

Джон Кеннет Гэлбрейт.

"Экономические теории и цели общества"

Часть I. Дебри

Глава I Функции экономической системы и экономической теории

Глава II Неоклассическая модель

Глава III Неоклассическая модель II: Государство

Глава IV Потребление и концепция домашнего хозяйства

Глава V Общая теория высокого уровня развития

Часть II. Рыночная система

Глава VI Услуги и рыночная система

Глава VII Рыночная система и искусство

Глава VIII Самоэксплуатация и эксплуатация

Часть III. Планирующая система

Глава IX Природа коллективного разума

Глава X Как используется власть: защитные цели

Глава XI Положительные цели

Глава XII Как устанавливаются цены

Глава XIII Издержки, контракты, координация и цели империализма

Глава XIV Убеждение и власть

Глава XV Новая экономическая теория технического прогресса

Глава XVI Источники государственной политики: итоги

Глава XVII Межнациональная система

Часть IV. Две системы

Глава XVIII Нестабильность и две системы

Глава XIX Инфляция и две системы

Глава XX Экономическая теория тревоги: проверка

Часть V. Общая теория реформы

Глава XXI Негативная стратегия экономической реформы

Глава XXII Раскрепощение мнений

Глава XXIII Справедливая организация домашнего хозяйства и ее последствия

Глава XXIV Раскрепощение государства

Глава XXV Политика для рыночной системы

Глава XXVI Равенство в планирующей системе

Глава XXVII Социалистический императив

Глава XXVIII Окружающая среда

Глава XXIX Государство и общество

Глава XXX Финансовая, кредитно-денежная политика и меры контроля

Глава XXXI Координация, планирование и перспектива

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава I Функции экономической системы и экономической теории

По укоренившемуся мнению назначение экономической системы, на первый взгляд, кажется вполне очевидным. Оно состоит в том, чтобы производить материальные блага и оказывать услуги, которые нужны людям. При отсутствии такой системы, т. е. системы, которая производит продукты питания, перерабатывает, упаковывает и распределяет их, производит ткань и изготавливает одежду, строит дома, обставляет их мебелью, предоставляет услуги в области образования и медицины, обеспечивает закон и порядок, организует национальную оборону, жизнь была бы трудной. Такова ее функция. Наилучшая экономическая система - это та, которая максимально обеспечивает людей тем, в чем они больше всего нуждаются. Хотя этот взгляд широко распространен в учебниках, он является, пожалуй, слишком упрощенным. За последние сто лет множество экономических задач стало выполняться организациями - промышленными корпорациями, электроэнергетическими предприятиями коммунального пользования, авиакомпаниями, системами розничных магазинов, телевизионными сетями, государственными бюро-кратическими учреждениями. Некоторые из этих организаций очень велики; и едва ли кто-нибудь

усомнится в том, что они обладают властью, т. е. могут управлять действиями отдельных лиц и государства. Всякий согласится, что они управляют этими действиями в своих собственных интересах, т. е. в интересах тех, кто благодаря членству или праву собственности участвует в данном предприятии. Возможно, что в силу какого-то невероятного стечения обстоятельств или сознательных усилий эти интересы в основном совпадают с интересами общественности. Если же такое стечение обстоятельств или целенаправленные усилия отсутствуют, то нет ничего удивительного в том, что преследуются интересы организаций, а не общественности. При таком подходе функция экономической системы больше не кажется простой, по крайней мере для тех, кто хочет видеть реальное положение вещей. Частично экономическая система служит отдельному человеку. Но частично она, как мы теперь видим, служит интересам своих собственных организаций. «Дженерал моторс» существует, чтобы обслуживать общество. Но «Дженерал моторс» также, или даже вместо этого, служит самой себе. Мало кому такое утверждение покажется резко противоречащим здравому смыслу. А для многих оно будет тривиальным. Такое утверждение примечательно лишь тем, что оно не соответствует основному тезису экономической теории в ее традиционном изложении. При более тщательном подходе оно становится именно тривиальным. В этом случае возникает стремление выявить интересы, которые преследуют гигантские организации, пути их осуществления и последствия для общества.

2

Новое понимание функции экономической системы влечет за собой и новую точку

зрения на функцию экономической теории. До тех пор, пока предполагалось, что экономическая система осуществляет свою деятельность в интересах отдельного человека, подчинена его нуждам и желаниям, можно было предполагать, что функция экономической теории состоит в объяснении процесса, посредством которого это происходит. Экономисты, подобно другим ученым, обожают такие определения предмета их науки, в которых подразумевается его глубокое и универсальное значение. Наиболее знаменитое из этих определений утверждает, что экономика является «наукой, которая изучает поведение людей как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные пути применения» [L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2d ed., London, Macmillan, 1935, p. 16.]. Крупнейший современный авторитет формулирует это несколько проще: «О том, как... мы избираем пути использования ограниченных производственных ресурсов, имеющих альтернативные способы применения, для достижения поставленных целей» [P. A. Samuelson, *Economics*, 8th ed., New York, McGraw, 1970, p. 13.]. Эти определения кажутся превосходными. До своей прямой. Люди принимают решения о том, что они будут иметь; фирмы решают, как наилучшим образом выполнить эти решения. Экономическая теория изучает поведение людей, вовлеченных в этот процесс. Она является наукой именно потому, что у нее нет никакой иной задачи, кроме понимания этого поведения. Но если допускается, что организации, принимающие участие в этом процессе, обладают властью, что обеспечиваются именно их интересы и люди подчиняются этим интересам, то даже наиболее благодушные неизбежно зададут вопрос: а не

может ли

так случиться, что экономическая теория тоже служит интересам организаций?

Организации обладают властью. Могут ли они не оказывать влияния на научную

дисциплину, которая изучает их самих и процесс осуществления ими своей власти?

Не могут ли только что приведенные определения быть ширмой для этой власти?

Такие вопросы совершенно оправданны. Экономическая теория создает у людей

представление об их экономическом обществе. Такое представление заметно влияет

на их поведение и на их отношение к организациям, которые составляют экономическую систему. Если в картине общества, создаваемой экономической

теорией, товары или капитал, труд и материалы, с помощью которых они производятся, представлены в качестве дефицитных, то это имеет место только

потому, что товары играют важную роль - это точка опоры, от которой зависят

благополучие и счастье. Таким образом, процесс, в котором изготавливаются

блага, становится делом особой социальной важности. Огромное значение в этом

случае придается организациям, которые производят товары, а те, кто управляет и

руководит этими организациями, обладают большим престижем.

Приходится прилагать

огромные усилия для доказательства правомочности действий, будь то любое

регулирующее мероприятие правительства, любой налог, любое решение профсоюза,

которые похожи на вмешательство в производство, по крайней мере так утверждают

лица, которых они затрагивают.

Представление о влиянии выбора имеет еще более важные последствия.

Оно означает,

что процесс выбора - решение приобрести данный продукт, отказаться от другого -

есть то, что в совокупности управляет экономической системой. И если выбор

общественности есть источник власти, то организации, из которых состоит экономическая система, не могут обладать ею. Они лишь инструменты, в конечном счете удовлетворяющие этот выбор. Возможно, самая старая и определенно самая мудрая стратегия для осуществления власти - это отрицать факт обладания ею

Монархи, включая наиболее жестоких деспотов, издавна представляли себя простым отражением божественной воли. Затем это подтверждалось господствующей религией.

В результате поведение монархов, каким бы скандальным, расточительным и губительным для здоровья, жизни, жизненных условий и общественной благопристойности оно ни было, не могло подвергаться сомнению, по крайней мере истинным верующим. Оно служило высшей воле. Современный политик увековечивает тот же инстинкт, когда он объясняет, хотя и неубедительно, что он всего лишь инструмент своих избирателей, что стремится не к осуществлению своих предпочтений, а к общему благу. Явно удалившаяся от религии, экономическая теория, особенно потому, что существует видимая возможность выбора на рынке, тоже изображает коммерческую фирму служительницей высшего божества. В результате фирма не отвечает или несет лишь минимальную ответственность за свод, действия. Она реагирует на божественную волю рынка. Если продукты, которые она производит, или услуги, которые она оказывает, ничемны или смертоносны, причиняют ущерб воздуху, воде, земле или нарушают нормальную жизнь, то не следует винить фирму. Все это отражает выбор общественности. Если люди введены в заблуждение, то это потому, что они сами предпочитают самообман. Если поведение в экономической сфере кажется иногда неразумным, то это потому, что неразумны люди. Факт нежелательного с социальной точки зрения

использования

организациями власти в их собственных интересах, таким образом, как злой дух

изгоняется или его почти удается изгнать из формальной экономической мысли.

Когда в действительности имеет место такое проявление власти, сразу видно,

насколько удобна такая непоколебимая вера и сколь выгодно ее насаждение.

Насаждение полезных верований особенно важно ввиду способа, которым осуществляется власть в современной экономической системе. Он состоит, как

отмечалось, в том, чтобы побуждать человека отказаться от целей, к которым он

обычно стремится, и осуществлять цели другого лица или организации.

Имеется

несколько способов добиться этого. Угрозы физических страданий - тюрьмы, кнута,

пытки электрическим током - относятся к древней традиции. Так же обстоит дело и

с экономическими лишениями - голодом, позором нищеты, если человек не хочет

работать по найму и тем самым принять цели работодателя. Все большее значение

приобретает убеждение, которое состоит в изменении мнения человека таким

образом, чтобы он согласился, что интересы другого лица или организации выше

его собственных. Дело обстоит именно так, поскольку в современном обществе

физическое насилие хотя и одобряется до сих пор многими в принципе, на практике

наталкивается на неодобрение. Кроме того, с ростом доходов люди становятся

менее уязвимы в отношении угрозы экономических лишений.

Соответственно

убеждение (в формах, которые будут рассмотрены в дальнейшем)

превращается в

основной инструмент осуществления власти. Для этого жизненно важное значение

имеет существование представлений об экономической жизни, которые были бы близки

представлениям органи-заций, осуществляющих власть. То же самое относится и к процессу обучения, посредством которого насаждаются такие взгляды. Он или просто направлен на убеждение людей, что цели организации фактически полностью сов-падают с их собственными целями, или подготавливает почву для такого убеждения. Представление об экономи-ческой жизни, при котором люди рассматриваются в ка-честве инструментов для осуществления целей организа-ции, было бы гораздо менее полезно и удобно. Содействие, которое экономическая теория оказывает осуществлению власти, можно назвать ее инструменталь-ной функцией в том смысле, что она служит не понима-нию или улучшению экономической системы, а целям тех, кто обладает властью в этой системе. Частично такое содействие состоит в обучении ежегод-но нескольких сот тысяч студентов. При всей его неэф-фективности такое обучение насаждает неточный, но все же действенный комплекс идей среди многих, а может быть большинства, из тех, кто подвергается его воздей-ствию. Их побуждают соглашаться с вещами, которые они в ином случае стали бы критиковать; критические настроения, которые могли бы оказать воздействие на экономи-ческую жизнь, переключаются на другие, более безопас-ные области. Это оказывает огромное влияние непосредственно на тех, кто беретса давать указания и выступать по экономическим вопросам. Хотя принятое представление об экономике общества не совпадает с реальностью, оно существует. В таком виде оно используется как замени-тель реальности для законодателей, государственных слу-жащих, журналистов, телевизионных комментаторов, про-фессиональных пророков - фактически всех, кто высту-пает, пишет и

принимает
меры по экономическим вопросам. Такое представление помогает
определить их
реакцию на экономическую систему; помогает установить нор-мы
поведения и
деятельности - в работе, потреблении, сбережении, налогообложении,
регуливании, которое они считают либо хорошим, либо плохим. Для всех,
чьи
интересы таким образом защищаются, это весьма полезно. Мою настоящую
работу
многие сочтут менее полезной. В ней старательно обходится
инструментальная
функция экономической теории и происходит возврат к более древ-ней,
более
традиционной, более научной, объясняющей функции, заключающейся в
стремлении
понять реальное положение вещей.

3

Что касается первопричин инструментальной функции экономической
теории, то,
конечно, не следует ничего при-писывать тайному заговору и лишь
немного можно
объ-яснить умыслом. Экономисты не раболепствуют преднаме-ренно перед
сильными
экономического мира. Лишь немно-гие сознательно стараются
приспособиться. Скорее
всего, преобладающие экономические интересы - это нормаль-ное и
общепринятое в
обществе мнение. То, что оно одоб-ряет и находит удобным, представляет
собой
разумную политику. То, что оно не одобряет или находит
затрудни-тельным, может
быть интересным или впечатляющим, но не является надежным
руководством для
серьезных мне-ний или действий. Как и у других людей, у экономистов есть
чутье
на то, что заслуживает доверия, серьезно и достойно уважения. Именно
через
определение того, что является серьезным и достойным, и проявляются
главным
образом экономические интересы.
Инструментальная функция экономической теории - это во многом

побочный продукт
ее истории. Так получи-лось, что представление о предшествующем
экономиче-ском
обществе превосходно служит инструментальным це-лям более позднего
общества.
Было лишь необходимо оставаться верным старой истине и твердить о ее
неиз-менности. Экономическая теория сформировалась как на-учная
дисциплина в то
время, когда деловые предприятия были невелики по размерам и просты
по своей
структуре, а сельское хозяйство поглощало большую часть
произво-дительной
энергии людей. Фирмы реагировали на изме-нение издержек производства
и на
изменение рыночных цен. Они подчинялись тому, что диктовал рынок.
Теория
отражала этот факт. Со временем теория была несколько изменена с тем,
чтобы
учитывать существование монопо-лии, или, точнее, олигополии, но
осталась в плену
у своих начальных представлений. Конкурентоспособная фирма
продолжала считаться
центральным звеном. И член оли-гополии тоже реагирует на рыночные
колебания и
вынуж-ден поступать так, поскольку он односторонне стремится к
максимуму
прибыли. Таким образом, рынок и в силу этого потребитель остаются
полновластными
хозяевами. Выбор потребителя продолжает управлять абсолютно всем. В
результате
экономическая теория незаметно пре-вратилась в ширму, прикрывающую
власть
корпорации. Этим процессом никто не управлял. То, что казалось
сдер-жаным
интеллектуальным консерватизмом, стало мощ-ной опорой экономических
интересов. К
этому мы еще вернемся. .
Однако инструментальная роль экономики не являет-ся чем-то
неизменным. В
последнее время наблюдается острое недовольство, особенно среди молодых
экономистов. Представление, которое столь долго доминировало в

академических
курсах, формировало теоретические построения, маскировало проявление
экономического, социального и политического влияния производящих
организаций,
подвергалось общей критике. То, что было некогда экономической теорией
и было
приемлемо, стало теперь «неоклассической экономической теорией» -
термин, явно
намекающий на устарелость.
Для этого мятежа имелось несколько причин. В определенной степени
власть,
защищаемая этой моделью, стала слишком явной, и попытки маскировать
ее
оказались недостойными для интеллектуала.
Имеются также все более угрожающие последствия процесса
осуществления власти.
Людей можно убеждать, и ученые могут убеждать себя сами, что компании
«Дженерал
моторс» или «Дженерал дайнэмикс» реагируют на потребности общества,
пока
осуществление их власти не угрожает существованию общества. Убеждение
становится
менее успешным, когда возникает сомнение в возможности выжить в
условиях
порожденной ими гонки вооружений или необходимости дышать
отравленным ими
воздухом. Подобным же образом, когда существует нехватка жилищ и
медицинской
помощи, а мужские дезодоранты имеются в изобилии, представления о
благожелательном отношении к общественным нуждам начинают трещать
по швам.
Изменение характера университетов также оказало определенное влияние.
За
последние десятилетия под влиянием потребностей промышленности
произошло очень
большое увеличение их размеров и усложнение структуры. В результате
достигнутых
размеров и влияния - счастливый парадокс - они становятся все более
независимой силой. Некогда диссиденту угрожали наказания; его можно
было
выявить и уволить. А теперь он просто откачивается от почтительных
аплодисментов. Такое может вынести и человек умеренной храбрости. Не

остается
по-чти никаких сомнений, что революции, как правило, совершаются в
Америке в
такой момент истории, когда они становятся сравнительно безопасными.
Так обстоит дело и с этой революцией.

4

В экономической системе организация развивается очень неравномерно.
Она
достигает наибольшего размера в таких отраслях, как средства связи и
автомобильная промышленность, а наивысшая техническая сложность и
наиболее
тесная связь с государством имеют место в про-изводстве оружия. В
сельском
хозяйстве, жилищном строительстве, услугах, ремесленном производстве,
менее
организованных формах подпольного бизнеса коммерческая фирма
остается
сравнительно простой. Эти различия при-водят к очень большим
различиям во власти
и, следова-тельно, в социальных последствиях. Компании «Форд», «Шелл»
и «Проктер
и Гэмбл» пользуются большой вла-стью. У отдельного фермера такой
власти нет; у
стро-ительной фирмы ее очень мало. Эти различия в свою оче-редь в
значительной
мере определяют, как работает экономическая система и для кого. Здесь, а
не в
первона-чальных капризах вкусов потребителей общества кроется
объяснение
высокого уровня развития автомобильной про-мышленности, системы
скоростных
автодорог и оружия и низкого уровня развития жилищного строительства,
здравоохранения и пищевой промышленности.
Следовательно, подход к экономической системе как единому целому не
может быть
плодотворным. В идеаль-ном случае ее следует рассматривать как
непрерывную цепь
организаций, которая в условиях США начинается от простейшей
борющейся за
существование семейной фермы и простирается до «Америкэн телефон энд
теле-граф»
и «Дженерал моторс», а в других промышлен-ных странах - от отдельного

крестьянина до компании «Фольксваген». Однако классификация, даже если она содержит произвольные элементы, есть первый шаг к ясности. При небольших издержках многое проясняется при разделении коммерческих организаций на две категории - тех, которые пользуются полным набором инструментов власти - над ценами, издержками, поставщиками, потребителями, обществом и правительством, - и тех, которые им не владеют. Поэтому в четвертой главе мы описываем эту двойственную модель современной экономики. Но сначала необходимо ясно представить себе основные свойства господствующей, или неоклассической, системы. Мы должны знать те оковы, которые стремимся сбросить.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава II
Неоклассическая модель

Смысл изучения экономической теории не в том, чтобы получить набор готовых ответов на экономические вопросы, а в том, чтобы научиться не попадаться на удочку к экономистам.

Джоан Робинсон

Экономисты называют общепринятую интерпретацию несоциалистической экономической системы неоклассической моделью. Представители других отраслей науки называют ее экономической теорией. Ее принципиальные истоки восходят к книге

Адама Смита

«Богатство наций», вышедшей в 1776 г. Двухсотая годовщина этой выдающейся книги

совпадает с двухсотлетием Соединенных Штатов. Двухсотпятидесятилетие со дня

рождения А. Смита только что отмечалось в городе Кирколди.

В первой половине прошлого столетия идеи А. Смита подверглись дальнейшему

развитию Давидом Рикардо, Томасом Мальтусом, Джеймсом и в особенности Джоном

Стюартом Миллем и получили название классической системы. В последней четверти

XIX в. австрийские, английские и американские экономисты дополнили теорию так

называемым маржинальным анализом, и это в конце концов привело к замене термина

«классическая экономическая теория» термином «неоклассическая экономическая

теория». В 30-е годы XX в. были внесены еще две важные поправки. До этого

предполагалось, что рынки обслуживаются множеством фирм, каждая из которых

производит незначительную долю совокупного продукта. Все подчинялись рыночной

цене, которую не контролировал никто. Монополии тоже существовали, но они

считались крайним исключением. Однако оказалось, что на многих рынках могут

господствовать несколько фирм, коллективно осуществляющих власть, которая прежде

ассоциировалась с монополией. Это была олигополия. А после выхода в свет и

широкого признания «Общей теории» Кейнса [Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости

процента и денег, М., Госэкономиздат, 1948.] система больше не считается саморегулирующейся. Только активное вмешательство государства может

поддерживать экономику на уровне полной или почти полной занятости и обеспечивать ее неуклонный рост.

Кроме того, за последние сорок лет неоклассическая система была в значительной

мере усовершенствована. Фактически она стала столь разнообразной и

специализированной, что ни один экономист не может претендовать на большее, чем знание лишь отдельной ее части. В значительной степени неоклассическая система теперь существует ради усовершенствований, которые она претерпевает, - они стали целью сами по себе. Но усовершенствования не оказывают влияния на основную суть этой теории и даже не касаются ее. Она считается, пусть даже субъективно, имеющей окончательную форму.

2

Суть неоклассической системы сводится к тому, что люди, используя свой доход, полученный главным образом от их производительной деятельности, выражают свои желания путем распределения этого дохода между различными благами и услугами, к которым они имеют доступ на рынках. С точки зрения только что упомянутого маржинального анализа они стремятся таким образом распределить свой доход, чтобы удовлетворение, получаемое от последней единицы затрат на какую-нибудь цель, было равно удовлетворению от затрат на любую другую цель. В этой точке удовлетворение и даже счастье достигают максимума. Желания отдельного человека не подвергаются критике, их происхождение глубоко не изучается. Хотя, без сомнения, они формируются под влиянием данной культуры, эти желания тем не менее являются выражением его личности и воли, где они берут свое начало. Этим дело и ограничивается. Упомянутое выше выражение воли отдельного человека передается рынком производителю наряду с аналогичным выражением воли других людей. Там, где имеется сильное желание, сильной будет и готовность тратить деньги. И цены рынка установятся на соответствующем уровне. Там, где желание умеренно,

умеренными
будут цены. С точки зрения неоклассической модели мотивация
производителя
происходит исключительно за счет перспективы получения прибыли,
которую он
стремится максимизировать за неопределенный период времени.
Изменения цен
являются сигналом для этого мотива. К получателям передаваемой таким
образом
информации относятся производители - те, кто может расширить или
сократить
свое производство, и те, кто может начать его или полностью прекратить.
Эти
действия представляют собой реакцию, которая гарантирует, что
производство в
конечном счете подчинено интересам отдельного человека.
Информация также поступает от производителя на рынок и к потребителю.
Она,
однако, не имеет аналогичного распорядительного характера, а
представляет
собой, скорее, сведения, на основе которых отдельный человек, или
потребитель,
изменяет свои инструкции производителю. Если происходят изменения в
технических
условиях производства, которые снижают издержки, то норма прибыли
фирмы-производителя возрастает. Старые и новые производители будут
реагировать
на эту благоприятную возможность путем расширения производства,
вследствие чего
цены упадут. Это будет сигналом отдельному потребителю, что ему
следовало бы
пересмотреть распределение его расходов в соответствии с новой
благоприятной
возможностью для повышения степени своего удовлетворения. Если он
так
поступает, то тем самым в свою очередь информирует производителя о
своей воле.
В формальной теории не делается особого упора на том факте, что
определяющее
воздействие исходит от потребителя. Предметом рассмотрения является
аппарат, с
помощью которого информация передается от потребителя

производителю. Не делается каких-либо выводов о свойствах этого механизма; ведь интересуются не тем, хороши или плохи пишущая машинка или уборочный комбайн, а тем, как и насколько хорошо они работают. Однако моральное оправдание системы в очень большой мере зависит от источника, определяющего воздействие, которое исходит от отдельного человека. Таким образом, экономическая система отдает себя в полное распоряжение индивидуального потребителя. Эта экономическая теория близка к политической теории, которая отдает гражданину как избирателю решающую власть над производством общественных благ [Однако такая теория разработана гораздо меньше. Власть Индивида на потребительских рынках выражена в формальных моделях. Что же касается государства, то эта проблема остается предметом риторики и субъективного мнения. С XVIII в. «про-цветает экономическая теория, основанная на подсчетах индивидуальной полезности, тогда как политическая теория, опирающаяся на такие же вычисления, отсутствует...» (см.: Б. Т. Хаефеле, A

Utility Theory of Representative Government, The American Economic Review, vol.

6,i, №. 3, pt. 1, 1971, June, p. 350).], т.е. над решением, тратить ли больше средств на образование либо на вооружение или освоение космоса. Эти теории -

политическая и экономическая-служат основой для более широкой картины демократического (или по крайней мере неавторитарного) общества, которое всесторонне подчинено в конечном итоге воле отдельных личностей.

Занимая командное положение, индивид не может находиться в конфликте с политической экономической системой, т. е. с тем, чем он командует.

з

Контроль со стороны отдельной личности-потребителя и гражданина - над

экономической системой не означает, что власть распределена равномерно.

Общепризнано, что гражданин, голосующий на выборах десять раз, обладает, при прочих равных условиях, в десять раз большей властью, чем гражданин, голосующий только один раз. То же самое происходит в более общем случае, когда человек контролирует десять голосов по сравнению с человеком, у которого имеется только свой собственный голос. Аналогичным образом человек, расходующий 70 тыс. долл. в год, на рынке имеет в десять раз большую власть над тем, что производится, чем человек, который расходует в год 7 тыс. долл. С точки зрения демократических идеалов это недостаток. Но все-таки власть пока принадлежит отдельной личности. Только в осуществлении этой власти некоторые из них более «равны», чем другие. Кроме того, в первоначальном, или классическом, варианте, неоклассической модели различия во власти, связанные с различиями в расходуемом доходе, имели тенденцию к саморегулированию. Поскольку на каждом рынке существовало множество производителей (исключительный случай возникновения монополии не учитывался), никто не был в силах повлиять на общую для всех цену. Если бы современный производитель зерна или мяса назначил цену, превышающую существующую рыночную цену, это привело бы к потере всех разумных покупателей. Кто же будет платить сверх рыночной цены, если существует возможность получить все, что необходимо, по этой рыночной цене? Назначать цену ниже рыночной, когда все можно продать по этой цене, было бы просто безумием. Зачем брать меньше, когда можно получить больше? Поскольку объем продукции, выпускаемой каждым производителем, был очень

мал по сравнению с общим выпуском, никто не подсчитывал, какое влияние имеют на рынок его производство и продажи. Если цены и прибыли и тем самым доход были особенно высокими, то у некоторых или даже у всех производителей появлялся стимул для расширения производства. У других, как уже отмечалось, появлялся стимул заняться данным бизнесом, поскольку считалось, что фирмы невелики, а необходимый для их создания капитал вполне доступен по своим размерам.

Расширение производства понижает рыночную цену, которую никто не контролирует, а тем самым получаемую прибыль и доход. Это в свою очередь уменьшает власть, т. е.

покупательную силу, которой производитель располагает, выступая в качестве потребителя. Таким образом, не только контроль принадлежал в конечном счете

отдельной личности, но, кроме того, в систему была встроена мощная сила конкуренции, которая действовала в сторону ограничения или выравнивания доходов

и, следовательно, в сторону демократизации этого контроля.

4

К 30-м годам тезис о существовании конкуренции между многими фирмами, которые неизбежно являются мелкими и выступают на каждом рынке, стал несостоятельным.

С конца прошлого столетия гигантская корпорация становится все более характерной

чертой делового мира. Ее влияние признавалось везде, кроме экономических

учебников. И даже наиболее несерьезные исследователи сталкивались с трудностями,

пытаясь скрыть от себя тот факт, что рынки стали, автомобилей, резиновых

изделий, химических товаров, алюминия и других цветных металлов, электробытовых

приборов, сельскохозяйственных машин, большинства пищевых продуктов

промышленного изготовления, мыла, табака, ядохимикатов и других

важ-нейших
изделий поделены не между множеством мелких производителей, каждый из которых не имеет власти над своими ценами, а между горсткой производителей, в значительной мере обладающих такой властью. Соответственно была модифицирована неоклассическая модель с тем, чтобы включать и случай, когда рынки поделены двумя, тремя, четырьмя или более, как правило, очень крупными производителями. Промежуточное положение между конкуренцией многих и монополией одной фирмы стала занемать олигополия нескольких фирм. Олигополия была признана в качестве нормальной формы рыночной организации, хотя вначале это делалось неохотно [Решающую роль в этом направлении сыграли книги Э. Чемберлина (см.: Э. Чемберлин, Теория монополистической конкуренции, М., ИЛ, 1959) и Дж. Робинсон (см.: J. Robinson, The Economics of Imperfect Competition, London, Macmillan, 1933), хотя кое-что было сделано более ранними авторами, особенно Пьеро Сраффа из Кембриджского университета.]. Однако такая поправка не внесла столь значительных изменений, как это предполагали в тот период и считают теперь. Существовало мнение, что структура коммерческой фирмы не изменилась, как не изменилась и ее мотивация. «Фирма является отправной точкой для концепции, положенной в основу общепринятой теории. В скрытой форме, а иногда и прямо предполагается, что фирмой управляет отдельный собственник, который стремится к максимуму прибыли» [M. S h u b i c, A Curmudgeon's Guide to Microeconomics, The Journal of Economic Literature, vol. 8, № 2, 1970, June, p. 41.]. Новым явилось то, что фирма приобретает способность устанавливать цены на свои изделия и услуги. Установленная таким образом одной

фирмой цена оказывает влияние на цену, которая может быть установлена другой фирмой на то же изделие. Сознвая это, каждая фирма думает об общих интересах отрасли, т. е. о цене, которая приемлема для всех. Моти-вация не меняется - это та цена, которая будет максимизировать доход. Таким образом, в неоклассической модели предполагается, что олигополия достигает такого же результата, что и монополия (хотя, возможно, и не полно-стью, в силу недостаточной информации и некоторых не-оправданных расходов по реализации). Вместо одной фирмы, максимизирующей свои доходы от продажи продук-ции, небольшое число фирм максимизирует разделяемые между ними поступления. Все фирмы - это очень важ-ный момент - остаются в распоряжении потребителя. Во-ля потребителя, выражающаяся в увеличении или умень-шении закупок, все еще передается на рынок. Она все еще является определяющим воздействием, на которое реагируют фирмы и отрасль. Это воздействие указывает им, где они могут найти наивысшую возможную прибыль, которая является их единственным стремлением. Таким образом, контроль все еще остается у потребителя. Прибыли олигополии выше, чем это необходимо, и процесс конкуренции, который возвращает их и образу-ющиеся в результате доходы к нормальному уровню, на-рушается. В силу этого система больше не обладает тен-денцией к выравниванию доходов, как это имело место в прошлом. А поскольку цены выше, чем это нужно, производство, а стало быть, инвестиции и занятость там, где имеется олигополия (и монополия), ниже, чем в иде-альном случае [Не ниже, чем они были бы при конкуренции, о чем часто говорится в учебниках. При конкуренции имелось бы

множество мелких фирм с различной технологией и разными функциями затрат.

Поэтому невозможно знать, будет ли конкурентное равно-весие находиться на более

высоком или более низком уровне выпуска, инвестиций и занятости.

Результат

монополии нельзя поэтому сравнивать с результатом конкуренции. Такое сравнение

часто делается экономистами и оправдывается, так сказать, ка-жущимся моральным

превосходством конкуренции.]. Но решающий социальный, политический и моральный

факторы системы, обусловленные ее подчи-нением в конечном счете воле отдельной

личности, оста-ются неизменными» [Понятие конкурентного рынка также является

весьма жи-вучим. «...Экономисты видят в рынке свободной конкуренции и его

ценообразующем механизме особенно эффективный способ выражения индивидуального

выбора... Свободный выбор и кон-куренция, выражающиеся в решениях о купле-продаже, часто имеют примечательное свойство давать социальные результаты,

которые нельзя улучшить вмешательством государства. В то же время для рынка

характерно множество дефектов и недостатков, которые требуют вмешательства

государства. Изыскивая пути устранения этих недостатков, экономист бывает

поистине счаст-лив, когда он может предложить государственную политику, ко-торая

направлена на совершенствование рынка, а не на отмену или обход его» (см.: А.

Okun, The Political Economy of Prospe-rity, Washington, The Brookings Institution, 1970, pp. 5-6).].

Неравенство, возникающее в результате существова-ния монополии и олигополии,

распространяется на срав-нительно узкий круг людей и в силу этого в принципе

может быть исправлено вмешательством государства. Ра-бочие не принимают участия

в дележе монопольных при-былей, так как у монополиста нет никакого

стимула
пла-тить за рабочую силу выше общего уровня. Если бы в
монополизированном
секторе зарплата и в самом деле оказалась бы выше, то прилив рабочих
весьма
быстро привел бы к ее снижению до общего уровня. Таким обра-зом,
чрезмерные
доходы получал бы только владелец. Достаточно высокий подоходный
налог мог бы
стать под-ходящей мерой в отношении такого владельца.
Следует отметить, что, хотя сторонники неоклассиче-ской системы долгое
время в
принципе решительно осуж-дали монополистические и, стало быть,
патологические
тенденции олигополии, они никогда не предпринимали против них ничего
серьезного
на практике. У больного был рак, но его не оперировали. До того как в 30-х
годах
понятие «монополии» было расширено и стало включать понятие
«олигополии»,
бесспорные примеры существования монополий встречались редко. В
отраслях
промышленно-сти с большим объемом производства с уверенностью можно
указать лишь
на «Алюминииум компани оф Амери-ка». В более ранний период разговоры
о
регулировании, обобществлении или расчленении монополии не были
пол-ностью
лишены оснований. Но как только олигополия ста-ла признаваться в
качестве
доминирующей рыночной формы, такие меры были бы равноценны
социализации,
регулированию и расчленению фирм, которые составляют основную часть
экономической системы. Это уже не про-сто мера, а революция.
Экономисты не
революционеры, а учебники по экономике - это не революционные
тракта-ты. К тому
же мотивация фирмы изменилась, хотя в от-ношении крупной организации
такое
изменение не при-знавалось. Этот вопрос будет рассмотрен несколько ниже.

Недостаточное использование ресурсов уступило место их относительной

перегрузке.

