

PHILOSOPHY



Джон ГЭЛБРЕЙТ

НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО

АСТ
ИЗДАТЕЛЬСТВО ТРАНЗИТКНИГА
Москва Санкт-Петербург 2004

УДК 316.3 ББК 60.56 Г99

Перевод с английского

Послесловие Д. Травина

Серийное оформление А. Кудрявцева

Подписано в печать 26.05.04: формат 84х108 $\frac{1}{32}$. Усл. печ. л. 38,64. Тираж 5000 экз. Заказ №1747.

Гэлбрейт Дж.

Г99 Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. — 602, [6] с. — (Philosophy).

ISBN 5-17-024777-X (ООО «Издательство АСТ») ISBN 5-9578-0999-3 (ООО «Транзиткнига») ISBN 5-7921-0674-6 (Terra Fantastica)

Джон Гэлбрейт, один из наиболее крупных и влиятельных современных американских экономистов, в своей работе «Новое индустриальное общество» исследует основные тенденции развития экономики второй половины XX века. Выдвигает концепцию «индустриального общества», где активная роль принадлежит государству, вводит понятия «техноструктура» и «зрелая корпорация». Книга Дж. Гэлбрейта, вышедшая в середине XX века, актуальна и сегодня, в современных экономических условиях, которые переживает Россия. Написанная живым, доступным языком, содержащая много ярких примеров и сравнений, она будет интересна как специалистам, так и широкому кругу читателей.

УДК 316.3 ББК 60.56

© Послесловие Д. Травин, 2004 © ООО «Издательство АСТ», 2004 © TERRA FANTASTICA

ОТ РЕДАКЦИИ. ЭПОХА ТЕХНОСТРУКТУР.....	5
НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО.....	6
ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА.....	6
ГЛАВА I. ПЕРЕМЕНЫ И ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА.....	8
1.....	8
2.....	9
3.....	11
4.....	11
5.....	12
ГЛАВА II. ТРЕБОВАНИЯ, ДИКТУЕМЫЕ ТЕХНИКОЙ.....	13
1.....	13
2.....	14
3.....	16
4.....	17
ГЛАВА III. ПРИРОДА ПРОМЫШЛЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	18
1.....	18
2.....	19
3.....	21
4.....	21
5.....	24
ГЛАВА IV. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАПИТАЛА.....	25
1.....	25
2.....	26
3.....	27
4.....	27
5.....	28

6.....	29
7.....	30
ГЛАВА V. КАПИТАЛ И ВЛАСТЬ.....	31
1.....	31
2.....	32
3.....	34
4.....	36
5.....	37
6.....	37
ГЛАВА VI. ТЕХНОСТРУКТУРА.....	38
1.....	38
2.....	39
3.....	40
4.....	41
5.....	42
6.....	43
7.....	44
ГЛАВА VII. КОРПОРАЦИЯ.....	45
1.....	45
2.....	46
3.....	48
4.....	50
5.....	50
6.....	51
ГЛАВА VIII. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И ТЕХНОСТРУКТУРА.....	52
1.....	52
2.....	54
3.....	56
4.....	57
5.....	58
ГЛАВА IX. ОТСТУПЛЕНИЕ ОТ ТЕМЫ: О СОЦИАЛИЗМЕ.....	58
1.....	58
2.....	59
3.....	60
4.....	61
5.....	62
ГЛАВА X. ОБЩЕПРИЗНАННОЕ ПРОТИВОРЕЧИЕ.....	64
1.....	64
2.....	65
3.....	67
4.....	68
5.....	70
6.....	72
ГЛАВА XI. ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ПОБУДИТЕЛЬНЫХ МОТИВОВ.....	73
1.....	73
2.....	74
3.....	75
4.....	76
5.....	77
6.....	77
7.....	78
ГЛАВА XII. ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ В ПЕРСПЕКТИВЕ.....	79
1.....	79
2.....	80
3.....	81
4.....	81
ГЛАВА XIII. ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ И ТЕХНОСТРУКТУРА.....	82
1.....	82
2.....	83
3.....	83
5.....	86
6.....	87
ГЛАВА XIV. ПРИНЦИП СОВМЕСТИМОСТИ.....	87
1.....	87

2.....	88
3.....	88
4.....	89
5.....	89
ГЛАВА XV. ЦЕЛИ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ.....	90
1.....	90
2.....	91
3.....	92
4.....	93
5.....	94
6.....	95
7.....	95
8.....	96
ГЛАВА XVI. ЦЕНЫ В ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ.....	97
1.....	97
2.....	98
3.....	99
ГЛАВА XVII. ЦЕНЫ В ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ (ПРОДОЛЖЕНИЕ).....	102
1.....	102
2.....	102
3.....	103
4.....	104
5.....	105
6.....	105
ГЛАВА XVIII. УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ПРОДУКЦИИ.....	106
1.....	106
2.....	108
3.....	108
4.....	109
5.....	111
6.....	112
ГЛАВА XIX. ОБРАТНАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ.....	113
1.....	113
2.....	114
3.....	114
4.....	115
5.....	117
ГЛАВА XX. РЕГУЛИРОВАНИЕ СОВОКУПНОГО СПРОСА.....	117
1.....	117
2.....	118
3.....	119
4.....	120
5.....	122
6.....	123
7.....	123
ГЛАВА XXI. ХАРАКТЕР ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ.....	124
1.....	124
2.....	124
3.....	126
4.....	127
5.....	128
6.....	130
ГЛАВА XXII. КОНТРОЛЬ НАЛ СПИРАЛЬЮ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА - ЦЕНЫ.....	131
1.....	131
2.....	131
3.....	133
4.....	134
5.....	135
6.....	136
7.....	137
ГЛАВА XXIII. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ПРОФСОЮЗЫ.....	138
1.....	138
2.....	139
3.....	140

4.....	142
5.....	143
<u>ГЛАВА XXIV. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ПРОФСОЮЗЫ: СЛУЖЕБНАЯ РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ.....</u>	<u>145</u>
1.....	145
2.....	145
3.....	146
4.....	147
5.....	148
<u>ГЛАВА XXV. СОСЛОВИЕ ПЕДАГОГОВ И УЧЕНЫХ.....</u>	<u>149</u>
1.....	149
2.....	149
3.....	152
4.....	154
5.....	154
6.....	155
7.....	155
<u>ГЛАВА XXVI. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ГОСУДАРСТВО.....</u>	<u>156</u>
1.....	156
2.....	157
3.....	158
4.....	160
5.....	161
<u>ГЛАВА XXVII. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ГОСУДАРСТВО (ПРОДОЛЖЕНИЕ).....</u>	<u>161</u>
1.....	161
2.....	162
3.....	163
4.....	164
5.....	165
6.....	166
7.....	167
<u>ГЛАВА XXVIII. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СВОДКА.....</u>	<u>167</u>
1.....	167
2.....	168
3.....	169
4.....	169
5.....	170
<u>ГЛАВА XXIX. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ХОЛОДНАЯ ВОЙНА.....</u>	<u>171</u>
1.....	171
2.....	171
3.....	172
4.....	174
5.....	175
6.....	176
7.....	176
8.....	178
<u>ГЛАВА XXX. ДРУГИЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ.....</u>	<u>179</u>
1.....	179
2.....	180
3.....	181
4.....	182
5.....	183
6.....	183
7.....	184
<u>ГЛАВА XXXI. ПРОБЕЛЫ В ПЛАНИРОВАНИИ.....</u>	<u>185</u>
1.....	185
2.....	186
3.....	187
4.....	187
5.....	189
<u>ГЛАВА XXXII. О ТРУДЕ.....</u>	<u>189</u>
1.....	189
2.....	190
3.....	191

4.....	192
ГЛАВА XXXIII. ОБРАЗОВАНИЕ И ЭМАНСИПАЦИЯ.....	193
1.....	193
2.....	194
3.....	195
4.....	196
5.....	197
ГЛАВА XXXIV. ПОЛИТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО.....	198
1.....	198
2.....	198
3.....	200
4.....	201
5.....	202
ГЛАВА XXXV. БУДУЩЕЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ.....	203
1.....	203
2.....	203
3.....	205
4.....	206
5.....	207
5.....	208
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	209
О МЕТОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ОСОБЕННОСТЯХ ДИСКУССИЙ ПО	
СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ.....	209
1.....	209
2.....	211
4.....	213
5.....	214
ДЖОН КЕННЕТ ГЭЛБРЕЙТ. КАМО ГРЯДЕШИ?.....	216
В КАКОМ МИРЕ МЫ ЖИВЕМ?.....	216
УХОД С «ПЛАТФОРМЫ КОНСЕРВАТОРОВ».....	216
МЛАДОРЕФОРМАТОРСТВО.....	217
ТИХАЯ ГАВАНЬ.....	218
ВО ВСЕМ ВИНОВАТ ГЭЛБРЕЙТ.....	219
БЕЗ ДУРАКОВ.....	220
ЗА УСПЕХ БЕЗНАДЕЖНОГО ДЕЛА.....	220
АРИСТОКРАТ МИНУВШИХ ЛЕТ.....	221
Содержание.....	222

ОТ РЕДАКЦИИ. ЭПОХА ТЕХНОСТРУКТУР

XX век ознаменовался глобальными изменениями в мировой экономике. Интенсивно концентрировались производства и промышленные капиталы, монополизировались важнейшие отрасли промышленности, происходила гигантская концентрация банковского капитала. Монополистическая перестройка экономики сопровождалась социальными сдвигами: шел быстрый рост новых слоев среднего класса (ученых, инженеров, преподавателей, служащих).

Неоклассическая рыночная теория, где рынок представлялся как универсальный и нейтральный механизм, оказывается практически недееспособной. Группа исследователей-экономистов показала, что характер экономики, направление ее развития могут диктоваться не рынком, а господствующей системой ценностей, связывающих общество. Так на стыке политэкономии и социологии возникает новое течение, получившее название «институционализм», основоположником которого считается Торстейн Веблен.

Для институционалистов ключевой стала идея создания надежного механизма социального контроля экономики, который мог бы обеспечить стабильность последней и реализовать управляемое развитие общества. Новые реалии жизни в эпоху монополизации заставили институционалистов сосредоточиться на проблемах экономической власти, связанных с процессами концентрации производства, перестройки рыночных структур и рыночного механизма, с возрастанием государственного присутствия в социально-экономических процессах. В качестве главного объекта деятельности институционалисты выдвинули не рационального, а реального человека. Они активно использовали междисциплинарный подход. В экономический анализ включали такие дисциплины, как психология, антропология,

6

биология, право и ряд других. Институционализм тесно связан с историческим направлением в экономической теории — исторической и новой исторической школой (Фридрих Лист, Густав Шмоллер, Карл Бюхер). Именно отсюда и возникло одно из важнейших утверждений институционалистов. благосостояние общества может быть достигнуто только на основе жесткого государственного регулирования экономики

Под термином «институт» они понимали социальные образования (например, семья, государство, монополия, профсоюзы) или проявления общественной психологии, мотивы поведения, способы мышления, характерные для определенных групп людей или всего народа,— обычаи, традиции, привычки, а также правовые, этические и иные аналогичные социальные проявления.

В 50-60-х годах на новом этапе развития капитализма происходит эволюция институциональной теории. Возникло новое индустриально-технократическое течение. Лидером теории «индустриалистской» ветви институционализма стал американский ученый Дж. Гэлбрейт. В книге «Новое индустриальное общество» он выдвигает концепцию «индустриального общества», где определяющей характеристикой социума становится понятие «индустриальная система».

Гэлбрейт вводит такие формулировки, как «техноструктура», «зрелая корпорация». Он доказывает, что по мере развития корпорации управление ею переходит от отдельных лиц к техноструктуре — группе людей, претендующих на знание по направлению деятельности корпорации. Основной целью такой деятельности становится уже не получение максимальной прибыли, а высокий темп производства, что естественно соответствует интересам общества.

Характерными особенностями нового индустриального общества становятся активная роль государства, глобальное планирование, слияние крупных корпораций с государством.

Теория построения индустриального общества и его многочисленных разновидностей (электронного общества, цивилизации третьей волны, технотронной эры et cetera) прописала интенцию нового этапа институциональной теории в экономике. «Новое индустриальное общество» Дж. Гэлбрейта нашло продолжение в идеях Даниела Белла о «постиндустриальном обществе» и Алвина Тоффлера о «сверхиндустриальной цивилизации».

Нинель Краюшкина

НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО

Перевод с англ. *Л.Я. Розовского, Ю.Б. Кочеврина, Б.П. Лихачева, С.Л. Батасова.*

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.

10

Я сопротивлялся этим выводам. Книга, над которой я работал, также явно отражала одну сторону процесса. И, как это ни противоречит научным канонам, необходимо приспособлять 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.

11

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

12

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

13

по многим вопросам. За это я ему очень благодарен. Многие идеи я обсуждал с проф. Карлом Кейзенем, 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. Поля 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».

16

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

15

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 художественным 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 удостоверить свою личность.

16

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 — именуемой 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 по-

17

вышения 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 нерегулярности 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.

18

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

19

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 ее 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

20

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.

21

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

22

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, рассмотреть 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 нерушиму 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, который 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 встре-

23

тит 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

24

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.

25

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 капитализме¹. 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

¹ «Do You Know Your Economic ABC's? Profits to the American Economy», United States Department of Commerce, 1965

26

говорилось выше, отнюдь не происходили равномерно во всей экономике. Сельское хозяйство, мелкие рудники, художественное творчество, значительная часть литературной работы, свободные профессии, некоторые значные 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 массивным 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. По-

27

этому 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 немного.

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

16 июня 1903 г., после нескольких месяцев подготовительной работы, включавшей переговоры о заключении контрактов на поставку различных деталей, 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 человек¹.

Весной 1964 г. компания «Форд мотор» освоила то, что теперь называют новой моделью автомобиля. В соответствии с нынешней модой

¹ A. Nevins, Ford, The Times, The Man, The Company, New York, 1954, p 220 и след. и приложение.

29

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.¹ В 1964 г. число занятых в компании «Форд мотор» равнялось в среднем 317 тыс., а сумма ее активов достигала примерно 6 млрд долл.²

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

¹ 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 и 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.

² «The 500 Largest U. S. Industrial Corporations», *The Fortune Directory*, August 1964.

30

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

31

изменения конкретных молекулярных структур, требуемых в данном случае¹.

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 все-дино элементы задачи в виде законченного цельного продукта. Шесть следствий имеют непосредственное отношение к интересующему нас вопросу.

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

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

32

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

33

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 изготавливались моторы и шасси для первого «форда». Это предприятие не было специализированным. Оно с равным успехом могло производить велосипеды,

34

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

35

технического прогресса. Те, кто сделал первый «форд», были талантливыми людьми. Братья Додж изобрели вначале велосипед и паровой катер. Их завод изготавливал 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 успеху предприятия, чем Генри Форд¹, 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

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

36

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 выполнению 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,

37

что система охлаждения не охлаждает, тормоза не тормозят, карбюратор не подает горючее в мотор, а дилер из Лос-Анджелеса 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 благоденствие. 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

38

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 «Виктория», 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, аналогичный Армаде, с авианосцами и соответствующим комплектом самолетов, атомными подводными лодками и ракетами, вспомогательными и поддерживающи-

39

ми 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

40

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 обуславливается 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 определены 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, кото-

41

рые 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. Обуславливая 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

42

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, что 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

44

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, но 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.

45

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,

46

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 сложнее 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 примере¹. Если на строительстве дороги используются кирки и лопаты, то рабочих можно нанять в тот же день, когда

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

47

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 планирования¹.

¹ 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

48

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 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 ними¹. 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.

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

49

ем, устанавливающим, что будет произведено и потреблено и по каким ценам. Таким образом, термин «планирование» употребляется в двойном 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

50

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 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

¹ R.A. Smith, *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 «Трансворлд эйрлайнс».

51

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

52

продукта (как, например, нефтяная компания — от сырой нефти, сталелитейная фирма — от руды¹, алюминиевая компания — от бокситов или 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 «Стандарт ойл оф Огайо», изменение в стоимости сырой нефти — дело исключительной важности, а изменение в стоимости бурового оборудования — всего лишь частность.

¹ 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 устаревшими источниками поставок, отстала от многих фирм своей отрасли в использовании таких руд» («*Fortune*», June 1965).

53

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

54

крупной фирмой¹. При возникновении критической ситуации «Дженерал моторс» в отличие от фермера всегда имеет возможность самостоятельно обеспечить себя

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 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. A. Adelman*, 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: *Carl Kaysen*, *The Corporation: How Much Power? What Scope?* в кн.: «*The Corporation in Modern Society*», Ed. by E.S. Mason, Cambridge, 1959, p. 89.

55

тем или иным сырьем или деталями. Альтернатива отказа от рынка представляет собой важный источник силы, позволяющей контролировать рынок¹.

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

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

56

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 разветвленную 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.

57

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 спроса¹. Но аналогичные условия требуются и внутри индустриальной системы, где сложная техника, а также широкие программы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ обуславливают 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,

¹ См. ниже, гл. XVI и XVII.

58

высокоскоростные виды наземного транспорта и различные формы использования ядерной энергии. Во всех этих случаях государство гарантирует такую цену, которая обеспечивает покрытие 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

59

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 организациями¹.

