, 832*
Хэмфри, Губерт *871, 874, 924, 935, 936, 971, 997, 1005–1010*
Хэмфри, Джордж *915*
Хэмфрис, Е.А. *89*

Ч

Чавес, Сезар *553, 710*
Чан Кайши *854, 862*
Чемберлен, Джозеф *71*
Чемберлин, Эдвард *357, 383, 634, 639, 683*
Черчилль, Уинстон *690, 750, 757, 781, 807, 834, 905, 957, 992, 1165*
Чэндлер, Норман *940*

Ш

Шастри, Лал Бахадур *1168*
Шах-Джехан *294*
Шервуд, Роберт *803*
Шермана (закон) *166, 343, 519*
Шлезингер, Артур *772, 874, 879, 881, 883, 884, 886, 889, 892, 897, 923, 925, 938, 942, 944, 945, 954, 959, 960, 965, 968, 971, 972, 978, 988, 993, 996, 1001, 1012, 1022*
Шоу, Бернард *689, 723, 747, 903*
Шпеер, Альберт *137, 829*
Шривер, Сарджент *934, 940, 971, 972, 1023*
Штрейхер, Юлиус *829, 830, 837*
Шульберг, Бадд *392*
Шульце, Чарльз *216, 587*
Шумпетер, Йозеф *83, 366, 1089*

Э

Эдисон, Питер *887*
Эйвери, Сьюэл *99, 104, 227, 257, 332*
Эйзенхауэр, Дуайт *100, 199, 279, 697, 698, 715, 723, 832, 850, 859, 867, 872, 873, 886—888, 903, 915— 918, 937, 944, 1049*
Эйнштейн, Альберт *784, 793*
Экклс, Мэрринер *692, 744, 782*
Эллиот, Чарльз (второй) *790*
Эмерсон, Роберт *901*
Энгельс, Фридрих *136, 232, 1028, 1090*
Эрли, Стивен *801*
Эрроу, Кеннет *976*
Этуотер, Кэтрин Мерриам *782*
Этуотер, Чарльз *782*

Я

Янг, Эндрю *999*

Научное издание

Джон Кеннет Гэлбрейт

НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО

*

ИЗБРАННОЕ

Директор редакции *И.Е. Федосова*
Научный редактор *И.В. Филатов*
Художественный редактор *М.А. Левыкин*
Технический редактор *Н.И. Тростянская*
Компьютерная верстка *Г.Н. Ражикова*

ООО «Издательство «Эксмо»
127299, Москва, ул. Клары Цеткин, д. 18/5. Тел. 411-68-86, 956-39-21.
Home page: **www.eksmo.ru** E-mail: **info@eksmo.ru**

Подписано в печать 06.12.2007.
Формат 70x100 1/16. Гарнитура «Мысль».
Печать офсетная. Бумага офс. Усл. печ. л. 97,5.
Тираж экз.

Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел. 411-50-74.
E-mail: **reception@eksmo-sale.ru**

По вопросам приобретения книг «Эксмо»
зарубежными оптовыми покупателями *обращаться в ООО «Дип покет»*
E-mail: **foreignseller@eksmo-sale.ru**

International Sales:
International wholesale customers should contact «Deep Pocket» Pvt. Ltd. for their orders.
foreignseller@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам,
в том числе в специальном оформлении,
обращаться в ООО «Форум»: тел. 411-73-58 доб. 2598.
E-mail: **vipzakaz@eksmo.ru**

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: **kanc@eksmo-sale.ru**, сайт: **www.kanc-eksmo.ru**

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:
В Санкт-Петербурге: ООО СЗКО, пр-т Обуховской Обороны, д. 84Е.
Тел. (812) 365-46-03/04.
В Нижнем Новгороде: ООО ТД «Эксмо НН», ул. Маршала Воронова, д. 3.
Тел. (8312) 72-36-70.
В Казани: ООО «НКП Казань», ул. Фрезерная, д. 5. Тел. (843) 570-40-45/46.
В Ростове-на-Дону: ООО «РДЦ-Ростов», пр. Стачки, 243А.
Тел. (863) 268-83-59/60.
В Самаре: ООО «РДЦ-Самара», пр-т Кирова, д. 75/1, литера «Е».
Тел. (846) 269-66-70.
В Екатеринбурге: ООО «РДЦ-Екатеринбург», ул. Прибалтийская, д. 24а.
Тел. (343) 378-49-45.
В Киеве: ООО ДЦ «Эксмо-Украина», ул. Луговая, д. 9.
Тел./факс: (044) 501-91-19.
Во Львове: ТП ООО ДЦ «Эксмо-Украина», ул. Бузкова, д. 2.
Тел./факс (032) 245-00-19.
В Симферополе: ООО «Эксмо-Крым» ул. Киевская, д. 153.
Тел./факс (0652) 22-90-03, 54-32-99.

Мелкооптовая торговля книгами «Эксмо» и канцтоварами «Канц-Эксмо»:
117192, Москва, Мичуринский пр-т, д. 12/1. Тел./факс: (495) 411-50-76.
127254, Москва, ул. Добролюбова, д. 2. Тел.: (495) 780-58-34.

Полный ассортимент продукции издательства «Эксмо»:
В Москве в сети магазинов «Новый книжный»:
Центральный магазин — Москва, Сухаревская пл., 12. Тел. 937-85-81.
Волгоградский пр-т, д. 78, тел. 177-22-11; ул. Братиславская, д. 12, тел. 346-99-95.
Информация о магазинах «Новый книжный» по тел. 780-58-81.
В Санкт-Петербурге в сети магазинов «Буквоед»:
«Магазин на Невском», д. 13. Тел. (812) 310-22-44.

По вопросам размещения рекламы в книгах издательства «Эксмо»
обращаться в рекламный отдел. Тел. 411-68-74.