Экономисты же на словах продолжали поддерживать антитрестовские законы; законы

продолжали пользоваться страстной поддержкой юристов. Но самая ценная услуга как

экономистов, так и юристов состояла, как мы увидим ниже, в том, что они направили критику крупных корпораций по безопасному для корпораций пути.

В неоклассической модели предполагается также, что фирма полностью подчиняется

государству. Государственное управление в экономической сфере соответствует

по-требностям общества в целом, а не коммерческой фирмы.

Многочисленные услуги

(подготовка квалифицированной рабочей силы, содействие техническому прогрессу,

созда-ние сети автомобильных дорог, в которых нуждается про-мышленность)

оказываются в соответствии с наиболее важными потребностями общества.

То же

самое имеет место и в отношении продуктов и услуг, которые про-даются государству; они, т. е. оружие, его разработка, другие исследования и

разработки, помощь в освоении космоса, являются отражением законодательного и в

ко-нечном счете гражданского выбора. Гражданину принадлежат окончательные

решения как об общем объеме, так и о конкретных видах общественных услуг. Мы

перехо-дим к рассмотрению этих проблем.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава III

Неоклассическая модель II: Государство

С неоклассической моделью отождествляется неоклассическое представление о государстве. Экономическая система функционирует в соответствии с волей, диктуемой рынком, а в конечном итоге волей потребителя. В тех случаях, когда по той или иной причине ответная реакция на это воздействие оказывается недостаточной или несовершенной, может возникнуть необходимость, чтобы правительство скорректировало такое воздействие или дополнило ответную реакцию системы таким образом, чтобы она лучше соответствовала общественным интересам. Фирмы хорошо реагируют на воздействие рынка и потребителя, когда дело касается героина, массажа и канцерогенных веществ. Такая реакция не считается желательной с социальной точки зрения, морально оправданной и здоровой, и соответственно воздействие рынка пресекается. Имеется ряд услуг, например национальная оборона, образование, защита людей и собственности, в отношении которых нельзя с уверенностью полагаться на рынок. Здесь тоже должно действовать государство. Существует, однако, укоренившийся неоклассический тезис, что большинство экономических задач будет выполнено в соответствии с требованиями рыночного механизма. Государство играет дополняющую и регулирующую роль, и предполагается, что сторонники государственного вмешательства должны еще представить доказательства в обоснование своей позиции. По крайней мере еще совсем недавно считалось, что задачи, выполняемые государством, бесспорно, второстепенны по своим масштабам по сравнению с задачами, которые выполняются частными фирмами в ответ на требования рынка. Если не считать отдельных неоправданных и случайных исключений, государство по

мнению неоклассической теории стоит над экономической деятельностью, и в особенности оно стоит выше влияния или власти отдельной коммерческой фирмы, которая подчинена рынку и, таким образом, потребителю. Будучи ограниченной подобным образом, фирма не может быть доминирующей силой по отношению к государству. А государство, подчиняясь воле гражданина и избирателя, не может быть ответственным перед кем-либо иным. Существует, однако, некоторое исключение. Вполне естественно, что коммерческая фирма стремится оказывать влияние на рынок, который в противном случае ее поработит. Она может стремиться к ведению тарифов, которые сократят предложение и тем самым поднимут цены на ее рынках, либо она будет добиваться, чтобы правительство поддержало своими закупками уровень ее цен. Она может стремиться к тому, чтобы правительство запретило использование каких-либо изобретений, поскольку создается угроза появления на рынке изделий лучше-го качества по той же цене или аналогичных, но более дешевых изделий. Фирма может рассчитывать на поддержку или молчаливое согласие со стороны правительства в деле поглощения своих конкурентов и обретения, таким образом контроля над ценами. Экономисты неоклассической школы крайне отрицательно относятся к тарифам, поддержанию уровня цен, созданию препятствий на пути использования технических изобретений, ко всему, что напоминает правительственную поддержку или молчаливое согласие с деятельностью монополии. Все эти меры, связанные с вмешательством в рыночный механизм ради отдельной фирмы, являются классическими приемами привлечения общественной поддержки с целью обеспечения частных'

интересов.

Неоклассическая модель верна своим исходным положениям даже в том, что она

игнорирует. Как мы только что отмечали, считалось, что государство играет

незначительную, относительно подчиненную роль в экономике в целом.

Оно не

являлось крупным покупателем. Услуги государства, хотя и имеющие общее значение

для экономического развития, не были (в форме содействия

исследованиям и

разработкам или создания сети автомобильных дорог) решающими для развития

конкретных отраслей. Влияние частной фирмы на правительство в том, что касается

закупок ее продукции и оказания необходимых услуг, не имеющее глубоких

исторических корней, не подвергалось серьезному рассмотрению. Так обстоит дело

и в настоящее время.

2

За последние полстолетия в неоклассический образ государства были внесены

изменения с тем, чтобы среди функций государства нашлось место потребности в

осуществлении общего руководства экономикой. Такое руководство тоже рассматривается как стоящее выше конкретных экономических интересов и

отражающее общие интересы общества.

До Великой Депрессии 30-х годов - десятилетия, которое оставило глубокий

отпечаток на всех областях экономической мысли, - экономическая система

рассматривалась всеми неоклассическими направлениями как саморегулирующаяся,

точнее, самокорректирующаяся. Могли иметь место временные нарушения в

функционировании, но основная тенденция системы состояла в

использовании всех

имеющихся в наличии и желающих добросовестно трудиться рабочих, чтобы достигнуть

приблизительно максимального объема выпуска. Это происходило

потому, что
произведенная продукция обеспечи-вала доход, на который покупалась эта
продукция, и этот доход был достаточен для приобретения всей
выпущен-ной
продукции.
Конечно, часть полученного таким образом дохода мо-жет быть направлена
в
сбережения, т. е. не израсхова-на. Но то, что было сбережено, будет в
конце
концов инвестировано, т. е. тоже израсходовано. Если бы сбере-жения
временно
оказались чрезмерными, то процентные ставки упали бы и поэтому
стимулировали бы
использо-вание сбережений. В случае если спрос в какой-то мо-мент
становится
недостаточным, цены падают и сниженный платежеспособный спрос может
обеспечить
стабилизацию рынка. Таким образом, постоянная нехватка
платежеспособного спроса
не может иметь места. К 30-м годам XX столетия идея, что производство
само
создает достаточный для себя спрос, уже больше ста лет была святой
истиной в
области экономики. Ее формальным выражением стал закон рынков Сэя.
Принятие или
не-принятие человеком закона Сэя было до 30-х годов основ-ным
признаком, по
которому экономисты отличались от дураков.
В соответствии с неоклассической теорией равновесие между
производством и
платежеспособным спросом, ко-торый обеспечивает приобретение
производственной
про-дукции, устанавливается на таком уровне, при котором все
добросовестные и
приносящие пользу рабочие оказы-ваются занятыми. Если бы рабочие
оказались без
работы, то ставки заработной платы упали бы вследствие конкуренции
из-за рабочих
мест. Стало бы выгодно нанимать больше рабочих. Возможно, что
вследствие более
низ-кой заработной платы понизился бы спрос и цены. Одна-ко заработная
плата под

прямым воздействием без-работицы понизится в большей степени. Таким образом, падение реальной заработной платы стало бы решающим фактором в увеличении занятости. Занятость продолжала бы увеличиваться, пока все не получают работу.

В середине 30-х годов историческим достижением Дж. М. Кейнса, впоследствии получившего титул лорда, который повторил высказывания менее влиятельных теоретиков, не обладавших его престижем и не располагавших сильнейшими

доводами, которые давали Кейнсу условия Великой Депрессии, явилось полнейшее

уничтожение закона Сэя и тем самым иллюзии самокорректирующейся экономики.

После Кейнса было признано, что в экономике может иметься недостаток (или

избыток) платежеспособного спроса и что ни заработная плата, ни ставки процента

не пригодны для его устранения. Сокращение заработной платы может лишь снизить

платежеспособный спрос - совокупный спрос, как его стали называть, - и тем самым

только ухудшать положение. Если нет достаточного спроса, то, как показал опыт

депрессии, даже самые низкие процентные ставки не будут стимулировать нужного

уровня инвестиций и тем самым увеличивать спрос. Стагнация будет продолжаться.

Единственным ответом остается вмешательство государства.

Государство могло бы производить расходы, которые превышают его доходы от

налогов и, таким образом, увеличивать спрос, когда это требуется. Оно может

противодействовать процессу роста цен, когда спрос превышает имеющиеся

возможности рабочей силы и производственного оборудования. Это означало бы

использование налоговой политики для поддержки и регулирования экономической системы.

Кроме того, правительство могло бы управлять посту-плением имеющихся в наличии кредитных средств и тем самым ставкой процента, некоторому могут быть получе-ны эти средства. Сами по себе низкие процентные ставки не могут оказать большего влияния. Однако, являясь сос-тавной частью общей стратегии, направленной на стаби-лизацию, финансовая политика была бы эффективной. Хо-тя экономисты с большой выгодой для своего престижа используют таинственность, которая якобы окружает фи-нансовую политику, по своей сути эта политика довольно проста. Сбережения, помещенные в банки и другие фи-нансовые институты, разумеется, могут быть выданы в качестве ссуд. Размер имеющихся, таким образом, в наличии средств можно увеличить, разрешив коммерческим банкам осуще-ствлять займы в центральном банке: в условиях Соеди-ненных Штатов это Федеральная резервная система. При необходимости получения займов можно поощрять с по-мощью выгодной ссудной (переучетной) ставки. Центральный банк может еще больше увеличить количество имеющихся у банков средств для кредитования, покупая у них государственные ценные бумаги и обеспечивая их тем самым деньгами. Если требуется сократить спрос, процесс может быть осуществлен в обратном направле-нии. Мы можем отметить, что активная финансовая поли-тика превращает ставку процента в плановую или фикси-рованную центральным банком цену. В неоклассической модели этот момент, однако, не выделяется. И в вопросе о том, является ли ставка процента рыночной или же установленной государством ценой, допускается исключи-тельная неопределенность. Практическую эффективность конкретных финансовых мер обсуждают с

удовольствием.

Никто не может сказать, какой эффект будет иметь данное ограничение на рынке

ссудного капитала, сопровождающееся повышением процентной ставки.

Часто

значительное ограничение в отношении кредита не оказывает заметного влияния, а

затем происходит резкое сокращение займов, инвестиций и спроса, иногда приводящее к падению объема производства и занятости. Такая же неопределенность

существует и в отношении реакции заемщиков на более низкие ставки процента и

более благоприятные условия получения кредита. До тех пор пока такие условия не

сопряжены с явно хорошими перспективами для реализации товаров или жилых домов,

ничего существенного не произойдет. Частично в силу этой неопределенности

мероприятия центрального банка всегда отражают коллективное мнение людей,

каждый из которых в отдельности пребывает в неведении относительно непосредственных последствий своих действий. Все это, а также

напряженная

торжественно-мрачная ритуальная обстановка, в которой происходит обсуждение

политики центрального банка, служит, и в целом довольно эффективно, для

маскировки неопределенности ее последствий.

Тем не менее для неоклассической (а теперь и для некейнсианской) модели

характерна уверенность в том, что сочетание налоговой и финансовой политики

приводит к установлению сравнительно стабильных цен на уровне, который

обеспечивает почти полную занятость рабочей силы. Если существует безработица,

она может быть ликвидирована путем принятия государственных мер, направленных

на повышение спроса. Когда ликвидирована безработица, не меньшей, но противоположной по характеру опасностью становится инфляция. Ее

можно

предотвратить, приостанавливая расширение спроса. При достаточном

умении рост

цен можно остановить в условиях, когда занятость находится на удовлетворительном уровне.

Следует отметить, что этот оптимизм соответствует неоклассической точке зрения

на роль рынка. Руководство экономикой осуществляется через рынок.

Фирма-производитель подчинена рынку. Следовательно, если общин рыночный спрос

растет, то фирмы будут чутко реагировать на это воздействие и увеличат выпуск и

занятость. А если - это важный момент - спрос сокращается, они будут отвечать

отказом от повышения цен или же понижением цен. Неокейнсианская и неоклассическая вера одинаковы: обе они определяются одинаковыми взглядами на

власть рынка.

3

Необходимость осуществления общего руководства экономикой значительно повысила

роль государства в экономической системе. Этому моменту в экономических

дискуссиях не придавалось особого значения. Не считалось также, что это сколько-нибудь изменило отношение государства к потребностям экономики, которые

все еще были подчинены рынку. Общее руководство экономикой продолжало

осуществляться в ответ на волю граждан и ради общественных интересов.

Характер развития благоприятствовал этому взгляду. Первые меры в духе кейнсианства, принятые в 30-х годах, были с готовностью и довольно правильно

восприняты как гуманная реакция на проблему массовой безработицы.

Первоначально

предусматривался рост государственных расходов на необходимые гражданские

мероприятия правительства и тем самым повышение государственных расходов над

доходами, которое увеличивало бы совокупный спрос. Выплаты по социальному

страхованию тоже автоматически повышали бы спрос. Считалось, что, как только

безработица будет снижена в достаточной степени, расходы тоже могут быть

сокращены или же, что касается пособий по безработице, сократятся сами по себе.

После этого деятельность правительства приняла бы прежние масштабы. Эволюция кейнсианской политики шла весьма различными путями.

Вместо увеличения

или сокращения госу-дарственных расходов в зависимости от изменений потреб-ностей экономики эти расходы были установлены на вы-соком исходном

уровне. Это в свою очередь обеспечива-лось путем установления налогов на доходы

отдельных лиц или корпораций таким образом, что их размер

увели-чивался в более

высокой пропорции, чем рост доходов, и сокращался в большей степени, чем

уменьшались доходы. Поэтому они автоматически ограничивали или увеличива-ли

частные доходы и расходы, т. е. автоматически оказы-вали

стабилизирующее

воздействие на спрос. И, кроме того, если требовалось, ставки налогов понижались

или, что оказывалось труднее, повышались. Большие расходы означали, что роль

правительства в экономике перестала быть второстепенной, а напротив стала очень

большой. Однако на практике значительная часть расходов либо служила интересам

частных фирм, либо шла на закупку их продукции. Ярким примером тому может

служить во-енная продукция и другие технические изделия, которые стали поглощать

внушительную долю федерального бюд-жета, хотя это не считалось результатом

влияния заинте-ресованных фирм. В той мере, в какой государство осу-ществляло

закупки оружия, это делалось ради общих ин-тересов государства, как они осознавались гражданином и отражались и истолковывались

законодательной вла-стью

для власти исполнительной.

«Мир - верховный правитель в царстве неоклассиче-ской экономики» [Н. Magdoff,

Militarism and Imperialism, The American Economic Review, Papers and Proceedings, vol. 60, № 2 1970 May, p. 237].

Изоляция общего управления экономикой от вопросов, касающихся влияния фирмы, от мысли, что оно (управление) может оказаться широким комплексом мероприятий, направленных на приспособление к потребностям современного корпоративного предприятия, поддерживала веру в простые истоки идей. Такая тенденция подкреплялась разделением труда в экономической теории. Как уже отмечалось, это старая проблема. Тенденции, существующие в современных корпорациях и профсоюзах, никогда полностью не учитывались в теории фирмы, поскольку они относятся к иной области преподавания и изучения. Еще более широкая пропасть отделяет неоклассический взгляд на фирму и рынок от проблем общего руководства экономикой. Теория фирмы относится к микроэкономике; проблемы общего руководства экономикой - это макроэкономика. Каждое направление имеет свои собственные учебные курсы, преподавателей и теоретические исследования. Однако такое разделение становится бессмысленным, если макроэкономическая политика отражает интересы современной корпорации, а именно это, как мы увидим, имеет место. Тем не менее такое разделение существует, и оно помогает отвлекать внимание от влияния корпорации на более серьезные политические проблемы. Итак, получается, что в неоклассической модели отдельная личность, а точнее, как мы вскоре увидим, домашнее хозяйство, по-прежнему играют решающую роль как в частной экономике, так и в государстве. И соответственно отсюда вытекают социальные, моральные и политические факторы, приписываемые, таким образом, обществу. Остается упомянуть еще о двух проблемах.

4

В неоклассической модели реакция фирм на спрос потребителей и государства, за одним исключением, является однородной: модель предусматривает только одну теорию фирмы. Как крупные, так и мелкие фирмы в своем развитии реагируют на воздействие рынка и потребителя. Ни у одной из них нет особой тенденции распоряжаться капиталом и действовать по своему усмотрению. Полностью подчиняясь требованиям рынка, ни одна из них не имеет достаточно сил, чтобы так поступать. Исключение составляют, как уже отмечалось, олигополия и монополия. Но и здесь инвестиции и рост все еще определяются возможностями для максимизации прибыли, которые в свою очередь определяются спросом на продукцию монополиста или члена олигополии. Разница только в том - как мы увидим, это явно не соответствует наиболее насущным задачам в наше время, - что в тех условиях, когда фирмы сильны на своих рынках, имеет место более низкий объем инвестиций, более низкий уровень применения рабочей силы и развития, чем это желательно с социальной точки зрения. Остается возможность того, что некоторые фирмы или отрасли могут лучше использовать технику, т. е. иметь более высокие темпы технического обновления, и по этой причине иметь более высокий темп развития, чем другие. Ответ неоклассической модели на этот вопрос является двусмысленным. Она признает, что некоторые отрасли в техническом отношении более прогрессивны, чем другие, однако определенного объяснения причин этого нет. Одна система взглядов, основателем которой является И. А. Шумпетер [J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York and London, Harper and Brothers, 1942, p. 81 ff.], полагает, что олигополия и монополия технически более прогрессивны, чем

конкурирующие предприятия. Благодаря своим монопольным прибылям они могут больше тратить на свое техническое развитие, у них есть стимул делать это потому, что их монопольная власть позволяет им присваивать большую часть получа-емых выгод.

Противоположный и более распространенный взгляд состоит в том, что фирмы, обладающие монополь-ной властью, будут, скорее всего, отсталыми; они исполь-зуют свою власть для подавления и сдерживания техни-ческого прогресса.

Старая экономическая «мудрость» гла-сит, что монополист ни к чему так не стремится, как к спокойной жизни.

Самый распространенный взгляд, возможно, состоит в том, что технический прогресс происходит случайно. Он возникает, когда кто-то замечает потребность, которая еще не удовлетворена, или видит более удачный способ выпуска изделий или оказания услуг, который обеспе-чивает удовлетворение существующей потребности.

(Та-ким образом, технический прогресс, как и все остальное, происходит в ответ на волю потребителя.) Если некоторые части экономики технически более прогрессивны, то это значит, что конкуренция вызывает большую умст-венную активность в некоторых областях по сравнению с другими.

5

Мы будем считать, что неоклассическая система не является описанием реальности.

Ниже будут представле-ны соответствующие доказательства. Чем же в этом слу-чае объясняется ее влияние на экономическую теорию? Уже отмечалось, что она выполняет инструментальные функции. Соответственно данная система содержит формулу для спокойной жизни без излишних споров. Однако это не все - у экономистов, как и у других людей, истина и собственное достоинство имеют право на существование. Неоклассическая система многим обязана традиции -

она приемлема как описание общества, которое когда-то существовало. И в качестве отображения той части экономики, которую в дальнейшем мы будем называть рыночной системой, она также является в определенной степени удовлетворительной.

Кроме того, это готовая теория. Студенты приходят, чему-то их надо учить, а неоклассическая модель имеется под рукой. Она обладает еще одной сильной стороной.. Это учение допускает бесконечное теоретическое усовершенствование. С возрастающей сложностью возникает впечатление растущей точности и правильности.

А по мере разрешения трудностей создается впечатление лучшего понимания. Если экономист достаточно «глубоко погрузился в свои данные и свои методы», он может проглядеть социальные последствия, - поскольку его внимание занято чем-то другим, он может даже без ущерба для сознания «поддерживать систему, которая дурно обращается с большим числом людей» [J. G. Gurley, The State of Political Economics, The American Economic Review, Papers and Proceedings, vol. 61, № 2, 1971, May, p. 53.]

Не следует полагать, что нынешнее влияние господствующей, или неоклассической, системы незыблемо. Нельзя допускать, чтобы связь между доктриной и реальностью была слишком далекой. Трудно поверить, что уровень развития жилищного строительства, если сравнивать его с космическими исследованиями, является проявлением воли потребителя. Никто также не верит, что имеется тенденция к выравниванию заработной платы между разными секторами экономики. Когда от веры требуют слишком много, она исчезает; доктрина же в таком случае отвергается.

Это относится и к неуместным усовершенствованиям. Рано или поздно они

приобретают характер игры в бирюльки [«...достижения экономической теории за последние два десятилетия впечатляющи и во многих отношениях великолепны. Однако нельзя отрицать, что есть что-то скандальное в спектакле, в котором множество людей занято усовершенствованием анализа экономических состояний, в отношении которых нет оснований предполагать, что они когда-либо имели или будут иметь место... Это неудовлетворительное и в какой-то степени позорное положение

вещей». Это высказывание Ф. Х Хана, бывшего президента Эконометрического общества, приведено В. Леонтьевым в его президентском обращении к Американской Экономической Ассоциации, 1970 (см.: W. Leontief, Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts, The American Economic Review, vol. 61, № 1, 1971, March, p.

2)]. Не удивительно, что в последние годы неоклассическая модель теряет свое

влияние, особенно на молодых ученых.

Одним из следствий отказа от неоклассической модели является возрождение

интереса к теории марксизма. Марксистская система в прошлом была великой

альтер-нативой классической экономической мысли. Многие ее принципы находятся в

резком противоречии с более неверными предпосылками неоклассической модели. Она

признает решающую роль крупных предприятий. Такое предприятие и его владелец,

капиталист, не испытывают недостатка власти.

Признаются также их более высокие технические возможности и тенденция к

объединению в менее многочисленные единицы все более возрастающего размера -

тенденция к капиталистической концентрации. Капиталисты не подчинены

государству; государство является их исполнителем.
Как будет показано при последующем изложении, я не разделяю такую реакцию. Маркс предвидел многие тенденции капиталистического развития, однако он не обладал сверхъестественной силой, позволявшей ему в свое время предвидеть все, что в конце концов произойдет. После Маркса произошло многое, что надо принимать в расчет сейчас. Но поскольку он так долго был недоступен для честной мысли, честность и смелость теперь ассоциируются с полным признанием его системы. Это означает замену одной точки зрения на экономическое общество, которая не является исчерпывающей, другой точкой зрения. Честность и, возможно, также смелость связаны с признанием того, что существует.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава IV
Потребление и концепция домашнего хозяйства

Они были так заняты хождением по магазинам, вождением автомобиля, использованием своих посудомоек, сушилок и электрических миксеров, садоводством, натиркой полов, помощью детям в приготовлении домашних заданий, сбором средств на лечение душевнобольных и тысячами других мелких домашних дел. Бетти Фридан «женская мистика» Потребление - это поистине благословенная вещь в соответствии с неоклассической моделью; его следует максимизировать любыми честными и социально

приемлемыми средствами. К тому же это в высшей степени необременительное удовольствие.

Необходимо задумываться только над выбором благ и услуг. А их употребление не вызывает никаких проблем. И то, и другое неверно. Из виду упускаются обстоятельства, в значительной мере формирующие образ личной, семейной и общественной жизни. Само это упущение и скрывающиеся за ним обстоятельства должны быть рассмотрены. Эти вопросы имеют немаловажные последствия.

Когда обладание благами и их потребление переходит некоторую границу, оно становится обременительным, если связанные с этим усилия не могут быть

переложены на других. Так, например, употребление изысканных и экзотических блюд

доставляет удовольствие только тогда, когда есть кому их готовить, В противном

случае для всех, кроме чудаков, время, потраченное на приготовление, быстро

сведет на нет всякое удовольствие от еды. Более просторное и благоустроенное

жилье требует более обременительного ухода и присмотра. Так же обстоит дело с

одеждой, автомобилями, газонами, спортивным инвентарем и прочими потребительскими излишествами. Если есть люди, на которых можно переложить

обязанности присмотра и которые в свою очередь могут нанимать и руководить

необходимой для обслуживания рабочей силой, то потребление не имеет границ. В

противном случае потребление имеет жесткие пределы. При виде огромных зданий,

построенных в Англии в XVII, XVIII и XIX столетиях, сразу же возникает мысль о

богатстве их обитателей. Но часто оно было скромным по современным стандартам.

Следует признать, что более важную роль сыграла способность переложить административные обязанности, связанные с потреблением, на многочисленный и

трудолюбивый обслуживающий класс.

В отношении личных услуг всегда существовала угроза со стороны более привлекательных возможностей при-ложения труда, создаваемых промышленным развитием. В свою очередь богатство, создаваемое этим развитием, делало их все более необходимыми. Неудивительно поэтому, что много усилий было затрачено с целью сохра-нения таких услуг или подыскания путей и способов их замены. Пытаясь найти такую замену, вспомнили о жен-щинах и семье. В этих попытках использовалась сила, которая всегда присутствует при формировании социальных ценностей, она часто ощущается, но о ней редко говорят. Ей нужно название, и ее можно назвать «удоб-ной социальной добродетелью».

2

Удобная социальная добродетель объявляет достойным любое неведение, каким бы неудобным и неестественным для отдельной личности оно ни являлось, если оно служит удобству и благополучию более влиятельных членов обще-ства или же благоприятно для них в других отношениях. Моральное поощрение общества за удобное и тем самым добродетельное поведение в этом случае служит заменой денежного вознаграждения. Поведение, создающее неудоб-ства, становится возмутительным поведением и подлежит справедливому осуждению или пресечению со стороны об-щества. Удобная социальная добродетель во многих отноше-ниях важна для побуждения людей к оказанию неприят-ных услуг. В прошлом она широко признавалась за бод-рым, исполненным сознания долга рекрутом, который, поступая на военную службу за жалованье намного ниже цен на рынке труда, заметно облегчал бремя налогов для сравнительно зажиточного налогоплательщика. Любой уклоняющийся от такой службы осуждался как чрезвы-чайно непатриотичный и во всех отношениях

презренный тип.

Удобная социальная добродетель помогала также обеспечивать милосердные и сострадательные услуги медицинских сестер, сиделок и прочего медицинского персонала. И в этом случае заслуги в глазах общества служили частичной заменой вознаграждения. (Такие заслуги никогда не считались удовлетворительной заменой вознаграждению для врачей.) Затраты на множество других видов деятельности, которые обычно характеризуются как благотворительные дела, также снижались благодаря удобной социальной добродетели. Но наиболее полезной такая добродетель оказалась для разрешения проблемы домашней прислуги. В прошлом веке и в начале нынешнего столетия домашняя прислуга обычно изображалась как лицо, заслуживающее особого уважения. Ничто так хорошо не характеризует человека, как усердная и долгая служба другому человеку. Выражение «старый слуга семьи» предполагает заслуги, лишь ненамного уступающие по достоинству добродетелям «мудрого и любящего родителя». Фраза «хороший и верный слуга» содержит в себе признанное религиозное благословение. В Англии обширная литература довольно искусно приписывала классу слуг юмор, находчивость в разговоре, социальное сознание и высокую кастовую гордость. Однако все это не смогло противостоять конкуренции со стороны промышленности. Решающий успех социальной добродетели лежал в закреплении за женщинами роли домашней прислуги. В доиндустриальных обществах женщины ценились наряду с их способностью к рождению, детей за их эффективность в сельскохозяйственном труде или в домашней мануфактуре, а в высших слоях общества за их интеллигентность, женскую привлекательность и прочие качества, позволяющие достойно принимать

гостей.

Индустриализация устранила необходимость женского труда в таких домашних занятиях, как прядение, ткачество и изготовление одежды. В сочетании с техническим прогрессом она значительно уменьшила ценность женского труда в сельском хозяйстве. Тем временем растущие стандарты народного потребления наряду с исчезновением личного слуги-лакея создали острую нужду в людях для управления и других видов обеспечения потребления. Вследствие этого новая социальная добродетель стала придаваться ведению домашнего хозяйства -

продуманному приобретению товаров, их приготовлению, употреблению и содержанию,

а также заботе и уходу за жильем и прочим имуществом. Добродетельная женщина -

это теперь хорошая домашняя хозяйка или в более широком смысле, хорошая домохозяйка.

Социальная жизнь в значительной мере стала демонстрацией

виртуозности в выполнении этих функций, своего рода ярмаркой для демонстрации

женских добродетелей. Дело обстоит подобным образом до сих пор.

Указанные

тенденции широко проявились в семье с высоким доходом уже к началу нынешнего

столетия. Торстейн Веблен заметил, что «в соответствии с идеальной схемой

денежной культуры хозяйка дома - это главная служанка в домашнем хозяйстве» [Т.

Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, Boston, Houghton Mifflin, 1973, p. 128.].

При более высоком доходе повышаются объем и разнообразие потребления, и в силу

этого возрастает количество и сложность задач, связанных с ведением домашнего

хозяйства. Распределение времени между домашним хозяйством, воспитанием детей и

развлечениями, заботами об одежде, выходами в общество и другими формами

потребления становится все более сложной и трудной задачей [Блестящий анализ затрат времени на потребление, а также многое другое содержится в: S. B. Binder, The Harried Leisure Class, New York, Columbia University Press, 1970.]. В конечном итоге, как это ни парадоксально, обслуживающая роль женщины становится тем труднее, чем выше доход семьи, за исключением тех немногих случаев, когда еще существует возможность содержать прислугу. От жены сколько-нибудь крупного служащего автомобильной компании не требуется быть интеллектуально восприимчивой или уметь развлекать других, хотя она должна хорошо выглядеть на парадных церемониях. Но она должна готовить и кормить мужа, когда он дома, заниматься домашними покупками и уходом за домом, обеспечивать семейный транспорт и, если требуется, действовать как уборщица, швейцар и садовник. Умение в этих делах разумеется само собой и, как правило, не вызывает восхищения. Если женщина хорошо справляется с этими обязанностями, она считается хорошей хозяйкой, хорошей помощницей, хорошей домоправительницей, хорошей женой - короче говоря, добродетельной женщиной. Традиция запрещает внешние функции, не связанные с проявлением добродетели домохозяйки, которые мешают хорошему выполнению домашних дел. Она может участвовать в совете местной библиотеки или заседать в комитете по изучению правонарушений среди молодежи. Но она не может работать полную неделю или заниматься деятельностью, связанной с большой затратой времени и сил. Поступать так - значит создать мнение, что она пренебрегает своим домом и семьей, т. е. своей настоящей работой. Она перестает быть женщиной, обладающей признанной добродетелью.

3

Превращение женщин в класс скрытой прислуги явилось экономическим достижением

первостепенного значения. Наемная прислуга была доступна лишь небольшой части населения в доиндустриальном обществе; в наше время жена-служанка доступна на сугубо демократической основе почти для всего мужского населения. Если бы эту работу выполняли наёмные работники, получающие денежное вознаграждение, они оказались бы самой крупной категорией в структуре рабочей силы. Стоимость услуг домашних хозяек исчисляется, хотя эти расчеты в какой-то степени интуитивны, приблизительно в одну четверть валового национального продукта. Подсчитано, что средняя домохозяйка выполняет работы стоимостью (по ставкам зарплаты за эквивалентную работу в 1970 г.) 257 долл. в неделю или 13 364 долл. в год [A. G. Scott, The Value of Housework: For Love or Money, Us magazine, 1972, July.]. Если бы не эти услуги, все формы домашнего потребления были бы ограничены временем, которое требуется, чтобы справляться с таким потреблением, - отбирать, перевозить, готовить, ремонтировать, содержать, чистить, обслуживать, хранить, предохранять и выполнять прочие задачи, которые связаны с потреблением благ. В современной экономике роль женщин в деле обслуживания имеет решающее значение для расширения потребления. Тот факт, что подобная роль получила широкое признание, если не считать отдельных возникших в последнее время возражений, является грозной данью власти удобной социальной добродетели. Как только что отмечалось, труд женщин, связанный с облегчением потребления, не учитывается ни в национальном доходе, ни в национальном продукте. Такое обстоятельство имеет определенное значение для его маскировки. Вещи, которые не учитываются, часто и не замечаются. В настоящее время возникло мнение, что по

этой причине и в результате использования традиционных педагогических приемов возникают условия, при которых женщины, изучая экономическую теорию, не осознают своей истинной роли в экономике. Это в свою очередь позволяет им с большей готовностью согласиться на такую роль. Если бы их функции в сфере экономики были более четко отражены в современной педагогической методике, это могло бы вызвать нежелательные отрицательные последствия.

4

В неоклассической модели имеется, однако, гораздо более изощренное средство для маскировки роли женщин. Это домашнее хозяйство. Уже неоднократно отмечалось, что в модели придается особое значение роли решений отдельного человека в экономической системе. Эта моральная функция оказалась бы в значительной мере подорванной, если бы такие решения зависели от труда женщины, связанного с обслуживанием, и если бы выяснилось, что роль женщин в принятии решений уступает роли мужчин.

Эти трудности обходят с помощью концепции домашнего хозяйства. Хотя домашнее хозяйство состоит из нескольких человек - мужа, жены, детей, а иногда родственников и родителей, имеющих разные потребности, вкусы и предпочтения, - вся неоклассическая теория отождествляет его с отдельной личностью.

Выбор

отдельного человека и выбор домашнего хозяйства на практике всегда взаимозаменяемы. [У некоторых ученых это вызывает беспокойство. «В теории спроса мы рассматриваем домашнее хозяйство как нашу фундаментальную ... единицу, мы должны отметить, что многие интересные проблемы, касающиеся конфликта в семье и родительского контроля над судьбой детей, выпадают из поля зрения, когда мы берем домашнее хозяйство в качестве основной единицы, принимающей решения.