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 исследования и разработки, было предоставлено федеральным правительством. (Из выступления М. Эделмена на заседании сенатского подкомитета по вопросам монополии и антitrustовского 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.

60

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, слолив 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 доволь-

ствоваться 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 про-

¹ Из выступления Г. Грея «Economic Concentration. Concentration, Invention and Innovation», Washington, 1965, p. 1164.

61

изводства; 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 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

62

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 свои источники 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 используют капитал в крупных

64

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 приспособляется 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

65

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, попытаться 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 сбережений, 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

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

66

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 дохода¹. Нет никаких оснований считать, что с тех пор сбережения приобрели более четко выраженный демократический характер.

¹ *Irwin Friend and Stanley Schor*, Who saves? «The Review of Economics and Statistics», Vol. XLI, № 2, Part 2,

May 1959.

67

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 конкретнее, вместе с производством товаров предпринимаются энергичные и имеющие не меньшее значение, чем само производство, усилия, 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 достижений¹. Это способствует тому, что

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

68

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

69

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 поставяет капитал, в отличие от поставщиков сырья или даже рабочей силы обладает определенным могуществом. С деньгами связано особое право на то, чтобы знать и даже подсказывать, как их использовать¹. 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

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. (*W.E. Moore, The Conduct of the Corporation, New York, 1962, p. 227*).

70

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 неизменно 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 экономики¹.

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.

72

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.

73

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 уравнивающего 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 несколькимистами 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

74

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, опирается рынок, приспособляя предложение сбережений к потребностям в них¹.

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 уровня, сокращается также и занятость. За пределами индустриальной системы цены и занятость также падают. Это ведет к сокращению капиталовложений за пре-

¹ Так обстоит дело, если ограничиться кратким изложением. Как внутри фирмы, так и в экономике в целом существуют факторы, которые обуславливают 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

75

делами 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 продолжают до тех пор, пока *они сами* не приводят к сокращению сбережений до

такого уровня, при котором все они поглощаются уменьшенным объемом капиталовложений¹. 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

¹ Говоря точнее, речь идет о преднамеренно сделанных сбережениях. В кейнсианских терминах — сбережения всегда уравниваются. 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

76

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 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

77

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 фирм¹. Таков парадокс сбережений: меры, которые обеспечивают их использование, одновременно

¹ «Economic Report of the President», 1965.

78

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 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 науке¹

¹ Общеизвестно, 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 торговли и денежной политике, определяется не тем, насколько важен предмет, а тем, имеется ли владеющая умами теория. В данном случае, однако, существует конфликт 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.

80

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 классиче-

81

ской традицией считалось, что этот вопрос имеет два аспекта: проблему стоимости, связанную с

определением цен товаров, и проблеме 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

82

в экономической науке, представленной в работах Адама Смита, Давида Рикардо, Дж. Ст. 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 характер 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 страст-

83

ностью, 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

84

наиболее уязвимы¹. 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

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 С. Kaysen, *The Corporation in Modern Society*, Edward S. Mason, ed., Cambridge, 1959, p. 99.

85

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 тому как во внешнеполитических делах надеются на то, что заклинаниями можно спасти то, что отвергает сама действительность¹.

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).

86

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 значимости¹. Были, наконец, и такие, кто усмотрел в этом потенциальную угрозу узурпации власти, законно принадлежащей капиталу, чему следовало бы воспрепятствовать, насколько это возможно². 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

¹ См.: Edward S. Mason, 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», Bernard F. Hailey, ed. Homewood, 1952, Vol. II, p. 221-222. Точка зрения профессора Мэсона 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).

² См.: Adolf A. Berle, Jr., Power Without Property, 1959, p. 98 и след.

87

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 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

88

после смерти своего брата оставил свой лен, чтобы стать первым королем Иерусалима¹.

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 глу-

¹ Возможность соединить выполнение своих обязательств как христианина с приобретением земли в зонах южного климата была весьма привлекательной (Steven Runciman, A History of the Crusades, Vol I The First

Crusade, Cambridge, 1954, p 92)

89

бокие 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 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

90

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 возвести 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 воз-

¹ *David Ricardo, Works and Correspondence of David Ricardo, Vol. I, 1951, p 292*

91

вращали владельцам земли¹. 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 быстрыми темпами, чем его производство. Вследствие этого относительная цена продовольствия и доля дохода, поступающего земельным собственникам, будет 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»². Неудивительно, 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,

¹ См. А Смит Исследование о природе и причинах богатств народов. М., 1962, гл. XI.

² *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.

92

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 в первую очередь капитал. На сельское хозяйство, которое особенно сильно зависело от зем-

93

ли, 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 Виргинии; к концу столетия власть со всеобщего согласия перешла к предпринимателям или, в зависимости от взгляда на вещи, преступникам, награвившим 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 Кол-лис 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,

94

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 естественнее 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 другого¹.

В свое время человек, владевший землей, мог легко приобрести рабочую силу и капитал (в тех ограниченных количествах, которые тогда требовались). Но обладание

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 пикетов безгранично высока.) Власть профсоюза возрастает, если предложение рабочей силы не является чрезмерно большим

95

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

96

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 знаний. 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

97

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

98

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 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 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 оставляет 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 неэффективными¹. Мы с симпатиями относимся к личности, пытающейся

обезопасить себя от того, чтобы быть поглощенной толпой. Мы 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

¹ Среди разнообразных механизмов управления нет более противоречивого, чем комитеты... Несмотря на те недостатки, которые им обычно приписывают, комитеты представляют собой важный инструмент руководства (Paul E. Holden, Lounsbury S. Fish, Hubert L. Smith, *Top Management Organization and Control*, New York, 1951, p. 59).

100

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 обуславливается 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 обуславливается 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 продукции, — 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

102

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 обстоит 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, обуславливающая 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 разраба-

103

тывать 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

104

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 конкретнее, 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 комите-

105

тов. 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,

106

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 себе¹. 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 каж-

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.

107

дую 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 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 находится 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

108

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 «манхеттенский проект». Но последнее слово по множеству вопросов осуществимости тех или иных задач и самой конструкции принадлежало Ферми¹. Вместе с узким кругом других работников он мог положить конец всему предприятию на той или иной его ранней стадии. Подобной властью Гроувз не располагал. В любой момент его могли заменить без всякого ущерба и, может быть, даже с пользой для дела.

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 (*Henry De Wolf Smyth, Atomic Energy for Military Purposes, Princeton, 1943, Chapter VI*).

109

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 характер¹.

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 бессилён 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. Сознать, что ты несешь ответственность за все цены, существующие в США, было ужасно, но сознание того, насколько ограничена 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».

110

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 приходится значительные расходы на рекламу. Простота и однородность этих продуктов как бы в порядке компенсации предполагают применение разнообразной научной информации и методов, необходимых для того, чтобы устранить влияние рыночных колебаний и в максимально возмож-

111

ной 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 поджаривания гренок, на поверхности которых отпечатывается какое-нибудь популярное изречение или рисунок. Для любителя изящных вещей это могла 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 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

112

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 ин-

113

формацию, 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

114

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, осязаемую и значительную фигуру. Для такой персоны соблазнительно и, возможно, полезно приписывать себе право принимать решения, принадлежащие в действительности безликому и не столь осязаемому коллективу¹. 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 переформирует 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

¹ Я вернусь к этим вопросам в следующей главе.

115

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 новшества¹. 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 лицо². Это изменение признается по всеобщему, 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

¹ 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 (*Joseph A. Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy, New York, 1947, p. 132*).

² 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.

116

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 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

118

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, по-

119

звляющими 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 монополия 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 аномальное, 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 сложившемуся представлению о корпорации. А вот «Дженерал моторе», очевидно, ему не соответствует.

Все дело в том, что *просто* корпорации не существует. Существует скорее несколько видов корпорации; все

¹ Harry G. Guthmann, Herbert E. Dougall, Corporation Financial Policy, 2nd Edition, New York, 1948, p. 9.

120

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 технотруктуры. Человек, отправившийся изучать здания в Манхеттене, заранее предположив, что все они одинаковы, окажется в затруднении, когда станет переходить от сохранившихся кирпичных зданий к небоскреbam. 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 съез-

121

дах 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 США¹. В середине 50-х годов

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.

122

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 треть¹. 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%²

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

¹ Carl Kaysen, *The Corporation How Much Power? What Scope?* в кн. «The Corporation in Modern Society», Cambridge, Harvard University Press, 1959, p. 86-87

² M. A. Adelman, *Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, United States Senate, Eighty-Ninth Congress, First Session, Pursuant to S. Res. 70, Part III, «Economic Concentration Concentration, Invention and Innovation», 1965, p. 1139-1140*

123

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 правительства¹.

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?² 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 десятки и более заводов оптимальных размеров? И почему она достаточно велика, чтобы производить

¹ Данные сообщены журналом «Fortune» и министерством сельского хозяйства США, а также «Statistical Abstract of the United States»

² См. Joe S. Bain, *Economics of Scale, Concentration and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries*, «The American Economic Review», Vol. XLIV, № 1, March 1954

124

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 технотруктуры. 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. Технотруктура, 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.

125

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 незаконным, как вмешательство государства во *внутренние* дела корпорации. Гарантии этой свободы, закрепленные законом и освященные обычаем, значительны. Столь же сильное сопротивление оказывается 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 имуществ¹, 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

¹ Автор, по-видимому, имеет здесь в виду широко практикуемый американскими богачами прижизненный формальный раздел состояния в целях уменьшения взимаемых налогов. — *Примеч. перев.*

126

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 действительное 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»¹, организовал сугубо специализированное предприятие в Канаде под названием «Континентл 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, конт-

¹ Речь идет о нашедшей афере, связанной в первую очередь с именем Альфреда Фолла, министра внутренних дел в правительстве Гардинга. В 1921 г. по настоянию Фолла Гардинг передал государственные нефтеносные земли в районах Калифорнии и Вайоминга из ведения морского министерства в ведение министерства внутренних дел. Через некоторое время Фолл сдал земли в аренду своим друзьям Эдварду

Дохени и Гарри Синклеру. От Дохени Фолл получил взятку в 100 тыс. долл., от Синклера еще больше. Когда эта афера была разоблачена, Гардинг был вынужден уволить своего министра внутренних дел в отставку.—
Примеч. перев.

127

ролируемым 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 прибыль фирме «Стандард ойл оф Индиана». Однако по рассеянности 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

128

занять его место, хотя и не без труда¹. (Совет директоров полностью поддерживал Стюарта.) Не без удивления наблюдатели убедились в том, что, не будь скандала с «Типот доум» и не имея 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

¹ Ср.: *Adolf A. Berle, Jr., Gardiner C. Means, 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.: *M. R. Werner, John Starr, Teapot Dome, New York, 1959, p. 274-275.*

² *R.A. Gordon, Business Leadership in the Large Corporation, Washington, 1945, Chapter II.* Пакеты акций, принадлежащие 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.: *Mabel Newcomer, The Big Business Executive, New York, 1955*) показало, что в 1952 г. доля администрации была еще меньше.

129

пакетов акций, который в то время в гораздо большей степени затронул старые железнодорожные, чем новые промышленные корпорации, почти наверняка продолжался¹. 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 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, технoструктура 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

¹ Это явно подтверждается исследованием Р. Ларнера (*R.J. Lamer, 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.

130

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 технoструктуру 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 прибора для поджаривания гренков, упоминавшегося в предыдущей главе. Техника и планирование исключили возможность принятия единоличных решений, они превратили этот процесс в прочную прерогативу технoструктуры и освободили ее от влияния внешних сил.

Но в условиях корпорации технoструктура 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

131

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 технoструктуры. 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.

132

В этой области корпорация (и индустриальная система в целом) тоже хорошо приспособилась к нуждам технoструктуры, 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 «Сирс, 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 эйрлайнс» не получили прибыли¹.

В словословиях 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, в которой развитая техноструктура способна ограждать свои прибыли посредством планирования, это определение неверно. И оно неверно также в отношении «Юнай-

¹ «The Fortune Directory», August 1958, August 1965.

² United States Steel Corporation, Annual Report, 1958.

133

тед 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

134

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 акционе-

135

ры 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

136

в совет директоров, отобранных руководством из своего состава. В следующем году в Вашингтоне произошел

разговор:

Сенатор Кефвер: Вещественные доказательства свидетельствуют о том, что члены совета директоров выплатили сами себе в 1956 г. 6499 тыс. долл. Хоуме р (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 Кефвер: Отлично, выплатили себе с одобрения акционеров. Мистер Хоумер: Так лучше.

ГЛАВА VIII. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И ТЕХНОСТРУКТУРА

1

Корпорация позволяет приспособлять 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.

138

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 действительного 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 корпорации) 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 пере-

139

стают 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

140

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, молочная 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

141

тем, что объединяли в своих руках контроль над капиталом с абсолютной властью в делах управления предприятием¹. 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.

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

142

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 планировании¹. Таким образом, дело, созданное 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

¹ 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.: *Allan Nevins, Study in Power. John D. Rockefeller. Vol. II. New York, 1953, Chapter 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...» (Там же, т. II, стр. 21.)

143

счете могла только группа людей, каждый из которых обладает специальными познаниями¹.

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

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-стрита... Сегодня корпорацией управляют оплачиваемые специалисты». «The American Corporation: Ideology and Reality», «Dissent», Summer, 1964, p. 323.

144

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»¹.

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 терпела 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»². 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-

¹ Фордовская история освещена мною в работе «The Liberal Hour», Boston, 1960, стр. 141 и след. Питер Друкер пришел к аналогичным выводам. См.: *Peter Drucker, The Practice of Management*, New York, 1954, p. 111-112.

² *Peter Drucker, The Practice of Management*, New York, 1954, p. 113-114.

145

ние¹. Он потерпел поражение, несмотря на то что был полным собственником своей компании. После его смерти технотруктура 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»². 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 «Сирс, 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 технотруктуре.

Могут сказать, что Генри Форд и Сьюэл Эйвери были людьми явно эксцентричными, их властолюбие с возрастом увеличивалось. Они, следовательно, были

¹ 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.

² «The Executive Life», By the editors of «Fortune», New York, 1956, p. 192.

146

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 технотруктуре. Исключения только доказывают, что этот переход был неизбежен¹.

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

3

Вплоть до недавнего времени высшие должностные лица развитой корпорации обнаруживали склонность рядиться в тогу предпринимателя. Они изображали из себя людей самоуверенных, своенравных, с некоторым

¹ 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 технотрутуры в «Трансуорлд эйрлайнс», опираясь при этом на личное владение крупным пакетом акций данной компании. Против аналогичного перехода власти боролся Эдди Рикенбэкер в «Истерн эйрлайнс». В период этой борьбы дела обеих компаний находились в неудовлетворительном состоянии. И обе они быстро оправились, когда руководство перешло к технотрутуре.

147

оттенком простительного высокомерия, безгранично честолубивых, 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 технотрутуры. 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

¹ Francis X. Button, Seymour E. Harris, Carl Kaysen, James Tobin, *The American Business Creed*, Cambridge, 1956, p. 251.

² Из характеристики деловых качеств, требуемых от ведущего администратора, данной Чарлзом Торнтоном, президентом «Литтон индастрис» См.: *Osborn Elliot, Men at the Top*, New York, 1959, p. 21.

³ J. Peter Grace, President of W.R. Grace and Co., p. 69.

148

заслужить благосклонность Эйзенхауэра, тем не менее уподобляли себя лорду Кардигану и его кавалерийской бригаде¹.

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 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, Рок-

¹ Кардиган Джемс (1797-1855) — английский генерал. Участвовал в Крымской войне в качестве командира кавалерийской бригады. — *Примеч. перев.*

149

феллера и Генри Форда может сослужить хорошую службу¹.

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 бортом³. 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

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 *Eart F. Gheit*, в кн.: «The Business Establishment», New York, 1964, p. 155.

³ Ср. «The Alcoholic Executive», «Fortune», January, 1960, p. 99 и след.

150

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 лет¹. 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 ликвидации 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 старости². 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.

¹ *Mabel Newcomer*, *The Big Business Executive*, New York, 1955, p. 93 и след.

² «The Executive Life», p. 30. Так как ответы на анкету оказались не совсем полными, число администраторов по каждой компании составило в среднем менее трех.

151

4

На финансовых рынках уже давно признано, что техно-структура 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 холестерина баланса. Нервная обстановка складывалась бы равным образом в месяцы, предшествующие его намеченному уходу в отставку. Все стремились бы узнать, кто будет его преемником — человек, высколеченный 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

152

малейшего влияния на «Дженерал моторс» или на «Континентал кэн»¹. 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.

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»². Споры 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

¹ В отличие от этого курс акций мелкой или новой компании, находящейся под контролем одного человека, реагирует на новости, связанные с изменениями в руководстве.

² Слова Джона Коннора, президента фирмы «Мерк энд компани», см. в кн.: «Men at Top», p. 10.

153

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

154

основная причина того дикого ожесточения, с которым политические деятели борются за государственные посты и стремятся 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.

156

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 решений, 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.