Когда экономисты говорят о потребителе, они фактически имеют дело с группой индивидов, образующих до-машнее хозяйство» (см.: В. G. L i p s e y and P. O. S t e i n e r, Economics, 2d ed., New York, Harper and Row, 1969, pp. 71-72).] Домашнее хозяйство, отождествленное таким образом с отдельным человеком, так распределяет свой доход между разными видами расходов, чтобы в пределе удовлетво-рение, получаемое от каждого вида затрат, было прибли-зительно равным. Как отмечалось, это и есть оптималь-ный уровень удовольствия, т. е. неоклассическое равнове-сие потребления. Здесь возникает очевидная проблема того, чьи средства удовлетворения предельно уравнивают-ся, идет ли речь о муже, жене, детях, с учетом их возраста, или проживающих в семье родственниках, если такие имеются. Но на это вся традиционная теория не дает от-вета. Очевидно, между мужем и женой существует ком-промисс, который согласуется с более идиллической кон-цепцией прочного брака. Каждый партнер подчиняет свои экономические предпочтения более значительным удо-вольствиям семейного единства и супружеского ложа. А может быть, в брак вступают лица с одинаковыми шка-лами предпочтений. Или же благодаря доселе неотмечен-ному влиянию таинства брака эти шкалы становятся с этого момента равными друг другу. Либо в случае рас-хождения шкал предпочтений следует развод и процесс. продолжается до тех пор, пока не поженятся лица с оди-наковыми предпочтениями. Или, видимо, женщина, кото-рая на практике осуществляет большую часть покупок, устанавливает свои предпочтения на уровне предела, а ее муж умудряется жить с меньшим уровнем удовле-творе-ния. Или же муж как доминирующий член семьи прини-мает решения в соответствии со своими

предпочтениями, а его жена покорно соглашается с ними. В действительности современное домашнее хозяйство не допускает выражения индивидуальности и личных предпочтений. Оно требует подчинения предпочтений во многих областях от того или иного члена семьи. Совсем не легкое дело отстаивать точку зрения, в соответствии с которой в силу экономической общественной

необходимости примерно половина взрослых членов общества должна занимать подчиненное положение. Такая точка зрения с трудом согласуется с системой социальных идей [Отметив чересчур смелое упрощение, содержащееся в отождествлении отдельного человека и домашнего хозяйства, авторы тем не менее возвращаются к традиции и оставляют упрощение в неприкосновенности. Они, однако, составляют исключение, указывая на существование такой проблемы.], которая не только высоко ставит человеческую личность, но и торжественно провозглашает ее власть. Итак, неоклассическая теория разрешает проблему, закрывая глаза на существование подчинения личности в домашнем хозяйстве, отношения которого она игнорирует. После этого данная теория восстанавливает домашнее хозяйство в качестве отдельного потребителя. Проблема остается нерешенной. Экономист не вторгается в тайны домашнего хозяйства.

5

Общеизвестно, что современное домашнее хозяйство требует простого, но очень важного разделения труда. Обычно получение дохода порождает решающую власть над его использованием, которая, как правило, принадлежит мужчине. В определенной мере такая власть разумеется сама собой. Выбор места, где проживает семья, зависит главным образом от удобства или потребности члена семьи, обеспечивающего доход. Как размер, так и характер или способ затрат в

основном

зависят от источника доходов, т. е. от того, является ли получатель дохода ад-министратором компании, юристом, художником, бухгал-тером, государственным служащим, ремесленником, рабо-чим на сборочном конвейере или профессором.

Особенно важно, что в обществе, которое высоко оценивает денеж-ный успех, естественный авторитет принадлежит лицу, которое зарабатывает деньги. Это дает ему право назы-ваться главой семьи.

Потреблением распоряжается женщина. На нее ложатся многочисленные проблемы выбора приобретаемых варов, например выбор между разными видами готовых, смесей для пирогов или моющих средств. Житейская муд-рость высоко ценит эту власть;

ведь именно женщина распоряжается наличными средствами. Но на деле эта власть сводится к выполнению решений, а не к их приня-тию. В более широком плане пути

действия определяются мужчиной, который зарабатывает деньги. По существу,

домашнее хозяйство используется мужчиной в общепринятой экономической теории для маскировки господства власти мужчин.

Подобное домашнее хозяйство как нельзя лучше под-ходит для облегчения потребления. Основные решения, касающиеся общего стиля жизни, принадлежат мужу,

в он может принимать их, не заботясь о проблемах, свя-занных с их осуществлением. Эти заботы ложатся па его жену. Множество вещей на свете,

включая и потребление, доставляют гораздо больше удовольствия, если связанные с ними усилия выполняет кто-нибудь другой.

Обычно женщины без возражений берут на себя скры-тые служебные функции

управления потреблением: орга-низацию содержания и ремонта жилища и домашнего

обо-рудования, автомобиля и прочей техники, снабжение про-дуктами и приготовление пищи, контроль за тем, как потребляют дети, организацию и

проведение общих развлечений, заботы о том, чтобы семья «выглядела не хуже других». Такие заботы воспринимаются как естественные обязанности женщин. Могут быть утверждения, что в данном случае нет оснований ни для сомнений, ни для недовольства; большинство женщин охотно и даже с радостью выполняют эти функции.

В более широком плане благополучие и счастье представляют собой огромную дань социальным условиям, под воздействием которых находятся люди. Главный догмат современной веры, занимающий центральное положение в господствующей

экономической теории и усиленно подкрепляемый рекламой и искусством коммерции, состоит в том, что счастье есть функция поступления потребительских товаров и услуг. Если данная точка зрения доказана, то может ли быть у женщины лучший способ содействия своему счастью и счастью семьи, которую она любит, чем освятить себя эффективному и энергичному управлению потреблением семьи? Ее заслуга перед экономикой, таким образом, зависит от ее чувства долга и умения быть пре-данной. Как и в отношении других экономических потребностей, это подтверждается удобной социальной добродетелью. Такая добродетель считает в высшей степени нравственной женщину, которая посвящает себя благополучию своей семьи, является доброй подругой, хорошим распорядителем; или, говоря не столь изысканным языком, является хорошей домохозяйкой и настоящей опорой дома. По сравнению с этим красота, интеллектуальные и художественные способности или просто женская привлекательность ценятся гораздо ниже. А свойства, не совместимые с хорошим и усердным ведением домашнего хозяйства, такие, как

активный характер, увлечение собственными интересами до такой степени, что муж и семья оказываются в забвении, и прежде всего скверное ведение хозяйства, решительно осуждаются.

В немногих областях экономическая система добилась такого же успеха в определении ценностей и приспособлений обусловленного ими поведения к своим

требованиям, как в формировании образа мыслей и поведения женщин.

Подводя итог

сказанному выше, отметим, что экономическое значение полученного результата

очень велико. Возможность повышения потребления была бы серьезно ограничена,

если бы не было женщин, которые управляют им. Когда женщины берут на себя

задачи управления потреблением, оно может расти более или менее неограниченно.

В домашних хозяйствах с очень, высоким доходом, это управление становится, как

уже отмечалось, обременительной задачей. Но даже и здесь рост возможен; на таких

уровнях дохода женщины, как правило, имеют более высокое образование и

оказываются лучшими распорядителями. А упрощение процедуры развода позволя-ет в

известной степени применять метод проб и ошибок для получения лучшего результата. Таким образом, именно женщины, выполняя в скрытой форме функцию

служанки и распорядителя, создают возможность для неограниченного роста

потребления. При существующем положении вещей (и пока оно будет существовать) в

этом состоит их главный вклад в современную экономику.

V Общая теория высокого уровня развития

В неоклассической модели олигополия, т. е. рынок, поделенный между небольшим числом фирм, является единственной уступкой существованию крупной фирмы. В действительности она отражает лишь незначительный шаг в гигантском процессе, который стремительно отдаляет основные события экономической жизни от этой модели. Член олигополии может устанавливать цены и контролировать производство. Но речь идет о более важных вещах, когда фирмы становятся крупными. Фактически происходит преобразование самой природы экономического общества. Решающим инструментом преобразования является не государство и не отдельная личность, а современная корпорация. Она представляет собой движущую силу этого изменения. Но вся общественная жизнь представляет собой ткань, состоящую из тесно переплетенных нитей. Изменение, движущей силой которого является корпорация, - это сложный процесс, в котором многие элементы изменяются одновременно и в котором причины становятся следствиями, а затем снова причинами. Никакое описание не является единственно верным; многое зависит от того, в каком месте исследователь приступает к изучению этой ткани [См.: Дж. К. Гэлбрейт, Новое индустриальное общество, М., «Прогресс», 1969, стр. 38.]. Но начальной точкой, которая оказывает влияние на все развитие, является технология и ее еще более важное дополнение - организация. Технология, т. е. развитие и применение научных или систематизированных знаний к практическим задачам, является центральной характеристикой

современного

эко-номического развития.

Она оказывает влияние как на изделия и услуги, так и на процессы, с помощью

которых изготавливаются товары и оказываются услуги. Организация идет рука об

руку с техническим прогрессом. Мало пользы можно извлечь из технологии,

основанной на знании, доступном одному человеку. Но почти всегда применение

технологии требует совместных знаний нескольких или многих специалистов -

короче говоря, организации. Однако это только начало. Чтобы сделать технологию

эффективной, требуется капитал - предприятия, оборудование, сборочные линии,

энергия, инструменты, вычислительные машины - все вещественные воплощения

технологии. Для управления этим оборудованием тоже требуются специалисты и

дальнейшая организация.

За редкими исключениями, чем более сложным с технической точки зрения является

процесс или продукт, тем больше требуется времени на его освоение, тем больше

промежуток между начальными капиталовложениями и окончательным изготовлением

готового продукта.

Чем длительнее процесс производства данного изделия, тем больше требуется

вложений в производственный капитал. Должны быть предприняты шаги,

предупреждающие провал первоначально принятых решений и потери капитала в

результате событий, которые могут произойти до того, как результаты будут

достигнуты. Капитал, которым в данном случае рискуют, и организация, которая

уже существует, должны быть оплачены - это накладные расходы. Они возникают и

существуют при любом уровне производства. Это еще в большей мере увеличивает

необходимость контролировать события, которые оказывают влияние на положение вещей. Нельзя допускать, чтобы обстоятельства, которые могут вдруг оказаться неблагоприятными и поставить под угрозу продажи, а тем самым доход на капитал или поступления, которые необходимы для оплаты деятельности организации, действительно приняли такой оборот; необходимо добиться, чтобы обстоятельства, которые должны быть благоприятными, были бы именно таковыми. Практически это означает, что цены по возможности должны находиться под контролем; издержки тоже должны находиться под контролем или быть управляемыми в такой мере, чтобы можно было компенсировать неблагоприятные колебания с помощью контролируемых цен; должны быть предприняты усилия с целью обеспечить благоприятную реакцию в отношении данного изделия со стороны потребителя, а если потребителем является государство, то оно должно сохранить интерес к изделию и его разработке; чтобы были организованы другие необходимые мероприятия со стороны государства и предотвращены любые нежелательные меры правительства; другие неопределенные факторы, имеющие внешний характер по отношению к фирме, должны быть сведены до минимума, а внешние потребности фирмы обеспечены. Иными словами, от фирмы при возрастании технической сложности выпускаемых изделий и используемых процессов, росте капитала, более длительном процессе освоения, увеличения размеров и усложнении организации требуется осуществление или стремление к осуществлению контроля над общественной средой, в которой протекает ее деятельность, или той частью среды, которая оказывает на нее воздействие. Она должна планировать не только свои собственные операции, но

и, насколько это возможно, поведение людей и государства, когда эти операции воздействуют на такое поведение. Это вопрос не честолюбия, а необходимости.

Для каждого данного уровня развития и применения технологии, несомненно, существует оптимальный размер фирмы - размер, при котором наиболее рационально с экономической точки зрения сочетаются необходимые специалисты, соответствующая организация и соответствующий объем капиталовложений. Но необходимость контролировать среду, т. е. предупреждать неблагоприятные события, способствует гораздо большему размеру фирм. Чем крупнее фирма, тем большее место она занимает в своей отрасли, тем выше соответственно будет ее влияние на установление цен и издержек. И тем выше будет в целом ее влияние на потребителей, общество и государство, короче говоря, тем выше будет ее способность влиять на окружающую среду, т. е. планировать ее.

Еще более важное обстоятельство состоит в том, что по мере того, как организация развивается и становится более сложной, все больше возрастает ее независимость от внешнего вмешательства. На мелком предприятии с несложным производством власть исходит от собственности на капитал, на средства производства. В крупной и высокоорганизованной фирме власть переходит к самой организации - к техноструктуре корпорации. На самом высоком уровне развития, примером которой служат компании «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «Шелл», «Юнилевер», ИБМ, до тех пор, пока фирма делает деньги, власть техноструктуры абсолютна. Власть собственников капитала, т. е. держателей акций, равна нулю.

2

По мере того как организация обретает власть, нет ничего удивительного в

том,
что она пользуется этой вла-стью, чтобы служить интересам своих членов.
Эти
инте-ресы, т. е. устойчивое положение в фирме, высокое жало-ванье,
продвижение
по службе, престиж, использование самолета компании и личной туалетной
комнаты,
привле-кательность коллективно осуществляемой власти, лучше всего
удовлетворяются по мере роста предприятия. Итак, рост увеличивает
власть над
ценами, издержками, потре-бителями, поставщиками, обществом и
государством, а
также вознаграждает индивидуально тех, кто ему способ-ствует. Не
удивительно,
что рост фирмы является домини-рующей тенденцией при высоком уровне
экономического развития [См. главу IX.].
Этот рост, сопряженный с осуществлением власти, есть главная сила,
которая
преобразует экономику общества. Однако в своем практическом
проявлении он
чрезвычайно неравномерен. В некоторых областях экономики такой рост
фирмы не
имеет очевидного верхнего предела. В других областях он имеет жесткие
пределы
или связан с преодолением все нарастающего сопротивления. Там, где рост
задерживается, разумеется, снижается и способ-ность убеждать
потребителей в
преимуществах данных изделий, а также государство - в наличии у него
опреде-ленных потребностей и преимуществ тех же изделий. Сни-жается
также
технический уровень, который тесно связан с организацией. Все эти факты
имеют
первостепенное значение для понимания современной экономики. Именно
поэтому в
некоторых областях экономики производство и сопутствующие ему блага
очень велики
или даже чрезмерны, а в других областях недостаточны. Поэтому рабочие и
прочие
участники производства вознаграж-даются гораздо лучше в одних секторах
экономики, чем в других. Как мы увидим, этим объясняется и многое
другое.

Как отмечалось, во многих отраслях нормальная тенденция к росту подрывается или задерживается. Этот факт имеет первостепенное значение, и момент, когда рост тормозится, совершенно очевиден. Это происходит в то время, когда руководство, осуществляемое отдельным лицом-владельцем или его непосредственным представи-телем, должно уступить место руководству, осуществля-емому организацией. Одни задачи могут выполняться ор-ганизацией, на решение других она оказывается неспо-собной. В тех отраслях, где организация неприменима или неэффективна, фирма сохраняет размер, который до-пускает, чтобы ее операции выполнялись или руководи-лись одним человеком. Четыре фактора исключают организацию и делают необходимым индивидуальное ис-полнение и руководство. Организация исключается там, где работа имеет нестандартный характер и географически разбросана. В таком случае невозможно легко и с хорошими экономиче-скими результатами осуществлять централизованный кон-троль, а масштаб операций в каждом географическом пункте будет по необходимости небольшим. Невозможно применение какой-либо сложной технологии и связанного с ней капитального оборудования. В этих случаях нельзя заменить основной фактор, который прежде всего обеспе-чивает получение дохода (или его потерю), - это умение, изобретательность и усилия отдельного человека. Преиму-щества отдельной личности в этих примерах часто допол-няются возможностями для самоэксплуатации, а иногда эксплуатации членов своей семьи или непосредственно наемных работников. Организации подчиняются правилам в отношении оплаты, интенсивности и продолжительности труда; отдельные лица не связаны такими правилами в отношении самих себя и своих семей. В силу этого обсто-ятельства они могут

процветать там,
где для организаций это невозможно.
Вторым фактором, определяющим необходимость руководства фирмой одним человеком,
является сохранившийся спрос на услуги, имеющие четко выраженный личный характер. Там, где человек платит за персональное внимание другого человека,
применение техники обычно имеет ограниченный характер либо вовсе отсутствует. У организации здесь нет преимуществ или их очень мало. Третий фактор, ограничивающий размеры фирмы, - это причастность ее деятельности к искусству.
Ученые и инженеры легко включаются в организацию. Хотя профессиональное тщеславие превозносит их мнимое индивидуальное творчество, обычно они работают в коллективах, пользуясь многочисленным и дорогостоящим оборудованием, которое тоже нуждается в управлении. Художник гораздо меньше подходит для организации.
Поэтому, если продукт или услуга требуют оригинально и истинно (в отличие от повторяющегося и банального) артистического выражения, фирма всегда будет мелкой. Нередко, например, при оказании личных услуг фирма отождествляется с одним человеком.
Наконец, иногда размеры фирмы остаются небольшими в соответствии с требованиями закона, из-за характера профессии и требований профсоюзов, запрещающих внедрение техники и организации (например, групповую медицинскую практику), которые могут вызвать рост фирмы. Это особенно касается свободных профессий и строительства, хотя в обоих случаях сказывается также географическая разбросанность, которая тоже ограничивает размер фирмы.
В последующих главах мы вернемся к воздействию упомянутых ограничений на рост фирмы.

Сочетание мощного стимула к росту фирмы в некото-рых частях экономики с эффективными ограничениями на рост в других частях создает исключительно неравномер-ную картину экономического развития. Это происходит во всех несоциалистических промышленно развитых стра-нах. Неравномерность наблюдается также в восточноевро-пейских странах и в Советском Союзе. В отношении США достаточно вспомнить о тысяче производственных, ком-мерческих, транспортных, энергетических и финансовых корпораций, производящих около половины всех товаров и услуг, создаваемых вне государственного сектора. В обра-батывающей промышленности концентрация еще выше. Общие доходы двух крупнейших промышленных корпораций «Дженерал моторс» и «Стандарт ойл» намного превы-шают доходы штатов Калифорния и Нью-Йорк. Вместе с компаниями «Форд» и «Дженерал электрик» их общие доходы превышают доходы всех сельскохозяйственных, лесных и рыболовецких предприятий. В первом квартале 1971 г. 111 промышленным корпорациям с активами свы-ше 1 млрд. долл. принадлежало более половины всех активов обрабатывающей промышленности, они получали более половины всех доходов от продаж, которые в свою очередь составляли больше половины общего объема. 333 промышленным компаниям с активами свыше 500 млн. долл. принадлежало ровно 70 % всех активов обрабатывающей промышленности [Показания У. Ф. Мюллера (см.: W. F. M u e l l e r, Hearing before the Select Committee on Small Business, United States Senate, 92-d Congress, 1-st Session, November 12, 1971, p. 1097). Включение неконсолидированных активов увеличило бы долю этих корпораций в общих активах промышленности. Подводя итог, проф. Мюллер отмечает в своих показаниях, что «в промышлен-ности существует крайне асимметричная структура, при

которой подавляющая часть экономической (т. е. промышленной) деятельности находится под контролем элиты из нескольких сот гигантских корпораций, остальная делится между четырьмя сотнями тысяч мелких и средних (обрабатывающих) предприятий.]. В транспорте, средствах связи, энергетических предприятиях, в банковско-финансовой сфере, хотя концентрация и ниже, наблюдается такая же тенденция. В торговле концентрация также высока. Если собрать руководителей фирм, на которые приходится по-ловина всех коммерческих операций в Соединенных Штатах, оказалось бы, что, за исключением внешнего вида, они почти теряются в университетской аудитории и совершенно незаметны на стадионе. Остальная часть экономики состоит из 12 млн. мелких фирм, куда входят 3 млн. фермеров, чьи общие продажи ниже продаж четырех крупнейших промышленных корпораций, почти 3 млн. гаражей. станций техобслуживания ремонтных фирм, обычных прачечных, прачечных самообслуживания, ресторанов и прочих предприятий обслуживания; 2 млн. мелких предприятий розничной торговли; около 900 тыс. строительных фирм несколько сот тысяч мелких промышленных и неучтенное число фирм [«Statistical Abstract of the United States, 1972, US Department of Commerce», Данные приводятся за 1969 г.], обслуживающих многообразные интересы развитого общества, известные под общим именем пороков. Не существует определенного объема активов или продаж, который служил бы в качестве границы между миллионами фирм, составляющих одну половину частно-предпринимательской экономики, и кучкой гигантских корпораций, представляющих собой вторую половину. Однако имеется глубокое концептуальное различие между предприятием, находящимся полностью под контролем

от-дельного

лица и обязанным всеми своими успехами этому обстоятельству, и фирмой, которая,

хотя и не отрицает полностью влияние отдельных лиц. однако не может существовать без организации. Это отличие, которое можно рассматривать как

рубеж, отделяющий 12 млн. мелких фирм от тысячи гигантов, лежит в основе

широкого раз-деления в экономике, нашедшего отражение в этой книге.

Это рубеж

между тем, что с этого момента мы будем называть «рыночной системой», и тем, что

будет именоваться «планирующей системой».

4

Нетрудно выяснить, что планирующая система не со-ответствует неоклассической

модели, что входящие в нее фирмы не реагируют пассивно на воздействие рынка и

государства. Для этого нужно главным образом отказаться от привычного и

стереотипного мышления. К указан-ной части экономики мы еще вернемся. Рыночная

система с ее сочетанием монополии и конкуренции согласуется в общих чертах с

неоклассической моделью. Эта модель является приблизительным описанием половины

эконо-мики, но она утратила связь с другой, и во многих отно-шениях решающей

половиной. Именно благодаря своей способности к радикальным изменениям

нерыноч-ная часть претерпела исключительно глубокие преобразо-вания.

Но и

рыночная система тоже отходит от неоклассической модели в двух отношениях;

вмешательство государства в эту часть экономики является более активным и вместе

с тем более регулярным, чем это допускает тео-рия. Рыночная система должна

существовать наряду с планирующей системой, и можно предполагать, что этот факт

оказывает очень сильное влияние на ее развитие.

С учетом ограничений, связанных с наличием знаний, энергии и амбиции,

фирма в рыночной системе, как конкурентная, так и монополистическая, все-таки максимизирует свои прибыли. Для этого имеется определенный стимул. В отличие от фирмы в планирующей системе, где организация отняла власть у владельца, руководитель фирмы в рыночной системе получает прибыль или по крайней мере вознаграждение, соответствующее способностям, которые он проявил, добиваясь прибыли. Однако отрицательная мотивация может оказаться еще более существенной. Если прибыли высоки, то фирма будет стремиться к расширению. Другие будут вести себя аналогичным образом. При обычных условиях могут возникнуть совершенно новые фирмы в этой отрасли, поскольку необходимый капитал в силу небольшого размера фирмы тоже невелик. В отличие от планирующей системы фирмы, уже действующие в данной отрасли, не пользуются преимуществами, которые дает готовая организация. Все это говорит о том, что мелкую монополию гораздо труднее сохранить, чем большую. Итак, маловероятно, чтобы в рыночной системе производство и цены находились под эффективным и надежным контролем фирмы. Столь же маловероятно, чтобы они подчинялись коллективной власти нескольких фирм. Таким образом, если прибыли ненормально высоки, они скоро упадут. Это означает, что предприниматель не может позволить себе роскошь заниматься длительное время чем-нибудь, кроме делания денег. Когда речь идет о деньгах, он должен всегда делать все, что в его силах. Некомпетентные любители - защитники рынка, восхищенные, как был восхищен двести лет назад Адам Смит, открытием, что добро, видимо, проистекает от зла, - очень часто приходят к выводу, что скупость является первородной добродетелью. Таким образом, они видят добродетель в том,

что является необходимостью.

Из отсутствия контроля над ценами и производством следует, что в рыночной системе сохранилась значительная степень уравнительной тенденции неоклассической системы.

Поскольку маловероятно, что в рыночной системе доходы долгое время будут превышать уровень, необходимый для компенсации предпринимателю за его усилия и вложенный капитал, то здесь нет достаточно надежного источника сбережений за счет дохода фирмы. Поэтому фирма будет зависеть (в планирующей системе такая зависимость не будет иметь места) от внешних источников капитала.

Данное обстоятельство имеет очень большое значение, что мы увидим, когда перейдем к рассмотрению государственного регулирования экономики. Если при этом имеет место регулирование кредита - а дело, как правило, обстоит именно так, - то на рыночную систему оно повлияет с особой силой.

В рыночной системе фирма сама по себе может лишь незначительно воздействовать на поведение своих потребителей. Для этого у нее не хватает ресурсов. Кроме того,

фермер, который попытался бы в индивидуальном порядке привлечь покупателей

именно к своей пшенице, скоту и помидорам, в порядке благотворительности

формировал бы определенным образом предпочтения потребителей для всех

производителей этих продуктов, поскольку пшеница, скот и помидоры практически

неразличимы по источникам происхождения. И все знают, что это так, хотя они

могут не знать этого в отношении бензина. Эта однородность продукта вместе с

непритязательными масштабами их операций и доходов объясняет, почему фермеров не

видно на Мэдисон-авеню [Одна из наиболее фешенебельных улиц Нью-Йорка. Прим.

ред.]

Как отдельный участник рыночной системы обычно не может влиять на своих потребителей [Сельское хозяйство дает чистейший пример фирмы, которая совершенно бессильна в этом отношении. В отраслях услуг, как указано несколько ниже, фирма имеет некоторую связь со своими потребителями.], он также не может оказывать воздействие на государство. Президент «Дженерал моторс» имеет основанное на давнем обычае право при посещении Вашингтона встречаться с президентом США. Президент «Дженерал электрик» имеет право встречаться с министром обороны, а президент «Дженерал дайнэмикс» - встречаться с любым генералом. Отдельный фермер не имеет такого доступа к министру сельского хозяйства; отдельный розничный торговец не может посетить министра торговли. Даже если бы они могли попасть к ним, это не принесло бы большой пользы. Как мы увидим позже, на государственную бюро-кратию эффективно и длительно может воздействовать только другая организация. А государственные и частные организации могут существовать на условиях теснейшего симбиоза.

5

Нововведения в рыночной системе в целом соответствуют той картине, которую дает неоклассическая модель. Это означает, что они весьма ограничены. Для большинства нововведений требуется, чтобы имелся достаточный капитал на период разработки и освоения, а также для приобретения необходимого оборудования [См.: E. Mansfield, Innovation and Size of Firm. - В его кн.: «Monopoly Power and Economic Performance», New York, Norton, 1964, p. 57-64.]. Таким капиталом фирма в рыночной системе не обладает. Еще более существенно, что она не располагает специализированными техническими и научными кадрами, обладающими

соответствующей организацией, которые почти всегда необходимы для обеспечения технического развития на современном уровне. Ни одно из важнейших технических достижений новейшего времени - атомная энергия и ее применение, современный воздушный транспорт, развитие современной электроники, разработка вычислительных машин, основные достижения в области сельского хозяйства - не является

результатом деятельности отдельных изобретателей в рыночной системе.

Идеи все

еще могут выдвигаться отдельными людьми. Но, за редкими исключениями, только

организации могут осуществить их. Нововведения в рыночной системе остаются

значительными только в воображении тех, кто не может поверить, что мелкий

предприниматель способен когда-нибудь потерпеть неудачу.

Хотя фирма в рыночной системе подчиняется ограничениям рынка и требованиям

неоклассической модели, она принимает их безо всякого удовольствия. Мы можем

принять в качестве твердого правила, что все участники экономической системы

будут стремиться изменить эти ограничения в свою пользу. Они будут пытаться

оказывать влияние на цены, издержки, решения потребителей и действия общества и

государства. И это будет столь же верно для рыночной системы, как и для планирующей. Разница не в стремлении, а в способности. Рынок и его требования

высоко превозносятся исследователями. Но тот, кто находится под воздействием

рывка, редко бывает от этого в восторге.

Некоторая ограниченная независимость от требований рынка заложена в географической распыленности экономической деятельности, небольшом объеме

деятельности в каждом конкретном пункте и в высокой действенности системы

стимулов, связанной с личным предпринимательством. Эта разбросанность очень

часто означает, что в данной местности имеются возможности только для одного или нескольких предпринимателей. Если в округе будет чуть больше аптекарских магазинов, продавцов пиццы [Итальянский пирог, продажа которого широко распространена в США. - Прим. ред.], прачечных самообслуживания, все они будут голодать. Фирма, таким образом, обретает некоторую степень контроля над ценами и производством. Владелец благодаря личному обаянию или сдержанной красноречивости может приобрести некоторое влияние на своих потребителей. Вместо конкуренции здесь имеется дифференциация - товара или услуги по их связи с личностью конкретного продавца [См.: Э. Чемберлин, Теория монополистической конкуренции, М., ИЛ, 1959. Контроль над рынком, который зависит от такой дифференциации продуктов, Чемберлин назвал «монополистической конкуренцией»]. Не приходится и говорить, что это очень ограниченный контроль - моторизованное и мобильное население имеет исключительные возможности отделаться от любых попыток эксплуатации со стороны соседа-монополиста. Неоклассическая модель воспринимает дифференциацию товаров, более или менее безболезненно. Гораздо менее терпимо она относится к коллективным попыткам обрести контроль над рынком. Многочисленные попытки подобного рода часто влекут за собой помощь и вмешательство государства. Рабочий отказывается от возможности индивидуально продавать свой услуги на рынке и объединяется с другими, чтобы продавать их с помощью профсоюза. Профсоюз, таким образом, обретает власть над общей ценой таких услуг, а благодаря контролю над профессиональным обучением и членством в профсоюзе получают иногда власть и над их предложением. Правительственная поддержка практики коллективных договоров

усиливает этот контроль. Мелкий производитель одежды или строитель пользуется общей для всех проф-союзной шкалой плюс общепринятая наценка в качестве основы для установления цены своего продукта. Другие поступают аналогично, и все, таким образом, обретают контроль (иногда весьма слабый) над ценами. Врачи мно-гих специальностей, адвокаты и специалисты в области строительства контролируют предложение или оказывают на него влияние путем определения требований в отношении общеобразовательной и профессиональной подготовки или через выдачу государственных патентов. Фермеры убеждают правительство стабилизировать цены с помощью государственных закупок и ограничить предложение путем введения квот на посевные площади и сбыт. Мелкие про-изводители выступают за принудительное государственное поддержание розничных цен, мелкие торговцы ищут защиты от предпочтительного режима, предоставляемого крупным конкурентам по закону Робинсона - Пэтмана. Все усилия подобного рода отражают стремление всех производящих фирм независимо от их принадлежности к рыночной или к планирующей системе контролировать свое экономическое окружение, а не подчиняться ему.

В сельском хозяйстве такие условия вышли за рамки контроля над производством и ценами и привели к роб-ким попыткам оказывать влияние на реакцию потребителей.

Рекламируются высокие питательные свойства молока и молочных продуктов, а также моральные преимущества их потребления. То же самое относится и к фруктам, орехам и прочим сельскохозяйственным продуктам. Недавно усилия министерства сельского хозяйства США, направленные на увеличение потребления табака,

оказались в любопытном противоречии с попытками министерства здравоохранения, образования и социального обеспечения по выявлению смертельно опасных последствий курения. В сельском хозяйстве также имели место весьма успешные попытки устранить ограничения, налагаемые рыночной системой на развитие техники. Это было достигнуто (что мы также увидим и в планирующей системе) путем придания коллективного характера процессу внедрения различных новинок, что представляет собой заслугу экспериментальных станций и лабораторий, находящихся в ведении федеральных властей и отдельных штатов, сельскохозяйственных колледжей и служб по развитию сельскохозяйственного производства. Планирующая система тоже весьма способствовала техническому прогрессу в сельском хозяйстве через отрасли сельскохозяйственного машиностроения и химической промышленности. Этому способствовали также, хотя и в меньшей степени, крупные корпорации, которые непосредственно участвуют в сельском хозяйстве путем заключения контрактов с фермерами на откорм птицы и скота или выполняют прямые производственные операции, как, например, при выращивании фруктов и овощей. Те, кто ссылаются на сельское хозяйство как на пример прогрессивных тенденций в развитии мелкого предпринимательства и рыночной экономики, неизменно упускают из виду влияние со стороны государства и корпораций-поставщиков. Ни одно сколько-нибудь значительное нововведение не исходит от отдельного фермера. Если бы не правительство и фирмы - производители сельскохозяйственных машин и химических средств, сельское хозяйство пребывало бы в состоянии технического застоя [Как уже отмечалось в этой главе, крупная фирма вынуждена контролировать

свои лены (и другие элементы среды), чтобы защитить капиталовложения, которых требует технология. В этом также состоит одна из важных услуг, оказываемых сельскому хозяйству государственным регулированием цен. Такая стабилизация цен дает фермерам возможность делать инвестиции в оборотный капитал и оборудование, необходимые для технологии в таких масштабах, которые были бы невозможны, если бы они подчинялись анархии неконтролируемых цен. Этим во многом объясняется огромный рост производительности сельского хозяйства со времени введения законодательства о поддержании цен на сельскохозяйственные продукты в 1933 г.

Такое вмешательство не соответствует требованиям неоклассической модели - оно поднимает цены выше уровня равновесия и не позволяет им обеспечить реализацию всех товаров на рынках. Вследствие этого подобное вмешательство порицается как несерьезная политика и как источник снижения общественной эффективности отрасли.

Эта критика регулярно исходит от ученых, которые восхваляют эффективность деятельности и техническую прогрессивность американского фермера.]

6

Разница между планирующей и рыночной системами лежит не в стремлении избавиться от ограничений рынка и обрести контроль над экономической средой. Она заключается в инструментах, с помощью которых достигаются эти цели, и в том, насколько успешными оказываются такие попытки. Участники рыночной системы, которые хотят обеспечить стабилизацию своих цен или добиться контроля над предложением, должны действовать коллективно или получить помощь со стороны правительства. Такие действия слишком явны и часто неэффективны, безуспешны и

бесплодны. Добровольные коллектив-ные усилия могут быть подорваны несколькими дезертирами. Законодатели далеко не всегда отзывчивы даже к просьбам фермеров. Если действия и предпринимаются, то это делается в крайне осторожной форме, поскольку известно, что господствующая экономическая теория их не одобряет. Напротив, в планирующей системе фирма автоматиче-ски добивается контроля над ценами без лишнего шума, просто в силу своих размеров. То же относится и к объе-му производства. Фирма может стать крупной потому, что ее задачи поддаются решению при помощи организации. Имеются также проблемы, для решения которых фирма нуждается в поддержке со стороны государства. Но она обращается не к законодательной власти, а к исполнительной бюрократий. Это менее заметно. А поскольку бюрократия более могущественна, действия фирмы, веро-ятно, будут более эффективными. Не удивительно, что в результате фирмы в рыночной системе привлекают боль-шое внимание, добиваясь очень немногого путем ослабле-ния рыночных ограничений или какого-нибудь иного из-менения среды, воздействию которой они подвергаются. А крупные фирмы в планирующей системе не привлекают никакого внимания, добиваясь очень многого. Это на-ходит широкое отражение в учебных курсах экономиче-ской теории. Экономисты восторгаются политическим вли-янием и решительными действиями сельскохозяйствен-ного лобби. Гораздо более мощный контроль над ценами, издержками и реакцией потребителей со стороны «Дже-нерал моторс» и ее гораздо более влиятельные связи с министерством транспорта, министерством обороны и ре-гулирующими органами остаются в основном

незамеченными.

7

Планирующая система стремится к осуществлению контроля над своей экономической

средой и, как будет показано в дальнейших главах, делает это с успехом.

Рыночная система проявляет такое же желание, но ее попытки гораздо более заметны

и гораздо менее успешны. Одна система доминирует в своей среде; другая остается

в общем подчиненной ей.

Однако планирующая система является во многом частью среды, которой подчинена

рыночная система. Она поставляет энергию топливо, машины, оборудование,

материалы, средства транспорта и связи, которыми пользуется рыночная система.

Она также дает большую долю потребительских товаров и услуг, которые покупаются

участниками рыночной системы. И сама она является важным потребителем продукции

рыночной системы, что особенно заметно в отношении сельского хозяйства.

Основная задача такой связи уже очевидна. Рыночная система покупает по ценам,

которые во многом находятся во власти планирующей системы. А значительная часть

ее продуктов и услуг продается по ценам, которые она сама не контролирует и

которые могут через рынок подвергаться воздействию планирующей системы. При

таком распределении влияния с первого взгляда ясно, что дела будут идти лучше у

планирующей системы, чем у рыночной. Условия торговли между двумя системами

объективно будут более благоприятными для той системы, которая контролирует

свои цены и издержки и тем самым также цены и издержки другой системы.

Дальнейшим результатом, пока имеется беспрепятственный обмен между двумя

системами, будет неравенство доходов - сравнительно устойчивый и

удовлетворительный доход у участников планирующей системы и менее устойчивый и

менее удовлетворительный доход у участников рыночной системы. К этим гипотезам я еще вернусь, поскольку они, увы, имеют солидную основу. Но сначала необходимо более подробно рассмотреть основные характеристики обеих систем.

**Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Часть II.
Рыночная система > Глава VI Услуги и рыночная система**

Услуги совершенно справедливо считаются сферой деятельности мелкой фирмы и тем самым рыночной экономики. В последнее время в Соединенных Штатах и других промышленно развитых странах много говорят о росте так называемой экономики услуг. Этим в свою очередь пользуются убежденные защитники рынка как доказательством того, что экономика, контролируемая рынком, не только продолжает существовать, но и переживает возрождение. Растущий спрос на услуги экономическую теорию в том виде, в котором она преподается, от разрушительных последствий факта существования крупной корпорации. При более тщательном рассмотрении это развитие оказывается куда более сложным. Многочисленные предприятия сферы услуг являются побочным продуктом процесса становления крупной фирмы. По существу, они являются вспомогательной сферой и содействуют развитию планирующей системы. Это относится особенно к той части сектора услуг, который по внешним признакам развивается наиболее

быстро.

Тем не менее услуги остаются излюбленной областью деятельности мелкой фирмы. Как указывалось в пре-дыдущей главе, рост фирмы сдерживается там, где при-ложение труда географически разбросано и где объем деятельности в одном пункте ограничен, а также там, где выполняемая работа имеет нестандартный характер. Это означает, что один или несколько человек трудятся изо-лированно, т. е. без надзора. В этих условиях они работа-ют в предпочтительном для них рабочем ритме, т. е. обыч-но медленно. Они увеличивают затраты своей психи-ческой и физической энергии только в том случае, если в, своих, доходах они получают вознаграждение и терпят убытки, выпадающие на долю предпринимателя-одиночки. Географическая разбросанность, как можно заметить, не является непреодолимым барьером для организации. Если работа имеет сравнительно стандартный характер, то можно установить производственные нормы для раз-бросанных по разным местам работников и затем потре-бовать от них выполнения этих норм. Можно также опла-чивать труд в соответствии с произведенным продук-том или доходом. Можно также связать эти раздробленные рабочие функции с капиталом и технической помощью более крупной организации, как, например, обстоит дело в местном отделении цепи предприятий розничной торговли или ресторанов. За последнее время имело место широкое распространение гибридных культур обычно определяемых как передача полномочий, в которых на отдельного человека возлагается ответственность за местное предприятие и он, таким образом, включается во всестороннюю систему стимулирования, которая ассоци-ируется с индивидуальным, предпринимательством. Обыч-но от него .требуется, чтобы он рисковал частью своего капитала. Как владелец, он в этом случае получает вознаграждение

за все

проявленные физические и умственные усилия, несет наказание за неисполнительность в этом отношении, а также за те ошибки, связанные с опти-мизмом и доверчивостью, которые он совершает, и за прочие беды, которые

могли обрушиться на него. В то же время родительская корпорация обеспечивает

рекламу, предоставляет капитал и техническую помощь (реальную и воображаемую),

которых индивид, будучи полностью независимым предпринимателем, не может

обеспечить самостоятельно. Тем не менее географическая разбросан-ность нестандартных работ остается общим препятствием для роста фирмы. Географически разбросанные виды деятельности рас-падаются на две категории:

одни, как, например, сельское хозяйство, по своему характеру требуют определенного пространства, другие связаны с личными услугами. Если это

потребителю очень важно и по карману, он может преодолеть некоторое расстояние,

чтобы получить услу-гу, как, например, в случае развода, аборта или посещения

клиники Майо. Но в основном услуги должны находиться поблизости от тех, кто ими

пользуется. Этим они отлича-ются от обрабатывающей промышленности, которая чаще

размещается вблизи от сырья, квалифицированной или просто имеющейся в наличии

рабочей силы, а также по-близости от производств, осуществляющих аналогич-ные

операции, как в швейной промышленности, или со случайным выбором места, где

возникла отрасль, как при производстве каучука в Акроне и автомобилей в Детройте

Натуральный каучук никогда не производился в районе Акрона, и эта местность

никогда не была единственным потре-бителем изделий из каучука. Случай с

автомобилями и с Детрой-том во многом очень похож.]

Кроме того, хотя многие услуги могут оказываться организациями обезлично и это

все больше становится общей тенденцией, некоторые услуги особенно

ценятся за их
связь с отличительными достоинствами обслуживающего лица.
Технология здесь ни
при чем, для увеличения количества услуг требуется пропорциональное
увеличение
рабочего времени обслуживающих лиц. Организация не дает никаких или
почти
никаких преимуществ. Таково положение дел с услугами врачей,
психиатров,
адвокатов и проституток. Во всех этих областях сохраняется мелкое
предприятие.
Однако наиболее быстрый рост числа предприятий услуг происходит, как
это ни
парадоксально, там, где машины вытесняют личные услуги, включая
работу
персональной прислуги. Эта замена вызывает к жизни множество новых
разбросанных
и нестандартных операций, которые соответственно очень подходят для
мелкой
фирмы. Эта тенденция является частью гораздо более широкого процесса
изменений.
В доиндустриальную эру очень большая часть несельскохозяйственной
экономической
деятельности сводилась к личному обслуживанию одного человека другим.
Сюда
относилось приготовление пищи, присмотр за гардеробом, помощь в
личном туалете и
гигиене, услуги в области образования, развлечения и религиозного
утешения,
физическая защита человека, удовлетворение сексуальной потребности и
многочисленные другие услуги одного лица непосредственно другому.
Человек,
оказывающий услугу, за исключением, пожалуй, священнослужителя, а
иногда
любовницы, находился в зависимом отношении к потребителю услуги.
Умелое
работничество само по себе было атрибутом услуги. Ливрея и даже похвалы,
адресованные вышколенному и поэтому самоотверженному слуге,
подчеркивали его
низкое положение.
С самых ранних этапов своего развития промышленность оказывала
очень

неблагоприятное влияние на деятельность прислуги. Хотя в первый период своего существования фабрики производили угнетающее и мрачное впечатление, однако они создавали среду, в которой человеку не нужно было утверждать или признавать приниженный статус по отношению к другому человеку. Он делал обезличенное подчинение со многими другими. Со временем, поскольку фабричная работа оказалась доступной для механизации и способствовала коллективным действиям для получения более высокой доли в достигнутом росте производительности, заработная плата фабричных рабочих стала превышать плату за личную службу. У фабричного рабочего, оказалось не только больше достоинства, но также и денег. Одновременно и в значительной мере в результате ухода домашнего работника на фабрику развивались две дальнейшие тенденции. Одна из них, уже рассмотренная, состояла в присвоении женщине роли скрытой служанки в домашнем хозяйстве, роли, которая стала необходима из-за возросшего объема потребления, требующего надзора. Другая тенденция, которую мы сейчас только отметим, состояла в передаче многочисленных услуг, ранее выполнявшихся в домашнем хозяйстве, в сферу деятельности мелкой фирмы и независимого предпринимателя. По мере того как женщин все больше удавалось убедить в необходимости их скрытой роли служанок, происходил процесс создания механических средств, позволявших облегчить использование домашних предметов и уход за ними, а также управление потреблением в целом. Создание этих средств способствовало убеждению женщин в необходимости выполнения такой роли. Стиральные машины, холодильники, пылесосы, автоматические обогреватели, огромное разнообразие кухонного оборудования - все

конструируется (и постоянно конструируется заново) для максимального сокращения или полного устранения усилий, которые связаны с возросшим потреблением товаров.

Эти механизмы в свою очередь вызывают необходимость существования все большего, числа предприятий обслуживания. Установка многих из них требует услуг специалиста, а также квалифицированного обслуживания и ремонта. Эти операции, будучи пространственно разбросаны, соответствуют системе стимулов, характерной для мелкого предприятия, и поэтому могут широко выполняться независимыми предпринимателями. Кроме того, как будет отмечено ниже, планирующая система, которая поставляет такое оборудование, ориентирована в своей технологии не на то, что долговечно, и не всегда на то, что полезно, а скорее на то, что может быть продано. что пригодно для навязывания потребителю. Чтобы навязать товар, активно используется мнение о всех технических новинках как отражении прогресса. В результате появляется множество новинок, основное существо которых состоит в новизне в ущерб долговечности и продуманности механической и инженерной конструкции. Это приводит к повышению спроса на услуги мелких пространственно разбросанных фирм, которые связаны с ремонтом и уходом за подобными механизмами и с установкой новых приборов, если удастся убедить потребителя, что они лучше, поскольку имеют неведомую доселе конструкцию. Высокий уровень потребления в сочетании с трудными функциями скрытой прислуги привел также к тому, что процесс обслуживания части потребления из домашнего хозяйства был передан независимому предпринимателю. Это является продолжением давней тенденции. Врач, священник, учитель, наложница и проститутка

первоначаль-но имели домашний статус. И все они, как и слуга, ставший фабричным рабочим, давно приняли более цивилизованный статус независимого работника. Позже такой же эффект имело бремя высокого уровня потребления. Стирка одежды домохозяйкой в широких масштабах пе-решла к прачечным и стиральным автоматам, приготовление пищи таким же образом перешло к ресторану, пи-ща, которая еще потребляется дома, заранее приготовлена или как-то заранее обработана. Посуда, скатерти и мно-гочисленные другие предметы домашнего обихода достав-ляются предприятиями обслуживания и, возможно, вы-брасываются после употребления. Внешние подрядчики убирают жилища и ухаживают за садами. Такие услуги, будучи нестандартными и пространственно разбросанными, подчиняются системе стимулирования, характерной для мелкой фирмы. С общепринятой экономической точки зрения очень многие потребительские товары высоко ценятся в зави-симости от того, каким образом они экономят труд, т. е. какова их роль в облегчении труда домохозяйки. Это обстоятельство, а также перспектива обеспечения большей свободы и досуга для женщин в свою очередь считаются одним из важнейших положительных результатов современного промышленного развития. Выражать сомне-ния в наличии связи между материальными благами и счастьем - значит натолкнуться на отповедь, иног-да суровую, за непонимание того, какое большое зна-чение имеет посудомоечная машина для средней жен-щины. Теперь будет ясно, что традиционный взгляд в равной мере неискренен и является серьезным упрощением. Нельзя отрицать, что высокий уровень потребления повы-сил спрос на личные услуги. Появилась самая настоятель-ная потребность в домашней прислуге и домоправителе с полным рабочим днем. И поскольку

**промышленное
раз-витие устранило класс домашней прислуги, эта роль под давлением
удобной
социальной добродетели легла на скрытую служанку - жену. Для
облегчения труда,
свя-занного с этой ролью, используются домашнее оборудо-вание и
оказываемые
извне услуги. Если в качестве от-правной точки брать функцию женщины
как скрытой
прислуги, то тогда нет сомнений в том, что механические домашние
приборы, а
также услуги, внешние для домаш-него хозяйства, значительно облегчают
эту роль.
Но ясно, что источники труда, который облегчается таким образом,
нуждаются в
более глубоком рассмотрении. Следует на-чинать с экономики высокого
уровня
потребления и с потребности в классе скрытой прислуги для надзо-ра за
ним.
Мы можем, однако, оставить на время эти проблемы. Пока достаточно
лишь отметить,
что в процессе экономи-ческого развития и социального прогресса в
экономике
сохраняется и расширяется сектор услуг, что в очень большой степени
является
результатом развития планирующей системы, потребности управлять,
облегчать и
обслуживать потребление. В результате и в дальнейшем будут
существовать
возможности для деятельного мел-кого предпринимателя и мелкой фирмы.
В равной
мере будет продолжать свое существование эта часть рыночной системы.**

Как и услуги, искусство плохо поддается организации. На это не обращалось особого внимания, и это упущение не бросается в глаза. Экономическая теория никогда не относилась к искусству серьезно. Наука и техника представляют собой важные области. А живо-пись, скульптура, музыка, театр, промышленная эстетика имеют гораздо менее серьезный, характер. Производство холста и различных красок заслуживает внимания эконо-миста; все, что понижает стоимость этих товаров или расширяет их производство, способствует достижению экономических целей. Но качество картины в отличие от краски или от того, что побуждает художников выби-рать место жительства, заниматься этой профессией и процветать, никогда не считалось достойным предметом для размышлений. Художественное достижение в принципе может быть частью притязаний какой-нибудь эпохи или местности на развитие. Но в отличие от производства товаров или осуществления технических и научных дос-тижений ему не придается практического значения. Все это не случайно. Соответствующее отношение глубоко коре-нится в характере современного экономического общества.

Художник - по натуре независимый предприниматель. Он охватывает полностью весь творческий процесс; в отличие от инженера и ученого, занимающихся модели-рованием производства, он не вносит специализирован-ных знаний, относящихся к определенной части выпол-няемой задачи, в работу коллектива.

Поскольку он может самостоятельно удовлетворить свои интересы, художник не подчиняется с готовностью целям организации; посту-пить так значило бы

для него
пожертвовать ради мнения организации своей точкой зрения на то, что имеет
художественную ценность, т. е. пожертвовать достоинством художника, так как
оно, независимо от того, хорош или плох результат, всегда сочетается с тем, как
он понимает свою задачу.
Не нуждаясь в помощи организации и не имея возможности и права принимать ее
цели, художник плохо вписывается в организацию. Как часто мы сталкиваемся с этим
даже в повседневной жизни. В оправдание черес-чур независимого человека
в
организации обычно говорят, что «в нем есть что-то от художника». Об-
исключительно неуклюжем человеке или бесполезном чудаке го-ворят, что он
«слишком большой артист». Со своей сто-роны художник находит жизнь в
любой
крупной и пре-успевающей организации утомительной, сковывающей и
даже душной. И
он должен говорить об этом, если хочет сохранить хорошее мнение о себе
среди
своих братьев.
В результате, исключая те редкие случаи, когда дис-циплина организации
сама
носит артистический характер, например в симфоническом оркестре или в
балетной
труппе, художник действует как независимый предпринима-тель
(выражение, которым
он не любит пользоваться) или как член очень небольшой фирмы (как,
например,
пре-исполненный собственного достоинства архитектор), в ко-торой он
может
доминировать или где он может сохранить индивидуальность своей работы.
Немногие
отрасли - ки-нофирмы, телевизионные компании, крупные рекламные
агентства -
должны по своему характеру объединять ар-тистов в довольно сложные
организации.
Все они имеют широко известный опыт разногласий и конфликтов между
артистами и

остальной организацией. В некоторых книгах, например «Что подгоняет Сэмми»

Бадда Шульберга, короткий рассказ Ивлина Во «Экскурсия в реальность», «Образцы»

Рода Серлинга, отражен этот конфликт и ум-ственная незрелость представителей

организации с точки зрения артистов.

Часто проблема решается удалением актеров, актрис, сценаристов, режиссеров,

композиторов, авторов и создателей коммерческих рекламных программ из состава

техноструктуры киностудии, телевизионной компании или рекламного агентства и

приемом их в мелкие независимые компании. Крупная фирма берет на себя в этом

случае предоставление технических средств для производства и, что более важно,

реализацию, демонстрацию или передачу продукции в эфир. Подобно этому

живописцы, скульпторы, пианисты и романисты [Когда покойный Ян Флеминг,

создатель Джеймса Бонда, незадолго до своей смерти превратил себя в компанию с

ограниченной ответственностью, то это вызвало отклики во всем мире] действуют

практически как фирмы, состоящие из одного человека, а что касается групп

«рок»-музыки, танцевальных групп и ансамблей народной музыки, то они выступают

как мелкие товарищества которые обращаются к крупным организациям в поисках

рынка для себя и своего продукта.

Там, где для производства требуется известная степень усилий со стороны художника и оно отчасти ценится за это, превосходство мелкой фирмы в

художественной области часто будет способствовать ее выживанию в конкурентной

борьбе с крупной организацией. Поскольку хороший художник не может или не будет

подчиняться организации, крупное, довольно негибкое предприятие, распоряжается

не самыми лучшими талантами, а наиболее сговорчивыми, которые в силу этого

обстоятельства могут в большей степени быть отнесены к разряду второсортных.

Подобное положение ни в коем случае не может объясняться только дурным или

извращенным вкусом со стороны организации. Крупная фирма должна иметь такие

внешние характеристики товара, которые позволяют выпускать его крупными и

экономически выгодными сериями. Художественный вкус тоже должен подчиняться

требованиям тех, кто, основываясь на интуиции, опыте и изучении рынка, хорошо

осведомлен о том, в необходимости приобретения каких товаров можно убедить

покупателя.

Художественная оценка подлежит дальнейшему изучению с точки зрения ее

приемлемости, а это в свою очередь находится под сильным влиянием общего

принципа, иногда преувеличенного, что никакое суждение даже не принимается во

внимание, если в нем недостаточно учитываются вкусы публики. В результате

крупная фирма имеет большие серии, техническую эффективность, низкие издержки и

разработанную стратегию реализации за счет хороших "внешних качеств.

Автомобильная промышленность, массовое производство мебели, промышленность

бытовых приборов, производство контейнеров и многие другие отрасли дают

многочисленные тому примеры.

В мелкой фирме, в которой художник играет доминирующую роль или где, как

минимум, дисциплина организации менее жесткая, имеется больше возможностей для

самоутверждения личности, а это очень существенно. В результате разработка

внешних качеств может быть лучше. Далее, если художник играет доминирующую роль,

то художественное проектирование не будет подчиняться требованиям эффективности

производственного процесса. Оно будет отражать представление художника

о том,
что хорошо, а не мнение инженера о том, что можно эффективно
производить, и не
мнение специалиста по сбыту о том, что можно продать. Таким образом,
технически
менее оснащенная мелкая фирма благодаря своему малому размеру имеет
преимущество в области искусства. При производстве одежды, ювелирных
украшений,
часов, мебели, других домашних вещей и в кулинарном деле, жилищном
строительстве
и издательском деле это преимущество может быть значительным.
Мелкая фирма
неизменно обслуживает то, что называют верхушкой рынка, т. е.
предлагает более
дорогие товары более состоятельным потребителям, имеющим более
развитый вкус
или (возможно, это более общий случай) более солидную подготовку в этом
отношении.
Иногда существование мелких фирм поддерживается крупными фирмами,
нуждающимися в
талантливых людях, работающих у мелких предпринимателей, но которых
они сами не
могут нанять. Крупные производители одежды покупают модели мелких
модельеров;
автомобильные компании ищут помощи у итальянских предпринимателей.
Дюпон
обращается к мелким фирмам в Париже и Нью-Йорке с целью разработки
образцов
тканей. Нетрудно нанять химиков, отмети в беседе официальный
представитель
Дюпона несколько лет назад, и вы знаете, что получите. Но никто не знает,
как
нанять хороших художников, и они не станут жить в Вильмингтоне, штат
Делавэр.
Мелкая фирма извлекает преимущества из особенностей потребительского
спроса на
работу художника. Характеристика такого спроса - количество, которое
люди будут
покупать по любой данной цене, - является функцией времени. Как здесь
постоянно
подчеркивается, людей усиленно убеждают поверить в то, что техническое
обновление - это хорошая вещь, что оно согласуется с прогрессом. При

подобном
положении вещей рынок обычно благоприятно реагирует на такие нововведения.
Подобная реакция, разумеется, совпадает с интересами планирующей системы и является их отражением. Напротив, отношение общества к новаторству в искусстве не поддается такой установке. Поэтому первое впечатление от нового художественного направления почти неизменно неблагоприятно. Новое обычно воспринимается как нечто оскорбительное или как гротеск. Так было с импрессионистами, кубистами, абстрактными экспрессионистами и такое же отношение наблюдается к современным представителям поп-искусства. Ситуация одинакова в прозе, поэзии и почти везде в музыке. Из этого следует, что первоначально рынок для новаторских работ, в искусстве почти всегда мал. Только по мере развития вкуса спрос расширяется. Но одних прельщает возможность, а другие находят удо-вольствие в том, чтобы казаться ценителями того, что отвергают другие. Поэтому они готовы платить. Эта ситуация, т. е. маленький рынок, на котором стоимость играет второстепенную роль по сравнению с качеством художественного достижения, тоже хорошо подходит для отдельного человека или мелкой фирмы [Хотя разница в реакции общества на техническое и художественное новаторство зависит от социальных условий, подобное объяснение не является полным. Возможно, что зрительные реакции от природы консервативны и лишь со временем претерпевают изменения. По этой причине новые и нелепые формы в одежде "или внешнем виде автомобилей, которые никому бы не пришло в голову объяснить художественными требованиями, становятся со временем зрительно терпимыми.]. В прошлом расходы на искусство были одним из наиболее распространенных

проявлений богатства.

Достоинства гражданской и церковной архитектуры, ее украшений и торжественность

гражданских приемов служили видимым мерилom общественных достижений.

Для частного домашнего хозяйства таким мерилom были пышность жилища и его

картин, скульптуры, мебели, изысканность кушаний и приемов. Это было особенно

характерно для таких городов, как Венеция, Флоренция, Генуя, Амстердам и

Антверпен, которые ориентировались в основном на экономические успехи.

Военные и

сексуальные «подвиги», успехи в придворных интригах и манерах и приверженность

к гастрономическим и алкогольным излишествам всегда были главными соперниками

искусства как проявления достижений цивилизации. Торговые города в отличие от

королевских дворов обычно были менее склонны ко всем подобным проявлениям.

В новое время значение искусства как мерилom общественных и личных успехов в

значительной мере претерпело относительный упадок. Научные и технические

достижения обрели несравненно большее значение и претендуют на почетную роль,

которая прежде ассоциировалась с военной доблестью. Мало кто теперь говорит о

дисциплине, строевой выучке или храбрости солдат, моряков и летчиков.

Теперь

объектом восхищения и мерилom национальных достижений является превосходство их

танков, ядерных подводных лодок, самолетов и систем наведения, которыми они

оснащены.

Исследование космоса представляет собой еще более драматический пример

использования научного и технического совершенства в качестве мерилom национальных достижений. Подобно тому как средневековые города не-когда

сравнивали величие своих кафедральных соборов и роскошь их

убранства, так и
современные сверх-державы выставляют напоказ количество, цели и
стоимость своих
пилотируемых и непилотируемых экспедиций на Луну и другие планеты, а
также
своих космических лабораторий на орбите вокруг Земли. Награда, однако,
продолжает оставаться отчасти метафизической и духовной [В своих
заметках по
поводу возвращения первых астро-навтов с Луны доктор Джордж С.
Мюллер,
руководитель программы космических полетов НАСА, призвал
американцев «не
подменять духовные блага и долгосрочные достижения временным
материальным
благополучием». Он неоднократно призывал к тому, чтобы «мы посвятили
себя
продолжению работы, столь благородно начатой тремя из нас, с целью
показать, что
эта страна по воле божьей присоединится ко всем людям в поисках судьбы
человечества. Не следует, однако, преувеличивать силу такого духовного
рвения.
Впоследствии доктор Мюллер перешел на более высокое жалованье в
качестве
вице-президента «Дженерал дайнемикс» (см.: R. F. Kaufman. The War
Profiteers, Indianapolis and New York, Bobbs-Merrill, 1970, p. 80).]. Обычно
доводы в пользу осуществления расходов на науку и технику частично
состоят как
раз в том, что эти расходы приносят огромную пользу человечеству. Что
касается
исследования Луны, то общепризнанно, что пользы от этого мало или нет
совсем. А
то, что мы не требуем в этом случае такой пользы, служит показателем
нашей
интеллектуальной и духовной зрелости. Здесь снова мы сталкиваемся с
влиянием
удобной социальной добродетели.
Научно-технические достижения являются также традиционным мерилем
достижений в
других областях - физике, химии, технике, авиации, вычислительной
технике.
Никому не пришло бы в голову придавать такое же значение
сравнительным

достижениям Советского Союза и Соединенных Штатов в области живописи, театра, литера-туры и художественного конструирования. По крайней мере до недавнего времени при любой взаимной демон-страции живописи, поэзии или музыки обе страны были бы вынуждены отказаться от показа самых лучших или самых интересных работ. Американцы, отбирающие рабо-ты для такой выставки, должны были бы отклонить те работы, которые были бы заклеены многочисленными критиками в конгрессе как инспирированные коммуниста-ми. Другая сторона должна отвергнуть работы, которые являются выражением буржуазного декадентства. По-скольку технические и научные успехи представляют со-бой общепринятое мерило общественных достижений, то из этого следует, что организация образования и другие виды оказания помощи в этих областях являются не только правильным, но и крайне желательным применением государственных средств. Искусство по очевидным причинам не может претендовать на аналогичное отношение. Источник таких установок не вызывает никаких сом-нений. Он связан с техноструктурой и с планирующей системой, а также с их способностью навязывать свои ценности обществу и государству. Техноструктура при-влекает и использует инженера и ученого, но она не может привлечь художника. Техника и наука служат ее интересам; в искусстве же она в лучшем случае нуждается, но считает, что это хлопотное и загадочное дело. Подобная точка зрения обуславливает отношение обще-ства и правительства. Техника и наука общественно не-обходимы, а искусство - это роскошь. Хотя достижения в области искусства перестали быть мерилom общественных успехов, не говоря о претенциоз-ных и понятных только посвященным вещах, они

сохраняют

непреходящее и возможно возрастающее значение для отдельного человека и

домашнего хозяйства. Повседневные стандарты для оценки респектабельности и

общего социального положения семьи избегают любых художественных элементов.

Они, напротив, ориентированы на предложение стандартных материальных благ.

Обитатели дома с тремя спальнями считаются «состоятельнее» тех, кто живет в

доме с двумя спальнями. Дальнейшее преимущество им дает обладание полностью

оборудованной кухней и двумя автомобилями в отличие от семьи с одним автомобилем. Реклама делает упор на технические характеристики и новизну

товаров, а не на их красоту. Нападки на внешние достоинства предмета часто

вызывают негодующую реакцию. Именно это нужно людям. А критик - сноб.

Однако на более высоком уровне доходов художественный вкус или претензии на

него в архитектуре жилища, во внутреннем убранстве, в мебели, в планировке

участка и даже в пище и развлечениях начинают цениться сами по себе или как

составная часть претензий на общественное положение. В свою очередь это

поддерживает значительный и растущий спрос на работу художников, а также тех,

кто дает советы людям, страдающим от недостатка уверенности в собственном

вкусе. В результате значительная часть современной экономической деятельности

зависит не от технических качеств товара или эффективности его производства, а

от достоинств художников, занимавшихся его оформлением. На этом держатся

некоторые отрасли. Датская и финская мебель своими современными свойствами

обязана не технической компетентности, а художественной ценности,

Послевоенный расцвет итальянской промышленности имеет ту же основу.

Итальянские

изделия выделяются не техническими особенностями, а внешним видом. В Со-единенных Штатах наблюдается такая же, хотя и менее заметная, тенденция.

Однако ее существование еще редко признается: никому не приходит в голову

поддерживать художника, а не инженера, ученого или коммерческого руководителя в

качестве основы будущего промышленного развития. Но его монополия на художественные достиже-ния дает важные гарантии для сохранения мелкой фирмы.

В отдаленном будущем искусства и товары, являющи-еся отражением художественных

достижений, в силу ука-занных причин будут приобретать все более важное

зна-чение для экономического развития. Нет оснований апри-орно полагать, что

научные и технические успехи служат конечными границами человеческого

удовлетворения. С увеличением потребления в определенный момент можно ожидать

преобладания интереса к прекрасному. Этот пе-реход решительно изменит характер и

структуру экономи-ческой системы.

Сначала, однако, надо будет преодолеть социальную установку

техноструктуры и

планирующей системы, ко-торые, как уже было отмечено, отводят второстепенную

общественную роль всему, что не может быть воспринято и использовано.

Для

перехода понадобится также пре-одолеть удобную социальную добродетель художника.

Для этого требуется «слово», так как именно оно заставляет художника принять

более низкую экономическую и соци-альную роль как для себя, так и для искусства

вооб-ще.

Например, художник убежден, что к миру экономики он по своей натуре имеет слабое

отношение. Его гордость отчасти основана на убеждении, что число тех, кто спосо-бен оценить работу истинного художника, тех, кто пра-вильно реагирует на

ее смысл, должно быть всегда не-велико. Поэтому его рынок и соответствующее вознаграждение должны быть скудными, а это в свою очередь является свидетельством его заслуг. Чем больше лишений в его жизни, тем в большей мере он является художником. Только самые благочестивые религиозные учреждения разделяют убеждение художника, что заслуги находятся в обратном отношении к вознаграждению. Этот взгляд художника на самого себя дает два социальных преимущества. Он позволяет экономить расходы на искусство, так как, если денежное вознаграждение приводит не к улучшению, а возможно, напротив, к ухудшению качества произведения, оно, очевидно, должно быть сведено к минимуму. А это означает, что все, кроме незначительного меньшинства художников, будут безропотно пребывать в состоянии подчиненности и безвестности, которое отводится беднякам и живущим на грани нужды. Они поэтому не конкурируют с управляющими, учеными и инженерами за почетное место в обществе. Не конкурируют они с учеными и за государственные средства для поддержки искусства. Претензии на государственные средства еще больше подрываются тем мнением, которое также в той или иной мере разделяется художником, что в отношении художественного образования мало что можно сделать. Если иметь в виду только деньги, то можно подготовить любое число ученых и инженеров. Их можно готовить почти из любого человеческого материала. Число подготовленных художников, однако, не может превышать количества людей с врожденными талантами, и предполагается, что количество населения, обладающего такими талантами, невелико, хотя неизвестно, почему дело обстоит именно так. А мнение людей в

отношении искусства частично сводится к тому, что истинно вдохновенный художник превзойдет все препятствия на своем пути. Таким образом, удобная социальная добродетель способствует мини-мизации потребности в расходах на художественное образование.

Стоит вспомнить, что еще приблизительно сто пятьдесят лет тому назад удобная социальная добродетель представляла ученого как личность со склонностями к отшельничеству и замкнутости, помощь которому была, собственно, обязанностью частного патрона. Общественное звание художника, имеющее более древнюю историю и более прочное признание в обществе, было несравненно выше, и у художника было больше оснований претендовать на государственные средства. Ученый давным-давно отделился от своего монастырского происхождения; личное благосостояние и поддержка государства больше не считаются вредными для его инстинкта созидателя.

Напротив, они считаются необходимыми для него. В противоположность ему художник продолжает сильно зависеть от покровительства частных лиц. Вместе с остальным обществом он придерживается того мнения, что государственная помощь искусству может создать угрозу для не-зависимого духа художника'. Ясно, что экономия на государственных расходах в результате этого очень велика по сравнению с

обществом, которое считает искусство не менее важным делом, чем, например, экспедиция на Луну.