157

Вследствие этого угольная и газовая промышленность, электроэнергетика, транспорт, авиакомпания 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

¹ «Corporation in Modern Society», Edward S. Mason, ed. Cambridge, 1959, p. 268. Эти слова принадлежат Кросленду — экономисту, видному деятелю английской лейбористской партии и, в период написания этой книги, министру образования.

158

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. 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, технотруктура обладает сходными полномочиями и использует одинаковые групповые методы для принятия решений. Неудивительно поэтому, что она во многом схожа.

Покойный Эньюрин Бивен реагировал на тенденцию перемещения власти к технотруктуре требованием усилить парламентский контроль. Это, разумеется, привело бы к столкновению с технотруктурой, чувствительной к внешнему вмешательству. Контроль осуще-

¹ A.M.F. Palmer, On Public Accountability, «Socialist Commentary», January, 1960, p. 13.

159

ствлялся 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»¹. 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 (social) 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 источников². Представлялось естественным, что

¹ «Corporation in Modern Society», p. 268.

² Особенно в результате закупки ресурсов у частных лиц и фирм, что вело к принудительным сбережениям в частном секторе посредством инфляции.

160

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 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 властей¹. В условиях бедности непотизм и фаворитизм становятся одновременно и более заманчивыми и более опасными, чем в богатой стране, где нетрудно найти работу и завя-

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

161

зять деловые отношения¹. 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 техноструктуры².

В результате того, что техноструктуре было отказано в самостоятельности и возможности приспособливаться 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.

¹ 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 (*Elliot J. Berg, Socialism and Economic Development in Tropical Africa, «The Quarterly Journal of Economics»*. Vol. LXXVIII, № 4, November 1964, p. 570).

² Я рассматривал эти вопросы на примере Индии в кн.: «Economic Development», Boston, Houghton, 1964, Chapter 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.

162

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, испытывающая 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, убыточны¹.

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.

¹ В Индии в последние годы исключение составляли «Эйр Индия» 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.

163

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 вызвала 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

164

приспособить техноструктуру к общественным целям, или, наоборот, 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 проделявает 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

165

менее успешно государственным плановым аппаратом¹. 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 плановых².

Тем не менее самостоятельности этих, по американским стандартам весьма простых, организаций уделяется, по-видимому, значительное и все растущее внимание. Существуют два³ главных источника внешнего вмешательства: государственный плановый аппарат и

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 IIE Seminar on Industrial Technology in the Soviet Union, March 24-25, 1960», Institute of International Education, New York).

³ Третий источник — профсоюзы — имеет явно меньшее значение. Я вернусь к этому в главах XXIII и XXIV.

166

партийные органы¹. 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»².

Директора заводов без колебаний говорят посетителям о необходимости большей самостоятельности и о своих затруднениях в прошлом. Иногда они защищают необходимость игнорировать или нарушать приказы извне³. С другой стороны, руководители крупных фирм ча-

¹ 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.

² *Ely Devons*, *The Enigma of the Russian Economic System*, «The Listener», London, August 29, 1957.

³ По этому поводу см.: *David Granick*, *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.

167

сто подвергаются нападкам за разрыв дипломатических отношений с вышестоящим начальством и за поведение в духе «феодалов». Одной из полудюжины наиболее шумевших книг после Второй мировой войны был роман Дудинцева о самостоятельном изобретателе, в котором осуждаются бездушные бюрократы, работавшие на крупном металлургическом комбинате¹.

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 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»². Профессор

¹ *Владимир Дудинцев*. Не хлебом единым. 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.

² *Joseph S. Berliner*, *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

168

Гранин делает вывод, что эти отношения представляют собой «нелегкий компромисс»¹. 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 прибыли. 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 форми-

169

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.¹ Там же.

рования 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 рынок. 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,

171

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 жадной 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,

172

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 технотруктуры. 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 технотруктуры. 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 технотруктуры. Это также трудно доказать, имея в виду, что прибыль достается не технотектуре.

173

Если у технотектуры 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 технотектуры. Она устанавливает цены, воздействует на наши покупки и распределяет доход среди участников производственного процесса. Планирование, осуществляемое технотектурой, 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 технотектуры. 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

174

более не всемогущ. 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 консерва-

175

торы 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*³, 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 таковое 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

¹ George J. Stigler, *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 Фридман являются двумя наиболее способными выразителями консервативных экономических взглядов в США.

³ Чудовище (франц.). — Примеч. перев.

176

способом, который не нарушает самих основ его существования... Пусть государство заботится о всеобщем благе...»¹. «Если нам не обойтись без руководителей... давайте объединимся и выберем себе руководителей — и будем руководить ими»².

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 прибыли, 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 технотруктуры. 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.

¹ Theodor Levitt, *The Dangers of Social Responsibility*, «Harvard Business Review», Vol. 36, № 5, September-October 1958, p. 44-49.

² Ben W. Lewis, *Economics by Admonition*, «The American Economic Review», Supplement 49 (1959), p. 395. Цит. Юджином Росту, см.: «The Corporation in Modern Society», Edward F. Mason, ed., Cambridge, 1959, p. 68. Эти же мысли подчеркивает проф. Росту.

177

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-Йорской 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 послышке 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

178

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 согласны 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 противостоят интересам собственников. Чем больше прибыль, тем большее жалование им может быть выплачено, тем больше доход на акции, которыми они владеют, тем лучше перспективы вознаграждения акциями (stock op-

179

tions), которые они выпускают сами для себя. Но даже эти предположения реализуются лишь в ограниченных условиях. Лишь в отношении немногих корпораций можно утверждать, что жалование управляющих достигает максимума. Как недавно отмечал один вдумчивый исследователь, «...средний уровень жалования 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 их². Опционы акций, 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 стимул³. Таким образом, даже доводы в пользу максимизации

¹ Wilbert E. Moore, *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%...». Wilbert E. Moore, *The Conduct of the Corporation*, New York, p. 13-14.

180

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 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 технотруктуры 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. Неудивительно, что в результате претворяется в жизнь моральный кодекс, а служащие ведут себя очень честно. Техно-структура не допускает секретности, на которой произрастают злоупотребления и должностные преступления.

Итак, технотруктура 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 технотруктуры 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 развитой 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

182

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 «Ассошиэтед 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

183

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. Берли, преемник Рипли в качестве высшего авторитета в делах корпораций, пришел к выводу, что развитая 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 действовать в своих собственных интересах... и используют часть капитальных активов в своих целях»³. Это поведет к развитию «корпоративной олигархии и вероятности наступления эры корпоративного грабежа»⁴. Поскольку ни один из этих результатов не представляется желательным, проф. Берли делает вывод, что государству следует установить контроль над управляющими⁵.

¹ William Allen White, *A Puritan in Babilon*, New York, 1939, p. 337.

² Adolf A. Berle, Jr., *Gardiner C. Means*, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, 1948, p. 354.

³ Там же.

⁴ Там же, стр. 355.

⁵ 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 Берли.

184

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 участия 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

185

своего личного дохода в ущерб акционерам. Для осуществления этих возможностей, куда входит большее жалование, 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.

Но опасность злоупотреблений на путях максимизации личных доходов исчезала по мере того, как власть переходила в руки технотружесты. 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 технотрутуры с ее новой психологией и широкой диффузией власти, действующими в качестве предохранителя против жадности 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 интерес¹.

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 технотрутуры

186

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 технотрутуры, то она предоставляет 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 обычно подразумевается,

187

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

¹ R.A. Gordon, *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. Робинот Маррисом в его очень интересной книге: «The Economic Theory of Managerial Capitalism», New York, 1964, p. 5. Профессор Гордон добавляет: «Развитие математической экономики и теории общего равновесия усилило механистический подход к предпринимательской деятельности». R.A. Gordon, *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.

188

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 максимизироваться¹. 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.

¹ 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». R. Dorfman, *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.

189

Многие современные теоретики все же включают в свой анализ «Дженерал моторс». Они соглашались с тем, что современной корпорацией руководят управляющие. Они признают власть корпорации на рынке. И они осторожно соглашались, 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

¹ Paul Samuelson, *Economics*, New York, 1964, p. 488.

² Shorey Peterson, *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 R. Dorfman, *The Price System*, p. 42.

190

составляет предмет нашего рассмотрения. Цели максимизации прибыли не преследуют компании, производящие автомобили, алюминий, резину, синтетические волокна, металлические банки, жевательную резинку, 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 велика¹. 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 сомнительному построению прибегают лишь потому, что данная посылка имеет исключительно важ-

¹ 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 упомянутая сталелитейная промышленность.

191

ное 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 Маррис из Кембриджского университета¹, Уильям Баумоль

¹ «The Economics of "Managerial" Capitalism».

192

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 развитой 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 разделах¹.

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.

¹ William J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth*, New York, 1959; Jack Downie, *The Competitive Process*, London, 1958. Среди прочих статей см.: Carl Kaysen, «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.

193

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 развитая 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 разногласия в определении целей корпорации. Эти определения включали все, начиная от утверждения бывшего председателя правления компании «Стандарт 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,

¹ Цит. Ростой в кн.: «The Corporation in Modern Society», p. 60.

194

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 Бартон. «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»¹.

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 использу-

¹ *Theodor Levitt*, «The Dangers of Social Responsibility», «Harvard Business Review», Vol. 36, № 5, p. 42.

195

ется, 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

197

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

198

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 технотруктуры в развитой корпорации. Но это компенсируется другими мотивами. Более того, они имеют существенное значение, если мы хотим дать удовлетворительное объяснение политики технотруктуры. 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 работа-

¹ *Chester J. Barnard, The Functions of the Executive, Cambridge, 1958, p. 73.*

199

ют 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»¹. 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

¹ *Herbert A. Simon, Administrative Behavior, Second Edition, New York, 1957, p. 115.*

200

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»¹. 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)².

¹ *James G. March, Herbert A. Simon, Organizations, New York, 1958, p. 65.*

² 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 встречается 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 им. 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.

201

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

202

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.

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 плацпарад. 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

203

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

204

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

205

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 поздравляли 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.

¹ *Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. I, кн. 3-я, гл. II. С. 286-287. М., 1962.*
206

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 солидаризируется¹ 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,

¹ В оригинале — *identify himself*; этот термин, который Гэлбрейт употребляет часто, в зависимости от контекста переводится «солидаризируется» или «отождествляет свои цели...» — *Примеч перев.*

207

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 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

208

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 технострук-

209

туры. Движущими силами 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 чувствах¹.

Объяснение этому дать теперь нетрудно. Традиционная ссылка на инициативу является пережитком существовавших некогда представлений о связи между

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

210

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 не полностью 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.

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. Феодалный 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

212

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 феодалные 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 феодалные 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

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т. 4. С. 426

213

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

214

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 колонии¹. Долгое время существовало атактистическое убеждение, что более возвышенные социальные установки (social attitudes) связаны с земельной собственностью. Более примечательно то, что до сих пор существует атактистическое 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 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

¹ 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 Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. I, кн. 3-я, гл. II. С. 286. М., 1962. Это совершенно неверно. Для решения возникавших в то время, главным образом сельскохозяйственных, задач труд рабов был более экономичным, чем любой другой источник свободного труда

215

миллионами иностранных рабочих¹ 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 плату².

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 присужден на Нюрнбергском процессе к 20 годам тюремного заключения.

216

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 несколько 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»¹. Однако атактизм, который столь сильно доминировал в психологии «третьего рейха», определял и предпочтение к насильственным методам. Принуждение

рассматривалось как свидетельство силы.

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

¹ *Burton H. Klein, Germany's Economic Preparation for War, Cambridge, 1959, p. 136 и след.*

217

развитию, уровня дисциплины военная служба выглядит привлекательнее 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 военнотружущего, 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

218

и приспособлении целей в развитой 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, выплаченных 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 чув-

219

ствительного 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. Самоотожествление 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 добывающегося 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 авионавигации и исследованию космического пространства передало ее в

220

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 развитой 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 развитой 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

Развитая 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 развитой корпорации акционеры лишены власти; совет директоров является обычно пассивным органом — инструментом в руках управляющих; решения, поскольку их сложность обычно соответствует их важности,

222

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 развитую 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 развитой 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 бо-

223

лее 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, неписанные 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

224

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 «ИБМ», «Корнинг гласе» или «Сирс, 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 эгоистичны¹, 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.

Фактически мотивы производственного рабочего представляют собой сочетание мотивов денежного воз-

¹ См. гл. XV.

225

награждения 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

226

для оценки перспектив трудовых отношений в индустриальной системе. Я вернусь к этому ниже¹.

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 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 развитой 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 отождеств-

¹ См. гл. XXIII и XXIV.

227

ствление 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 минимуму¹.

Все эти требования удовлетворяются в развитой корпорации, и особенно в отношении некоторой части технотруктуры. Хотя, как будет показано в последующих главах, престиж деловой организации падает, крупная корпорация продолжает оставаться символом успеха и достижения в нашей цивилизации². 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

¹ James G. March, Herbert A. Simon, *Organizations*, New York, 1958, p. 65-66. Сказанное здесь представляет перефразировку положений этих авторов.

² Там же, стр. 67.

228

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 развитая 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, технотруктура — это механизм для группового принятия решения. Такие решения вырабатываются в ходе активного взаимного общения¹. Так, по самой своей природе технотруктура развивает процесс отождествления целей.

Технотруктура, 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 произве-

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).

229

дений 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?»¹. 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 технотруктуры 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

¹ «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».

230

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.

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 развитой 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 техно-структуры. 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 развитой корпорации усиливается также неизменной склонностью человека считать, что вселенная ограничивается узкими рамками его собственного горизонта. Последнее крайне важно. Мир

231

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 укрепляется¹.

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.

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.

232

Эти малые вселенные в развитой 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.

233

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 развитой корпорации между размерами вознаграждения и интенсивностью усилий отсутствует сколько-нибудь тесная связь¹.

¹ R.A. Gordon, *Business Leadership in the Large Corporation*, Washington, 1945, p. 312 и след.; Mabel Newcomer, *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.

234

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.

236

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.

237

Эти правила одинаково верны и для рыночной экономики. Общеизвестной 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.

Развитая 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 технотрутуры. 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 развитой корпорации являются отражением целей членов технотрутуры. А цели общества имеют тенденцию отражать цели корпорации. Если члены технотрутуры 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.

238

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 технотрутуры, 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, солидаризует-

239

ся 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,

240

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

241

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 автострасы 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.

242

Высказываемые от случая к случаю сомнения на этот счет, как бы они ни были логически обоснованы, 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 технотрактуры 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 технотрактурой и ее нуждами. Общество также имеет цели, вытекающие из нужд, которые не связаны с функционированием производственного механизма и которые оно навязывает развитой корпорации. Как и в других местах, я отстаиваю лишь двусторонний характер процесса. Развитая 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 технотрактуры 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 технотрактуры стремятся приспособить цели корпорации к своим собственным интересам, в результате чего корпорация приспособливается к своим нуждам взгляды, существующие в обществе. То, что считается разумной целью общества, есть отражение целей корпорации и членов технотрактуры. Теперь нам остается уточнить, какую конкретную форму принимают эти отношения. Необходимо определить цели общества, с которыми солидаризуются корпорация и члены технотрактуры. 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

244

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 приспособливают общественное мнение к своим целям. Эта услуга не становится менее важной оттого, что она оказывается в ос-

245

новном 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 видели¹, 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

¹ См. гл. VI.

246

терпят убытки либо доходы которых малы или носят неустойчивый характер¹.

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 развитая корпорация стремится к максимизации своей прибыли. Самый элементарный расчет заставит техноструктуру предупредить потерь предпочесть цели максимизации прибыли. Потери могут погубить техноструктуру; высокие

доходы достанутся другим². Если, как это часто слу-

¹ 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, исследования 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 жалование, положение и деятельность членов технотруктуры находятся под контролем, которого большинство администраторов желало бы избежать.

² 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 (*R.A. Gordon, Business Leadership in the Large Corporation, Washington, 1945, p. 324*).

247

чается, максимизация прибыли связана с увеличением риска потерь, то технотруктура, исходя из своих коренных интересов, откажется от такой возможности¹.

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 развитой корпорации к государству — ее поддержка мероприятий по регулированию совокупного спроса и ее энергичные призывы к тому, чтобы государство выступало гарантом

¹ Значение минимального уровня прибыли подчеркивается, хотя не так сильно, как здесь, Уильямом Дж. Баумофом 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 Марриса (*Robin Marris, 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*», Edward F. Mason, ed., Cambridge, 1959, p. 90.

248

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 технотруктуры 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.

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 развитой 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 развитая кор-

249

порация не только не отделена от государства, но, как мы сейчас увидим, тесно связана с ним. Однако самостоятельность технотруктуры 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 технотруктуры, хотя доводы в ее пользу имеют самое незначительное отношение к действительности.

И такого отношения общества удалось добиться. Права технотруктуры 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 развитая 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,

250

что технотруктура защищает нечто более важное, чем свои прибыли, нечто такое, что можно защитить с помощью прибыли, а именно свою самостоятельность¹.

4

Как только технотруктуре удастся обезопасить себя с помощью минимального уровня прибыли, у нее появляется известная свобода выбора целей. Ничто так не давит, как необходимость выжить. Однако имеется мало 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 технотруктуры. Увеличение выпуска продукции означает расширение самой технотруктуры. 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»².