Таким образом обстоит дело в области искусства. Оно остается главной опорой отдельного человека и мелкой фирмы. Оно будет также составлять все более значительную часть экономической жизни. Возможности получения удовольствия от

художественных достижений не имеют видимого предела; они, несомненно, выше, чем возможности, создаваемые техническим развитием. Но эта экспансия была бы намного сильнее, если бы лучше понимались источники наших нынешних мнений в отношении искусства, науки и технологии. В настоящее время искусство может рассчитывать на совершенно незначительное количество как частных, так и государственных ресурсов по сравнению с наукой и техникой. Как мы видели, это является результатом не общественных предпочтений, а обусловленного мнения. Людям, в том числе и самим художникам, навязано признание важности и приоритета того, что находится в компетенции техноструктуры и планирующей системы и служит их интересам. [Архитекторы, в которых нуждается промышленность, свободны от убеждения, что связь с экономическими интересами и личное богатство вредны для художественных достижений.] Средства для раскрепощения мнений - для освобождения их от службы планирующей системе - это тема, к которой мы, несомненно, должны будем вернуться.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава VIII
Самозэксплуатация и эксплуатация

В организации люди работают по установленным правилам. Часы начала и прекращения работы строго определены. В течение рабочего дня необходимо

выполнить обязательный минимум трудовых усилий. Это достигается с помощью надзора или установлением норм, которые рабочий обязан выполнить, или применением технических средств (известным примером является сборочный конвейер), чтобы задать темп работы для тех, кто обслуживает эти средства, либо путем применения сдельных норм и систем стимулирования для дифференциации оплаты в зависимости от конкретной количественной производительности. Главной задачей современного профессионального союза является частичное распространение его полномочий на правила, которым подчиняется рабочий, с тем чтобы профсоюз имел хотя бы косвенное влияние на их формулирование и осуществление. Это означает, что для многих членов организации определен не только минимум, но и максимум трудовых усилий, т. е. он является объектом регулирования. В зависимости от точки зрения это регулирование либо высоко ценится за его гуманизирующее влияние на современную промышленность, либо решительно осуждается как произвольное ограничение производительности рабочего.

Можно отметить, что значение правил, устанавливающих или ограничивающих трудовые усилия, неуклонно падает, если подниматься вверх по ступеням организационной иерархии. В отношении служащих производительность широко достигается путем отождествления усердного добросовестного исполнения с достойным и заслуживающим одобрения поведением. Об организации, в которой такое поведение является общим правилом, говорят, что она обладает хорошим моральным состоянием. Все, что способствует такому моральному состоянию - бодрые, безропотные коллективные усилия - очень высоко ценятся с точки зрения удобной социальной добродетели. На

верхних уровнях организации правила исчезают и заменяются борьбой за конкретное личное продвижение или, что, возможно, имеет большее значение, за то, чтобы до-биться страха, уважения и одобрения со стороны своих коллег. Все это в свою очередь достигается, по крайней мере частично, осязаемым вкладом в осуществление интересов организации. Общим правилом становится освобождение человека от правил, требующих от него усилий; он тратит усилий не меньше, а больше. Он должен не щадить своего времени. Он восхищает самого себя и других интенсивностью своей мысли и работы во время рабочего дня. Он проводит, или считается, что он проводит, свой досуг в размышлениях о своих обязанностях или в занятиях, предписанных врачами, либо связанных с бизнесом. В крайних случаях служащий может уверять, что все проблемы он оставляет на работе. Но это редкость. Подчеркнутое внимание затратам трудовых усилий почти всегда считается надежной стратегией для карьеры. Человеку нужно, чтобы его знали как неутомимого администратора. [Напротив, в университете удобная социальная добродетель поощряет гораздо более сдержанное отношение к труду. Ценится задумчивый и даже немного ненадежный человек. Репутация ученого повышается, если он берет продолжительный отпуск для восстановления сил. Чрезмерно занятый профессор рискует приобрести репутацию недостаточно мыслящего, использующего занятость как ширму для скрывания какого-нибудь научного недостатка. или, как минимум, не понимающего необходимости беречь дефицитную умственную энергию. Профессор - неисправимый лентяй - часто приветствует своего нормально трудолюбивого коллегу предостережением: «Не переутомляете ли вы себя? Вам нужно быть осторожнее».] В мелкой фирме рабочие правила как способ обеспечения определенного

уровня
затрат трудовых усилий теряют свое значение. Они уступают место
системе
стимулирования отдельного предпринимателя, которая всесторонне
вознаграждает
его за усилие и наказывает за лень и неспособность. А в отношении его
немногих
работников вместо формальных предписаний здесь имеет место
персональный надзор.
Такой способ обеспечения трудовых усилий особенно полезен, как уже
отмечалось,
для разбросанных и нестандартных задач, для которых трудно
сформулировать
рабочие правила. И он чрезвычайно полезен, например, в отношении
многих услуг,
где успех может больше зависеть от субъективной реакции потребителя,
чем от
энергии или технического умения, проявленных при выполнении задачи.
Так,
способность владельца бензозаправочной станции, мотеля или закусочной
не
позволять своему настроению находить выражение в открытой
враждебности или даже
выражать некоторую степень приветливой почтительности, обычно
называемой
«обязывающей услужливостью», может оказаться более важной, чем
трудовые усилия и
техническая умелость. Лучше всего это достигается, когда его личные
выгоды и
потери зависят от его поведения.
Отсутствие правил, устанавливающих минимальный уровень трудовых
усилий,
очевидно, означает и отсутствие правил, ограничивающих максимальные
затраты
труда. Это значит, что, кроме гибких запретов, налагаемых законом и
обычаем,
часы работы отдельного предпринимателя ничем не регулируются, и ничто
вообще не
регулирует интенсивности его усилий. Таким образом, он, возможно,
способен
компенсировать более высокую техническую производительность
имеющего лучшее

оборудование рабочего в организованном, но регулируемом секторе экономики бо-лее продолжительной, усердной и более тонкой работой, чем у его организованного коллеги. При этом он понижает свой доход на единицу эффективных и полезных затрачен-ных усилий. Иными словами, он имеет почти полную сво-боду, тогда как организация ею не располагает, для экс-плуатации своего труда, поскольку его рабочая сила со-стоит только из него самого. Нужно отметить, что термин «эксплуатация» применяется здесь в его точном значении для описания ситуации, в которой человек вынужден в силу своей относительно недостаточной конкурентоспо-собности на рынке работать за более низкое вознагражде-ние, чем то, которое вообще выплачивается в экономике за такие усилия. Самоэксплуатация крайне важна для сохранения мелкой фирмы; она имеет первостепенное значение для сель-ского хозяйства. Величайшее значение она имеет для мелких и состоящих из одного человека предприятий в других областях - в розничной торговле, ресторанах, ремонтных предприятиях, домашних услугах и тому подобное. С общепринятой точки зрения понятие эксплуатации всегда связано с наемным работником. Самоэксплуатация работодателя или работающего в своей фирме предпринимателя получила гораздо меньшее признание. Может показаться, что она имеет более важное экономическое и социальное значение, чем подобное обращение с наемным трудом. В действительности, однако, в современной экономике самоэксплуатация и эксплуатация наемного труда идут рука об руку. Как отмечалось, мелкий работодатель добивается тру-довых усилий от своих работников не введением правил, а личным надзором. И поскольку никакие правила не за-прещают этому работодателю снижать свое собственное вознаграждение за эти

усилия, он упорно сопротивляется любому регулированию, которое запрещает ему таким же образом понижать заработную плату своих рабочих. Он чувствует за собой естественное право требовать от других того, что он требует от самого себя.

Эти тенденции особенно заметны в сельском хозяйстве. Самоэксплуатация фермером себя и своей семьи давно считается доведением, достойным подражания, ярким проявлением удобной социальной добродетели, к которой я еще вернусь. Наряду с постоянными ссылками на урожай, погоду и особенности сельскохозяйственного производства она лежит в основе претензий фермера на право точно так же

эксплуатировать своих рабочих. Эта претензия признается почти всеми в Соединенных Штатах. На фермера обычно не распространяется законодательство о заработной плате и продолжительности рабочего времени, а профсоюзы, в сельском хозяйстве в особенности, лишены поддержки по национальному закону о трудовых отношениях. (Это освобождение от правового регулирования и защита от профсоюзов распространяются также на крупных фермеров, у которых самоэксплуатации не наблюдается.)

Наряду с фермером мелкий городской торговец, мелкий фабрикант или ремесленник и прочий мелкий работодатель являются центрами упорного сопротивления профсоюзам, законодательству о заработной плате и продолжительности рабочего времени, законам о социальном страховании и другим видам регулирования условий труда. Крупные фирмы, которые в построениях общественной мысли гораздо теснее ассоциируются с эксплуатацией, сопротивляются намного слабее. Это представляется загадкой для всех, кто останавливается на поверхности явлений. Почему «хороший маленький человек» должен стать таким плохим? Обычно делается вывод,

что

наи-меньшее восприятие социальных проблем естественно со-четається с наименьшим

размером операций или что лю-бая связь с землей содержит в себе что-то отсталое.

Мы видим, что, как обычно, объяснение коренится в экономи-ческих условиях.

Мелкий предприниматель, будучи срав-нительно беспомощным на своем рынке, не

может с уве-ренностью перекладывать более высокие расходы на зарплату или свои

выгоды прямо на общество в виде цены. И он правильно чувствует, что может выжить

благодаря способности сокращать заработную плату, которую он по-лучает за

потраченные усилия. Он старается сохранить такое же право и в отношении тех,

кого нанимает. Отсюда его сопротивление профсоюзам, законам о мини-мальной

заработной плате и всему, что может увеличить его расходы на заработную плату.

Крупная корпорация не избалована общественными почестями. Напротив, мелкий

предприниматель вызывает восхищение почти у всех. Частично это объясняется

социальной ностальгией; мелкий бизнесмен - это современ-ный двойник мелкой фирмы

в экономике классической конкуренции. В этом смысле он является напоминанием о

более простом и более понятном мире. Но большую, часть похвал, несомненно,

отражает удобную социальную добродетель. Восхваляется то, что служит комфорту и удобству общества.

Однако не все из того, что так восхваляется, подтвер-ждается при пристальном

изучении. Например, мелкий предприниматель прославляется как человек строгой

не-зависимости. То, что эта независимость часто ограничена как в принципе, так и

на практике упорной борьбой за выживание, остается незамеченным. Его считают в

отличие от человека, принадлежащего организации, исключительно свободным в своих политических и общественных взглядах. Как только что было отмечено, его взгляды в силу необходимости окажутся, скорее всего, выражением безжалостного своекорыстия. Живя вне организации, он, как считают, наслаждается независимостью от дисциплины организации. Никто не отдает ему приказаний; никто не присматривает, как он работает. Он может смотреть прямо в глаза любому человеку.

Остается незамеченным, что часто это только осторожность, конформизм, угодливость, даже раболепие человека, чье благополучие находится во власти его покупателей. Часто его свобода - это свобода человека, которого до смерти заклевали утки.

Никто не сомневается в том, что в крупной корпорации должны быть установлены пределы продолжительности рабочего времени, усилий, которые могут быть потрачены, и ограничения на все прочие условия труда. Приветствуется роль профсоюзов в установлении и защите этих гуманных правил. То же самое относится и к государству. Но в рыночной системе человеком, заслуживающим восхищения, является мелкий предприниматель, который рано встает и работает до глубокой ночи, доступный для своих потребителей круглые сутки и не ослабляющий напряженности своего труда. Труд его не отмечен никакой скукой; он - благодетель общества и образец для подражания молодым. Особая стойкость отличает фермера, который, имея работу в городе, трудится по вечерам, субботам и праздникам на своей земле и заставляет так свою жену и детей. Уважения заслуживает не только он сам, но дополнительные похвалы за его трудолюбие достаются и фермерам шведского, датского, норвежского, германского, финского и японского происхождения. Незамеченным остается, что такой труд навязывается

условиями рыночной системы. Остается вне внимания также тот факт, что это может наносить вред здоровью детей и что в сельском хозяйстве это связано с отрицанием роли профсоюзов, минимальной заработной платы и даже с отказом от компенсации для тех, кто больше других нуждается в их защите. Такова власть удобной социальной добродетели. Такова рыночная система. Кроме факторов, препятствующих организации, которые были рассмотрены в предшествующих трех главах, имеются также области экономики, в которых существуют явные ограничения, направленные на поддержание мелких размеров фирмы. Адвокаты, врачи (и до недавнего времени маклерские конторы) в силу требований закона и профессиональной этики должны были действовать как индивидуальные собственники или как товарищества. В прошлом в некоторых штатах были запрещены корпорации в сельском хозяйстве. Нелегальные или полуполигальные предприятия - публичные дома, те, кто торгует порнографией, наркотиками, содержатели подпольных игорных домов - на практике лишены возможностей для роста, предусмотренных уставом корпорации. Все это допускает существование только мелких фирм в этой области, хотя в силу характера работы или услуги они были бы такими в любом случае. Полвека и более идут дебаты о том, суждено ли мелкой фирме исчезнуть - существует ли неотвратимая тенденция экономики к предприятиям крупного размера. Защитники неоклассического ортодоксального взгляда всегда были убеждены в важности мелкой фирмы для их системы. Она является самым недвусмысленным проявлением рыночной экономики. В зависимости от темперамента защитники

разделились на тех, кто доказывал, что мел-кая фирма находится под угрозой и поэтому нуждается в энергичной защите и поддержке государства, и тех, кто утверждает, что ее будущее (и, стало быть, будущее их системы) абсолютно прочно.

Мы видим, что имеются области - большая часть сель-ского хозяйства, пространственно разбросанные услуги, задачи, связанные с искусством, - которые не поддаются организации. А там, где организация могла бы существо-вать, предприниматель, снижая свое собственное вознаграждение, увеличивая свои усилия и в некоторых преде-лах делая то же самое со своими работниками, может выжить в конкуренции с организацией. Поэтому мелкий предприниматель остается. Нет также явных причин ожидать, что его доля в общей экономической деятельно-сти - доля, которая не выполняется организацией, - сократится. Дальнейшее рассмотрение не оставит никаких сомнений в том, что развитие в рыночной системе будет идти хуже, чем в организованном секторе экономики. Но это может быть так в сравнении с потребностью в раз-витии рыночного сектора, которая намного выше, чем в планирующем секторе. В экономической теории немало-важное значение имеет умение мыслить относительными категориями. То обстоятельство, что рыночная система сохраняется частично благодаря своей способности снижать вознаграждение для своих участников, ведет к очевидному и зло-вещему выводу. Он состоит в том, что имеется презумпция неравенства между разными частям в экономической системы. Удобная социальная добродетель дополняет эту презумпцию, помогая людям убедить себя в том, что они должны соглашаться на более низкие доходы, т. е. с тем, что их вознаграждение частично

возмещается за
счет их социальной добродетели. Не приходится и говорить, что
презумпция
неравенства становится гораздо сильнее, если одна часть системы обладает
властью
над своими ценами и издержками, и они в свою очередь служат
издержками и ценами
для другой части системы. Мы увидим, что существует такая
эксплуатация, в
отношениях между двумя частями экономики. В сочетании с только что
указанным
неравенством развития это одна из главных причин для рассмотрения
экономики не
как единой системы, а как системы, состоящей из двух ча-стей. Но прежде,
чем
дальше углубляться в эти проблемы, необходимо взглянуть на другую
половину
экономики. Ес-ли при решении данной задачи организация оказывается
невозможной,
это полностью исключает перспективы для огромного числа фирм, с
другой стороны,
если решение задачи поддается организации, значит, существует
воз-можность
неограниченного роста для немногих. К обла-стям такого роста мы теперь и
обратимся.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Часть
третья.

Планирующая система - Глава IX Природа коллективного разума

В развитых капиталистических странах элита технократов постепенно
приходит на

смену старой элите - элите богачей.

Роберт Л. Хейлбронер

Организация - это некий комплекс мер, направленных на замену усилий и знаний

одного человека более специализированными усилиями и знаниями не-скольких или

многих людей. При решении многочисленных задач в области экономики организация

является и возможной и необходимой. Производство стандартизированных изделий

или предоставление стандартных услуг, т. е. выпуск автомобилей, стали, производство энергии всех видов, осуществление связи, позволяет создавать

высокую концентрацию рабочих в одном географическом пункте. В этом случае речь

не идет об искусстве или о чем-то аналогичном ему. Конкретное изделие или

услуга не ассоциируются с какой-то конкретной личностью. А если даже в небольшой мере такая зависимость и существует, как это имеет место в авиакомпаниях, то и в этом случае неминуемо происходит стандартизация, например

в одежде или прическах стюардесс или в обязательном порядке произносимом

заверении, что присутствие пассажира явилось источником «нашего удовольствия».

Итак, организация возможна.

Организация также необходима. Для производства стандартизированных товаров и

услуг требуются специалисты, до тонкостей знающие процессы производства и

данные изделия или способные употребить свои знания для их возможных модификаций

или усовершенствований. Неотъемлемой частью специализации всегда является

организация, так как организация - это то, что обеспечивает совместную деятельность узких и в основном бесполезных по отдельности специалистов,

направленную на достижение полного и целесообразного результата.

Однако деятельность технических специалистов может служить лишь наиболее ярким

примером такого рода. Организация позволяет фирме осуществлять увеличение своих

размеров, что приводит к росту ее влияния на рынок, общественное мнение и усиливает ее позиции в отношениях с государством. Для осуществления этого влияния, т. е. для планирования производства, установления цен и выработки рыночной политики, для сбыта и рекламы, для планирования закупок, связей с общественностью и отношений с правительством, также нужны специалисты. И для того чтобы совершенствовать организацию, в рамках которой работают эти специалисты, в руководить ею, также требуются специалисты. В итоге мыслительным центром, определяющим действия фирмы, становится не отдельная личность, а целая совокупность ученых, инженеров и техников, специалистов по реализации, рекламе и торговым операциям, экспертов в области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов и людей, хорошо знакомых с особенностями вашингтонского бюрократического аппарата и его деятельности, а также посредников, управляющих, администраторов. Это и есть техноструктура. Она, а не отдельная личность становится ведущей силой. «Мы полагаем, что сегодняшние и завтрашние проблемы в области управления столь сложны... что решать их всегда следует коллективно» [H. Sussenguth, Executive Board of Lufthansa, Interview with Robert Spencer, The American Way, 1972, June, p. 20].

В тех случаях, когда решение задачи не может осуществляться на основе организации, размеры фирмы ограничены энергией и интеллектуальными способностями отдельной личности. Эти способности могут быть больше или меньше, но они ограничены. Когда же задача позволяет осуществить организацию, не существует заранее установленного верхнего предела для размеров фирмы. В силу причин, которые мы рассмотрим несколько позднее, эти размеры могут достигнуть

огромных масштабов. Соответственно для этого сектора экономики будет характерно существование сравнительно немногих очень крупных фирм. Именно в этом будет состоять наиболее важная черта данного сектора. Следует отметить, что неоклассическая экономическая теория именно на эту черту не обращает совершенно никакого внимания. В соответствии с этой теорией фирма стремится максимизировать свою прибыль. Издержки фирмы предопределены, или в основном предопределены, внешними по отношению к ней условиями. Подобным же образом предопределены спрос на её продукцию, доступная для фирмы на любой данный момент техника. Из всех указанных условий и вытекает оптимальный масштаб ее операций, т. е. тот, при котором разность между затратами и ценой, помноженная на объём продаж, максимальна. Способам определения этого идеального масштаба операций посвящены солидные разделы учебных курсов экономики, по большей части состоящих из смутно припоминаемых элементов геометрии и других отраслей математики. Для каждого предприятия такой оптимальный размер - такой предел - существует. И он может быть превышен лишь в силу того, что управляющая верхушка охвачена пагубной и иррациональной страстью к гигантизму, которая побуждает ее стремиться к увеличению размеров в ущерб прибыли. Для того чтобы правильно понять деятельность современного предприятия, нужно решительно отказаться от этого исторически сложившегося шаблона. Он был бы оправдан, если бы контроль над издержками производства, ценами, спросом и технологией не зависел от размеров фирмы. Если же по мере того, как фирма растёт, она все в большей степени способна контролировать свои издержки, свою

технику, свои цены, реакцию своих потребителей или правительства (т. е. если все они представляют собой зависимую переменную, определяемую размерами фирмы), то масштаб деятельности, при котором прибыль максимальна, очевидно, должен расти вместе с увеличением размеров самой фирмы. Увеличение размеров и связанное с ним возрастание степени контроля над издержками, технологическими процессами, ценами, спросом и воздействием на государство могли бы в свою очередь стать одним из способов увеличения прибылей. Однако, как мы вскоре увидим, максимизация прибыли не является основной целью техноструктуры. После того как достигнут определенный уровень прибыли, члены техноструктуры извлекают для себя значительно больше пользы из самого процесса роста. Обобществление переговоров, с помощью которого их информация объединяется, проверяется и согласуется со сведениями остальных членов группы. И они будут, таким образом, чувствительны к любому некомпетентному вмешательству сверху или извне и окажут ему сопротивление. Отдельный человек может согласиться с решением другого, если ему известно, что он обладает большими знаниями. Группа же будет ощущать, что она не может поступить подобным образом. То явление, которое зачастую называют бюрократическим высокомерием, на самом деле отражает потребность устранить еще более самонадеянного индивида, не имеющего ни малейшего представления границах своего невежества. Естественная симпатия к отдельному человеку не должна служить кому-либо поводом для заблуждений в данных вопросах. Процесс принятия решений группой авторитарен потому, что инстинктивно группа стремится оградить себя от слабо информированных посторонних лиц, включая и тех, кто номинально находится у

власти.

Вторая причина перехода власти к техноструктуре коренится в росте корпорации и

достижении ею зрелости. Небольшая корпорация, капитал которой состоит из

вложений лишь нескольких акционеров, передавших управление одному лицу, только

отдельными юридическими деталями (а именно ограничением ответственности)

отличается от фирмы, собственником и руководителем которой является одно и то

же лицо. С ростом фирмы увеличивается и число акционеров. Со временем

происходит также распыление акций среди многих держателей в силу прав наследования, налогов на наследство, благотворительности, уплаты алиментов и

стремления акционеров, не принимающих участия в деятельности фирмы, или их

доверенных лиц вкладывать средства в различные предприятия.

Соответственно

уменьшается доля капитала, приходящаяся на отдельного владельца акций, а

значит, и его власть. Акционеры, понимая слабость положения, становятся

пассивными; они либо автоматически голосуют за список управляющих, либо вообще

не участвуют в голосовании. Директора приходят к выводу, что своей властью они

обязаны управляющим, а не акционерам. По-этому они ограничиваются простым

утверждением решений управляющих.

Такие перемены имеют прогрессивный характер. Тот факт, что в крупных корпорациях

руководство постепенно переходит от владельца к управляющему, впервые был

отражен Адольфом А. Бирлем и Гардинером К. Минзом в их классическом исследовании

«Современная корпорация и частная собственность», опубликованном в 1932 г. Они

пришли к выводу, что из 200 крупнейших нефинансовых корпораций

Соединенных

Штатов в 88 корпорациях, т. е. в 44%, вся власть принадлежит

администрации. В
обычных условиях ни одна из групп, акционеров не, смогла бы собрать
достаточно
голосов, чтобы быть способной оспаривать власть самозваной верхушки
фирмы.
Тридцать лет спустя подобное исследование на основе аналогичных
критериев
осуществил Роберт Дж. Лернер. Он пришел к выводу, что из 200
крупнейших
нефинан-совых фирм в 1963 г. не менее 169, т. е. 84,5%, находятся под
полным
контролем их администрации [R. J. Lamer, Ownership and Control in the 200
Largest Nonfinancial Corporations, 1929 and 1963, The American Economic
Review,
vol. 56, № 4, pt. 1, 1966, September, p. 777 et seq. В опре-делении понятия
«власти управляющих» имеется ряд субъектив-ных элементов, которые
широко
использовались, чтобы сохранить представление о наличии власти у
собственника и
капиталиста. Однако в настоящее время выводы Бирля и Минза получили
общее
признание. Нет оснований полагать, что выводы Лернера менее
достоверны, хотя они
пользуются меньшим авторитетом из-за сроков их публикации и личности
автора.].
«Теперь почти все согласятся, что в крупной корпо-рации владелец - это
обычно
лишь пассивный получа-тель дохода; что, как правило, контроль
находится в ру-ках
администрации и что управляющие сами подбирают своих собственных
преемников» [E.
S. Mason. The Corporation in Modern Society, Gainbridge, Harvard University
Press, 1959, p. 4.].
Власть управляющих напоказ не выставляют. Более того, ее тщательным
образом
маскируют. Повсеместно со-блюдаемый ритуал требует уважительного
отношения к
тем, чья власть номинальна. Почтенные советы директо-ров, избранные
управляющими
и изредка собирающиеся, чтобы одобрить действия, о которых им ничего не
известно, являются, как утверждают, ценным источником мудрости и

руководства. В этом их власть. Вполне естественное уважение к возрасту или начинающимся старческим причудам поддерживает эту иллюзию. И торжественность, сопровождающая собрания членов корпорации, и связанные с этим скромные вознаграждения, и ограниченные требования в отношении понимания существа дела часто убеждают «внешних» директоров, т. е. тех, которые сами не являются членами технотехнологической структуры, в наличии у них власти. Эта иллюзия усиливается необходимостью утверждать (таков порядок) ассигнования или займы денежных средств или же финансовые сделки и счета. Ничто так хорошо не создает впечатления всемогущества, как причастность, хотя и номинальная, к огромным суммам денег [«Они собираются раз в месяц, пристально изучают финансовую витрину (но никогда не вглядываются в те цифры, опираясь на которые управляющие ведут дела), выслушивают председателя и его команду, весьма поверхностно излагающих состоявшие дела, задают парочку вопросов, продиктованных сознанием ими собственного долга, высказывают общие соображения, которые вежливо записывают и впоследствии игнорируют, и расходятся до следующего месяца» (см.. В. Townsend, Up the Organization, New York, Alfred S. Knopf, 1970, p. 49)] . То же самое наблюдается и внутри самой технотехнологической структуры. Председателям правлений или президентам вручают тщательно разработанные решения подчиненных им групп в атмосфере такого уважения, что они, глубоко почитаемые, зачастую даже не замечают, что их функции сведены к простому утверждению решений. Все, кто служит в государственном или частном управленческом бюрократическом аппарате, инстинктивно достигают совершенства в таком ритуале. В государственном аппарате это, возможно, прделывается с особым искусством. Президентов,

**премьер-министров
и министров подробно знакомят с вопросами, в которых они не сведущи.
Это лишь в
редких случаях дает им возможность принимать решения. Чаще это
создает у них
впечатление и позволя-ет создавать его у других, что данное решение
принято ими.
А поскольку они верят в это, они, вероятно, как-то меньше ощущают
потребность
утверждать свою власть, которая в силу их некомпетентности была бы
опасной или
вредной.
Власть не уменьшится, если ее приписать кому-то другому. Она, напротив,
почти
наверняка возрастет, а пользоваться ею будет легче. Ничто так хорошо не
служит
техноструктуре, как возможность переложить ответствен-ность за
непопулярные или
порицаемые обществом дей-ствия на более высокопоставленных лиц. «К
сожалению, мы
вынуждены считаться с интересами акционеров «Я должен отчитываться
перед советом
директоров». Таким образом можно располагать реальной властью без
угрозы
каких-либо неприятностей.
Необходимо сделать некоторые уточнения. Для чело-века, противящегося
правде,
ничто так не выгодно, как преувеличение, которое дает возможность
опровергать
ут-верждение целиком. Безграничной власть техноструктуры бывает
только в
крупнейших корпорациях - лишь там достигает она, своего полного
завершения. Но и
здесь, если корпорация терпит убытки, пробудить акционеров можно, хотя
каждый из
них по отдельности обычно при-нимает более легкое для себя решение
избавиться от
акций, продав их. Борьба за передачу полномочия происходит и в
фирмах-гигантах,
но исключительно в тех из них, дела которых плохи.
С другой стороны, хотя одни силы распыляют акци-онеров, другие -
особенно**

деятельность страховых компаний, пенсионных фондов, касс взаимопомощи, банков - их спланируют. Это до некоторой степени сдерживает процесс уменьшения власти акционеров. Однако влияние указанного фактора может быть легко преувеличено. По традиции, финансовые учреждения пассивны в отношениях с управляющей верхушкой фирм. В этом проявляется сознание опасности некомпетентного вмешательства. В небольших корпорациях индустриальной системы, особенно если они связаны с технически менее сложными производственными процессами или изделиями, отдельное лицо - высший в управленческой иерархии администратор или крупный акционер - может быть введено в курс дела и поэтому может оказать влияние на принимаемые решения. В крупных корпорациях так же, как и в мелких, существуют три направления, по которым такой человек может оказать влияние на те решения, для самостоятельного принятия которых ему недостает информации. Во-первых, он может изменить состав участников группы по выработке решений - он может смещать, перемещать и назначать ее членов. Большая часть власти современного менеджера связана именно с таким подбором кадров. Во-вторых, он может предложить изменить саму область принятия решений. Сам он не может с уверенностью принять решение о производстве нового товара, введении в действие нового технологического процесса или приобретении дочерней компании. Оно требует участия группы специалистов, которые располагают необходимыми сведениями или способны их добыть. Но он может поставить на обсуждение вопрос об этом новом товаре, процессе или какой-нибудь махинации. Окончательное решение по-прежнему будет зависеть от полной информации, доступной лишь группе. Но воображение отдельной личности способно подсказать новые области приложения этих

совокупных познаний. Обычно считают, и, возможно, не без оснований, что группа со специфической компетентностью принимает решение лишь в хорошо известных границах или параметрах, но что она сама по себе не способна их преодолеть.

Наконец, указанное лицо может, прибегнув к помощи специалистов, оценить

компетентность принимающей решения организации и качество ее решений. Отдельный

человек, поскольку он один, не обладает необходимыми для этого познаниями, но

может привлечь с этой целью другую организацию. На такой основе в наши дни

получила широкий размах деятельность целой индустрии консультативных фирм по

вопросам управления. Вместе с фирмами, оказывающими специализированные услуги в

области техники и технологии, указанные консультативные фирмы в 1970 г. имели

доходы, оцениваемые примерно в миллиард долларов. Крупнейшие из них сами

превратились в корпорации, а некоторые вошли в состав конгломератов [«Consultants Clash Over Ownership», Business Week 1971 November 27, p. 66.].

Перечисленные полномочия - подбор персонала изыскание новых областей для

процесса принятия решения и надзор за его ходом - представляют собой основные

пре-рогативы отдельных личностей в современной корпорации, именно это называют

руководством, В зрелой корпорации они являются единственными прерогативами

личности, выступающей в своем качестве.

Ни одно из указанных проявлений власти, как об этом говорится ниже, не затрагивает существенных решений - что и как производить или как сбывать товары

или оказывать услуги. Хотя описанное здесь вмешательство может оказаться

некомпетентным или неоправданным, а следовательно, и вредным, оно по природе

своей таковым не является. Тем не менее подбор персонала или

**реорга-низация
аппарата управления таит в себе угрозу для членов технoструктуры,
пoскольку эти
действия означа-ют, что ее члены могут быть смещены, назначены на
другие посты
или отправлены на пенсию. А этому, подоб-но некомпетентному
вмешательству в
существенные решения, следует оказывать сопротивление. Как мы вскоре
увидим,
защита от подобного вмешательства также составляет одну из основных
целей
техност-руктуры.**

**На практике в отличие от теории экономисты давно уже признали, что
власть от
акционеров переходит к управляющим. Растет также понимание того, что
цели
управляющих могут отличаться от целей владельцев, что - как уже
отметили д-р
Робин Моррис из Кембриджского университета, проф. Вильям Баумоль и
ряд других
уче-ных-именно управляющие в значительно большей сте-пени будут
заинтересованы в
надежности доходов и осо-бенно в росте фирмы [По этому поводу см.: Дж. К.**

**Гэлбрейт, Новое индустриальное общество, М., «Прогресс», 1969 (особенно
главу
XV)]. Отделение собственности от процесса управления приводит к
полному
пересмотру положения о максимизации прибылей. В неоклассической
модели погоня за
прибылью является непрерывной и откровенной.
Источником энергии, которая впоследствии подчиняется общественному
контролю и
служит интересам общества, являются в силу совершенно случайного
парадокса
стяжательство, скупость. и алчность - отнюдь не самые святые
человеческие
качества. Однако, когда собственность отделяется от управления,
возникает
мучи-тельная проблема Носителями стяжательства, скупости и
алчности-незаменимых
движущих сил системы-являют-ся менеджеры, технoструктура, а плоды**

действия этих

сил достаются собственникам. Управляющие же ничем этим собственникам не обязаны.

Итак, система действует благодаря тому, что именно те, кто наиболее склонен к

стяжательству, сознательно готовы трудиться, на благо других. Алчность является

филантропией, когда она служит другим. Таково то поразительное противоречие,

которое современная крупная корпорация создает для неоклассической экономической

мысли. В отношении этой проблемы неоклассическая теория не находит ничего

лучшего, как попросту ее игнорировать. Она прибегает к наиболее испытанному из

интеллектуальных средств экономистов, которое заключается в том, что, когда

обнаруживаются не соответствующие теории факты, их просто-напросто от-брасывают.

Во всей формальной теории и в большей ча-сти учебного курса по экономике

считается, что предпри-ниматель, объединяющий в своем лице собственника и

привилегированного получателя дохода с активным руко-водителем предприятия,

продолжает играть видную роль, Реальное положение дел в корпорации игнорируется.

Лю-бое рассуждение начинается с заявления: «Естественно предполагать, что фирма

стремится максимизировать при-быль». Как всегда, там, где дело касается погони

за при-былью, в качестве основного отправного пункта экономи-ческого анализа

выступает внешняя уверенность в от-кровенном одобрении людской жадности. Ни одна

живая душа не может сомневаться в роли, которую играет это человеческое

качество.

Иногда, правда, как уже отмечалось, считается, что отделение собственности от

управления оказывает неко-торое влияние на цели корпорации.

Повсеместное мнение,

состоит в том, что обеспечение надежности дохода и роста уделяется больше

внимания, а погоне за прибылью - меньше. Но влияние такого представления на неоклассическую точку зрения оказалось незначительным. Корпорация стремится к определенной комбинации надёжности роста и прибыли. Но рамки ее деятельности по-прежнему определяются рынком: цены могут быть чуть ниже, а объем продаж чуть выше, нежели в том случае, если бы погоня за прибылью была бы единственной целью, но никакого радикального значения самим изменениям не при-дается. И если бы фирма подчинялась рынку полностью, то эффект от стремления к достижению всех этих проти-воречивых целей не мог бы действительно быть значи-тельным.

Однако если с возникновением крупных корпораций появляется возможность широко навязывать их волю об-ществу - не только устанавливать цены и издержки, но и влиять на потребителей организовывать поставки материалов и полуфабрикатов, мобилизовывать собственные накопления и капитал проводить свою политику в отношении рабочей силы и оказывать воздействие на взгляды общества и деятельность государства, - тогда цели управляющих фирмой интеллектуалов технoструктуры приобретают колоссальное значение. Не рынок определя-ет эти цели.

Они переступили границы рынка, использу-ющего как инструмент и становятся той колесницей, к которой общество если и не приковано, то уж во всяком случае пристегнуто. Что современная корпорация располагает подобной властью, неоклассическая теория, конеч-но, отрицает. Что реальность именно такова, нам в

дан-ном случае совершенно очевидно. Отсюда вытекает важ-ность целей технoструктуры. В последующих главах эти вопросы рассматриваются более подробно.

Затем иссле-дуется механизм использования этой власти для дости-жения

**указанных
целей.**

Цели эти, как мы вскоре увидим, служат интересам техноструктуры, включая и ее меркантильные интересы. Жадность одних, опираясь на шаткие мостки благотворительности, не служит более скупости других. Это должно казаться

обнадеживающим. Противоречие неоклассической теории исчезает. А в силу твердой

приверженности к тезису о том, что люди используют власть для достижения своих

ясно осознанных эгоистических целей, такое утверждение полностью ортодоксально.

Те же, кто предполагает, что менеджеры современной корпорации преследуют не

свои собственные меркантильные интересы, а денежные интересы собственников,

которым они ничем не обязаны, должны в соответствии со всеми традиционными

представлениями взвалить на себя нелегкое бремя доказательства своего предположения. Именно они оказывают бескорыстные услуги остальным важнейшим

составным частям своей системы.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава

X Как

используется власть: защитные цели

Власть - это способность одного человека или целой группы людей навязывать свои

цели другим. Ее наличие порождает три вопроса: кто этой властью об-ладает (ибо

это не всегда бывает очевидным); для дости-жения каких целей ее

используют; и
каким образом до-бываются согласия или повиновения всех остальных? В
планирующей
системе, т. е. в экономическом механизме крупных корпораций, власть
принадлежит
техноструктуре, и она, эта власть, растет вместе с ростом размеров и
зрелостью
фирмы.
Средства, которые используются для осуществления власти,
рассматриваются в
последующих главах. Здесь же необходимо остановиться на тех целях,
которым эта
власть служит.
На первый взгляд эти цели одинаковы для всех фирм, больших и малых.
Мелкий
предприниматель прежде все-го стремится сохранить свое положение, или
власть, т.
е. избежать банкротства и обеспечить свою деятельность. Такое стремление,
и в
этом нет ничего особенно нового, может быть названо его защитной целью.
Надежно защитив свое существование, он постарается расширить дело, т. е.
будет
преследовать свои положи-тельные цели. Для небольших фирм достижение
обеих целей
связано с получением дохода. Защитная цель до-стигается с помощью
определенного
минимального уровня поступлений; если предприниматель не обеспечивает
со-ответствующего уровня этих поступлений, то он теряет ка-питал, а
вместе с ним
и право управлять предприятием в дальнейшем. Положительная же цель
мелкого
предприни-мателя, как принято считать, заключается в том, чтобы,
насколько
возможно, превысить этот минимальный уровень, не подвергая себя
чрезмерному
рisku, т. е. не под-вергая слишком серьезной опасности тот минимум
дохо-да,
который необходим для достижения защитной цели.
Цели техноструктуры подобным же образом делятся на защитные и
положительные. Но
по сравнению с мел-ким предпринимателем цели, которым служит

**техноструктура,
более разнообразны и сложны. Это связано с тем, что в отличие от мелкого предпринимателя техноструктура не находится в полной зависимости от рынка,
по-скольку она значительно сильнее, имеет большую свободу в выборе и достижении своих целей.**

У техноструктуры две защитные цели. Она должна, подобно мелкому предпринимателю, обеспечить свое существование, и, кроме того, она должна помешать кому бы то ни было - недовольному акционеру или кредитору, не получившему свои деньги, - сместить ее. Короче говоря, техноструктура должна свести к минимуму опасность внешнего вмешательства в принимаемые ею решения. В предыдущей главе было показано, что все важнейшие решения принимаются коллективно, ибо только таким способом можно собрать и учесть и всю ту необходимую и ценную информацию, и весь тот опыт, которые оказывают воздействие на это решение. И мы уже видели, что вмешательство в эти решения человека, который сам не участвует в процессе их выработки, весьма вероятно, нанесет ущерб, и, уж во всяком случае, оно будет казаться таким членам техноструктуры, полностью отдающим себе отчет в том, какой объем информации потребовалось привлечь для выработки решения по этому вопросу.

С ростом фирмы и усложнением решаемых задач техноструктура будет вынуждена все настойчивее ограждать процесс принятия решений от вмешательства плохо осведомленных посторонних лиц. Существует четыре возможных источника такого вмешательства. Во-первых, это владельцы и кредиторы. Контроль над деятельностью фирмы представляет собой исключительное право собственника капитала в системе, которая все еще

называется капитализмом. Управлять - вот основная законная прерогатива

капиталиста.

Аналогичным образом организация, предоставляющая фирме кредит, имеет право,

прежде чем представить его, выяснить по крайней мере, как он будет использован,

а также получает право на имущество фирмы в случае не-выполнения обязательств. В

течение всего срока займа эта организация в определенной степени имеет право на

обеспечение безопасности своих средств.

Тремя другими возможными источниками вмешательства являются рабочие (обычно

через профсоюз), потре-бители и правительство. Техноструктура зрелой корпора-ции

оказывает сопротивление любому внешнему вмеша-тельству. Однако противодействие

вмешательству в дела фирмы со стороны владельца или кредитора (а возможно, и

потребителя) обычно осуществляется в значительно бо-лее тактичной и осторожной

форме, чем это имеет место в отношении профсоюза или правительства. На

профсо-юзы и правительство может обрушиться целый поток не-годования.

От

вмешательства акционеров избавляются, со-здав у них иллюзию власти, которой они,

по существу, не располагают. Но цель - устранить некомпетентное посто-роннее

лицо - остается прежней.

Основным способом, позволяющим техноструктуре огра-дить процесс принятия решений

от владельцев и креди-торов, является обеспечение определенного минимального

(хотя и не обязательно низкого) уровня доходов. Все остальное куда менее важно.

Если достигнут некоторый приемлемый уровень прибыли, то акционеры остаются

пассивными. Они пробуждаются либо поодиночке, либо целыми группами лишь тогда,

когда доходы малы, то фирма терпит убытки, а дивиденды сокращаются.

Борьба за

власть в крупной фирме (если не рассматривать по-пыток ее поглощения) начинается

только в том случае, когда ее прибыль мала, или тогда, когда она терпит убыт-ки.

Внутри почти сотни крупнейших корпораций (на них приходится основная масса

продаж и активов) при условии получения хороших доходов понятие борьбы за власть

почти неизвестно. Другими словами, в этих условиях, т. е. при достаточно высоких

доходах, положение техноструктуры будет неуязвимым.

Что касается менее крупных из числа самых больших фирм, допустим, 800 фирм,

занимающих нижнюю часть списка 1000 крупнейших корпораций при низких или

не-устойчивых прибылях и при наличии других благоприятных обстоятельств,

существует большая вероятность их поглощения. Когда прибыли или низки, или их

нет во-все, то акции фирмы дешевы и акционеры готовы прода-вать их другой

корпорации по любой цене, превышаю-щей текущую рыночную цену.

Скупка акций дает

воз-можность устранить верхушку техноструктуры. Эта вер-хушка никогда не

согласится с ограничением ее власти. Вся остальная техноструктура, которая по

своей природе незаменима, уцелеет. Но и здесь также в течение неко-торого периода будет царить неуверенность и неопреде-ленность, ибо смена власти всегда

чревата попытками проанализировать и перестроить всю организацию.

Техноструктура

корпорации, которая поглотила другую корпо-рацию, очень часто не сознает

ограниченности собствен-ных познаний о поглощенной фирме. И поэтому очень

велика, по крайней мере на первых порах, опасность при-нятия некомпетентного

решения по самым существенным вопросам, как, например: плохо подготовленное

производ-ство на новых или существующих конвейерных ли-ниях,

недостаточно продуманные капиталовложения, размещение или покупка ценных бумаг без всей необходимой в таких случаях информации. В этом состоит одна из причин ухудшения деятельности малоприбыльных фирм при их поглощении новым и энергичным конгломератом.

Если прибыль не достигла некоторого определенного уровня, то не существует надежных средств против скупки акций у акционеров. Только получение хороших прибылей является лучшей защитой. Высокие доходы - вот лучший аргумент, убеждающий акционеров не расставаться со своими акциями. Достаточный уровень прибыли дает фирме, а следовательно, и технотроструктуре, источник накопления, а тем самым и капитал, которым она сама полностью распоряжается. Когда нет нужды во внешних средствах, то нет и необходимости идти на какие-либо уступки тем, кто эти средства предоставляет. При отсутствии долгов фирма может оградить себя от внешнего вмешательства и тогда, когда ее доходы малы, а если ей и приходится прибегать к займам, то она делает это на условиях, которые обеспечивают ей независимость. Наличие прибылей является доказательством компетентности решений, принимаемых технотроструктурой.

Фирма, которая «не делает деньги», вынуждена обращаться за помощью к инвестиционным и другим банкам, а также к страховым компаниям [Такая фирма часто имеет представителей указанных банков в компаний в своем совете директоров, что позволяет информировать финансовые круги и создать у них доверие, а значит, и облегчить порядок финансирования. Подобная форма является одним из видов делового патронажа. Эти директора, обычно уступчивые и даже пребывающие в состоянии безразличия, часто проявляют активность как только

падают доходы (см.: P. C. Doolley, The Interlocking Directorate, The American Economic Review, vol. 59, № 3, 1969, June, p. 314). Проф. Дулей, хотя и признает существование значительной автономии техноструктуры, считает, что внешние директора оказывают сильное влияние в интересах «местной общины», а также воздействуют на финансовую политику и выступают за ограничение разрушительной конкуренции. Я считаю, что, указывая на масштабы переплетения между советами директоров, он, возможно, стремится преувеличить воздействие такого переплетения.].

Выступая в качестве покорного просителя, фирма не может ни отклонить вопросы, касающиеся ее высших служащих или основных принимаемых решений, ни противостоять возможному вмешательству в ее дела, так как отсутствие прибылей заставляет предполагать, что внешнее вмешательство сможет исправить положение.

Такое вмешательство подобно любому другому внешнему вмешательству будет столь же некомпетентным, а значит, и вредным. Когда фирма попадает под контроль банков, то ее деятельность почти наверняка ухудшается, что объясняется особыми причинами.

Итак, первая защитная цель техноструктуры - обеспечить достаточный и устойчивый уровень прибыли. Все, что может служить достижению этой цели - стабилизация цен, контроль над издержками производства, управление реакцией потребителей и потребительским спросом, нейтрализация не поддающихся контролю неблагоприятных тенденций в изменениях цен и издержек и в поведении потребителя, обеспечение такой правительственной политики, которая сделает спрос устойчивым или устранит нежелательный риск, - становится основным в деятельности техноструктуры и

корпорации.

В планирующей системе технoструктура фирмы суще-ствует за счет так называемых

накладных расходов - эти расходы почти не связаны с объемом продаж или раз-мерами производства. Но каждый член организации зави-сит от компетентности

всех остальных, и, кроме того, все они зависят от опыта их совместной работы в

этой организации. Опыт совместной работы позволяет каждому владельцу информации

определять, в какой мере можно доверять сведениям всех остальных участников. И

если раньше работника можно было без каких-то затруднений нанять или уволить, то

в случае, когда речь идет об орга-низации, увольнение или понижение в должности

любого ее члена не может пройти безболезненно.

Организацию необходимо оберегать. Кроме того, технoструктура сама является

направляющей силой. Поэтому особую остроту принимает вопрос об увольнении в

основ-ном тех же сотрудников, которые сами должны осущест-влять такое увольнение.

Развитое в техническом отношении производство тре-бует значительных вложений как

в основной, так и в обо-ротный капитал. Эти инвестиции представляют собой также

накладные расходы. Но поскольку источником ка-питала является прибыль, а значит

не растут ставки про-центных отчислений, то это значительно уменьшает риск,

связанный с осуществлением подобных инвестиций.

Наконец, рост современных конгломератов существен-но зависит от заемных денежных

средств - еще еще одна добавка к постоянным. накладным расходам.

Если при постоянных издержках спрос и цены изме-няются, то, очевидно, прибыль

будет неустойчивой. По-этому у фирмы в планирующей системе возникает допол-нительный мощный стимул поставить все эти факторы - цены, издержки, спрос,

действия правительства - под свой контроль таким образом обеспечить себе

необходимую прибыль. Когда власть используют для защиты, то здесь нельзя говорить о каких-то преднамеренных действиях. Это в основном вынужденная мера.

Техника и связанная с ней необходимость в организации, а также потребность в капитале приводят к тому, что фирма, если она хочет выжить, должна навязывать свои цели обществу и, таким образом, управлять теми силами в окружающей ее среде, которые могли бы угрожать ее доходам.

Деятельность технотруктуры, направленная на то, чтобы обеспечить минимально необходимый уровень прибыли, не во всем одинакова или успешна. Как будет пока-зано в следующей главе, конгломераты предпочитают постоянному получению доходов. Поэтому их прибыли не-минуемо будут менее надежными, чем прибыли других крупных фирм. В начале 70-х годов некоторые фирмы, производящие оружие, вынуждены были решать такие задачи, которые, по крайней мере в тот период, превосхо-дили их возможности. Тем не менее надежность получения прибыли для крупнейших корпораций чрезвычайно велика. В 1970 г. - а он был плохим годом с точки зрения доходов корпораций [См. главу XVII] - из 100 крупнейших промышлен-ных компаний (фирм) лишь шесть оказались убыточны-ми. И это были, если не считать компании «Крайслер», либо компании, производящие оружие, либо конгломераты или их сочетание. Среди крупнейших финансовых и коммерческих корпораций убытки встречаются еще реже. В 1971 г. из 100 самых крупных промышленных ком-паний только семь были убыточными. И снова ими были, за исключением двух корпораций, компании, производя-щие оружие, и конгломераты. И лишь две компании несли убытки два года подряд [Некоторые железнодорожные компании также понесли убытки,

что, однако, лишь подтверждает общее правило. Государственное регулирование в общем не давало железнодорожным компаниям возможности управлять факторами, влиявшими на их доходы. И, вероятно, частично в силу такого положения, они стали беспомощными во всем, что касается ведения их дел.]. Мы уже отмечали, что защитные цели технoструктуры также требуют, чтобы профсоюзы, потребители и правительство не вмешивались в процесс выработки решений. В данном случае основной защитой служит традиционная экономическая теория, мощным подспорьем для которой являются сложившиеся обычаи. По неоклассическим представлениям фирма в конечном счете подчинена рынку и тем самым потребителю. Поэтому у потребителя (или правительства, действующего в интересах этого потребителя) нет и не может быть оснований для какого бы то ни было вмешательства в ее дела. Он и так властвует. Обман и умышленное одурачивание потребителя следует пресекать. Но пока потребителя не ввели в заблуждение относительно его собственных желаний, система будет со-ответствовать этим желаниям. Одна из самых действенных и чрезвычайно полезных услуг, которую неоклассическая теория оказала планирующей системе, состоит в том, что все находящиеся под ее воздействием сохраняют убеждение, каким бы смутным и неопределенным оно ни было, что вмешательство в частный бизнес излишне и вредно.

Вмешательство правительства рассматривается как недопустимое по тем же самым причинам. Поскольку общественность в лице потребителя и так осуществляет надзор за деятельностью фирмы, то ей незачем делать это с помощью правительства. Эта

доктрина, ввевшаяся всем в кровь и плоть, запрещает правительству вмешиваться в управление частной корпорацией. Какие изделия производить и как их производить, кого нанимать, как поощрять служащих и как им платить - это частное дело самой фирмы. Даже тогда, когда решение этих вопросов непосредственно затрагивает интересы общества - как, например, вопрос о безопасности конструкций автомобиля или влияние на окружающую среду тех или иных мобильных средств, неблагозвучие рекламных радиопередач или проповедь насилия и преступлений, идущая с телеэкрана, или реклама (до недавнего прошлого) курения как якобы полезного для здоровья дела, - даже в этом случае все бремя доказательства ложится на того, кто осуществляет вмешательство. Такое вмешательство никогда, возможно, не будет направлено на конкретное управленческое решение, оно всегда должно носить общий характер. И обычно, чтобы положить конец всяческим спорам о возможности общественного вмешательства, нужно лишь заявить, что этот вопрос должно решать управление фирмы.

Нечего говорить и о том, что некомпетентность как таковая не является оправданием вмешательства в дела коммерческой фирмы. Организации, как и люди, могут быть посредственными. И эти посредственные организации всячески стремятся себя увековечить. Умеренно невежественный человек будет казаться гением на фоне еще больших невежд. Он будет продвигаться вверх по служебной лестнице и распространит свою посредственность на довольно большую сферу деятельности. Его коллеги будут зачастую приветствовать его успехи, так как в противоположность человеку способному он будет более терпим к глупости. Даже при высочайшем уровне развития фирмы, когда отрицательное

воздействие рынка
полностью исключено, ни один из перечисленных вопросов не может стать
объектом
вмешательства со стороны общественности.
Накануне второй мировой войны в «Форд мотор компани» в течение ряда
лет усердно
насаждалась неком-петентность. В результате ее участие в создании
бомбар-дировщика «Б-24» было поистине катастрофичным. В Виллоу Ран
был построен
огромный завод, однако про-изводство крайне необходимого самолета
долгое время
не могло быть освоено. Совещание представителей фирм, свя-занных с
производством
военной продукции, проведенное в Вашингтоне, было весьма
напряженным. Все были
со-гласны, что методы руководства компании «Форд» были никуда не
годными. Но и
во имя победы в войне нельзя было даже подумать о том, чтобы нарушить
принцип
не-вмешательства в процесс управления. И ко всеобщему облегчению этот
принцип
был сохранен. Что касается са-молетов, то они стали выпускаться лишь
спустя
много месяцев. Можно привести более свежий пример. В по-следнее время
было
широко распространено мнение, и, ви-димо, далеко не беспочвенное, что
правление
компании «Локхид» не отвечает необходимым требованиям и что это
дорого
обходится. Но хотя почти все заказы исходили от правительства и
правительство
покрывало задолжен-ность фирмы, практически никто не оспаривал прав
этой
корпорации вести свои дела так, как она сочтет нужным.
Подобным же образом не допускается вмешательство в управленческие
решения
рабочих, и особенно профсо-юзов. В неоклассической системе фирма
добивается
такого сочетания труда и капитала, которое сводит к минимуму издержки
при любом
заданном объеме выпуска и тем са-мым обеспечивает максимальные
доходы. Любое

вмешательство в решения, которые приводят к такому результату, увеличит затраты. Если издержки повысятся, то возрастут цены, а потребление, производство и занятость упадут. Следовательно, данное вмешательство в конечном итоге наносит ущерб самим же рабочим. Поэтому общепринятая экономическая теория и основанные на ней выводы гласят, что в интересах самих же рабочих им следует воздерживаться от любого вмешательства в управленческие решения. Некоторые профсоюзы все же вмешиваются в решения, касающиеся механизации производства и связанного с ней использования рабочей силы. Однако, как правило, это ни у кого не вызывает одобрения. Считается, что управление, которое, как полагают, является технически отсталым, дискредитирует лишь само себя, однако профсоюз, препятствующий техническому прогрессу, должен быть решительно осужден обществом. Именно потому ведущие профсоюзы, которые соглашаются с любыми нововведениями, каково бы ни было влияние последних на занятость, получают высокую оценку с точки зрения удобной социальной добродетели. Этого может оказаться достаточным, чтобы, как случилось в недавнем прошлом с Объединением горнорудных рабочих, превратить перворазрядных мошенников в политических деятелей, выступающих от имени рабочих. Таковы защитные цели технотехники и способы их достижения. Однако, какие бы с теоретической точки зрения ни существовали различия между защитными и положительными целями, в повседневных решениях они тесно переплетаются. Перейдем к рассмотрению положительных целей.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XI

Положительные цели

Основной положительной целью техноструктуры является рост фирмы.

Затем этот рост

становится важнейшей целью планирующей системы и - как следствие - общества, в

котором доминируют крупные фирмы.

Прежде всего рост направлен на то, чтобы обеспечить достижение защитных целей

техноструктуры. Крупная фирма - мы это вскоре увидим - может, за редкими

исключениями, лучше, чем небольшая фирма, контролировать свои цены и издержки,

убеждать своих потребителей и управлять ими. В силу этих обстоятельств она

способна ограждать себя от снижения прибылей в результате конкуренции и, таким

образом, ограждать свои доходы, а вместе с ними и свой источник капитала. Она

имеет больше возможностей избавиться от тех затрат на рабочую силу, которые она

не в состоянии регулировать, а также обеспечить себе соответствующее мнение

среди общественности и добиться необходимых действий со стороны государства.

Это значит, что крупная фирма способна более надежно оградить себя от нежелательных для нее изменений в уровне доходов, что могло бы вызвать вмешательство в ее дела акционеров или кредиторов, а также в связи с неблагоприятной реакцией со стороны общественности повлечь за собой вмешательство проф-союзов, потребителей или правительства.

Кроме того, рост фирмы служит также, как ничто другое, обеспечению непосредственных финансовых интересов техноструктуры. В фирме, размеры которой

неизменны, продвижение отдельного сотрудника по служебной лестнице

зависит от смерти, потери трудоспособности или отставки тех, кто находится выше его в служебной иерархии. Оно может также зависеть от его способности вытеснить их. Подобно тому как он, возможно, надеется занять место других, его подчиненные будут надеяться занять его место. Поскольку он вынужден добиваться успеха, борясь против остальных, то и другие будут вынуждены бороться против него. И так же, как он будет пристально наблюдать за своими начальниками (хотя и весьма осмотрительно), выискивая многообещающие для него признаки надвигающейся нетрудоспособности или болезни, другие с подобной надеждой будут следить за ним.

Напротив, в растущей фирме сам процесс роста создает новые должности. Служебная карьера перестает быть игрой с нулевым результатом, где то, что выигрывает один, теряет другой. Каждый получает возможность выдвинуться. Преуспеть могут все.

Отношения рабочего сотрудничества не омрачаются более обоюдной надеждой на то, что кто-то станет алкоголиком или попадет в автомобильную катастрофу. А по мере того как растут объем продаж, численность занятых или же величина контролируемых активов, возрастает и жалование, количество счетов, которые фирма оплачивает за своих сотрудников, в. право на получение премий и привилегий. Кабинет сотрудника становится все больше, а его обстановка все шикарнее. Сотруднику выделяется личный туалет, и он получает право пользоваться самолетом компании. Все это - награда за служебное рвение и уважение к тем, кто занимает равное с ним положение [Такая щель, безусловно, может быть достигнута путем пере-хода в другую, более крупную фирму, что нередко и случается. Робин

Моррис

из Кеймбриджского университета, скрупулезно изучивший эти вопросы, затронул и

этот момент - побудительные мотивы роста вообще, указав, что «если бы управляющие были полностью мобильны, то они могли бы делать карьеру, переходя из

меньшей фирмы в большую, и в конце утолить свое често-любие, став министром

обороны. Но в действительности все про-исходит иначе. С учетом всеобщего

предпочтения внутрифирмен-ного продвижения мобильность (сравнительно) низка и

при про-чих равных условиях человек, знающий фирму и известный в ней, имеет

значительно большую экономическую ценность, чем кто-либо из сравнимых с ним

претендентов со стороны. Поэтому руководство фирмы, вероятнее всего, будет

рассматривать рост своей собственной организации как один из наилучших способов

удовлетворения личных потребностей и честолюбивых устремле-ний - взгляд, который

поддерживается и психологическими моти-вами - отождествить свое «я» с организацией. В олигархических фирмах, где политику определяют группы, мерами,

наверняка ведущими к согласию, будут те, которые, предположительно, увеличат

полезность каждого из членов организации. И если мы представляем себе эту

полезность как некий набор из жалованья, власти и престижа, то ясно, что для

занимающих самые высокие посты рост фирмы представляет собой выдающуюся

возможность, даже если ряд преимуществ им, быть может, придется разделить с;

только что пробившимися наверх новичками» (см. «A Model of the «Managerial»

-Enterprise», The Quarterly Journal of Economics, vol. 77, ;№ 2, 1963, May, pp. 187-188).].

Значение роста в качестве цели увеличивается и пото-му, что существует тесная

связь между конечным вознаграждением и действиями, которые

обеспечили такой
рост. Этот момент весьма существен, но его часто упускают из виду. В
крупной
организации доходы обычно рассчитывают лишь для «центров,
обеспечивающих
прибыль», обладающих значительными размерами. Вклад любого
отдельного служащего
или группы в дело извлечения доходов переплетается с вкладом многих
других. При
всех обстоятельствах оценка этого вклада субъективна и является
предметом
споров и обсуждений. Когда же имеет место рост, то, напротив, вклад
каждого
сотрудника или небольшой группы непосредствен и заметен. Показатели
объема
продаж нового изделия, новое приспособление или технологическая линия -
это
конкретная реальность, даже если ее роль в получении доходов и не столь
уж
заметна, однако все имеющие к ней отношение точно известны.
Действительно, рост
зачастую приводит непосредственно к вознаграждению тех, кто его
обеспечил.
Подразделение, каким бы малым оно ни было, но которое расширяет объем
своих
продаж, тем самым увеличивает и штат своих сотрудников и права
обеспечивающих
это расширение на такое продвижение по службе, оплату и премии, которые

соответствуют осуществлению более крупных операций. Инженер,
который находит
определенную, до сих пор не выявленную возможность совершенствования
изделия,
тем самым расширяет круг своих обязанностей, его положение упрочится,
а оплата
соответственно возрастет. Специалист по сбыту, с успехом убеждающий
публику
покупать какой-то совершенно невероятный товар, сможет вследствие
этого
расширить в конечном итоге свои торговые операции. Он укрепляет свое
положение
благодаря этому товару. Возможность подобного самовознаграждения

прямо-таки пропитывает техноструктуру. Многие из ее членов самым непосредственным образом заинтересованы в росте, поэтому не удивительно, что и вся техноструктура в целом глубоко ему предана. Если вся экономическая система в целом растет, то, как правило, будут расширяться и отдельные фирмы. К возможностям продвижения внутри данной фирмы добавятся возможности, связанные с возможностью получения высоких постов в других фирмах. Когда так много влиятельных людей находят, что рост фирмы и связанный с этим рост всей экономики служит их собственным интересам, было бы удивительно, если бы они не пришли к выводу, что экономический рост - прекрасная вещь. Такой вывод сделан ими. Поэтому, или в основном поэтому, экономический рост стали рассматривать как первейшую из целей общества. То, что способствует росту экономики, а вместе с тем и материальному благосостоянию техноструктуры, с упоением благословляется удобной социальной моралью и превозносится на публичных церемониях, чему бы они ни посвящались. Экономисты в основном весьма легко поверили в социальные преимущества экономического роста. Они видели, что это будет означать большее потребление, больший доход, большую занятость, большие поступления в бюджет от налогов, расширение социального обеспечения, большее счастье. То, что такой рост служит к тому же и положительным интересам техноструктуры, послужило весьма убедительным толчком к этому открытию. Если бы действие роста на техноструктуру было противоположным, его оценка не была бы положительной. Рост современной корпорации представляет собой весьма сложный процесс, охватывающий целый ряд направлений деятельности. Первое из них -

расширение производства и объема продаж при существующих возможностях корпорации. Обычно считается, что это включает в себя выпуск товаров или услуг, обладающих определенной технологической взаимодополняемостью, которая предполагает использование ряда тех же самых технических методов, помещений и оборудования, рынков сбыта, знания рыночной конъюнктуры или управленческого мастерства.

Примером может служить производитель резины, начавший выпускать пластмассовые изделия.

Но там, где рост - это самоцель, указанная взаимодополняемость не играет большой

роли. Решающим является вопрос о том, что способствует росту, а он в равной или

даже в большей степени может быть результатом производства никак не связанных

друг с другом продуктов. В последнее время значительное недоумение вызвала

явная нелогичность многообразия товаров, производимых современной корпорацией. А

ведь этому не следовало бы удивляться: первейшая забота корпорации - не техническая взаимодополняемость и не вопрос о том, обслуживаются ли родственные

рынки. Ее главная забота - рост, рост как таковой.

Второе направление состоит в приобретении более мелких фирм в смежных или

совсем не связанных с деятельностью приобретающей фирмы областях для их более

или менее полного объединения с технoструктурой этой фирмы. В результате

создается возможность использовать огромные финансовые ресурсы крупной фирмы

для гораздо более быстрого роста, чем это было бы, вообще говоря, возможно

только в результате расширения объема продаж. Стратегия приобретения

- чрезвычайно важный инструмент борьбы с превосходством в управленческой,

технической или коммерческой областях. Компетентность в этих вопросах

иногда позволяет небольшой фирме пре-успеть в своем росте по сравнению с более крупным и нередко более консервативным или бюрократившимся конкурентом. Но эта стратегия, как правило, не в состо-янии помешать последнему прибегнуть к самозащите, т. е. раньше или позже купить этого мелкого, но неудоб-ного соперника, используя свои значительно большие фи-нансовые возможности.

Законченным выражением второго направления дей-ствий является агломерация. Она включает в себя приоб-ретение одной корпорацией контроля над голосами акци-онеров другой, однако с таким расчетом, чтобы не затронуть ни ее техноструктуру, ни, по крайней мере частично, оперативную самостоятельность последней. Довольно ча-сто эта стратегия включает в себя приобретение финансо-вых учреждений, таких, например, как страховые компании, которые располагают крупными наличными средст-вами для инвестиций. Эти средства в свою очередь могут быть использованы хотя бы частично с целью поглощения других фирм.

Такая агломерация представляет собой на-иболее быструю форму расширения. Вот один из наиболее поразительных примеров из недавнего прошлого. За де-сять лет благодаря агломерации компания «Интернэшенл телефон энд телеграф» быстро поднялась с сорок седьмого места, которое она занимала в списке промышленных кор-пораций в 1961 г., на девятое место. Поскольку фирмы, входящие в конгломерат, действуют в разных отраслях, обслуживая подчас совершенно различные рынки, они не-много выигрывают от растущего контроля над ценами и издержками или от возросшей способности воздействовать на потребителя или убеждать его. Принципиальное пре-имущество, если говорить о власти", заключается в том влияния, которое становится возможным оказать на правительство и возможности привлекать (или выкачи-вать) капитальные ресурсы одного подразделения

для удовлетворения нужд другого. В значительной мере стремление к агломерации отражает интерес к размерам ради самих размеров - это ярчайший пример попытки руководства корпорации извлечь для себя выгоды из величины как таковой [Если размеры фирмы превышают определенный предел, координация деятельности ее функциональных отделов (снабжения, конструкторского и производственного, сбыта) представляет собой крайне трудную задачу для руководства этой фирмы. Решение проблемы заключается в создании подразделений, обладающих всей полнотой власти в вопросах их собственного снабжения, производства и продаж, но совместно отвечающих за прибыль. Конгломерат, где каждая единица представляет собой самостоятельную корпорацию, является наиболее развитой формой подобной структуры. Кое-кто утверждал, что данная структура стремится возродить максимизацию прибыли в качестве цели корпорации, поскольку именно прибыль является важнейшим критерием деятельности подразделения. Нет никакого сомнения, что "эта" структура помогает оградить прибыль и служит защитным целям техноструктуры. Но объем продаж также служит основным критерием деятельности подразделения. Те исследователи, которые изучали воздействие данной структуры на максимизацию прибылей, сами признают, что ее главная цель - расширить пределы роста и сделать возможными практически любые размеры фирмы (см.: O. E. W i l l i a m s o n, Corporate Control and Business Behaviour, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall. 1970).] Являясь направлением действий, обеспечивающим наиболее быстрый рост, агломерация вместе с тем является и наиболее ненадежным видом стратегии. Она

находится в глубочайшем противоречии с защитными целями
техноструктуры.