¹ Вопросы, в известной мере связанные с этими, я рассматриваю в кн. «American Capitalism. The Concept of Countervailing Power», Boston, 1956, chap. VI.

² Robin Marris, *The Economic Theory of «Managerial» Capitalism*, New York, 1964, p. 102. Вывод Мarris относительно целей развитой 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.)

251

Парадокс, заключенный в современной системе экономической мотивации, состоит в том, что цель максимизации прибыли требует, чтобы отдельный представитель технотруктуры 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 касается¹.

Рост фирмы способствует достижению и другой важной цели, стоящей перед технотруктурой. Он является

¹ 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 технотруктуры, существует особая причина минимизировать риск (см.: «Corporate Control and Capitalism», «The Quarterly Journal of Economics», Vol. LXXIX, № 1, February 1965, P 11)

252

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, это не затрагивает.

С ростом технотруктуры 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 технотруктуру. Если ее не трогать, то фирма будет нести обременительные накладные расходы, так как люди будут работать не в полную силу. В технотруктуре 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 технотруктуры. 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 курсом¹.

¹ Согласно другой точке зрения, по мере роста технотруктуры 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.

253

5

Рост фирмы как цель технотруктуры 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 технотруктуры получает твердое общественное признание. Члены технотруктуры вправе солидаризоваться с ней, будучи в полной уверенности, что они служат более широкой

254

цели, чем их собственная. 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 технотектурой? 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 безработицы¹. 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 развитой корпорации и технотруктуры. И последняя имела все основания расценивать экономический рост как цель общества. Технотруктура не обсуждает достоинств этой цели. Как всегда, она исходит из того, что эта предпо-

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.

255

сылка бесспорна. Ибо какая другая задача могла бы быть такой же настоящей для общества?¹

6

С ростом фирмы как целью технотруктуры связано усложнение техники производства. Оно также соответствует нуждам технотруктуры. 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 солидаризируются. И в этом случае принцип совместимости заставляет обратиться к 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.

¹ 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.

256

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 технотруктуры, 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 технотруктуры 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

257

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 ограничена.

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

258

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 благами, 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 развитой корпорации. То, что было названо «общественной корпорацией», служит логическим проявлением развитой 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 от-

259

дельному лицу; природа техноструктуры такова, что личность поглощается группой. Уважением пользуются ныне корпорации. И неперенным 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, показывая 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 про-

261

цесс. 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 товаров¹ господствуют четыре фирмы. Почти для всех этих рынков характерно наличие развитых корпораций, которые мы здесь рассматриваем. Это и есть индустриальная система.

Существование подобной рыночной ситуации признается современной экономической теорией. Когда говорят

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

262

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 монополярная 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 конструкцию, упаковку и при

263 случае стремится улучшить свой продукт, для того чтобы переманить покупателей у своих соперников¹.

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

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 (*R. Dorfman, The Price System, New York, 1964, p. 102*).

264

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 ограничены.

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, эффективно 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

265

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.

¹ «Do You Know Your Economic ABC's? Profits and the American Economy», United States Department of Commerce, 1965, p. 13.

² R. Dorfman. The Price System, New York, 1964, p. 103.

³ Paul Samuelson, Economics, Sixth Edition, New York, 1964, p. 508.

⁴ Paul Samuelson, Economics, Sixth Edition, New York, 1964, p. 507.

266

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»¹. «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...»² Итак, хотя детали механизма работают 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 согласию³.

¹ R. Dorfman, The Price System, New York, 1964, p. 144.

² Paul Samuelson, Economics, Sixth Edition, New York, 1964, p. 359, 792.

³ 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, стр. 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.

267

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

268

множеством малозначащих (peripheral) судебных дел и вполне понятным стремлением к довольно пространному 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 - Кефопера против слияний фирм, принятый после Второй мировой войны, запретил такое слияние фирм, которое могло бы содействовать монополии. Это сделало эффективным прежний запрет относительно 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 ценообразования¹. И все согласились бы в том, что олигополия не особый, а общий случай, что это рыночная структура, свойственная индустриальной системе.

¹ «American Tobacco Company vs. United States», 328 United States 781, 810.

269

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»¹.

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»². Результаты могут и не быть плохими.

¹ Carl Kaysen, Donald F. Turner, *Antitrust Policy. An Economic and Legal Analysis*, Cambridge, 1959, p. 41.

² Carl Kaysen, Donald F. Turner, *Antitrust Policy. An Economic and Legal Analysis*, Cambridge, 1959, 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 связана с более высокой экономической эффективностью. Другими словами, власть на рынке с точки зрения общества эффективна.

270

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 слияниями, 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 немного 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 по-

271

зиции 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

272

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 технотруктуры рискуют нарушить антитрестовские законы. Если они попадают, 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 сущности¹.

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.: *Earl F. Gheit. The Business Establishment*. New York, 1964, p. 113-151.

273

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 соответствии целям технотруктуры.

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 технотруктуры, и это вполне естественно. Как мы видели, они состоят в том, чтобы, во-первых, свести к минимуму риск потерь и тем самым угрозу самостоятельности технотруктуры 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

275

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 технотруктуры солидаризовались с технотструктурой в целом.

Вот почему контроль над ценами со стороны развитой 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

276

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 обществах¹. В других странах с несоциалистической эконо-

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.

277

номикой (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

278

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 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 технотруктуры 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. Технотруктура 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

279

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 развитой 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 изготавливались по спецификациям и поставлялись по согласованным с покупателями ценам. В отличие от стандартных электромоторов, стиральных машин или холодильников они не имеют единой принятой цены. Поэтому невозможно было строго соблюдать определенную цену или преysкурант. 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.

280

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 преysкуранта, 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

281

стабильность цен в условиях, когда изменяются издержки производства и спрос, служит дополнительным признаком того (и это следует отметить), что в краткосрочном аспекте развитая 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 продолжительный 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 технoструктуры. Тем самым она отвечает главной цели технoструктуры. В то же самое время она облегчает

282

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 технотруктура 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 су-

283

ществует. 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 цене¹. Но это в лучшем случае только вероятность. Априори не существует причины, по которой политика, проводимая любыми двумя развитыми 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 фирмами².

И, хотя такая политика

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 приспособляются не цены, а другие величины приспособляются 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.: *John R. Meyer and Edwin Kuh, The Investment Decision, «Harvard Economic Studies», CII, Cambridge, 1957.*

² Это явление я подробно рассмотрел в кн.: *«American Capitalism: The Concept of Countervailing Power», Boston, Houghton, 1956.*

284

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 платы¹.

6

Если контроль над ценами рассматривать под углом зрения того, что он направлен на обеспечение безопасности для технотруктуры 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. Развитая корпорация захватила контроль над рынком, и не только над ценами, но также над тем, что покупается не во имя монополии, а

¹ См. ниже, гл. XXII

285

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 антитрестовских 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.

287

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 развитой 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 ограничена¹.

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 (*George J. Stigler, The Theory of Price, New York, 1952, p. 256-257*; см. также приложение в конце данной книги).

288

Некоторые даже игнорировали крупную корпорацию, поскольку она не везде пришла на смену фирме, принадлежащей одному владельцу. Будучи несовершеннолетним, 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 технотруктуры 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 развитой 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.

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

289

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

290

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 обществе¹. 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 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

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 технотрутуры. Я вернусь к этому вопросу в гл. XX. В гл. XXVI и XXVII рассматриваются специальные вопросы управления государственным потреблением.

291

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,

292

является наиболее важным следствием экономики растущего благосостояния¹.

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 инди-

¹ Я уже дважды имел случай рассматривать эту тенденцию («American Capitalism, The Concept of Countervailing Power», Boston, 1956, Chapter VIII; «The Affluent Society», Boston, 1958, Chapter 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.

293

видуальным 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 кампании¹.

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.

294

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 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 «Америкен тобакко 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 предусматривают-

295

ся 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 образцов², губительны и

бесполезны. Фирмы тратят деньги на то,

¹ *Robert Dorfman*, *The Price System*, New York, 1964, p. 102. Самуэльсон выражает ту же точку зрения, но в значительно более осторожной форме. См.: *П. Самуэльсон*. Экономика. М., 1964. С. 502, 516-517.

² *Franklin M. Fisher, Zvi Griliches, Carl Kaysen*, *The Costs of Automobile Model Changes Since 1944*, «The Journal of Political Economy», Vol. LXX, № 5, October 1962.

296

чтобы переманить других покупателей. Но поскольку все не могут преуспеть в этом, каждый проявляет сдержанность. Единственным результатом будут более высокие цены и более низкие 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 возможным образом влиять на размеры получаемого дохода. То, что для сторонников традиционной рыночной теории представляется лишеной 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 ре-

297

шения 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 технотектуры все фирмы стремятся к расширению продаж. Поэтому каждая фирма, если она не хочет уступить другим, будет 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

¹ *Andrew Hacker*, *A Country Called Corporate America*, «The New York Times Magazine», July 3, 1966.

298

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 безуспешной¹. Но масштабы деятельности и диверсификация продукции развитой корпорации таковы, что они нередко позволяют ей справиться с такого рода неудачами без излишней паники. Но, как правило, фирмы индустриаль-

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.

299

ной 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 использования 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

300

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 неблагоприятными 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.

301

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

302

товарооборота не являются мерой человеческих достижений, но на практике именно это и принимается в качестве такой меры.

Но ведь могло 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, чтобы 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

303

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 по-

305

ребителя. «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. Развитой 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 обуславливается техникой и капиталом, требующими длительного производственного периода, и падающей эффективностью рынка в отношении специализированных средств производства и квалифицированного труда.

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,

¹ *Franklin M. Fisher, Zvi Griliches. and Carl Kaysen, 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.

306

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 приспособляться. 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.

307

В представленной здесь форме обратная последовательность не вызовет, я думаю, возражений со стороны экономистов. Довольно трудно не признавать очевидное. Более опасно, когда соглашались 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 куплено¹. Если же, например,

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 (*П. Самуэльсон Экономика М., 1964. С. 431*)

308

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 уравнивания 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 дохода¹.

¹ Непредубежденный читатель, кстати, сочтет это обычным и нормальным результатом изменяющейся эффективности рекламы различных видов продукции

309

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 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 жилье¹. 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

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

310

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. Неудивительно, что для этих условий она не годится¹.

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.

¹ 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.. *П. Самуэльсон*. Экономика. М., 1964.

311

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. 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 технотрактуры, рассматриваются в теории как враждебные максимизации личных потребностей.

Мы видели, как технотекстура ревниво старается оберегать свое право самостоятельно принимать решения. Управление спросом требует, чтобы технотекстура 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

312

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 технотекстуры, 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 рас-

313

ширяется 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.

¹ Francis X Button, Seymour E Harris, Carl Kaysen and James Tobin, *The American Business Creed*, Cambridge, 1956, p 361

314

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 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

316

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 произведено. Люди с небольшим доходом не имеют возможности неожиданно воздержаться от его расходования, то есть неожиданно увеличить свои сбережения. Необходимость расходования определяется постоянностью 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

317

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 технотруктуры. Потребители не могут истратить эти средства. Сбережениями фирм они распоряжаться не могут. Как правило, по мере роста нераспределенной прибыли технотруктура также увеличивает инвестиции. Рассчитавшись с акционерами и кредиторами и тем самым обеспечив собственную безопасность, технотруктура затем направляет доходы на обеспечение роста

318

корпораций — следующей по важности цели. Если же созданные таким образом фонды оказываются недостаточными, технотруктура либо старается увеличить прибыли, либо ограничивает выплаты дивидендов акционерам¹.

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 уравнивались бы решения относительно размера сбережений и инвестиций².

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 заня-

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 (*John R. Meyer and Edwin Kuh, The Investment Decision, «Harvard Economic Studies», СП, Cambridge, 1957, р. 204*).

² 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.

319

тость 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. Технотруктура весьма заинтересована 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 технотруктура. 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 понижающей спирали в доходах и сбережениях. Этот процесс в прошлом оказывал на сбережения и капитальные вложения такое же действие, какое голодные годы оказывают на

320

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 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 технотрактуры, 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.

¹ Именно в результате такого сокращения сбережений в конечном счете установилось равновесие между сбережениями и уменьшившимися инвестициями, которые сократились не столь резко.

321

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 технотрактуры, 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 Кейнс¹, а в США ее пропагандировало сравнительно небольшое число либеральных экономистов, принадлежавших к группировке, которая, как в то время считали,

¹ В особенности в книге «Общая теория занятости, процента и денег», хотя ее положения были изложены в многочисленных более ранних высказываниях Кейнса и других.

322

отрицательно относится к крупным предприятиям¹. 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. Неудивительно, что общественность в целом, а также бизнесмены считали ее сомнительным социальным экспериментом, который может так или иначе дорого обойтись экономике.

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 Полем Самуэльсоном из Мичиганского 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.

323

Более важно то, что регулирование совокупного спроса оказывало различное воздействие на предпринимательскую и развитую 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 развитой корпорацией. Последняя приспособлена к применению прогрессивной техники и осуществлению крупных капитальных вложений. Планирование является одним из проявлений этого приспособления. Другое его проявление — технотекстура. Регулирование совокупного спроса необходимо для того, чтобы планирование опиралось на прочную основу, и для защиты технотекстуры. Предпринимательская корпорация с ее несложной техникой и незначительными капитальными вложениями меньше нуждается в планировании. В ней отсутствует, или почти отсутствует, технотекстура. На практике это означает, что в условиях падения спроса ей легче приспособиться, уволив часть рабочих. Напротив, развитая корпорация не может отказаться от своих капитальных вложений. Технотекстура является огромным и дорогостоящим аппаратом, и сокращать ее — это как бы дробить мозг предприятия.

Технотекстура, 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.

Далее, возможно, что некоторые дальновидные предприниматели в 30-е годы поняли или почувствовали, что

324

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 развитую 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 технотекстуры. 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 развитой корпорации и ее технотекстуры.

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

325

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 сразу¹. Напротив, спрос может упасть довольно быстро и иметь кумулятивный эффект.

Альтернативой является неизменно высокий уровень государственных расходов. Они в свою очередь должны поддерживаться налогами, увеличивающимися 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

¹ См. *У. К. Galbraith and G. G. Johnson, 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.

326

расходов, поддерживаемых саморегулирующимся механизмом налогообложения¹.

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 облагают-

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.

327

ся 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 доходов¹. 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, 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.

¹ «Economic Report of the President», January 1965, p. 102

328

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 развитой корпорации и ее технотруктуры. 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 технотруктуры. 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 прави-

¹ «Economic Report of the President», January 1966. Данные приводятся в ценах 1958 г.

329

тельства 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%.¹ 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.²

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.

¹ «Statistical Abstract of the United States», 1964, p. 254. Сюда не включены расходы на космические исследования.

² 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.

330

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 технотруктуры развитых 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. Соппротивление 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

331

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 достичь того же эффекта увеличением бюджетных расходов на гражданские нужды или возвращением средств в частное использование¹.

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.

¹ См. *Paul Samuelson, Economics, New York, 1964, p. 785.* Когда-то и я придерживался той же точки зрения

332

7

Обратная последовательность, как мы видели, представляет собой приспособление потребителей к целям технотрактуры; 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 технотрактуры.

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 индустриальной системы, представляет собой полезную формулу. Эта формула санкционирует расходы, которые нельзя было бы оправдать ссылкой на нужды индустриальной системы. Она

333

также вызывает доверие к важному для автономии технотрактуры 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 рассматривать-

ся 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. Винер

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 более 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 пикеты, и завод

335

либо закрывается, либо продолжает работать, несмотря на угрозы взбурдаженной 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

336

совпадение наметок на будущее и того, что это будущее приносит. Это соответствует также и стремлению техно-структуры гарантировать свою безопасность, поскольку такой контроль сводит

к минимуму вероятность развития процессов, способных угрожать доходам и занятости технoструктуры.

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.

337

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 квалификацией¹.

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 прибыли². Как уже отмечалось, технoструктура способствует

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: *Charles Silberman*, «The Real News about Automation», «Fortune», January 1965. Противоположная и, я думаю, более убедительная точка зрения выражена в работе: *Ben B. Seligman*, *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.

338

развитию техники исходя из своих собственных интересов, а также в тех случаях, когда эта цель не противоречит другим ее целям. Более важно то, что технoструктура нуждается в устойчивости снабжения и цен на все основные элементы производства. Труд является одним из таких основных элементов, а при наличии значительной 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 технoструктуры. Но служащие, за редкими исключениями, не являются членами профсоюзов; они имеют тенденцию солидаризоваться с целями технoструктуры, с которой они сливаются¹. Расширение технoструктуры означает усиление ее власти на предприятии. Таков будет результат замены двадцати производственных рабочих двумя работниками, сведущими в вычислительных машинах.

Таким образом, технoструктуру побуждают к замене производственных рабочих и другие

соображения, по-

¹ Я вернусь более подробно к этим вопросам в гл. XXIII и XXIV.

339

мимо 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.¹ 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 автобусов². За весь этот период наблюдался весьма значительный рост занятости в разряде «белых воротничков»³. Согласно недавно проведенным исследованиям, эти тенденции получают дальнейшее развитие. Будет наблюдаться быстрый рост занятости лиц свободных

¹ «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.

² «The U.S. Labor Force, 1950-1960», «Population Bulletin», Vol. XX, № 3, May 1964, p. 73-74.

³ Я вернусь к этому вопросу в главе XXV.

340

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 соответ-

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%».

341

ствии 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 школы¹.

Потребности индустриальной системы в рабочей силе можно наглядно представить в виде высокой урны. Непосредственно вниз от вершины она расширяется, отражая потребность технотруктуры в людях с административными, организаторскими и плановыми способностями, в

¹ 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.

342

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 инкубу¹; они стремились ограничить его деятельность вопросами законодательства и правопорядка, защитой собственности и задачами обороны. В настоящее время развитая 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

¹ Инкуб — страж ада, злой дух.— *Примеч. перев.*

343

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 1966 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 объявлений¹. 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% рабочей силы, он достигал 10,4% для лиц с четырехклассным образованием 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,

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.

344

40% учились не более, а, как правило, значительно меньше восьми лет¹. Безработица среди молодежи моложе 20 лет (teen-agers) 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 образования³.

¹ Charles C. Killingsworth, *Unemployment and the Tax Cut*, Address 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 William G. Bowen, *Unemployment in the United States: Quantative Dimensions*, в кн.: «Unemployment in Prosperous Economy», William G. Bowen and Frederick Herbigson, 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.

345

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 первоначальному неблагоприятным условиям обучения и обстановки, а не дискриминации как таковой со стороны индустриальной системы. Получивший хорошее образование негр вовсе не обязательно в первую очередь теряет работу и последним ее получает¹.

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

¹ Хотя заработки образованных негров значительно ниже, чем белых граждан соответствующей квалификации. «*Population Bulletin*», Vol. XX, № 3, p 78.

346

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.

347

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 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

348

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 уровня¹. 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

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.

349

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, 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 отношении 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.

350

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 дворянами 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 похвастаться 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 переселенцев недостаточно квалифицирована, чтобы получить работу в индустриальной системе. Они пополняют собою ряды тех, кто по-

351

лучает 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 неудивительно. 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 ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И 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.

353

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 рабочих¹. Повышенная

¹ Следует отличать от вакансий, требующих высокой квалификации, в сфере технoструктуры.

354

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 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 развитой 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 развитой корпорации технотруктура устанавливает цены не с целью получения максимальных прибылей, а на уровне, который лучше всего обеспечивает безопасность технотруктуры и рост фирмы. Это означает, за редкими исключениями, что есть возможность увеличить доходы путем повышения цен. Соответствен-

355

но этому она может компенсировать рост заработной платы путем повышения цен. Технотруктура 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, технотруктура, 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 системы¹.

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, 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: *William G. Bowen, 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: *Sidney Weintraub, 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.

356

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

357

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.

¹ *Charles L. Schultze, Creeping Inflation — Causes and Consequences, Business Horizons, 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.

358

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 войны 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 заинтере-

359

сованные 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 техно-структуры. 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

360

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.

¹ П. Самуэльсон. Экономика. М., 1964. С 791-792.

361

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 технотрактуры, 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 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 приносит 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 технотрактуры. Это происходит в то время, когда имеются вакантные места. В результате возникает опасность нарушения сложившейся структуры должностных окладов и усиления соперничества в привлечении

362

специалистов редкой квалификации. Тем самым вводится еще один элемент случайности, мешающий планированию. Поэтому развитая корпорация и ее технотрактура 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 развитой 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 развитой 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 неблагоприятная 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

363

заработной плате, а другой вынимает 10 центов путем повышения цен»¹.

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, незащищены. 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

¹ A.H. Ruskin, *The Squeeze of the Unions*, «*The Atlantic Monthly*», April 1961. Автор комментирует точку зрения, характерную для сталелитейщиков.

364

чрезмерные требования о повышении заработной платы. Профсоюзы винили корпорации за их корыстную и монополистическую политику цен¹. 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 заработной платы — цены является функциональной противоположностью безработицы. Последняя имеет место в условиях недостаточного спроса; спираль развивается в условиях чрезмерного и, к сожалению, просто достаточного спроса. Общество 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 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.

¹ Charles L. Schultze, *Creeping Inflation — Causes and Consequences*, «*Business Horizons*», Summer, 1960.

365

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 потребуются

366

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 заключения 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.

¹ «*Economic Report of the President*», January 1962.

367

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 увещаниям. «Эти ориентиры... не обладают силой закона; призывы президента... не могут разрешить дилемму полной занятости и стабильности цен»¹.

¹ П. Самуэльсон. Экономика М., 1964. С. 792

368

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. 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 заработной платы — 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.

369

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 служить приемлемыми альтернативами¹. 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 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,

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.

370

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 завершённый 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 цен¹ 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. Развитая корпорация, как часть всеохватывающей системы планирования, не обладает подобной независимостью.

¹ Имеются в виду установленные государством «ориентиры цен» («price guidelines»), которые не должны нарушаться частными корпорациями. — *Примеч. перев.*

371

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 развитой 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 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 — оправданными¹. В данном вопросе нет шансов на создание единого фронта развитых корпораций против государства.

¹ 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 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.: *Richard Austin Smith, Corporation in Crisis, New York, 1963, p. 157* и след.

ГЛАВА XXIII. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ПРОФСОЮЗЫ

Эта перемена произошла в то время, когда общественность еще продолжала приписывать профсоюзам богатирскую силу.

*Соломон Баркин*¹

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

¹ «The Decline of the Labor Movement», в кн.: «The Corporation Takeover», Andrew Hacker, ed., New York, 1964, p. 263.

373

промышленности и просвещения профсоюзы лишились 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 здоровое 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

374

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"¹. 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.

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.

¹ Так называемое «золотое правило» гласит поступай в отношении других так, как ты хочешь, чтобы они поступали в отношении тебя. — *Примеч. перев.*

375

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 труда¹ 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

¹ Имеется в виду такое повышение заработной платы, которое несколько 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.

376

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 развитые корпорации первыми пошли на капитуляцию перед профсоюзами.

Главная цель, которую преследует технотруктура, состоит в том, чтобы добиться прочного положения. Прибыль при условии, что она превышает необходимый для этого минимум, имеет второстепенное значение по сравнению с ростом. Вполне естественно, что во взаимоотношениях с рабочими технотруктура исходит из своих целей.

Это означает, что технотруктура 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 дан-

377

ной 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 технотруктуры 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 развитая 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 технотруктура 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.

378

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 развитой корпорации. В эпоху кровавой борьбы за гомстеды и пуль-

мановской стачки¹ нужда в подобной доктрине не была столь настоятельной. Но, как бы то ни было, доктрина эта не соответствует истине.

Развитая 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 элемен-

¹ 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». — *Примеч. перев.*

379

том 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 развитой 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

380

капиталом, стоимость и 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 назначение¹.

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.

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.

381

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 удвоилось¹. Никакая другая группа не увеличивалась столь быстро. В отраслях, особенно ти-

пичных 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%².

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

¹ «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 Там же, стр. 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%.

382

четкой гранью от клерков, бухгалтеров, табельщиков, секретарей, агентов по сбыту и всех прочих, которые являются чисто наемными работниками. В развитой 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 рабочими¹. 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.

¹ A. A. Blum, Prospects for Organisation of White Collar Workers, United States Department of Labor, *Monthly Labor Review*, Vol 87, № 2, February 1964

² Clark Kerr, John T. Dunlop, Frederik Harbison and Charles A Myers, *Industrialism and Industrial Man*, Cambridge, 1960, p. 292

383

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 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

384

системы, к которой рабочее движение больше всего стремилось. И вместе с тем она оказалась лучшим средством для уменьшения значения профсоюзов¹.

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.

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 жадной эксплуатацией и стремлением к господству, свойственными капиталу» (*К. Маркс и Ф. Энгельс*, Соч., т. 23, стр. 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.

385

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 вызывают к тщеславию, стремлению превзойти или не уступать другим в отношении 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

386

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, грампластинок, 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 приспособлять 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.

387

Ученые-экономисты, выполняя одну из своих общеизвестных ныне функций, подкрепили эти взгляды целым рядом важных теоретических положений, преподносимых в качестве бесспорных истин. Высшим мерилom 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 провалиться 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 производства¹. 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 мерилom экономических достижений считался бы темп сокращения количества рабочих часов, необходимых для

¹ Теория, лежащая в основе этой точки зрения, рассматривается мною в кн : «The Affluent Society», Boston, 1958, гл. X, XI

388

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

389

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 необходимость внесения очередного взноса за

автомашину, ранее приобретенную в кредит¹.

А теперь нам пора вернуться к вопросу о профсоюзах.

¹ Специалисты в области рекламы, помогавшие, 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 мерилom 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.— *Примеч. перев.*). Здесь мы снова сталкиваемся с вопросами, которые я более подробно рассмотрел в книге «Общество изобилия».

ГЛАВА XXIV. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ПРОФСОЮЗЫ: СЛУЖЕБНАЯ РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ

1

Представляется очевидным, что индустриальная система неблагоприятна для развития профсоюзного движения. Власть переходит к техно-структуре, 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.

391

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 неблагоприятном 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

392

понесли профсоюзы рабочих автомобильной и сталелитейной промышленности. Обе эти отрасли

промышленности относятся к отраслям, весьма типичным для индустриальной системы¹. 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 снижаться².

Как было показано в предыдущей главе, в совокупной рабочей силе быстро возрастает доля служащих, включая инженерно-технических работников и лиц свободных профессий,— в 1900 г. эта доля равнялась 17,6%, в 1965 г.— 44,5%³. Только 12% всех служащих

¹ Цифровые данные почерпнуты из работы: *Leo Troy, 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.

³ 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).

393

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 удастся 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 успеха¹. Рабочие в сущности становятся продолжением технотружества и, несомненно, считают себя таковым.

¹ Я признателен своему отлично информированному коллеге проф. Джону Данлопу за руководство в изучении этих вопросов. Подтверждение нашей точки зрения см. в работе: *Solomon Barkin, 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 развитой 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.

394

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 одностороннем 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 предпри-

395

ятиях 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 деятелями¹.

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.

¹ Джону Льюису, который в свое время, когда он боролся за повышение заработной платы и увеличение расходов на культурно-бытовые цели, считался злой фигурой в системе американских индустриальных отношений, был в конце концов присвоен этот титул за его последовательную поддержку курса на механизацию угольной промышленности.

396

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 технотруктура, домогающаяся заключения контрактов, не может позволить себе открыто ссылаться на мотивы, связанные с ее собственными выгодами, нуждами или прибылями. Но в случаях сокращения государственными органами срока действия контракта, их отказа от его возобновления или заключения нового контракта технотруктура 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 технотструктурой 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 регули-

397

рование 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,

398

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 области 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 исключена¹.

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.

399

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 оправдывается ростом производительности, то всем пришлось бы равняться на них. Ответное повышение цен приобрело

400

бы тогда всеобщий характер. Это повышение цен 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 технотрутуры, 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 развитой корпорации решающим фактором производства, как мы видели, является наличие вышколенных специалистов, что также вызвало к жизни целый комплекс учебных учреждений,

402

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 чужаковатости. Вместо нее важнейшей задачей общества провозглашается ныне образование.

Сословие педагогов и ученых¹, подобно финансовым кругам в прошлом, обязано своим престижем тому фактору производства, который оно поставляет. Эта услуга, по крайней мере потенциально, является для

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 технотрутуры). 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 терзаёт 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).

403

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 технотрутуре 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 обставать 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 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), —

404

явления того же порядка¹. Они не должны заслонять реальную действительность, заключающуюся в том, что власть финансовых учреждений ушла в прошлое².

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 десяти-

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.

405

летия 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.¹ 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 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

¹ 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.

406

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 мерил 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

¹ T. Veblen, *The Higher Learning in America*, Stanford, 1954, p. 67-68.

407

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 конфликтам¹.

¹ 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 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.

408

Это противоречие обострялось ролью колледжей и университетов как главного источника социальных нововведений в Соединенных Штатах. Промышленные и коммерческие фирмы, профсоюзы и профессиональные 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

409

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 приспособлялись 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 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

¹ T. Veblen, *The Higher Learning in America*, p. 194

410

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 кругами¹.

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 технотрутуры. 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

411

3

С ростом технотрутуры 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 технотрутуры не руководствуются больше исключительно (и даже не главным образом) денежными мотивами. Обе эти группы солидаризируются с общественными целями или с интересами организаций, служащих общественным целям. И обе эти группы, надо полагать, стремятся приспособить 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 технотехники, 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

412

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 технотехника оказалась в глубокой зависимости от сословия педагогов и ученых, так как оно поставило ей обученные кадры. Технотехника 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 развитую 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 другого¹.

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» (*Louis Lasagna, Why Are Doctors Out of Step? «The New Republic», January 2, 1965*)

413

Следует также иметь в виду, что оба недавних важных мероприятия из области социальных нововведений — регулирование совокупного спроса и стабилизация цен и заработной платы — имеют существенное значение для планирования и тем самым для преуспевания технотехники. А технотехника, 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

414

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 предъявляется спрос со стороны разви-

415

той 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 навещает 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.

416

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 развитой 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, размерами 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 незатро-

417

нутыми 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

418

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 преуспеяния 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, порожаемое сознанием того, что именно нужды последней служат основой существования и благоприятной средой для ее академических критиков.

419

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 удлинённая рука бюрократии.

Сословие педагогов и ученых не связано в своих политических действиях узам 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

420

политической силой. Это могло бы в свою очередь угрожать упрочившейся связи между бюрократией и технотструктурой, 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 находится 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

422

экономика вылеплена рукой капризного ваятеля. Ибо как иначе можно объяснить, что удовлетворение столь многих нужд, как бы неотвратно 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. Развитая 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.

423

Отношения между технотструктурой 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 вызвала перспектива контроля бизнеса над государством. Люди острого ума разделяли мнение Маркса, что государство является исполнительным

424

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 доро-

425

гами, 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.

426

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 Пенсильвнией, 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 шоссе, 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 наиболь-

427

шую 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

428

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 финансовых ресурсов профсоюзы возмещали обилием голосов избирателей. Они обрели союзника в лице нарождавшегося сословия педагогов и ученых¹, 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 развитой корпорации и контролю со стороны технотруктуры. При обследовании 200 крупнейших нефинансовых корпораций в 1930 г. Берли и Минз установили, что в этот период 44% общего числа обследованных фирм и 58% их совокупного капитала действительно контролировались их управляющими².

Возможности прямых политических действий, которыми располагает технотруктура, гораздо более ограничены, чем возможности предпринимателя. Это об-

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.

429

стоятельство имеет первостепенное значение. Представители технотруктуры 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 технотруктуры 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 технотруктуры сдерживается также ее коллегиальным характером. Политическое лидерство, агитация и политические действия — это деятельность одиночек; людям, привыкшим действовать в качестве группы, она не по душе. Развитая корпорация управляется комитетами. Подкуп законодателей или даже предвыборная агитация осуществляются, в общем, людьми, действующими в одиночку.

430

Отмеченную особенность технотруктуры не следует понимать слишком широко. Технотруктура имеет легкий доступ к средствам массового общения — прессе, телевидению, радиовещанию. В развитых 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. Развитые 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: технотруктура развитой 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.

Соппротивление возросшей в 30-х годах силе государства, равно как и сопротивление возросшей силе профсоюзов, возглавлялось не развитой 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 развитые 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 развитую 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 технотруктура 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 технотруктуры платят не из своего кармана. Его бремя ложится на акционеров или же перекладывается (если корпорация контролирует цены) на потребителей. Для технотруктуры 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.

432

За отсутствие прибылей предприниматель несет 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 развитой 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 развитой 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. Развитой

433

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.

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 технотруктуры у предпринимателей имелись основания для недовольства. Представители технотруктуры 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 развитой корпорации, предприниматели не понимали, что они фактически стали жертвами молчаливого сговора между другими бизнесменами и государством.

¹ *Francis X. Sutton, Seymour E. Harris, Carl Kaysen and James Tobin, The American Business Creed, Cambridge, 1956.*

434

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. Развитая 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 так¹. Развитая корпорация постоянно стремилась ко многому из того, чему предприниматель больше всего сопротивлялся.

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 несовместима, 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. *Herbert E. Alexander and Harold B Meyers, The Switch in Campaign Giving, «Fortune», November, 1965*

435

Представляется очевидным, что на данной стадии развития политическая позиция развитой 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 развитой корпорации это одно из самых счастливых в истории стечений 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 развитая 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 авиации 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 меньшую массу продуктов. Отношения между предпринимателем и наемными работниками носили

437

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 развитой 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. Развитая корпорация, напротив, зависит

438

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. Развитая корпорация не может купить политическую силу за деньги. Но имеются все основания полагать, что она в этой силе нуждается. Влияние развитой 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 доступных, 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 уважаемых людей, часто с помощью тех, кто до недавнего времени вполне одобрял подобную изобретательность. Эти жертвы олицетворяют собой пережитки более ранней эпохи

439

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

развитой 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 технотруктуры. 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 технотруктура

440

может солидаризоваться. Или же, что можно считать правдоподобным, эти задачи отражают приспособление государственных задач к интересам технотруктуры. Отдельный человек служит технотруктуре, исходя из сложной совокупности мотивов, среди которых крайне важную роль играют отождествление и приспособление интересов; те же мотивы проявляются в позиции развитой корпорации по отношению к государству. Здесь мы снова сталкиваемся с принципом совместимости интересов, несущим верную службу. Здесь лежит источник влияния развитой 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 технотруктура могла бы планировать с такой уверенностью и надежностью. Если уж без планирования обой-

441

тись невозможно, то условия, при которых его можно осуществлять столь успешно, весьма заманчивы.