Неопределенность обусловлена возможностью успешного противодействия
со стороны

поглощаемой фир-мы. Чем она крупнее и чем более усиленно оберегает
свою

самостоятельность, тем такое сопротивление более вероятно. А если
поглощаемая

фирма достаточно велика по сравнению с поглощающей ее, то для такого
приобре-тения потребуется привлечение средств за счет внешних займов. В

результате возрастут постоянные издержки и доходы станут более
уязвимыми. Даже

если организация финансируется за счет обмена акций, то и в этом случае
власть

может перейти в руки владельцев, стремящихся к вмешательству в дела
фирмы.

В конце 60-х годов, во времена так зазываемого конгломерационного
взрыва, случаи

подобного роста, происходившего на весьма рискованной основе, были
крайне

частыми. Однако они далеко не всегда были связаны с инициативой
крупных фирм,

обладающих высоко разви-той техноструктурой. Значительная часть
конгломератов

возникла по инициативе отдельных предпринимателей, опиравшихся в
своей

деятельности на фирмы, которые по своим размерам значительно уступали
крупнейшим

кор-порациям. Как правило, у этих предпринимателей без-различное
отношение или

непонимание риска сочеталось с исключительной способностью
навязывать другим

соб-ственную оценку своей финансовой проницательности. В большинстве
возникших

таким путем конгломератов дела шли плохо; некоторые из них
впоследствии

столкнулись с серьезными финансовыми трудностями. Возможно, что
такой связанный

с большим риском ненормальный про-цесс объединения,
осуществлявшийся в

результате дей-ствий отдельных лиц, был связан с распространенной в то

время психологией бума. Однако рост за счет приобретения других фирм всегда представлял собой вполне нормальную для планирующей системы тенденцию. За период между 1948 и 1965 гг., для которого не был характерен безудержный процесс слия-ния, имевший место в конце 60-х годов, в Соединенных Штатах 200 крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности приобрели 2692 фирмы с общей суммой активов в 21,5 млрд. долл., что составило примерно 1/7 часть общей суммы увеличения активов этих фирм за данный период. Если же исключить 20 крупнейших фирм обрабатывающей промышленности, то доля активов по-глощенных фирм составила приблизительно от 1/4 до 1/5 такого роста [W. G. Shepherd, Market Power and Economic Welfare, New York, Random House, 1970, p. 75.]. В последующие три года 200 крупнейших корпораций присоединили еще около 1200 фирм с допол-нительными активами примерно в 30 млрд. долл. [М. Минц, Д. Коэн, Америка Инкорпорейтед, М., «Про-гресс», 1973; (приведенные цифры включают приобретения гигант-скими фирмами более мелких из указанных 200 крупнейших)]. Эти 200 гигантов, по современным оценкам [Данные У. Ф. Мюллера, сотрудника Висконсинского универ-ситета.], контролируют приблизительно 2/3 активов всех компаний, занятых в обрабатывающей промышленности. Следует подчеркнуть еще раз, что для успешного присоединения фирмы не требуется повышения нормы при-были на капитал объединенного предприятия. Основная цель состоит в другом - в увеличении денежного вознаграждения и престижа техноструктуры приобретающей фирмы (а в некоторых случаях и техноструктуры поглощенной фирмы). Это достигается не за счет повышения нормы

**прибыли, а за
счет увеличения размеров.**

**На первый взгляд существует внешняя аналогия меж-ду ростом
современной крупной
фирмы за счет поглоще-ния других фирм и предсказанным Марксом
процессом
капиталистической концентрации, в котором крупные ка-питалисты во все
больших
масштабах пожирают более мелких. Но такое сравнение не является
оправданным.**

**Побудительным мотивом описанного Марксом процесса была эксплуатация
и прибыль.**

**Основным движущим мо-тивом в современном процессе является
достижение
бю-рократических преимуществ, рост престижа и дохода тех-ноструктуры.**

**В этом
процессе власть капиталиста, если о ней вообще можно говорить,
уменьшается. Что
увеличивается, так это власть техноструктуры.**

**Фирма, которая стремится максимизировать свои при-были, как это имеет
место в**

**неоклассической модели, должна быть достаточно велика, чтобы
использовать
на-иболее эффективные размеры предприятия. Кроме того, она будет
получать**

**дополнительные преимущества от сво-их размеров, если они позволяют ей
контролировать цены и таким образом извлекать выгоды из монопольного
поло-жения.**

**Но превышает эти размеры фирмы не следует. Если это происходит, то она,
жертвует**

**эффективностью, а следовательно и прибылью. «Существуют неоспоримые
преимущества**

**интеграции деятельности в крупных мас-штабах в пределах отдельного
сталелитейного завода... но объединение этих функционально не связанных
друг с**

**другом предприятий в единую административную едини-цу оказывается
малообоснованным с технологической точ-ки зрения. Компания «Юнайтед
стейтс стил»**

**- это не что иное, как несколько компаний «Инлэнд стилс», раз-бросанных
по всей**

**стране... Фирма, производящая столь несхожие товары, как резиновая
обувь,**

ленточные пилы, моторные лодки или корм для кур, вполне возможно, до-стигнет размеров и мощности конгломерата, но это ни в коей мере не обусловлено технической необходимостью» [W. Adams, Hearing before the Select Committee on Small Business, United States, Senate, 90-th Congress, 1-st Session, 1967, June 29, pp. 12-13.].

В ортодоксальных учебных курсах по экономике чрезмерную величину фирмы обычно объясняют иррациональностью - стремлением громадных корпораций к бессмысленному гигантизму, не подчиненному какой-либо определенной цели.

Гигантские размеры современной корпорации - это исключительно важный факт.

Объяснение его глупостью мало кому покажется достаточно, рациональным. Но когда

становится очевидным, что эти цели представляют собой цели технотрутуры,

проблема перестает существовать. Размеры фирмы и ее рост служат интересам

технотрутуры без каких бы то ни было ограничений. Они служат ее защитным

целям, а чем больше фирмы, тем в целом лучше и защита. Чем стремительнее рост,

тем более ощутимым становится денежное вознаграждение и другие блага, получаемые технотрутурой. Для проверки справедливости экономических идей

необходимо ответить на вопрос: образуют ли они единое целое или же их приходится объединять насильно. Изложенная точка зрения на цели крупной

корпорации является согласно этому критерию убедительной.

Таким образом, мы рассмотрели две основные цели, ради достижения которых

технотрутура использует свою власть. Технотрутура обеспечивает себе независимость в деле принятия решений в первую очередь тем, что она стремится

получить некий минимальный уровень доходов. После этого она достигает положительной цели благодаря росту. Но это, однако еще не все. Там, где фирма

уделяет много внимания техническим вопросам, развитие техники и внедрение

новшеств могут приобрести хотя и весьма ограниченное, но

самостоятельное
зна-чение. Их будут внедрять, хотя и в узких границах, ради них самих. Я
еще
вернусь к этому вопросу. Кроме того, частично в силу традиций, но в
значительно
большой степени из-за наглядности этого показателя фирма, как правило,
будет
стремиться продемонстрировать рост своих ежегодных доходов.
Целью капиталистической фирмы была прибыль. В неоклассических
учебных курсах
прибыли по-прежнему уделяется особое внимание, и, таким образом, все
осталь-ные
цели почти полностью выпадают из поля зрения. Акционеры и их
представители в
финансовых кругах без обиняков подчеркивают ее значение. Практически
же ни-кто
из сотрудников фирмы или посторонних лиц не в со-стоянии сказать,
является ли
прибыль максимальной. Нет единства мнений и относительно
продолжительности
пе-риода, в течение которого, прибыль следует максимизировать.
Поскольку
издержки всегда можно отнести на не-сколько более поздний период и
поскольку
потребители не реагируют мгновенно на различие в ценах с
конкури-рующими
фирмами, то зачастую можно получать более высокую прибыль в течение
короткого
времени в ущерб прибыли получаемой за продолжительный период.
Другими словами,
как это обстоит в супермаркетах, универ-сальных магазинах и других
коммерческих
фирмах, уменьшенная прибыль в течении короткого периода времени
может означать
большой оборот и в конечном итоге большие доходы.
Хотя никто не может сказать, максимальна ли прибыль, нетрудно
выяснить ее
динамику. И если практика бух-галтерского учета и амортизационных
отчислений
оста-ется неизменной, то этот критерий, как и рост объема продаж,
объективен.
Таким образом, динамика доходов также представляет собой определенный

показатель, сви-детельствующий о положении дел. Растущая фирма с довольно таки высокими доходами ведет свои дела нёплохо. Растущая фирма с растущими доходами ведет их лучше. Таким образом, ко всем остальным целям техноструктуры можно добавить и ее усилия, направленные на то, чтобы продемонстрировать рост доходов из года в год. Это не служит интересам техноструктуры столь же непо-средственно, как рост фирмы. И тем не менее это важная деталь. Различные защитные и положительные цели техно-структуры могут оказаться в противоречии друг с другом. Хотя рост, вообще говоря, усиливает власть технострук-туры и укрепляет тем самым ее способность обеспечи-вать минимально необходимый уровень доходов и служит, таким образом, ее защитным целям, некоторые виды ро-ста, как мы уже видели, связаны с повышенным риском. Необходимость продемонстрировать рост доходов может прийти в столкновение с интересами обеспечения роста. Техническое развитие может поставить под угрозу ста-бильность доходов. У фирмы с точки зрения неоклассической теории существовала лишь одна цель - максимизация прибыли. В соответствии с этим существовала и единственная модель поведения, единственная теория фирмы. Исследователи, допускавшие возможность существования и других целей, помимо максимизации прибыли, считавшие, например, что фирма может стремиться к обеспечению определенного сочетания между степенью надежности доходов и ростом фирмы, пытались тем не менее найти единственную при-чину, объясняющую поведение фирмы [См.: R. Marris, The Economic Theory of «Managerial» Capitalism, New York, Basic Books, Inc., 1968 и мое предисловие к настоящему изданию.]. Это серьезная ошибка. Нет никаких оснований

полагать, что
техноструктура фирм, занятых в различных отраслях, одинаковым
образом будет
осуществлять согласование противоречивых целей. Достигшая высокого
уровня фирма,
выпускающая электронное оборудование, химические изделия или ЭВМ,
имеющая в
своем штате огромное количество инженеров и ученых, будет придавать
значительно
большее значение техническому прогрессу как самостоятельной цели, чем
фирма по
выпуску мясных полуфабрикатов или сталели-тейная компания. В других
случаях
будут предпринимать-ся неодинаковые усилия, направленные на
обеспечение
надежности доходов как цели, находящейся в противоречии с процессом
роста фирмы.
Выбор крупнейших фирм в этих вопросах будет отличен от выбора менее
крупных.
Необходимость продемонстрировать рост доходов также окажет различное
воздействие. Социальные же послед-ствия подобных решений, так же, как
и энергия,
с которой они осуществляются, могут, как мы увидим, быть весьма
значительными.
Такой вывод не должен быть полностью неожиданным. Мы вправе
предполагать, что
государственные ведомства - Пентагон в отличие от министерства труда
или
государственного департамента - преследуют разные цели вследствие
различий в их
размерах власти, которой они располагают, и прочности их положения.
Такова
природа организации или в более широком смысле социальной
деятельности в
условиях планирования.
Примечательно в этом вопросе, скорее, другое - кто-то должен вообразить,
что
цели, а следовательно, и поведение компаний «Америкэн телефон энд
телеграф»,
«Дженерал моторс», ЛТФ, «Корнинг глас», «Контрол дейта», «Сигрэмс», не
говоря уж
о «Фольксвагене», «Рено» и «Мицубиси», будут одинаковы. Ни одна теория

**не должна
при-водить к полностью неправдоподобным выводам.**

**Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава
XII Как
устанавливаются цены**

В неоклассической модели первичны це-ны. Они представляют собой нервную систему экономики. Цены сигнализируют фирме-производителю об изменени-ях в потребностях потребителя. С другой стороны, они сообщают потребителю об изменениях в издержках про-изводства, а также о новых возможностях удовлетворить свои потребности. Исходя из установившихся таким обра-зом цен, потребитель определяет структуру своих заку-пок так, чтобы максимизировать удовлетворение, получа-емое от расходуемых им денежных средств. А поскольку нет ничего важнее потребления товаров, потребитель до-стигает поэтому максимального счастья. Устанавлива-емое подобным образом приемлемое для всех равновесие определяет способ, посредством которого распределяют-ся труд, капитал, сырьевые материалы и управленческие таланты. Цены, включая и цену рабочей силы, содержат также информацию относительно возможностей наиболее прибыльного применения указанных факторов производ-ства. Их окончательное распределение также отражает волю потребителя.

Такое использование ресурсов, если исключить из рассмотрения монополию и некоторые второстепенные моменты, является, с точки зрения потребителей (при заданном распределении доходов), наилучшим из возможных. Именно при помощи цен монополии или олигополии в неоклассическом толковании используют в своих интересах власть, которая обусловлена тем обстоятельством, что они являются единственными или входят в небольшое число продавцов на рынке. Монопольное положение позволяет устанавливать более высокие цены и получать более высокую прибыль, а также устанавливать объем производства на более низком уровне, чем в условиях, когда на рынке выступит значительное количество продавцов. Поэтому потребители платят больше, а получают товаров и услуг меньше, чем это необходимо или желательно. На товар или услугу затрачивается меньше труда, капитала и материалов, чем в идеальном случае. Поэтому больше рабочих вынуждено искать себе работу в другом месте. Распределение доходов осуществляется в пользу монополиста. Таким образом, в неоклассической модели цены - это основной инструмент, позволяющий выявить как положительные стороны, так и недостатки экономической системы. Не удивительно поэтому, что способ установления цен является главным объектом рассмотрения в неоклассической экономической теории. Еще сравнительно недавно изучение экономической теории сводилось, за небольшим исключением, к изучению процесса установления цен и образования доходов. В рыночной системе - этом реальном мире небольших фирм, отгороженном от планирующей системы их неспособностью к использованию организации, -

роль цен
ме-нее однозначна. Существует определенное сочетание мо-нополии, конкуренции и, как это имеет место в отношении сельского хозяйства, правительственного регулирования. К тому же рядом существует совершенно иной мир планирующей системы с его мощным воздействием на рас-пределение ресурсов. Кроме того, мелкий предпринима-тель, розничный торговец или предприятие сферы обслу-живания в состоянии лишь в узких пределах воздейство-вать на цены, а цена, которую

министерство сельского хозяйства Соединенных Штатов устанавливает на пшеницу или кукурузу, не может подвергаться влиянию со стороны отдельного фермера. Таким образом, цена остается задан-ной, внешней по отношению к фирме величиной. Фирма вынуждена приспособлять свое производство к фактору, находящемуся вне сферы ее контроля. Являясь стимулом к организации нового предприятия, его расширению, сок-ращению или закрытию, цены все-таки определяют, хотя и весьма несовершенным образом, распределение ресур-сов между различными товарами и услугами. Поэтому и в рыночной системе цены сохраняют свое значение. В планирующей системе роль цен значительно меньше. Они гораздо эффективнее контролируются фирмой. Цены представляют собой всего лишь одну, хотя и наиболее за-метную, из тех сил, которые в неоклассической модели или рыночной системе находятся вне сферы влияния фирмы, но которые подчинены такому влиянию в планирующей системе. В рыночной системе поведение потребителя, издер-жки, реакция поставщиков, деятельность правительства - все это недоступно влиянию отдельной фирмы. В плани-рующей системе фирма стремится к власти или влиянию над всеми указанными факторами и добивается своего.

Отсюда следует, что цены перестают играть исключительную роль в деле распределения ресурсов. Что имеет значение, так это применение власти во всем

объеме - над ценами, издержками, потребителями, поставщиками, правительством.

Цены могут оказаться второстепенным фактором по уравнению с энергией,

изворотливостью или находчивостью, при помощи которых фирма убеждает

потребителя или правительство в необходимости заполучить производимые ею

изделия или посредством которых она устраняет возможность выбора.

Уровень затрат

может играть менее существенную роль, чем энергия, которой фирма планирует свое

снабжение. Производимая ею продукция - есть результат проявленной в прошлом

способности к обеспечению поддержки со стороны правительства для своих

исследований и разработок, на основе которых были созданы данные технологические

процессы или товары. В планирующей системе распределение ресурсов, и это самое

главное, является результатом не контроля фирмы над ценами, а совокупного

использования всей имеющейся у нее власти.

В планирующей системе, следовательно, использование ресурсов более не отражает

при помощи цел решений, принятых потребителями. Тезис, согласно которому

покупки потребителя распределяются таким образом, чтобы добиться использования

ресурсов, обеспечивающего максимальную удовлетворенность этого потребителя,

оказывается совершенно несостоятельным. Распределение ресурсов все шире

отражает способность данной фирмы добиваться наряду с другими фирмами своих

собственных целей, и именно эта ее способность позволяет нам говорить о существовании планирующей системы. А то повышенное внимание,

которое уделяется

ценам, как будет видно, могло бы скрыть более широкое использование

власти

современной корпорацией, увести в сторону от вопро-са о всеобъемлющем применении

власти - планировании, где контроль над ценами является лишь одной из состав-ных частей.

В планирующей системе контроль фирмы над ценами подобно другим способам

применения ее власти опреде-ляется защитными и положительными целями

техноструктуры. Поэтому представление б таких целях должно быть исчерпывающим.

Первое защитное требование заключается в том, чтобы цены были поставлены под

жесткий контроль. При помо-щи такого контроля предотвращаются случайные и

неже-лательные колебания цен, в результате которых могут уменьшиться или

полюстью исчезнуть доходы. В рыноч-ной системе технология производства проста и

капитал вследствие этого сравнительно мало специализирован. По-добно универсальным станкам или неспециализированным предприятиям такой капитал может

быть использован са-мым различным образом. Кроме того, срок между запус-ком

изделия в производство и окончанием производствен-ного процесса невелик. Это

означает, что, если цены пере-стают быть благоприятными, предприниматель может

быстро, хотя и не всегда безболезненно, переключиться на производство другого

изделия. В планирующей системе, напротив, технология сложна и связана с

использованием капитального оборудования - машин и предприятий, ко-торые

приспособлены к производству конкретных услуг или изделий. Период производства,

т. е. время, которое проходит от принятия решения о производстве до полу-чения

готового изделия, является значительно более дли-тельным, чем в рыночной

системе. Капитальное оборудо-вание, предназначенное для производства

конкретного
из-делия, должно быть сконструировано и изготовлено. А иногда должно
быть
сконструировано и оборудование, необходимое для его производства.
Наконец, по
мере роста значения организации появляются издержки, связанные с
существованием
самой технoструктуры. Таким образом, фирма в планирующей системе
несет
значительные расходы прежде чем появляется готовый для продажи
то-вар, и эти
расходы продолжают независимо от поступлений в результате
реализации, В этих
условиях цены и издержки должны быть под контролем, а также,
насколь-ко это
возможно, и спрос со стороны потребителей и пра-вительства. Это же
относится и к
поставкам при контро-лируемых затратах. Планирование, как уже
отмечалось, вовсе
не представляет собой произвольный акт крупного предприятия, оно
предрешено всем
ходом развития, сос-тавными частями которого являются передовая
техника,
интенсивное использование капитала и возрастание роли технoструктуры.
Цены необходимо контролировать еще и потому, что некоторые из
издержек
производства, а особенно издерж-ки на рабочую силу, не могут полностью
контролировать-ся фирмой. В целях самозащиты фирма должна быть в
состоянии
повысить цены, чтобы компенсировать такое увеличение затрат на
рабочую силу,
которое она не может предотвратить. Данное обстоятельство, усиливающее
ин-фляционный процесс, имеет немаловажное практическое значение.
Фирма должна
также контролировать цены и реакцию потребителей и поставщиков в силу
того, что
технический прогресс вызывает тенденцию к понижению эластичности
спроса и
устойчивости рынка. Рост предло-жения спаржи или моркови,
происходящий на рынке,
приведет к снижению цен и расширению потребления, которое будет
происходить

достаточно гладко и может быть предсказано с высокой степенью достоверности.

Увеличение производства гражданских самолетов, подобным же образом внезапно

выброшенных на рынок, оказало бы на цены воздействие, последствия которого было

бы весьма трудно предсказать. Невозможно представить себе всевозрастающее

предложение сверхмощных ЭВМ по ценам, которые будут складываться на рынке. Так

же обстоит дело и с рабочей силой, материалами или полуфабрикатами.

Рынок

является надежным источником неквалифицированной рабочей силы, которую всегда

можно привлечь, предложив существующую в данный момент или несколько более

высокую заработную плату. Узкого технического специалиста высокой квалификации

трудно не-медленно найти аналогичным образом, предложив повышенную заработную

плату. То же относится и к специфическим материалам или полуфабрикатам. Вместо

того, чтобы полагаться на более высокую заработную плату или цены для решения

вопросов приобретения рабочей силы, материалов или полуфабрикатов, фирма должна

сама установить заработную плату рабочим, жалование служащим и цены, а затем

сконцентрировать свои усилия на обеспечении необходимого предложения по этим

ставкам и ценам.

В планирующей системе контроль над ценами не столь уж трудное дело.

Скорее он

является автоматическим следствием развития этой части экономики.

Фирмы-гиганты

занимают важнейшее место и на рынках сбыта производимых ими товаров [По

неоклассическим представлениям, между размерами фирмы и ее положением на рынке

нет никакой закономерной связи, а следовательно, и вообще какой-либо связи. Вряд

ли такой тезис заслуживает рассмотрения. Крупные фирмы, входящие в

планирующую систему, также занимают сравнительно большое место и на рынках своих товаров. И это является правилом фактически без исключений.], То, что эти фирмы производят и продают, влияет на цены их товаров, иными словами, они имеют власть над ценами. Обеспечив себе такую власть, фирма, как правило, прежде всего устанавливает цену, а не предполагаемый объем производства. Об этом стоит сказать несколько слов. Фермер, выращивающий зерновые или разводящий домашний скот, на рынке этих товаров занимает очень небольшое место; поэтому тот факт, увеличит ли он производство, снизит ли его или прекратит вообще, никак не скажется на цене. Его единственный выбор заключается в том, чтобы воспринять эту цену такой, как она есть, и соответственно приспособить к ней свое производство. Напротив, компании «Дженерал моторс» или «Юнайтед стейтс стил корпорейшен», удвоив выпуск и наводнив своей продукцией рынок, сильно повлияли бы на цены производимых ими автомобилей или стали. Для этих фирм безопаснее всего контролировать с самого начала не объем производства с его неопределенным воздействием на цену, но на саму цену. Производство же затем устанавливается на уровне, обеспечивающем выпуск продукции, которая может быть реализована по этой цене. Способность устанавливать цену означает, что любая другая из основных фирм в данной отрасли - «Форд» или «Крайслер» в автомобильной промышленности или «Бэтликэм» или «Инлэнд» в сталелитейной - может, снизив цену, вызвать изменение первоначально установленного уровня цен. Такое явление вполне возможно. Но в то же время все понимают, что подобные действия, если они приведут к еще

более

значительным ответным действиям фирмы, установившей первоначальную цену, могут привести к лавинообразному снижению цен. А это означало бы повсеместную потерю возможности осуществлять кон-троль, полный отказ от достижения защитных целей всех рассматриваемых технoструктур. Такую опасность осознают все. В планирующей системе поэтому существует негласное соглашение ставящее, подобное поведение вне закона. Его неукоснительное соблюдение обеспечивается почти идеальным образом.

Никаких контрактов не заключают, санкций не применяют, никаких переговоров обычно не ведут. Налицо лишь отчетливое понимание отрицательных последствий

подобных конкурентных и ответных действий для всех участников. Таков заслуживающий внимания пример способности там, где дело касается денег,

пони-мать и уважать общность интересов [Это соглашение нарушается лишь там, где

особо серьезные обстоятельства препятствуют негласному принятию определенной

цены; так произошло с мощными электрогенераторами, которые, поскольку их

производили по спецификациям и продавали на закрытых аукционах, не имели

известной и очевидной цены. Или как это случилось в строительстве, где многочисленность произ-водителей или широкая номенклатура и разнотипность самой

продукции затрудняли негласное достижение такого соглашения.

Результатом явился

очевидный сговор в этих отраслях и эффективное осуществление антитрестовского

законодательства. Это, как принято считать, означает, что данные отрасли особенно злоупотребляют своей: готовностью идти на сговор ради установления цен.

В действительности же это означает, что в этих отраслях негласное соглашение

чрезвычайна затруднено. Поэтому участники прибегли к противозаконным средствам,

чтобы до-биться в точности такого же взаимопонимания в области цен, которое в других отраслях, где крупные участники наперечет, может быть достигнуто вполне законно в духе высшей добродетели.].

Контроль над ценами служит обеспечению необходи-мого минимального уровня доходов. Он является гаранти-ей того, что неконтролируемые цены не приведут к убыт-кам для фирмы (и отрасли). Когда этот контроль установ-лен, защитные цели техноструктуры уступают место ее положительным целям. Именно положительные цели определяют тот уровень, на котором будут установлены находящиеся под контролем цены.

Рост-вот самая важная положительная цель техно-структуры, Следовательно, цены будут установлены на том уровне, который, гарантируя необходимые доходы, прежде всего обеспечит стабильность и увеличение объ-ема продаж. Слова «прежде всего» следует подчеркнуть; уровень цен, который обычно обеспечивает соответствие между максимальным объемом продаж и необходимым минимальным уровнем доходов, в дальнейшем может быть скорректирован с учетом необходимости продемонстриро-вать увеличение доходов. Но, как уже отмечалось в предыдущей главе ни одно из обобщений относительно достигнутого в результате всего этого компромисса не будет действительно для всех фирм планирующей системы.

Цены, установленные таким путем, т. е. отражающие положительные цели техноструктуры, практически всегда будут ниже, а иногда и значительно ниже цен, которые обеспечивали бы максимум прибыли за некоторый период времени, соответствующий расчетам управляющего [Как уже отмечалось ранее, часто существует возможность выбора между быстрой отдачей и более высокой прибылью, но

в более отдаленном будущем. Противоречие между доходами и ростом, таким, образом уменьшается по мере удлинения расчетного периода производства, которыми нельзя управлять подобным же образом.]. Покупателя нельзя привлекать с помощью цен, увеличивающих объем продаж, и в то же время отпугивать ценами, максимизирующими прибыль.

Кроме того, экономическая теория, как это всегда бывает, представляет собой нечто вроде гобелена, где каждый кусок должен гармонировать со всеми остальными. Техноструктура не только осуществляет контроль над ценами, она стремится обеспечить и соответствующую реакцию потребителей на эти цены. Цены должны быть установлены так, чтобы они согласовывались с необходимостью убедить потребителя. А потребителя нельзя убедить, если он является объектом монополистической эксплуатации или если он полагает, что является таким объектом. И наконец, следует подчеркнуть, что цена устанавливаемая в каждой отрасли, обычно стремится к такому уровню, который отражает интересы техноструктуры наибольшей степени стремящейся обеспечению роста Ее цена будет самой низкой. Остальные вынуждены принять эту цену, а вместе с ней и указанную цель.

Процесс, в результате которого в любой отрасли устанавливаются цены, служащие положительным целям техноструктуры, подобно процессу, обеспечивающему контроль.

Заработная плата представляет собой наиболее яркий пример неконтролируемых издержек. Способность компенсировать увеличение заработной платы за счет повышения цен чрезвычайно важна с точки зрения защитных целей техноструктуры. В рыночной системе отсутствие контроля над ценами означает, что фирма вынуждена, по крайней мере вначале, частично или полностью брать на себя бремя

повышения заработной платы. В планирующей системе, напротив, возросшие затраты на заработную плату могут быть легко переложены на общество. Тот факт, что это может быть сделано, что любой конфликт с рабочими может быть разрешен за счет третьей стороны, означает, и далеко не случайно, снижение в огромной степени напряженности между рабочими и технoструктурой в рамках планирующей системы. В то же время это означает, что за всеобщим повышением заработной платы можно предполагать всеобщее повышение цен, и это повсеместно не остается лишь предположением. Как правило, цены растут быстрее, чем требуется для того, чтобы компенсировать дополнительные расходы на повышение заработной платы; происходит это потому, что необходимость повысить цены вслед за повышением заработной платы используется для изменения уровня доходов в пользу фирмы. Тот факт, что рост цен обычно следует за переговорами о ставках заработной платы, показывает, причем далеко не случайно, что погоня за прибылью не является целью технoструктуры. Если доходы могут быть увеличены сразу же после повышения заработной платы, они могли бы, очевидно, быть увеличены и задолго до этого [Чисто формально можно показать, что изменение в предельных затратах, связанное с повышением заработной платы, ведет к повышению цены, при которой прибыль максимальна. Этот тезис не имеет практического значения. Более убедительно звучит утверждение, что прибыли при стремлении к их максимизации достигли бы максимального уровня только при достаточно большом промежутке времени. Следовательно, никого не должно удивлять, если в любой данный момент корректировка цены окажется несовершенной и будет дополнена при

**изменении
издержек в крупных масштабах. Я поднимаю этот вопрос только потому,
что наиболее
рьяные защитники неоклассической теории настоятельно утверждают, что
рост цен,
следующий за повышением заработной платы, можно объяснить
зависимостью между
предельными издержками и ценами. Они, однако, не приводят достаточно
убедительных доводов даже с точки зрения неоклассической теории.].
Таким образом, технотекстура стремится проводить политику цен,
которая прежде
всего служит ее защитным интересам, что достигается контролем над
ценами, а
за-тем ее положительным целям, т. е. росту фирмы (приносящему выгоды
технотекстуры), с учетом необходимости продемонстрировать увеличение
доходов.
Такой взгляд на цены в свою очередь отражает одно из основных
противоречий
между выводами, которые дает неоклассическая теория, и реальностью.
На обычном
рынке промышленных изделий, т. е. рынке, где существуют несколько
фирм-олигополия, цены, как считает неоклассическая теория, установятся
таким
образом, чтобы отразить максимальный доход производителей как группы
в целом.
Это, если не учитывать некоторого несовершенства негласной связи между
членами
олигополии, будет та же самая цена, которую назначил бы монополист.
Неоклассическая теория наиболее охотно принимает положения о том, что
монопольная цена выше, а производство в условиях монополии ниже, чем
идеальный
уровень с точки зрения общества. Общество - это жертва. Из-за такой
эксплуатации
олигополия безнравственна.
Однако эксплуатация, осуществляемая современной олигополией, не
приводит к
каким-либо серьезным протестам со стороны общества против низкого
уровня
производства или слишком высоких цен. Автомобильная, резиновая,
нефтедобывающая, мыловаренная, пищевая, табачная и вино-водочная
отрасли
промышленности в точности соответствуют модели олигополии. Все они,**

со-гласно

неоклассической теории, максимизируют прибыль, как это делала бы монополия. В

целом обычно выражают недовольство их относительно чрезмерным развитием по

сравнению, например, с жилищным строительством, здравоохранением или городским

транспортом. Против них также выдвигают обвинения в отрицательном воздействии их

роста на воздух, воду, ландшафт, здоровье населения. Никогда, совершенно никогда, не выдвигается утверждение, что объем их производства слишком мал.

Уровень их цен также не вызывает достаточно серьезных возражений. Теперь

становится ясен смысл, становится очевидным преимущество реального взгляда на

экономическую действительность. Фирмы в указанных отраслях контролируют цены в

соответствии с потребностями защитной функции - в связи с большим объемом

капиталовложений, длительным производственным циклом, широкой специализацией и

высоким уровнем организации и вследствие этого более высокой долей накладных

расходов. Одна и та же техника и организация допускают повышение производительности и снижение издержек. Все это общество одобряет.

Такие фирмы

устанавливают цены в расчете на расширение продаж, т. е. рост, что в корне

отличается от монопольного процесса ценообразования и встречается с одобрением

со стороны общества. Неоклассическая теория описывает зло, которое не существует, так как она указывает на цель, которую никто не преследует.

Об этом

свидетельствует тот факт, что зло, на которое указывает данная теория, не вызывает серьезных недовольств со стороны общества. Невозможно представить себе,

чтобы общество могло повсеместно подвергаться эксплуатации и не сознавать этого.

Однако, как обычно, неоклассические взгляды оказывают услугу планирующей

системе. Монополия - это сло-во, имеющее исключительно непривлекательный оттенок.

Сверхталантливый мошенник может вызывать восхи-щение, но отнюдь не монополист.

Хотя эксплуатация по-ребителя не представляет собой проблемы, существуют другие серьезные проблемы, возникающие в связи с ис-пользованием власти планирующей

системой. До тех пор пока власть связывают с монополией, простое, невинное

средство само собой приходит в голову любому человеку, имеющему достаточное

образование, и заключается оно в том, что надо дробить

фирмы-нарушители,

установить монопольную власть, получив несколько или даже много небольших фирм

вместо ограниченного числа крупных. Имеется и соответствующее средство в виде

антитрестов-ских законов. Нет даже необходимости вводить новые за-коны;

необходимо лишь провести в жизнь старые.

Для технoструктуры это является чрезвычайно полез-ной ответной мерой.