Эти обстоятельства приводят к тому, что технотруктура 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 технотруктуры 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, выгоду расширения боевого назначения, скажем, военно-воздушных сил или военно-морского флота. Члены технотруктуры 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 технотруктурой, 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

442

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 военных функций, включая технический уход за самолетами, запуск ракет, строительство и содержание ракетодомов, 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 воен-

¹ H.L. Nieburg, *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 технотектурой, подтверждающие излагаемую здесь точку зрения (см. особенно гл. X и XI).

443

ные 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 устаревшими. 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 безнадёжной 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 технотектуры на решения, связанные с военными поставками. Они являются чуть ли не единственным источником этого воздействия.

444

Мы видели, что руководитель современной корпорации не может организовать выпуск нового продукта гражданского назначения, руководствуясь лишь смелым полетом своей фантазии. Достаточно вспомнить прибор для поджаривания гренков. 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 технотектуре и изменилась внутри нее. По тем же причинам современная фирма не имеет возможности купить за деньги удобное 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 технотектуры, 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,

445

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

446

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 приспособливает 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 развитая корпорация в ее делах, связанных с государством, является в принципе частью крупной государственной бюрократии. Он помогает также технотектуре защищать свою самостоятельность и ограждать себя от многих форм не-удобного 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.

447

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 побудительных 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 развитой 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 авионавигации и исследованию космического пространства,

448

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 развитых 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 развитая 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 на-

449

грузки 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 удлинённой руки бюрократии. Эта роль позволяет корпорации участвовать в разработке важных решений. Она может оказывать помощь при выборе наилучших

450

технических вариантов, что в свою очередь определяет спрос на её 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 её обсуждении приходит к нежелательным выводам, вынуждают к преувеличениям, что делает их

451

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 её 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 её обслуживанию или не могут приобрести квалификацию. Индустриальная система — надо помнить её границы, как они были определены нами, — не только устранила бедность для тех, кто вовлечен в её орбиту, но и значительно облегчила бремя ручного труда.

453

Думается, что только люди, никогда не занимавшиеся тяжелой и скучной работой, могут относиться равнодушно к факту её 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 превозносится в официальных славословиях современной экономической системе. Но если эта система и приспособляется к запросам человека, то вместе с тем — мы в этом достаточно убедились — она все больше приспособливает 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

454

к тому, что рост продукции уже не являлся бы настоящей 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 несколько 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 избежать 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 политики, которые имеют жизненно важ-

455

ное 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 настоящими 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 приспособливают 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 бывшее 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 удлинённая рука государственной бюрократии, а также

456

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, добытым 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 экс-

457

курсия 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

458

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 искусства, 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 столкно-

459

вление 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 пронизательной 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,

460

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

461

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 (президент США)

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 удастся. 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.

463

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, обличающейся 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».

464

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 удастся 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.

465

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.

466

3

Для стабилизации совокупного спроса индустриальная система, как мы видели, нуждается в существовании крупного государственного сектора. И очевидно, 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 год¹. 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

¹ По укоренившейся традиции... считается, что законопроект, предусматривающий затрату миллиардов долларов на военную машину, должен стремительно промчаться через палату представителей и сенат в течение считанных 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. *Julius Dusha, Arms, Money and Politics*, New York, 1965, p. 2)

467

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 разворачивается 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 обманном 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

468

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 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.

¹ T. Power, *Desiring for Survival*, New York, Coward, 1964, p. 69.

469

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 ostracismu. 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 технотруктуры для временной работы в аппарате министерства обороны (в 50-х годах этот срок службы 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

470

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 удастся, 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

471

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 способствует 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 правоправные 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

472

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 некоей 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

473

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,

474

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,

475

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

476

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 Раск, осмотнительный 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 осторожнее, 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

477

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 осознали 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, перекавалификации 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

478

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 вложения-

479

ми, 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 назначения¹. 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 самолетами² и

¹ Правда, ученые и инженеры все больше склоняются к тому мнению, что возможности гражданского применения военных исследований и конструкторских работ довольно ограничены. «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.: *Don K. Price, The Scientific Estate*, Cambridge, 1965, p. 40.

² См.: *Richard Austin Smith, Corporations in Crisis*, New York, 1963, p. 63 и след.

480

«Студебеккер корпорейшн» после потери ею автомобильного бизнеса¹ 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 результате отказа от политики холодной войны явно противоречило бы нуждам индустриальной системы².

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 Со-

¹ Значение военных заказов для спасения этой компании описано в работе: *Julius Dusha, Arms, Money and Politics*, p. 16.

² 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.

481

ветским 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

482

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 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

483

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 приспособливает 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

485

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, созданных в свое время для критической проверки целей и задач общества. Подобная ревизия неизменно и безоговорочно подтверждала задачи, которые служат удовлетворению потребностей индустриальной системы¹.

В этой книге, надеюсь, были вскрыты важные социальные и экономические причины недовольства. В ней

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

486

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 пред-

487

ставление 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. 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, впадшим 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

488

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 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 месте¹. И, хотя нет таких взглядов, с которыми было бы столь же приятно во всем соглашаться, как со своими собственными, я не поддаюсь 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».

489

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».

490

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 требования 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 про-

491

дукта 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 долгосрочной перспективе они способны принести экономическую выгоду. Если бы приоритет отдавался эстетическим задачам, то их настойчивая защита была бы нормальным явлением и все исходило бы из предпосылки, что соображения экономической эффективности должны играть второстепенную роль. Это уж совсем не устраивало бы индус-

триальную 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

492

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

493

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 достигаемых 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

494

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,

495

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-Махал¹ потерял бы многое из своего царственного изящества, если бы он был окружен современными станциями

¹ Тадж-Махал — величественная усыпальница, построена в 1632-1650 гг. в Агре (Индия) — столице Великих Моголов. Ее часто называют «жемчужиной Индии». — *Примеч. перев.*

496

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-Джехан¹, Козимо и Ло-

¹ Шах-Джехан (год рождения неизвестен, умер в 1666 г.) — правитель Индии из династии Великих Моголов. Во время его правления были воздвигнуты знаменитые архитектурные сооружения — Джаме-Масджид в

Дели, Тадж-Махал в Агре.— *Примеч. перев.*

497

ренцо¹, 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 Конститушн-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

¹ 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.— *Примеч. перев.*

498

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, смелых 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,

499

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

501

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

502

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 аномальным. 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.

503

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 мощности 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 авиакомпаниями. 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

504

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 технотектурой, 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 путем¹. Каждое звено же-

¹ Большинство американских железных дорог развивалось иначе, чем фирмы сходного размера, функционирующие в рамках индустриальной системы. Они не обладают столь же развитой технотектурой; 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

505

железнодорожной системы поставляло лишь частицу совокупных 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. Неудивительно, 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

506

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

507

весьма полезной формы связи¹. То обстоятельство, что она процветает, несомненно, объясняется не бессознательной 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 Аппалачских гор. 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.

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

508

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 округа: 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 теплиц» в современном Манхэттене часто либо неполноценны в эстетическом отношении, либо попросту отвратительны. Пешеходам здесь оставляют место только из милости.

509

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

510

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 организация, 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.

511

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

512

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

514

было перекрыто возросшим спросом на сверхурочную работу, который с готовностью удовлетворялся¹. 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 Гардинга² и других. Никаких праздников не было; в центрах сталелитейной промышленности все дни были одинаковы. При пересменках человек работал

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».

² Уоррен Гардинг — президент США с 1921 по 1923 г. — *Примеч. перев.*

515

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 недостижим. 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 технотекстуре, продвигаются вверх по служебной лестнице, они все

516

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 выдавшей 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

517

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

518

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 перед 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. Желющие могут работать больше сверхурочно или за счет ночного отдыха, но никто не имеет права работать меньше. Переговоры

519

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

520

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 обязан 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 вызывают 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.

521

Не исключено, однако, что индустриальная система с ее системой ценностей возлагает наибольшие тяготы на своих руководителей — на тех, кто находится в центре технотрутуры. 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 интересов¹.

Но, помимо обязательной потребности в организации, технотрутура включает в себе другие принудительные начала. Эти принудительные начала отражаются на рабочих, но в гораздо большей степени они влияют на образ жизни членов технотрутуры или тех, кто принадлежит к ее верхушке. Это начинается со школьной скамьи. Чтобы преуспеть в рамках технотрутуры, 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.

Выполнение всех задач, стоящих перед руководителями технотрутуры, требует от них полной отдачи умственной энергии и нравственных сил. Поскольку цели технотрутуры охватывают все области жизни, людям, столь ревностно служащим ей, приходится сделать эти

¹ См. гл. XI.

522

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 котирировался по той готовности, с какой он подчинял нуждам корпорации свои естественные склонности и стремление к удовольствиям, его в возрасте 65 лет без всяких колебаний увольняют 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. Шко-

523

лы 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 скучна¹.

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.

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.

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 удастся 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.

525

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 подготовительной 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

526

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, чреватых 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, слышущим 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 техни-

527

ческих 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

528

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

529

дисциплины, столь поощряемые, получают в соответствии с запросами индустриальной системы одностороннее 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

530

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 преподавание не представляется на первый взгляд безусловно обоснованным и важным. Многие из них скучны. Учеба, позволяющая человеку успешно участвовать в создании описанного выше уникального прибора для поджаривания гренков, 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

531

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

532

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 по-

533

тери 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

534

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 удовлет-

535

ворения. 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 непрерывному 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

536

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 придется 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 авиации 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.

538

В предшествующих главах кратко обсуждался вопрос о том, что нам надлежит сделать для того, чтобы создать прогрессивное в интеллектуальном и эстетическом отношении 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?

539

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,

540

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 определен-

541

ной 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 правительственных 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

542

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

543

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

544

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 технoструктуры 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 тех-

ноструктуры. 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 вы-

545

сокой 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 большей степени являются естественными союзниками индустриальной системы¹.

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

¹ Я отсылаю читателя, в особенности сомневающегося читателя, к приложению, следующему за ближайшей главой.

546

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 интересоваться 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 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 счи-

547

талось неблагоприятным. Если для оправдания этой осторожности можно было сослаться 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 ценным 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

548

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 «истэблшмент». 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

549

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

550

средствах достижения этих целей (например, о путях контроля над окружающей средой, диктуемого эстетическими требованиями). И неизбежно возникнет 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 дебатировались — 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.

552

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 провозглашаемого 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 сосредото-

553

чить внимание на том, какова она сейчас. Из всех слов, имеющих 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

554

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 экономических 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.

555

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

556

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 солидаризируется 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 технотехники не только тесно сотрудничают со своими партнерами из государственного аппарата в деле проектирования,

557

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 общепризнано, 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 экономики¹. Было отмечено, что «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»².

¹ Murray L. Weidenbaum, *The Defence-Space Complex: Impact on Whom? Challenge, The Magazine of Economic Affairs*, April, 1956. Профессор Вейденбаум раньше работал в фирме «Боинг».

² См.: Richard Tybout, *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»

558

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%)¹. 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 америкен авиэйшн» и «Америкен 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 технотехники — следует еще раз повторить это — обязательное условие функционирования индустриаль-

¹ Данные почерпнуты из кн.: Michael D. Reagan, *Politics, Economics and the General Welfare*, Chicago, 1965, p.

113

559

ной системы. Но между целями, достижению которых служит эта самостоятельность, возможен известный выбор. Если развитая 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 приспособлять к ним общественные задачи. Но оно не может выдавать это за свое 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 развитой 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

560

делать, включая решение не продавать акции. Но здесь не место заниматься подобными проблемами. Вопросы морали и социальной справедливости, рассматриваемые применительно к случаем возникшим состояниям, были предметом специального анализа.

4

То, что большинство отдельных явлений, ведущих к социализации (если позволительно употребить это самое неприятное слово) развитой 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 развитая корпорация оказалась неразрывно связанной с государством, то данный факт нельзя не включить в число ее характерных признаков.

561

Могут возразить, конечно, что индустриальная система — это не вся экономика. Кроме мира компаний «Дженерал моторс», «Стандард ойл», «Форд мотор», «Дженерал электрик», «Юнайтед Стейтс стил», «Крайслер», «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 развитой 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

562

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.

563

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 достатком¹.

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,

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.

564

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» ни за 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 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 ра-

565

ботнику 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.

5

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.

566

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 представля-

567

ется 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.

Торстейн 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 пред-

569

почтение 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

570

общественных науках ситуация в равной степени удовлетворительна.

Эта книга, бесспорно, не ограничивается анализом узкого круга вопросов. Но у меня имеется меньше всего оснований придраться 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 нелестные 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

571

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

572

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 корпорации¹.

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.

573

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 специальности. 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.

574

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 недостижимой 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. Смело 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

575

то, что в ином случае могло бы показаться непонятным. Могушество 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 насе-

ления, 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 казались 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

576

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. Профессиональные 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 заслужи-

577

вает 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.

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.

578

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 мерилем 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?

579

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 общей

580

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, автома-

581

тически отшатаываются. 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 естественных 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

582

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, ко-

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*», Charlottesville, 1959.

583

торых 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 науки¹.

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 оно частично решает, — всем этим явлениям еще предстоять 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.

¹ 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).

584

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. Устаревшая 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 созна-

585

вая 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.

ДЖОН КЕННЕТ ГЭЛБРЕЙТ. КАМО ГРЯДЕШИ?

Куда мы идем? В каком мире живем? Какое общество строим? В XX столетии эти вопросы стали, пожалуй, даже актуальнее, чем во все предшествующие эпохи. Старые кумиры рухнули, и анализировать потребовалось не мифы и верования, а реальную жизнь.

В КАКОМ МИРЕ МЫ ЖИВЕМ?

Еще пару десятилетий назад любой советский человек легко отвечал на данный вопрос — в социалистическом. И это не просто была характеристика нашего отличия от западного общества. Речь шла о том месте, которое мы занимали на шкале исторического развития.

Рожденная марксизмом «пятичленка» — первобытный строй, рабовладение, феодализм, капитализм, социализм (коммунизм) — сегодня практически никем уже не используется. В ней сплошные натяжки. Каждый термин имеет вполне конкретный исторический смысл, но совсем не такой, как в курсе исторического материализма.

Отказавшись от «пятичленки», мы, несколько стыдливо, начали использовать расплывчатые и не совсем подходящие к месту выражения типа «рыночное хозяйство», «свободное общество» и т.д. Примерно так же как, отказавшись от слова «товарищ», но не вернувшись толком к «господину», стали обращаться друг к другу,

587

упирая на половой признак: «мужчина, предъявите билет», «женщина, не стойте в проходе».

Но человек — не просто мужчина, а общество наше — не просто рынок. Мир, в котором мы сегодня живем, существенным образом отличается от капитализма эпохи Маркса, но еще больше отличается он от тех фантазий, которые десятилетиями рисовал марксизм. Постоянно развиваясь, общество куда-то пришло. Вопрос — куда?

Марксизм, скованный догмами, ответа не дал. Неоклассическая экономическая мысль, занятая борьбой с социализмом, по-настоящему вопрос об эволюции капитализма даже не ставила. Когда защищаешь от врага некие ценности, опасно дискутировать о том, что эти ценности, возможно, уже превратились в нечто иное.

И тем не менее в мировой науке на стыке экономики, социологии и футурологии зародилось течение, изучающее комплексную эволюцию современного общества. Зародилось оно в левых научных кругах, далеких от апологии коммунистической идеи, но в то же время весьма критично относящихся к идее свободного предпринимательства. Временем зарождения стали 50-е гг. — эпоха, которая, с одной стороны, вскрыла колоссальные возможности эволюционного развития рыночного хозяйства, вступившего в полосу процветания, а с другой — вбила первый гвоздь в гроб социализма, понимаемого как альтернатива капитализму.

В данном научном направлении не было корифея, которого мы могли бы безоговорочно назвать классиком, определившим новый взгляд на мир. Идея носилась в воздухе, и ее подхватывали разные люди в разных странах. Но, пожалуй, все же первым ученым, развернуто описавшим очередной этап развития общества в труде, состоящем из трех книг, создававшихся на протяжении двух десятилетий, был Джон Кеннет Гэлбрейт.

588

УХОД С «ПЛАТФОРМЫ КОНСЕРВАТОРОВ»

Гэлбрейт считается американским экономистом, но по рождению (1908 г.) он канадец шотландского происхождения. Начало биографии не сулило больших научных высот. Отец имел две неплохие фермы, и свое первое образование Кен получил в сельскохозяйственном колледже, где специализировался на разведении скота, а также изучал все, что может пригодиться в деревне — от выпечки хлеба до устройства водопровода.

Возможно, из него вышел бы неплохой фермер, если бы не Великая депрессия. Со свойственной шотландцу практичностью Кен рассудил, что нет смысла улучшать породу крупного рогатого

скота, если его все равно невозможно продать. И тогда от скотоводства Гэлбрейт перешел к экономике сельского хозяйства. В Канаде особых перспектив на этот счет не имелось, и по окончании колледжа молодой человек отправился в Беркли (Калифорния). Местному университету крупный калифорнийский банкир Амадео Джаннини как раз отвалил 1,5 млн долл. на изучение аграрной экономики, а потому имелась возможность освоить финансирование.

Гэлбрейт его освоил. Глубоко проникнув в суть проблем калифорнийского пчеловодства, Кен с головой погрузился в изучение вопроса о предпочтении, оказываемом покупателями меду с апельсинового цветка перед шалфеевым. Но тут пришло приглашение занять пост преподавателя в Гарварде, и это изменило всю жизнь. Не то чтобы Гарвард привлек как лучший университет США. Просто там давали больше денег, и Кен отправился через весь континент из Калифорнии в Бостон. Добравшись до Восточного побережья, Гэлбрейт решил до начала семестра заскочить в Вашингтон. На дво-

589

ре стоял уже 1934 г., и администрация Франклина Рузвельта во всю разворачивала свой «новый курс». Ставшее модным государственное регулирование создало в аппарате множество рабочих мест, и студенты-экономисты, годами оттягивавшие окончание университетов, чтобы не менять престижный статус студента на непрестижное клеймо безработного, теперь лихорадочно дописывали дипломы, стремясь успеть войти в команду Рузвельта.

Бюрократический центр Вашингтона бурно разрастался. В одной части нового здания министерства земледелия работа уже кипела во всю, тогда как другая — еще строилась, и зазевавшийся чиновник мог, шествуя по коридору, вдруг угодить в провал. Однако Гэлбрейт, умело миновав все провалы, добрался до Управления регулирования сельского хозяйства и тут же получил работу по совместительству.

Отсутствие у молодого канадца американского гражданства никого не заинтересовало. Гораздо важнее было то, что Гэлбрейт — демократ. А демократом Кен был убежденным. Однажды в детстве он был глубоко поражен тем, как отец на политическом собрании, забравшись на кучу навоза, извинялся перед фермерами за то, что выступает с платформы консерваторов. Стоять на подобной «платформе» молодой человек не захотел, а потому радикализм предпочитал консерватизму.

МЛАДОРЕФОРМАТОРСТВО

Жизнь младореформатора рузвельтовского призыва была почти столь же нелегка, как жизнь питерских интеллектуалов, покоряющих ныне первопрестольную. Всю рабочую неделю он преподавал в Гарварде. А в пятницу вечером, предъявив кассиру выданный правительством бесплатный проездной по маршруту «Бостон—

590

Вашингтон», Гэлбрейт садился в пульмановский вагон (аналог нашей «Красной стрелы»). К утру младореформатор уже был в министерстве, где и проводил уик-энд.

В Вашингтоне кипела жизнь, тогда как в Гарварде царил прозябание. В министерстве веял дух нового, тогда как в элитном университете поражал махровый антисемитизм, выражавшийся в квотах на прием евреев. В столице делались карьеры, тогда как в Массачусетсе сонные студенты встречали лектора полным безразличием.

Гэлбрейт, по собственному признанию, научился отвечать им тем же. В этом он подражал своему кумиру Джону Мэйнаду Кейнсу, который, как повествует кэмбриджская байка, читал лекции прямо по гранкам своей «Общей теории». Иногда несколько страничек текста выпадали из рук гения и заваливались под кафедру, но Кейнс никогда этого не замечал. Студенты, очевидно, тоже.

Кроме Кейнса бесспорным кумиром был Рузвельт. Все поколение выросло под знаком этих двух имен, ставших символом новаторства. Однажды группа чиновников была приглашена на прием в Белый дом. Гэлбрейт решил преподнести президенту в дар отборное яблоко из корзины, присланной канадскими родственниками. Но на подходе он так заволновался, что отдал его коллеге. Тот волновался еще больше, и пока подошла очередь на рукопожатие Рузвельта, яблоко оказалось съедено.

Черты, характерные для поколения младореформаторов, наложили отпечаток на всю жизнь Гэлбрейта, и в первую очередь на будущую теорию общества. Но время теорий настало лишь в 50-е гг., а пока что Гэлбрейт, получивший на пороге своего 30-летия американское гражданство, делал административную карьеру. В 1941 г. он получил пост главы созданного для регулирования военной экономики Бюро по контролю за ценами.

591

Успехи «нового курса» наводили на мысль о необходимости всеобъемлющего регулирования экономики, а рост цен, порожденный войной, стимулировал принятие жестких административных решений. Гэлбрейт ввел потолки роста цен и быстро столкнулся с адекватным ответом со стороны экономики.

Каким? Это мы знаем лучше всякого американского экономиста. Подрегулировали цены на мясо — мясо стало исчезать из продажи. Принудительно запретили торговать покрывками (мол, все для фронта, все для победы) — выяснилось, что продавцы ничего о запретах не слышали. Тем не менее в 1942 г. все цены были заморожены вплоть до конца войны.

Американская экономика это все же выдержала, Гэлбрейт нет. На человека, регулирующего цены в стране, являвшейся оплотом свободного предпринимательства, стали вешать всех собак. В 1943 г. его мягко переместили на пост администратора по ленд-лизу в Южной Африке. Фактически речь же шла об увольнении.

Если ленд-лиз и надо было где-то администрировать, то уж во всяком случае не в Южной Африке. Синекуры Гэлбрейт не хотел и быстро подал в отставку.

ТИХАЯ ГАВАНЬ

Как честный человек он тут же отправился на мобилизационный пункт, хотя как человек умный абсолютно не желал этого делать. К счастью для мировой науки, нежелание совпало с невозможностью. Здоровенный канадец оказался на два с половиной дюйма выше того роста, который армия была способна обмундировать, да и вообще воспринять хоть каким-либо образом.

Гэлбрейт тем не менее еще поработал на дядюшку Сэма. В первое послевоенное время он был экспертом

592

по разрушенной Германии. Затем работал в Госдепартаменте, где его не подпускали к реальным делам, памятуя об «успехах» младореформаторства. Наконец, он бросил все и ушел с госслужбы. Характер его деятельности оказался теперь связан с совершенной новой сферой — журналистикой.

Гэлбрейт стал членом редколлегии одного из ведущих экономических изданий мира журнала «Fortune». Написав целый ряд статей по актуальным экономическим вопросам, он изрядно напрактиковался в популярном жанре. Хороший легкий стиль письма наряду с глубоким пониманием сути хозяйственных проблем стали залогом успеха его будущих книг. Да и статус одного из ведущих столпов экономической мысли среди американских демократов, обретенный еще за время работы в команде Рузвельта, оказался чрезвычайно важен для того, чтобы страна прислушалась к голосу Джона Кеннета Гэлбрейта.

Прислушивалась она, правда, весьма своеобразно. «Fortune» при ближайшем рассмотрении оказался изданием, которое все уважают, но никто не читает. Для журналистов это, кстати, очень удобно, поскольку рекламные доходы и соответственно размер гонораров определяются первым фактором, а не вторым.

Но Гэлбрейту хотелось большего, и вскоре он вернулся в Гарвард. Судя по всему, деньги для него уже не имели основного значения, как в то время, когда он впервые переступил порог этого университета. Чета Гэлбрейтов купила себе «скромный домик» с территорией примерно в 100 га, включающей луга, леса, маленькие озера, а также живность — множество лосей и бобров. В этой обстановке хорошо думалось о реформах, необходимых для помощи бедным.

Впрочем, сам по себе переход из сферы бурной общественной жизни в тишь профессорского кабинета прошел не гладко. В 1952 г. Гэлбрейт принял участие в

593

неудачной президентской кампании Эдлая Стивенсона. Демократы проиграли и впервые за 20 лет должны были покинуть Белый дом. Гэлбрейт, привыкший уже, не сознавая того, думать о себе как о части постоянно действующего правительства, потерял доступ в вашигтонские коридоры власти.

Этот удар обернулся жесточайшей депрессией, от которой не спасало даже виски. Для того чтобы заснуть, требовалось все больше снотворного. Занятия со студентами по-прежнему были профессору безразличны. Пришлось тайно (чтоб не испортить репутацию) обратиться к психотерапевту.

Но по-настоящему из депрессии вывела не психологическая помощь, а наука. Потеряв интерес ко всему остальному, Гэлбрейт стал писать книгу за книгой, и именно новое 20-летие (примерно

1952-1973 гг.) сделало его всемирно известным ученым.

ВО ВСЕМ ВИНОВАТ ГЭЛБРЕЙТ

Началось все со скандала. Написав к 1955 г. книгу об истории Великой депрессии, Гэлбрейт отправился давать показания перед сенатской комиссией о текущем состоянии дел на бирже. Пока он напоминал сенаторам о печальных событиях 1929 г., биржа в очередной раз рухнула.

Общество сразу сообразило, кто должен быть крайним, и в Гарвард посыпались письма с угрозами. Верующие молились о смерти злосчастного профессора, но тут он поехал кататься на лыжах и сломал ногу. Стало ясно, что молитвы оказались услышаны. Религиозность американцев окрепла, а от Гэлбрейта постепенно отстали.

Прошло еще, правда, расследование в ФБР на предмет «тайной коммунистической деятельности», но итоговый вывод оказался положительным: «Отзывы о Гэлбрейте

594

благоприятные, если не считать тщеславия, эгоистичности и чванливости». Все качества, необходимые великому ученому, были налицо. Путь к славе открыт.

Гэлбрейт написал много книг, но по-настоящему новаторской стала своеобразная трилогия: «Общество изобилия» (1958), «Новое индустриальное общество» (1967), «Экономические теории и цели общества» (1973).

«Общество изобилия» стало первым исследованием, констатирующим те качественные изменения, которые произошли в США (в известной степени и в Европе) благодаря бурному экономическому росту 50-х гг. Ранее все экономисты и социологи (как левые, так и правые) исходили из того, что бедных в обществе большинство. Теперь же оказалось, что бедность маргинальна. Доминирует средний класс, и все действия корпораций и государства теперь ориентированы на него.

С одной стороны, это, например, формирует совершенно новую роль рекламы (раньше узкий круг товаров для бедных в рекламе не сильно нуждался). С другой же стороны, политики оказываются не заинтересованы в бедных избирателях. Из вежливости им сочувствуют. А потом про них забывают.

Гэлбрейт, как человек из левых кругов, был этим глубоко озабочен. И озабоченность, собственно говоря, стала стимулом к размышлениям, далеко выходящим за пределы формирования левой экономической политики. По сути дела возникла иная концепция общества, описывающая связи и взаимоотношения, которых просто не было в капитализме XIX — первой половины XX века.

Однако бестселлером книга стала потому, что массовый читатель обратил внимание не столько на концептуальные, сколько на образные ее положения. Самым цитируемым местом стала следующая картина, нарисованная автором: «Семья, которая садится в свой розовато-лиловый или светло-вишневый автомобиль с кондиционером,

595

усилителями рулевого управления и тормозов вынуждена ехать через города, которые плохо заасфальтированы из-за мусора, трещин, 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 матрацах в нейлоновой палатке, среди вони от разлагающихся отходов, они могут туманно размышлять о странной неравномерности своего благополучия. Неужели это и есть олицетворение американского гения?»

Экологическая проблема вышла тогда в США на первый план, и Гэлбрейт оказался одним из тех, кто остро ее поставил. И еще более широко он поставил вопрос о том, что максимизация валового продукта, к которой так стремятся экономисты, еще не обеспечивает качества жизни. Это во многом обусловило успех «Общества изобилия». Но все же главная аналитическая работа оставалась еще впереди.

После «Общества изобилия» работа на некоторое время прервалась, поскольку в начале 60-х гг. демократы в лице Джона Кеннеди снова пришли к власти, и Гэлбрейт внезапно оказался послом США в Индии. Произошло это так.

Еще при республиканцах Белый дом рекомендовал Индии либерала Милтона Фридмана в качестве экономического эксперта по проблемам их первых пятилетних планов. Узнав об этом от своих индийских друзей, Гэлбрейт пришел в ужас: просить совета Фридмана по планированию — все

равно что просить католического священника консультировать в клинике, где делают аборты.

596

Индийцы осознали ошибку и пригласили самого Гэлбрейта. Ему так понравилась страна, что он в шутку заметил: «Когда демократы вернуться к власти, я назначу себя послом в Индии». И действительно, как только Кеннеди с помощью Гэлбрейта, работавшего в его команде, въехал в Белый дом, вопрос приобрел актуальность. Президент не хотел делать радикала, написавшего «Общество изобилия», главой Комитета экономических советников, и Индия пришлась как нельзя более кстати.

На непыльной дипломатической работе Гэлбрейт расслабился, попутешествовал, написал роман, книгу об индийской живописи, а также «Записки посла», ставшие бестселлером и принесшие кучу денег.

БЕЗ ДУРАКОВ

Теперь можно было возвращаться к «нетленке». Работал Гэлбрейт с размахом, брал отпуск в Гарварде, отправлялся в Швейцарию и творил на свежем горном воздухе. Мысли о бедности сразу приобретали величественные формы.

«Новое индустриальное общество» стало трудом, в котором уже не просто констатируются неосознаваемые широкими слоями населения факты. В этой книге Гэлбрейт строит целостную теорию. По сути дела все последующие теории постиндустриального, технотронного, когнитивного обществ, а также общества массового потребления, всеобщего благосостояния (благоденствия) и т.п. проистекают из этого пионерского исследования Гэлбрейта.

Он обнаружил совершенно новый механизм управления корпорацией. То, что акционеры отдали власть менеджерам, было показано еще в 30-е гг. Гэлбрейт же развил теорию революции управляющих и сформулировал странный, на первый взгляд, тезис: даже не высший менеджмент правит там бал, а техноструктура в целом.

597

Техноструктура — это все квалифицированные специалисты корпорации сверху донизу. Все, кто обладает каким-то знанием, не имеющимся ни у начальника, ни у коллеги из соседнего отдела.

Современное производство настолько сложно, что никто не способен охватить его целиком в своем сознании. Следовательно, любые решения готовятся и даже фактически принимаются специалистами низшего или среднего уровня. Высший менеджмент лишь утверждает их. А если не утверждает данный конкретный проект, то все равно рано или поздно вынужден соглашаться с альтернативным проектом, подготовленным другой частью техноструктуры. Таким образом, управление в любом случае оказывается процессом коллегиальным.

Раньше на общество практически всегда смотрели как на иерархическую структуру. Грубо говоря, по принципу «я — начальник, ты — дурак». Теперь же оказалось, что мир второй половины XX столетия строится по принципу «дураков нет и все — начальники». Впоследствии, в 80-х гг., блестящий американский ученый Элвин Тоффлер в своих «Метаморфозах власти» проанализировал с подобных позиций уже все общество, а не только крупную корпорацию.

Сразу после завершения «Нового индустриального общества» Гэлбрейт включился в борьбу против вьетнамской войны. А затем написал еще один роман, в котором, правда, любовные сцены были похожи на отчет о научных опытах. Автор вычеркнул из романа все эти сцены, а заодно и все женские персонажи. Стало гораздо лучше.

На рубеже 60-70-х гг. он достиг пика своей творческой карьеры. Его книги вне зависимости от жанра расхватывались как горячие пирожки и переводились на иностранные языки. Даже в СССР «Новое индустриальное общество» издали спустя всего лишь два года после появления книги в США. Ничего подобного в отношении «апологетов капитализма» у нас не было ни до ни после.

598

ЗА УСПЕХ БЕЗНАДЕЖНОГО ДЕЛА

Любовь коммунистических властей к Гэлбрейту была не случайной. Несмотря на все объективное значение его теории, он оставался левым реформатором и постоянно думал о том, как бы вернуть радикальный запал рузвельтовских времен.

От политизированности явно страдала наука. В частности, рассуждения Гэлбрейта о родственной природе крупных предприятий в США и СССР явно не выдержали проверки временем. Никакой обещанной им конвергенции не произошло. Советская экономика рухнула, показав, что техноструктура — техноструктурой, но важность рыночного регулирования в новом индустри-

альном обществе никуда не исчезает.

Не лучшим образом выглядел на фоне реальных экономических процессов и труд «Экономические теории и цели общества». В нем Гэлбрейт предложил развернутую программу реформ, направленных на усиление государственного регулирования. Однако как раз тогда, когда книга вышла в свет, начался экономический кризис, после которого в мире стали популярны уже либеральные теории дерегулирования.

Идея реформ у Гэлбрейта основывалась на том, что крупная корпорация, ведомая технотструктурой, фактически контролирует рынок. А потому странно было бы ожидать от рыночных сил, столь любимых либералами, что они обеспечат стихийное регулирование. Следовательно, требуется вмешательство государства.

Описание предлагаемых реформ занимает почти половину книги. В отличие от большей части текстов Гэлбрейта этот раздел не оригинален. Чувствуется какая-то усталость аналитика и даже узость мышления.

599

Говорится о необходимости протекционизма, регулирования аграрных цен, поддержки малого бизнеса и профсоюзов за счет налогообложения высоких доходов технотструктуры. Предлагается выкупать в пользу государства контрольные пакеты акций крупных корпораций у собственников, расплачиваясь с ними государственными ценными бумагами.

Особо ставится вопрос не только о защите бедных от богатых или малого бизнеса от технотструктуры, но и женщин от мужчин. Гэлбрейт требует ликвидации монополии мужчин на занятие лучших мест в технотструктуре, предоставления женщинам выгодных условий для получения образования. Все это похоже на те лимиты в отношении национальностей (перенесенные теперь на отношения между полами), которые самого Гэлбрейта так шокировали в Гарварде.

В чем-то Гэлбрейт оказался прав. Например, в том внимании, которое он с 50-х гг. уделял госконтролю за экологией. Но в целом он все же сильно недооценил возможности рынка и переоценил силы государства. Ведь бюрократия лишь у идеалистов всегда действует в интересах общества. На самом же деле госаппарат точно так же, как бизнесмены и технотструктура, предпочитает свои собственные интересы.

Гэлбрейт понимал, что госрегулирование эффективно, лишь если самому аппарату станет противостоять уравнивающая его сила. Однако в поисках этой силы он был наивен, как и многие мыслители 60-х гг. Профессор уповал на академическую общественность, которую он противопоставлял промышленной технотструктуре. И в этой своей вере он, как ни странно, напоминал студентов-бунтарей 1968 г., полагавших, что они — не такие как все.

В основном развитие мировой экономики в последние четверть века шло не по тому сценарию, который был обозначен в книге «Экономические теории и цели общества». Вместо национализации крупных корпораций

600

имела место приватизация госсобственности. Вместо протекционизма — активизация переговоров в рамках ВТО по снижению таможенных тарифов. Запредельно высокие подоходные налоги на богатых все чаще снижаются, а профсоюзам, если они не готовы к компромиссам, дается решительный бой. Новые политические лидеры не консультируются у Гэлбрейта.

В середине 70-х гг. Гэлбрейт снял телесериал по экономической истории и написал еще пару популярных книг. В 1980 г. поддержал на выборах младшего Кеннеди — Эдварда. А в 1987 г. поддержал советскую перестройку. «Поддержка дел, обреченных на провал, все еще остается моей специальностью», — заметил как-то Гэлбрейт со свойственной всякому выдающемуся человеку самоиронией.

АРИСТОКРАТ МИНУВШИХ ЛЕТ

В философском плане Гэлбрейта оценивали по разному. И как крупнейшего представителя американского институционализма — течения мысли, у истоков которого стоял Торнстейн Веблен. И как левого радикала, реформатора, одного из основных сторонников кейнсианства в США. И как буржуазного апологета, стремящегося затушевать кардинальные различия между капитализмом с его эксплуататорской природой и социализмом — обществом свободных производителей. Последняя точка зрения, правда, сегодня стала непопулярна.

Но наибольшую известность, пожалуй, приобрела оценка, данная его извечным противником — либеральным профессором, теоретиком монетаризма Милтоном Фридманом. Он считал Гэлбрейта

— современным вариантом английского радикала-тори начала XIX столетия. Этот тип людей испытывал глубокую веру в природных аристократов и в их патерналистскую власть над обществом.

601

Такого рода людей много и в наши дни, хотя внешне они могут быть не похожи на аристократов давно минувших лет. Патерналисты отрицают способность свободного рынка к саморегулированию, отрицают способность людей самостоятельно осуществлять свободный выбор, в том числе выбор моделей потребления. Они полагают, что все должно определяться не самим человеком, а некими «высокими умами».

В случае с Гэлбрейтом такого рода «высокими умами» должны стать представители госаппарата, находящиеся под давлением еще более «высоких умов» — представителей науки и высшей школы. Это, кстати, если продолжать строить аналогии вслед за Фридманом, похоже уже то ли на платонизм, то ли на конфуцианство.

Критика Гэлбрейта со стороны либеральной мысли в основном верна. Он был человеком своего поколения и впитал все идеи радикальных 30-х гг. — эпохи Рузвельта и Кейнса. Как-то в молодости, находясь в Лондоне, он побывал на семинаре у Фридриха фон Хайека, но австрийский профессор остался для него всего лишь скромным человеком с архаичными взглядами. А ведь сегодня взгляды Хайека признаются уж никак не менее современными, чем, скажем, идеи Кейнса. Но этим идеям Гэлбрейт оставался верен всю жизнь, хотя по сути дела в своих исследованиях переходил уже к анализу совершенно иного круга проблем. Проблем, имеющих гораздо большее философское значение, чем методология регулирования хозяйственной деятельности.

Скорее всего, как человек умный, эрудированный и ироничный, Гэлбрейт понимал ограниченность возможностей государства. «Государство — это такой тип организации, — отмечал он — который хотя и плохо справляется с большими задачами, с задачами малыми справляется столь же плохо». Иронизировал он и по поводу особых возможностей социалистического государства:

602

«При капитализме человек эксплуатирует человека. При коммунизме — все наоборот».

В искусстве меткой фразы Гэлбрейт бесподобен и на удивление точен. Создается ощущение, что здесь прорывается бессознательное. (Не могу удержаться от еще одной «чисто профессиональной» цитаты: «Экономическая наука — замечательная вещь. Это есть способ трудоустройства экономистов».) Но многословные рассуждения о необходимых обществу реформах оставляют иное ощущение: устами ученого говорит не столько сам Гэлбрейт, сколько его поколение.

Истинное значение философии Гэлбрейта совсем не в патернализме. Это — некоторая «частность». Гораздо важнее то, что он был одним из первых мыслителей, начавших описывать принципиально новое состояние общества, достигнутое в США в середине XX века, а затем «перенесенное» в большинство европейских стран, в некоторые азиатские и латиноамериканские государства.

Если исходить из того, что мир модернизируется, что цивилизации не изолированы друг от друга и не находятся в непримиримой вражде, то роль философии Гэлбрейта существенным образом возрастает. Написанное им в 50-60-х гг. было важно для США, но сегодня это важно и для российского общества, где на смену партократии и номенклатуре приходит техноструктура со своими взглядами и своими стандартами поведения.

Если в 1969 г., когда Гэлбрейта первый раз издали в СССР, актуальность книги (как, наверное, виделось издателям) относилась к области конвергенции двух систем, то сегодня мы склонны обратить внимание на те главы, в которых содержатся наиболее важные для самого автора положения. Ведь сегодняшняя Россия все больше становится похожа на США 30-50-х гг. со всеми плюсами и минусами той эпохи.

Дмитрий Травин, кандидат экономических наук

Содержание

От редакции.....	5
ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА.....	9
<i>Глава I</i>	
ПЕРЕМНЫ И ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА.....	14
<i>Глава II</i>	
ТРЕБОВАНИЯ, ДИКТУЕМЫЕ ТЕХНИКОЙ.....	28
<i>Глава III</i>	
ПРИРОДА ПРОМЫШЛЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	43

<i>Глава IV</i>	
ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАПИТАЛА.....	63
<i>Глава V</i>	
КАПИТАЛ И ВЛАСТЬ.....	79
<i>Глава VI</i>	
ТЕХНОСТРУКТУРА.....	99
<i>Глава VII</i>	
КОРПОРАЦИЯ.....	117
<i>Глава VIII</i>	
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И ТЕХНОСТРУКТУРА.....	137
<i>Глава IX</i>	
ОТСТУПЛЕНИЕ ОТ ТЕМЫ: О СОЦИАЛИЗМЕ.....	155
<i>Глава X</i>	
ОБЩЕПРИЗНАННОЕ ПРОТИВОРЕЧИЕ.....	170
<i>Глава XI</i>	
ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ПОБУДИТЕЛЬНЫХ МОТИВОВ.....	196
<i>Глава XII</i>	
ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ В ПЕРСПЕКТИВЕ.....	211
<i>Глава XIII</i>	
ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ И ТЕХНОСТРУКТУРА.....	221
<i>Глава XIV</i>	
ПРИНЦИП СОВМЕСТИМОСТИ.....	235
<i>Глава XV</i>	
ЦЕЛИ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ.....	243
<i>Глава XVI</i>	
ЦЕНЫ В ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ.....	260
<i>Глава XVII</i>	
ЦЕНЫ В ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ (продолжение).....	274
<i>Глава XVIII</i>	
УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ПРОДУКЦИИ...	286
<i>Глава XIX</i>	
ОБРАТНАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ.....	304
<i>Глава XX</i>	
РЕГУЛИРОВАНИЕ СОВОКУПНОГО СПРОСА.....	315
<i>Глава XXI</i>	
ХАРАКТЕР ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ.....	334
<i>Глава XXII</i>	
КОНТРОЛЬ НАД СПИРАЛЬЮ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА-ЦЕНЫ....	352
<i>Глава XXIII</i>	
ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ПРОФСОЮЗЫ.....	372
<i>Глава XXIV</i>	
ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ПРОФСОЮЗЫ: СЛУЖЕБНАЯ РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ.....	390
<i>Глава XXV</i>	
СОСЛОВИЕ ПЕДАГОГОВ И УЧЕНЫХ.....	401
<i>Глава XXVI</i>	
ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ГОСУДАРСТВО.....	421
<i>Глава XXVII</i>	
ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ГОСУДАРСТВО (продолжение).....	436
<i>Глава XXVIII</i>	
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СВОДКА.....	452
<i>Глава XXIX</i>	
ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ХОЛОДНАЯ ВОЙНА.....	462
<i>Глава XXX</i>	
ДРУГИЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ.....	484
<i>Глава XXXI</i>	
ПРОБЕЛЫ В ПЛАНИРОВАНИИ.....	500
<i>Глава XXXII</i>	
О ТРУДЕ.....	513
<i>Глава XXXIII</i>	
ОБРАЗОВАНИЕ И ЭМАНСИПАЦИЯ.....	524
<i>Глава XXXIV</i>	
ПОЛИТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО.....	537
<i>Глава XXXV</i>	
БУДУЩЕЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ.....	551
ПРИЛОЖЕНИЕ	
О МЕТОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ОСОБЕННОСТЯХ ДИСКУССИЙ ПО СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ.....	568
ПОСЛЕСЛОВИЕ	
<i>Дмитрий Травин</i>	
ДЖОН КЕННЕТ ГЭЛБРЕЙТ. КАМО ГРЯДЕШИ?.....	586
Издательская группа АСТ	
Издательская группа АСТ, включающая в себя	

около **50 издательств** и редакционно-издательских объединений, предлагает вашему вниманию **более 20 000 названий книг** самых разных видов и жанров.

Мы выпускаем классические произведения

и книги современных авторов. В наших каталогах — интеллектуальная проза,

детективы, фантастика, любовные романы, книги для детей и подростков, учебники, справочники,

энциклопедии, альбомы по искусству,

научно-познавательные и прикладные издания,

а также широкий выбор канцтоваров.

В числе наших авторов мировые знаменитости:

Сидни Шелдон, Стивен Кинг, Даниэла Стил, Джудит Макнот, Берт-рис Смолл, Джоанна Линдсей, Сандра Браун, создатели российских бестселлеров Борис Акунин, братья Вайнеры, Андрей Воронин, Полина Дашкова, Сергей Лукьяненко, братья Стругацкие, Фридрих Незнанский, Виктор Суворов, Виктория Токарева, Эдуард Тополь, Владимир Шитов, Марина Юденич, Виктория Платова, Чингиз Абдуллаев; видные ученые деятели академик Мирзакарим Норбеков, психолог Александр Свияш, авторы книг из серии «Откровения ангелов-хранителей» Любовь Панова и Ренат Гарифзянов, а также любимые детские писатели Самуил Маршак, Сергей Михалков, Григорий Остер, Владимир Сутеев, Корней Чуковский.

Издательская группа АСТ

129085, Москва, Звездный бульвар, д. 21, 7-й этаж

Справки по телефону: (095) 215-01-01, факс 215-51-10

E-mail: astpub@aha.ru <http://www.ast.ru>

Книги издательской группы АСТ вы сможете заказать и получить по почте в любом уголке России.

Пишите:

107140, Москва, а/я 140

ВЫСЫЛАЕТСЯ БЕСПЛАТНЫЙ КАТАЛОГ

Книги издательской группы АСТ вы сможете заказать и получить по почте в любом уголке России.

Пишите: 107140, Москва, а/я 140

ВЫСЫЛАЕТСЯ БЕСПЛАТНЫЙ КАТАЛОГ

Вы также сможете приобрести книги группы АСТ по низким издательским ценам в наших **фирменных магазинах:**

Москва

- м. «Алексеевская», Звездный б-р, д. 21, стр. 1, тел. 232-19-05
- м. «Алтуфьево», Алтуфьевское шоссе, д. 86, к. 1
- м. «Варшавская», Чонгарский б-р, д. 18а, тел. 119-90-89
- м. «Крылатское», Осенний б-р, д. 18, к. 1
- м. «Кузьминки», Волгоградский пр., д. 132, тел. 172-18-97
- м. «Павелецкая», ул. Татарская, д. 14, тел. 959-20-95
- м. «Перово», ул. 2-я Владимирская, д. 52, тел. 306-18-91, 306-18-97
- м. «Пушкинская», «Маяковская», ул. Каретный ряд, д. 5/10, тел. 209-66-01, 299-65-84
- м. «Сокол», Ленинградский пр., д. 76, к. 1, Торговый комплекс «Метромаркет», 3-й этаж, тел. 781-40-76
- м. «Сокольники», ул. Стромынка, д. 14/1, тел. 268-14-55
- м. «Таганская», «Марксистская», Б. Факельный пер., д. 3, стр. 2, тел. 911-21-07
- м. «Царицыно», ул. Луганская, д. 7, к. 1, тел. 322-28-22
- Торговый комплекс «XL», Дмитровское шоссе, д. 89, тел. 783-97-08
- Торговый комплекс «Крокус-Сити», 65—66-й км МКАД, тел. 942-94-25

Регионы

- г. Архангельск, 103-й квартал, ул. Садовая, д. 18, тел. (8182) 65-44-26
- г. Белгород, пр. Б. Хмельницкого, д. 132а, тел. (0722) 31-48-39
- г. Калининград, пл. Калинина, д. 17-21, тел. (0112) 44-10-95
- г. Краснодар, ул. Красная, д. 29, тел. (8612) 62-55-48
- г. Курск, ул. Ленина, д. 11, тел. (0712) 22-39-70
- г. Н Новгород, пл. Горького, д. 1/16, тел. (8312) 33-79-80
- г. Новороссийск, сквер имени Чайковского, тел. (8612) 68-81-27
- г. Оренбург, ул. Туркестанская, д. 23, тел. (3532) 41-18-05
- г. Ростов-на-Дону, пр. Космонавтов, д. 15, тел. (88632) 35-99-00
- г. Рыбинск, ул. Ломоносова, д. 1 / Волжская наб., д. 107, тел. (0855) 52-47-26
- г. Рязань, ул. Почтовая, д. 62, тел. (0912) 20-55-81
- г. Самара, пр. Кирова, д. 301, тел. (8462) 56-49-92
- г. Смоленск, ул. Гагарина, д. 4, тел. (0812) 65-53-58
- г. Тула, пр. Ленина, д. 18, тел. (0872) 36-29-22
- г. Череповец, Советский пр., д. 88а, тел. (8202) 53-61-22

Издательская группа АСТ

129085, Москва, Звездный бульвар, д. 21, 7-й этаж

Справки по телефону:

(095) 215-01-01, факс 215-51-10

E-mail: astpub@aha.ru <http://www.ast.ru>

Все права защищены. Ни одна из частей настоящего издания и все издание в целом не могут быть воспроизведены, сохранены

на печатных формах или любым другим способом обращены в иную форму хранения информации электронным механическим фотокопировальным и другими — без предварительного согласования с

издателями

Научно-популярное издание

Гэлбрейт Джон

НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО

Ответственный редактор *Н. Г. Краюшкина* Выпускающий редактор *С. Н. Абовская*

Художественный редактор *О. Н. Адаскина* Компьютерный дизайн *Н. В. Пашкова* Технический редактор *М. А. Белякова*

Корректоры *В. В. Саранчева* *А. А. Соколова*

Общероссийский классификатор продукции ОК-005 93 том 2 953004 — научная и производственная литература

Санитарно эпидемиологическое заключение № 77 99 02 953 Д 000577 02 04 от 03 02 2004 г.

ООО «Издательство АСТ»

667000 Республика Тыва г.Кызыл ул. Кочетова д 28 Наши электронные адреса WWW AST RU E mail astrub@aha ru

ООО «Транзиткнига» 143900 Московская область г. Балашиха шоссе Энтузиастов л 7/1

Издательство «Тема Fantastica» издательского дома

«Корвус» Лицензия ЛРН № 066477 190121 г. Санкт-Петербург Лермонтовский пр д 1 «Б»

Электронные адреса WWW.TF.RU Email TERRAFAN@TF.RU

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии ФГУП

«Издательство «Самарский Дом печати»

443080, г. Самара, пр К Маркса, 201

Качество печати соответствует качеству предоставленных диапозитивов