Те, кто

выявляет причину отрица-тельного явления, могут убеждать себя, что у них есть

радикальное, даже жестокое решение. Создается впечатле-ние, что, искореняя

монополию, они добиваются до сути проблемы; предлагая разделение крупной

корпорации, они, видимо, не колеблются в выборе средств; апеллируй к существующему законодательству, они поступают прак-тично. Однако, если отвлечься

от некоторых маловажных юридических осложнений, технoструктура может быть

уверенной, что ничего не произойдет. Антитрестовские законы существуют уже 80

лет; если не считать принятое несколько позднее законодательство по вопросу о

слияни-ях, основная структура правовых норм сложилась примерно 60 лет назад. И

до сих пор не было сделано ничего, чтобы ограничить развитие

техноструктуры и
рост ее власти [Здесь я вкратце привожу ту аргументацию, которую я более
подробно изложил в другой книге (см.: Дж. К. Гэлбрейт, Новое
индустриальное
общество, М., «Прогресс», 1969)]. Фирме могут при случае запретить
приобретение
другой фирмы, иногда от нее могут потребовать отзыва своих средств из
дочерней
компаний. Однако, как это происходит на протяжении более чем полувека,
если
фир-ма уже достигла больших размеров, то ничто не может угрожать таким
ее
размерам и почти ничто не может пре-пятствовать ее дальнейшему росту.
Таким
образом, сред-ство, предлагаемое неоклассической моделью, оказывае-ся
безвредным. Оно ничем не угрожает власти или независимости
техноструктуры или ее
стремлению к росту. А поскольку указанное средство считается
универсаль-ным, так
как конкуренция рассматривается в качестве средства, устраняющего
любое зло,
связанное с индустри-ализацией, оно направляет все недовольство в
безобидное, по
существу, русло. То, что могло бы оказаться опасной агитацией за
осуществление
эффективной деятельности по регулированию, установление общественной
собствен-ности или за социализм, благополучно превращается в требование
соблюдать антитрестовские законы. А юных поборников реформ всегда
можно убедить,
что прошлые ошибки кроются не в средстве, а в недостатке мужества,
решительности, даже проницательности того поколения, на смену которому
они идут.
Лишь когда они становятся слишком старыми и не могут причинить
каких-либо
не-приятностей, они обнаруживают, что ничего не изменилось. Лучше всего
с точки
зрения техноструктуры было бы достижение иммунитета в отношении
любых нападков.
Чуть хуже, но также совсем неплохо использовать си-стему идей, которая
направляет все нападки в русло, где они оказываются бесплодными, а

**значит и
безопасными.**

**Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава
XIII
Издержки, контракты, координация и цели империализма**

Цели техноструктуры определяют порядок установления ею своих цен. Эти цели определяют также ее действия при приобретении материалов и оборудования, капитала и рабочей силы. Решения по этим вопро-сам должны отражать защитные цели техноструктуры, когда же достижение защитных целей обеспечено, ставит-ся задача удовлетворения положительных интересов. Как было показано в предыдущей главе, там, где дело касается цен, основная защитная цель техноструктуры достигается путем установления контроля над ними. Они не могут быть рыночными ценами, поскольку уже сама суть этих цен исключает возможность контроля. Контроль исключает ценовую конкуренцию. Он также позволяет перекладывать на потребителя или покупателя затраты, связанные с увеличением общих издержек. Однако способность перекладывать издержки на дру-гих представляет собой средство защиты для технострук-туры конкретной корпорации лишь при условии, что рост издержек затрагивает все фирмы отрасли примерно в одно и то же время и примерно

в одинаковом размере, как это происходит, скажем, в случае переговоров о ставках за-работной платы в пределах всей отрасли. Если же этот рост затрагивает только одну фирму - если нефтяная компания платит больше за свою сырую нефть или сталелитейная компания платит больше за свою руду, в то время как издержки для отрасли в целом остаются неизменными, - фирма не может рассчитывать на то, что она будет в состоянии повысить свои цены. Остальные фирмы могут не поддержать ее. Таким образом, защитные цели технотруктуры требуют, чтобы важнейшие издержки так-же были под контролем. Столь же важной является и гарантия поставок по этим контролируемым ценам. Перебои или полное прекращение поставок каких-либо материалов или узлов, а также нехватка или отсутствие квалифицированных кадров не менее опасны для технотруктуры, чем незапланированное повышение цены на ее продукцию. В тех случаях, когда на определенный материал или узел приходится значительная часть издержек, как это имеет место, например, в отношении сырой нефти, железной руды, древесной массы, обычная стратегия контроля заключается в том, что технотруктура добирается до своего источника поставок и овладевает им. Это позволяет одновременно добиться контроля как над издержками, так и над поставками. Обеспеченная таким образом безопасность находит свое отражение в общепринятой терминологии. Если говорят о «полностью интегрированной деятельности» фирмы, то речь не идет о том, что она более прибыльна, а подразумевается, что фирма более надежна, почти неуязвима для случайностей, что ее доходы вследствие этого более стабильны. Необходимость надежно обеспечить поставки сырьевых материалов имеет и более существенные последствия. Импералистические устремления современной технотруктуры во многом совершенно неправильно истолковываются

теми, кто применяя полностью устаревшие приемы экономического мышления подменяет формулой факт. Экономический империализм обычно связывают со стремлением к захвату рынков. Маркса считал, что капитализм зависит от непрерывного расширения объема продаж, и рассматривал колониальный мир в качестве основного фактора в деле достижения этой цели. Приверженность Марксу, как я отмечал в другом месте, продолжает оставаться признаком мужественного раскрепощенного мышления. Техноструктура действительно сильно заинтересована во внешних рынках. Но этот интерес почти исключительно сконцентрирован на рынках других промышленно развитых стран. Частично это отражает потребность в стабильности рынков в международном масштабе - вопрос, который также неправильно понимается и который вскоре будет нами рассмотрен [См. гл. XVII.]. Не менее важным или даже еще более существенным является то обстоятельство, что экономическое развитие и растущий уровень жизни приводят в основном к исчезновению империалистической заинтересованности в рынках бедных стран. Как справедливо подчеркивал Маркс, бедные и колониальные районы в прошлом веке представляли собой подходящие рынки сбыта для недорогого текстиля, дешевых метизов, железнодорожной техники и оборудования и безделушек. Но эти страны, к сожалению, остались сравнительно бедными. Рынки там по-прежнему ограничены довольно узким ассортиментом потребительских товаров и промышленного оборудования. Компании «Дженерал моторс» и ИБМ значительно сильнее заинтересованы в рынках Англии и Западной Германии, где велик спрос на автомобили и оргтехнику. Они слабо заинтересованы в рынках Бирмы или Республики

Чад, где спрос на их продукцию практически равен нулю, или Индии и Индонезии, где он очень ограничен. В результате рассуждений напрашивается вывод, что корпорации добиваются власти (и определяют внешнюю политику) исходя из капиталистического своеволия. К счастью, они, несомненно, не из тех, кто равнодушен к прибыли. Экономическое развитие не только вызвало тенденцию к повышению заинтересованности в рынках индустриальных стран, но также привело к повышению спроса на сырье, запасы которого распределены по всей планете более или менее независимо от уровня экономического развития. Таким образом, бедные страны представляют значительно больший интерес в качестве его источников. Следовательно, если технотехника преследует империалистические цели в бедных странах, то они в значительно-но большей степени относятся к сырью, а не к рынкам. Сырая нефть, железная руда, медь, бокситы, электроэнергия для электрохимических целей, природный газ и продукты леса более важны, чем сбыт готовых товаров. В тех пределах, в которых корпорация приспособливает внешнюю политику Соединенных Штатов в слаборазвитых странах к своим потребностям, она подчиняет ее своим потребностям в сырье. Однако здесь также существует опасность преувеличения. Потребление сырья резко возросло по мере экономического развития. В 1969 г. Северная Америка, на которую приходится всего 6% населения земного шара, потребляла 37% произведенного в мире жидкого горючего, 37 % энергии всех видов. На Соединенные Штаты в том же году приходилось 24% мирового потребления стали, 41% потребления резины, 32% потребления олова [См. «United Nations Statistical Yearbook», 1970. 165]. Количество сырья и материалов, использованное за последние несколько

десятков лет, намного превышает их общее потребление за все предыдущее время.

Однако их предложение продемонстрировало аналогичную, хотя и не столь охотно

обсуждавшуюся тенденцию к росту. Кроме того, технический прогресс постоянно

расширяет возможности использования заменителей - синтетических азот-ных

соединений вместо соединений, извлекаемых из минералов, синтетической резины

вместо натурального каучука, алюминия вместо меди, одних

ферросплавов вместо

других, пластмасс вместо любых других материалов. Таким образом, если исключить

нефть, то до сих пор не требовалось какой-либо особой стратегии, чтобы обеспечить необходимые поставки. Во всяком случае, в том, что касается сырья,

видимо, по-прежнему сохраняется тенденция к существованию излишков, что

отражается в ценах. Они продолжают оставаться на низком уровне в силу низких

издержек на рабочую силу и слабой позиции стран-поставщиков.

Изменение

возможно, но оно все еще впереди.

Вышеизложенное определяет природу империализма в «третьем мире».

Она

представляет собой продолжение отношений между планирующей и рыночной системами

в развитой стране. Так же как и в рыночной системе, в развитой стране избыточное предложение, слабый контроль над ценами или его полное отсутствие,

такое предложение рабочей силы, которое способствует ее эксплуатации, - все это

неизбежно приводит к неблагоприятным условиям торговли. Результатом является

тенденция к неравному распределению дохода между развитыми и отсталыми странами,

схожая с той, которая существует в промышленно развитой стране между планирующей

и рыночной системами. Планирующая система развитой страны ни в коей мере не

имеет шовинистических тенденций. Ей безразлично, эксплуатировать ли

отечественную рыночную систему или же более общий прототип такой системы в слаборазвитой стране.

В индустриальной стране потребность в гарантированном предложении по твердой

цене удовлетворяется, если речь идет об основных материалах и полуфабрикатах,

путем интеграции, включая обладание такими средствами, как трубопроводы для

транспортировки нефти или энергии для очистки алюминия. Она также обеспечивается на основе контрактов, что значительно более важно.

Контракт можно рассматривать в качестве средства, распространяющего гарантии,

имеющиеся у крупной фирмы - производителя потребительских товаров - на ее

собственных рынках или у крупной военной фирмы в ее, отношениях с правительством, на все части планирующей системы, причем, к общей выгоде всех

заинтересованных сторон. В чистом виде это можно видеть на примере фирмы,

производящей вооружение и выпускающей новую более секретную систему ракет или

новую подводную лодку. За редкими исключениями, ее контракт с правительством

дает ей гарантию относительно цен и того количества продукции, которое будет

продано. Получив такую гарантию, фирма заключает контракты с поставщиками, а те

в свою очередь с другими поставщиками, причем такая система субконтрактов

является многоступенчатой. Субконтракты создают у основного подрядчика

уверенность в отношении цен и поставок. Одновременно они дают подобную

уверенность и субподрядчику в отношении его цен и объема продаж, они позволяют

ему брать на себя обязательства, а с другой стороны, осуществлять необходимое

планирование для успешного выполнения своего контракта.

Как уже отмечалось ранее, чем более технически сложен технологический процесс и

само изделие, тем продолжительнее период времени между

первоначальным решением о его производстве и появлением готового продукта в количестве, которое оказывается рентабельным. Кроме того, чем более сложен продукт технически, тем менее вероятно, что рынок сможет предложить полуфабрикаты, материалы и рабочую силу, необходимые для его производства. Следовательно, с развитием техники контракты приобретают все большее значение как для обеспечения защиты на протяжении более продолжительного периода между первоначальным решением и достижением результата, так и для обеспечения планирования, которое в свою очередь гарантирует, что необходимые материалы, полуфабрикаты и рабочая сила будут в наличии, когда они потребуются.

Пример с фирмой, производящей вооружение, является лишь наиболее очевидным примером обеспечения для системы гарантий при помощи контрактов и получения выгод всеми ее членами. Производитель потребительских товаров - автомобилей, телевизоров, бытовых электроприборов - не имеет контракта, определяющего цены и количество продукции, которое будет продано. Но он все-таки обладает контролем над своими ценами, а при помощи методов, о которых речь пойдет в следующей главе, стремится также к реальному контролю над поведением своих потребителей и добивается его. Добившись контроля над потребителями, такой производитель стремится обезопасить себя при помощи контрактов со своими поставщиками. После того как он обеспечил себе защиту, он может предоставить защиту при помощи контракта своим поставщикам. Это позволяет последним производить вложения и осуществлять планирование, направленное на удовлетворение требований фирмы-заказчика.

Здесь мы имеем - и это весьма важно - необходимый механизм для

координации
производственных планов между различными фирмами, входящими в
планирующую
систему [Отсутствие такой координации указывалось в качестве основного
упущения
в моих предшествующих рассуждениях по данному вопросу (см.: A.
Lindbeck, The
Political Economy of New Left: An outsider's View, New York, Harper and Bow,
1971, и особенно вступление П. Самуэльсона к этой книге). В
действительности же
описанный выше механизм координации весьма подробно рассматривается
в моей книге
«Новое индустриальное общество»; при этом особый упор делается на его
роль в
условиях, когда специализация и развитие техники делают рынок
неэффективным.
Может быть, не хватало исключительно четкой констатации, которая
требуется
исследователям, видимо инстинктивно, хотя и по наивности, стремящимся
скорее к
выигрышу, чем к пониманию сути.]. Рынок, традиционный,
глубокопочитаемый
механизм, предназначенный для подобной координации, не функционирует.
Как уже
отмечалась, более высокая цена не приспособливает надежным образом
предложение к
потребностям в пределах любого обозримого периода времени, и особенно
это имеет
место тогда, когда изделия, полу-фабрикаты, материалы и рабочая сила
становятся
все более специализированными и технически более сложными. Контракт,
предопределяя потребности покупателей на месяцы и годы, а также
устанавливая
цены и условия, фактически обеспечивает такое приспособление.
Планирование,
осуществляемое фирмой, направлено на рост в будущем в качестве
основной цели.
Из него и выводятся непосредственно соответствующие требования. Вместе
с тем
такая информация и гарантии, получаемые от других фирм, обеспечивают
фирме-поставщику сведения, необходимые для ее собственного
планирования. Она,

таким образом, способна удовлетворить нужды своих заказчиков в соответствии с их планом.

Из вышеупомянутых обстоятельств вытекает одна из самых примечательных и в то же время, как это ни странно, часто упускаемая из виду черта планирующей системы.

Речь идет о гигантской сети взаимосвязанных контрактов, существующей в этой

системе. Контракт, который гарантирует цену и поставки для одной фирмы,

гарантирует цену и объем продаж для другой фирмы. С ускорением развития и

растущей технической сложностью изделий и процессов, посредством которых

производятся эти изделия, данная сеть контрактов непрерывно расширяется и

становится все более развитой. В результате одновременно действуют миллионы

контрактов, и каждую неделю ведутся переговоры о заключении десятков тысяч

новых. В планирующей системе переговоры с целью заключения контракта

представляют собой одно из важнейших занятий, которое занимает не меньшее место,

чем заботы о производстве или реализации продукции. В любой данный момент

бизнесмен ведет переговоры о контракте, собирает информацию, которая позволяет

ему вести их, обдумывает вопрос о возобновлении контракта или рассматривает

вопрос об его аннулировании. Можно утверждать, допуская лишь весьма незначительное преувеличение, что в планирующей системе бизнес - это в основном

заключение контрактов.

Контракт, заключаемый изготовителем или продавцом конечных изделий с теми, кто

является его поставщиком, решает проблему вертикальной координации в планирующей системе или же существенно продвигает вперед ее

разрешение. Фирма,

производящая автомобили или оружие, использует свою власть, чтобы планировать

собствен-ный выпуск. Пользуясь системой контрактов, фирма по-зволяет тем, от кого она зависит, планировать производ-ство и таким образом гарантировать ей, что соответствующие компоненты появятся тогда, когда они потребуются, и в необходимом количестве. Однако остается еще проблема координации между конечными продуктами. Продажа и потребление большинства из них, как, например, элек-троэнергии и кондиционеров, взаимосвязаны. Неоклассическая система исключает возможность на-рушения координации между отраслями. Как только воз-никнет такая тенденция, цена приспособит спрос к предложению, или наоборот. В полностью планируемой социализированной экономике подобные нарушения представляют собой частое явление - они стали в действи-тельности одной из ее отличительных черт. Отсутствие указанных неувязок в планирующей системе, в том виде, как она здесь представлена, было воспринято учеными, стоящими на противоположных позициях, как неоспори-мое доказательство того, что данная система, как мы ее представили, не существует [См. введение Самуэльсона к: A. Lindbeck, The Political Economy of the New Left: An Outsider's View, New York, Harper and Row, 1971.]. Это не очень удачный способ защиты. Условия, как обычно, были изложены чрезвычайно упрощенно. Совре-менная планирующая система действительно постоянно сталкивается с подобными проблемами координации. Лю-бой неспециалист или непредвзятый исследователь сог-ласится с мыслью, что проблемы эти становятся все более серьезными. Система коммунального снабжения электроэнергией, стремясь к достижению своей все более трудноосуществимой цели роста, оказалась неспособной достигнуть темпов, характерных для более динамичной отрасли, производящей

электротехнические изделия. В результате имеет место снижение напряжения или полное прекращение подачи электроэнергии. Расширение нефтеперерабатывающей промышленности, каким бы мощным оно ни было, не способно успевать за ростом автомобильной промышленности или производством других изделий, связанных с использованием нефтепродуктов. Практические последствия этого явления, возможно, будут достаточно очевидными к моменту выхода данной книги.

Предложение подвижного железнодорожного состава, поскольку оно обеспечивается слабой отраслью, не соответствует более общим потребностям. Указанные проблемы координации, порожденные природой планирующей системы и несогласованным стремлением к росту в различных отраслях, будут множиться и возникать вновь и вновь. Они заложены в самой этой системе. Эти проблемы являются еще одним потенциальным источником потрясений для неоклассического благополучия.

Контракты - это основное средство для защиты цен и издержек, а также продаж и поставок по этим ценам и при этих издержках. Когда такая гарантия обеспечена, уместной становится и положительная цель технотруктуры. В планирующей системе для каждой фирмы - участника процесса заключения контрактов - этой целью будет тот уровень цен или издержек, который наилучшим образом обеспечивает рост фирмы с учетом необходимости продемонстрировать рост прибылей. Эта цель в свою очередь создает возможность для существования гигантской сети контрактов, а это было бы невозможным, если бы неоклассическая система соответствовала действительно-сти. В неоклассической системе цены готовых продуктов таковы, что они максимизируют

прибыль. Из получившейся в результате прибыли каждый стремится получить возможно большую часть. Это означает, что переговоры между производителем и его поставщиками состоят, в сущности, в разделе пирога. То, что получает один, другой теряет. Если бы дело обстояло так, подобные переговоры - игра с нулевой суммой - стали бы поглощающим все время испытанием относительной силы, выносливости и алчности участников. При таких условиях не было бы никакой надежды достигнуть соглашения в отношении неисчислимого числа сделок, которые в настоящее время заключены. В большинстве случаев одна из сторон оказалась бы неудовлетворенной. Вместо дружеской выпивки, которая сейчас венчает сделку, более привычным результатом был бы скандал пьяного участника сделки, понесшего убытки. Указанные сложности и неприятности не возникают. Это происходит потому, что когда защитные цели договаривающихся сторон достигнуты, переговоры в конечном итоге сводятся к установлению уровня затрат или цены, который максимизирует рост обоих участников. Если силы продавцов и покупателей примерно одинаковы, т. е. стороны, участвующие в сделке, более или менее в равной степени нуждаются друг в друге, эти цены и издержки имеют тенденцию к уравниванию. Обеспечив минимальный уровень дохода, фирма, торгующая рудой, стремится максимизировать поставки руды, а сталелитейная компания пытается максимизировать продажу стального проката для автомобилей. Обе компании стремятся к установлению цены на руду, совместимой с указанной целью, в результате предложенная обеими сторонами цена будет примерно одинаковой. Сталелитейная компания, со своей

стороны стремясь расширить объем продаж, ведет переговоры с автомобильной компанией, которая заинтересована в увеличении продажи автомобилей. Снова нали-цо общий интерес. Переговоры там, где рост выступает в качестве цели, не является игрой с нулевой суммой; увеличение объема продаж, когда цена установлена правильно, приводит к тому, что каждый получает свою долю выигрыша. По этой причине заключение контракта в пла-нирующей системе не связано с чрезмерными трудностями. Оно происходит между дружественными людьми, которые заботятся в основном о примирении различных толко-ваний одной и той же цели. Вновь заслуга непред-взятой точки зрения на экономические процессы состо-ит в том, что она позволяет объяснить непонятные явления. Достижение результата оказывается ненамного труд-нее и в том случае, когда в силах договаривающихся сто-рон существует заметная разница. Однако исход перегово-ров в данном случае будет иным. И это отличие объясняет одну из наиболее фундаментальных тенденций в распределении доходов между разными сферами экономической системы. Размеры, как обычно, оказывают сильное воздействие на этот процесс. Крупная фирма может использовать раз-личные источники поставок. За исключением фирм, про-изводящих военную продукцию, такие фирмы редко зави-сят от одного потребителя. Фирма, меньших размеров имеет более ограниченные возможности для выбора. За-частую, как, например, изготовитель бытовых приборов, работающий на компанию «Сирс энд Робак» [Одна из крупнейших розничных торговых фирм США.--Прим, ред.], она привязана к единственному покупателю. Когда фирма, имею-щая возможность выбора, заключает сделку с фирмой, ко-торая его

не имеет,
то и отношения и совершившаяся сделка равными не будут.
Однако природу этого неравенства нужно понимать правильно. Мелкая фирма будет точно определять необходимые масштабы вложений и, следовательно, достигнет лучших с экономической точки зрения результатов, если она имеет гарантию в виде контракта, благодаря которому надежно обеспечено ее существование. Более крупная фирма не извлекает никакой выгоды, выторговывая цену ниже той, при которой меньшая фирма еще может поставлять свою продукцию. Контракт, который столь не выгоден или столь негибок, что он ведет к краху небольшой фирмы, оказывается нежизненным. Результат власти фирмы проявляется в том способе, с помощью которого она приспособливает цену к потребностям. Более крупная фирма может подсчитать размеры дохода, которые требуются меньшей фирме для поддержания существования и минимального удовлетворения своих положительных целей, и, как и следовало ожидать, она так и поступает. Небольшая фирма не может провести подобные подсчеты и навязать их более крупной фирме. В результате доходы менее крупной фирмы, ведущей дела с более крупной, почти всегда будут ближе к минимально допустимому уровню, чем у ее более крупного партнера. Таким образом, мы можем утверждать, что существует неравное распределение доходов между крупными и мелкими фирмами [Нужно подчеркнуть, что это неравенство нельзя измерить, сравнивая прибыли. Вознаграждение технотруктуры - это жалованье ее членов, а в крупной фирме цели технотруктур превалируют над целями ее владельцев. Неравенство между фирмами проявляется, таким образом, не только в разнице в прибылях, но также, и даже в большей мере, в различных

возможностях для выплаты высокого жалованья.]. Вышесказанное относится к крупной и небольшой фирмам, входящим в планирующую систему. Утверждение о неравенстве доходов находит дополнительное подтверждение в случае, если небольшая фирма не обладает контролем над своими ценами или издержками. Еще более убедительно выглядит такое утверждение, если существуют обстоятельства, заставляющие предпринимателей или рабочих снижать почти неограниченно норму прибыли с целью сохранения предприятия, т. е. если существует самоэксплуатация. Мы уже видели, что существуют весьма многочисленные обстоятельства подобного рода. Частично именно они определяют отличия планирующей системы от рыночной. Рыночная система - это мир мелких фирм. Однако эта система продает фирмам планирующей системы большое количество различных товаров: продукты сельского хозяйства, лесоматериалы и другие виды сырья, различные детали и полуфабрикаты, а также оказывает огромное число различных услуг. Там, где отрасль приближается к классической конкурентной структуре, контракты, как правило, не применяются. Предложение надежно реагирует на изменения в рыночных ценах, и, поскольку продавцы многочисленны, нет ни возможности, ни необходимости стремиться к урегулированию отношений с каждым из них [Однако в производстве птицы и выращивании крупного рогатого скота и свиноводстве существует растущее стремление дать мелкому производителю гарантии на основе контракта. В результате этого становятся возможными капиталовложения, которые в противном случае были бы неосуществимыми.]. Рыночная система, как мы уже видели, допускает самоэксплуатацию и поощряет ее как удобную социальную добродетель. Свободное предпринимательство не

только рассматривается, по крайней мере частично, в качестве вознаграждения само по себе, но, что еще более парадоксально, его считают способным заменить защиту, которую профсоюзы и законодательство о минимальной заработной плате, а значит, и минимальных доходах обеспечивают тем, кто, подобно сельскохозяйственным рабочим, тесно связан со свободным предпринимательством. Поскольку необходимые технические средства не являются сложными, а потребности в капитале невелики, то организация своего предприятия не связана с большими трудностями. Таким образом, человек, не способный найти работу в планирующей системе, может зачастую стать предпринимателем в системе рыночной. Наконец, к рыночной системе относится сельское хозяйство. Рождаемость в сельскохозяйственных штатах значительно выше, чем в штатах с преобладанием городского населения, - 20,0 родившихся на тысячу человек населения в 1969 г. в Миссисипи по сравнению с 16,4 в Коннектикуте [См. «Statistical Abstract of the United States», 1971, U. S. Department of Commerce.]. Кроме того, вследствие распространения сельскохозяйственной техники и стремительного технического прогресса в обслуживающих отраслях производительность труда в сельском хозяйстве, т. е. выпуск в расчете на одного рабочего, возрастала в последние годы быстрее, чем производительность в городах. Отсюда вытекает, что если сельскохозяйственное и промышленное производство растут сейчас примерно одинаковыми темпами, то должна наблюдаться постоянная миграция рабочих из сельского хозяйства в промышленность. В противном случае в сельском хозяйстве

возникает безработица или избыток рабо-чих рук в какой-либо другой форме. Для многих отказ от переезда в город и продолжение работы в сельском хо-зяйстве означают согласие на более низкую заработную плату [За последние годы (1964-1968 гг.) миграция с ферм была достаточна, чтобы поднять средний доход оставшихся семей по отношению к среднему доходу всех семей. Но увеличение (на 0,54-0,67%) дохода всех семей оставило повышение до-ходов в сельском хозяйстве по-прежнему далеко позади (см.: A. F. Brimmer, Inflation and Income Distribution in the United States, The Review of Economic and Statistics, vol. 53, № 1, 1971, February, p. 37-48). Как отмечается далее, жестокая инфляция могла бы пойти, по крайней мере в течение небольшого срока, на пользу рыночным доходам.]. Все эти факторы способствуют снижению доходов в рыночной системе по сравнению с планирующей. То, что до сих пор носило характер предварительного вывода, теперь становится полностью очевидным. В рыночной системе менеджеры и рабочие продолжают предлагать товары и услуги за вознаграждение, которое меньше вознаграждения за товары и услуги, для производства которых в планирующей системе требуется примерно равная степень таланта. Такое положение является устойчивым, следовательно, равенство не является тенденцией в отношениях между планирующей и рыночной системами; основной тенденцией является неравенство. Цифры подтверждают такое предположение. В 1971 г. почасовая оплата в отраслях промышленности, производящей товары длительного пользования, т. е. в сфере производства, наиболее широко представленной в планирующей системе, в среднем равнялась 3,80 долл. В производстве товаров недлительного пользования, одежды и других изделий,

где доля рыночной системы весьма значительна, она равна 3,26 долл. В сфере услуг, которая в основном ориентирована на рыночную систему, она равна 2,99 долл. В розничной торговле, где рыночная система удерживает сильные позиции, она равна 2,57 долл. В сельском хозяйстве - отрасли, наиболее характерной для рыночной системы, - она равна 1,48 долл. [«Economic Report of the President», 1972. (Preliminary figures.)]

Если же доход управляющих и предпринимателей включить в доходы работников, получающих заработную плату, разница, несомненно, возросла бы в громадной степени [Важное исследование Питера Хинли (см. P. Henle, Exploring the Distribution of Earned Income, U. S. Department of Labor, Monthly Labor Review, 1972, December, p. 16) показывает увеличивающееся неравенство как для «индивидуально занятых, так и для промышленных групп». Автор приходит к выводу, что «изменение структуры занятости, само являющееся продуктом развития техники, уже содействовало неравенству вообще и особенно в тех отраслях, где наблюдается быстрый рост числа высокооплачиваемых специалистов и управляющих».

Нечего и говорить, что упомянутые отрасли относятся к планирующей системе и в значительной мере ее определяют.

В промышленности крупные предприятия, характерные для планирующей системы, как правило, платят более высокую заработную плату, чем мелкие предприятия, характерные для рыночной системы (см.: S. H. Masters, An Interindustry Analysis of Wages and Plant Size, The Review of Economics and Statistics, vol 51, № 3, 1969, August, p. 341 ff). Т. П. Шульц пришел недавно к выводу, что между 1939 и 1969 гг. неравенство среди рабочих, занятых полный рабочий день, - мужчин и женщин - в возрасте до 25 лет, возросло, а среди полностью занятых

рабочих

дру-гих возрастов неравенство оставалось примерно постоянным (См.: Т. Р. Schilz,

Long Term Changes in Personal Income Distribu-tion: Theoretical Approaches, Evidence and Explanations, The Ame-rican Economic Review, Papers and Proceedings, vol. 62, № 2, 1972, May, p. 361).].

Отношения между планирующей и рыночной система-ми, их неравные темпы развития,

эксплуатация планиру-ющей системой рыночной, создающееся в результате

не-равенство в прибыли являются основными чертами сов-ременной экономики. Они

являются соответственно и основной темой этой книги.

Неоклассическая доктрина не оспаривает реальности только что приведенных данных

о почасовых заработках. Она утверждает, что в однородной экономике, состоящей из

схожих во многом фирм, трудовые ресурсы движутся от низкооплачиваемой к

высокооплачиваемой работе. Это уменьшает неравенство и сводит к минимуму или

устра-няет вовсе нужду в корректирующих действиях - нет фак-торов, побуждающих

лечить то, что излечит время и природа самой системы. Действительно, неоклассическое учение порицает фермеров в рыночной системе за их стремление

заполучить правительственную поддержку для обеспечения более благоприятных

условий торговли с этой системой. Она порицает розничных торговцев и других

мелких дельцов за их организацию с целью защиты при-былей или фиксированных цен.

Как мы здесь видим, та-кие предприниматели не стремятся компенсировать присущую

им слабость, они пытаются создать монополию. Подобная идея направлена на то,

чтобы скрыть и тем самым увековечить преимущество планирующей системы в области

доходов. Неоклассическая модель в своем воспи-тательном воздействии еще раз

выполняет инструменталь-ную функцию.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XIV

Убеждение и власть

Г-н Хилл желал, чтобы побольше женщин курили сигареты «Лаки страйкс».

Исследования показали, что продажа этих сигарет снизилась, так как сигареты в

зеленой упаковке не гармонируют с расцветкой женской одежды.

«Измените цвет

упаковки», - предложил я. Г-н Хилл был возмущен. Тогда я предложил, чтобы мы

попытались сделать зеленый цвет основным цветом женской одежды... Год мы

работали... Зеленый стал модным цветом.

Эдвард Бернейз The Business History Review, Autumn. 1971

Мы подходим теперь к решающему вопросу в развитии современного взгляда на

экономическую систему. Неоклассическая модель признает, что

.производители во

многих отраслях в существенной мере обладают контролем над цепями и издержками.

Такова природа монополии или олигополии. Поскольку природа эта заключается в

том, чтобы максимизировать прибыль, а не представляет собой частичное проявление

более широкой системы использования власти, фирма в конечном итоге остается

подчиненной воле потребителя товаров. Так как его вкусы и потребности меняются,

меняется и количество товаров, которое он приобретает, и цена, которую он готов

заплатить. Реагируя на эти изменения, а она должна это делать, если

стремится
удержать свою прибыль на максимальном уровне, фирма подчиняется
власти
потребителя. Хотя такая реакция и несовершенна, суверенитет потребителя
сохраняется полностью.

Это достойное восхищения представление о существовании в конечном
итоге власти
потребителя нельзя, одна-ко, поддержать, если вкусы и потребности
потребителя
попадают под влияние производителя. Пространного объяснения это не
требует.

Потребитель не независим, если он или она полностью или частично
подчинены воле
производителя. В то, что экономика в конечном счете находится на службе
у
потребителя, нельзя поверить, если производитель может управлять
потребителем,
может подчинить его собственным потребностям. А когда получает
распространение
мнение, что производитель имеет определенную власть над потребителем
или
другими лицами, использующими его продукцию, открывается путь для
дальнейшего и
основательного подрыва существующей точки зрения. В этом случае можно

утверждать, что контроль над ценами, издержками, потребительским
спросом и
государством представляет собой часть единой системы власти, которая
служит, в
частности, целям технотруктуры и в целом интересам планирующей
системы.

Представители неоклассической школы проявляют единство - и не без
определенного
схоластического жара - в отрицании того факта, что производитель имеет
действенную власть над потребителями его изделий. Еще раз их инстинкт,
если
рассматривать его не с точки зрения интересов истины, а самосохранения,
служит
им неплохую службу.

Однако ни один миф, каким бы полезным с точки зрения конкретной цели
он ни был,

не будет полностью удовлетворителен, если он подвергает испытанию веру. В процесс осуществления монопольной власти входит контроль над ценами и, где возможно, издержками. Существование такой власти признается в традиционной, или неоклассической, теории. Почти все вынуждены будут согласиться, что дело обеспечения максимальных монопольных прибылей окажется под угрозой, если после первоначального установления власти над ценами не будут приняты условия с целью воздействия на спрос на данный товар, т. е. если фирма останется пассивной и легковерно удовлетворится тем, как потребитель произвольно принимает или отвергает ее продукцию. Абсурдна также и стратегия, рассчитанная на защиту общепринятого мнения, направленного на ограничение власти корпорации только контролем над ценами и издержками, каковы бы ни были заслуги такой точки зрения перед крупным интеллектуальным капиталом. Конечные потребители товаров и услуг - это частные лица и правительство.

Попытки оказать воздействие на спрос распространяются как на тех, так и на других. Воздействие на частного потребителя осуществляется в двух направлениях.

У потребителя либо существует, либо отсутствует предпочтение в отношении товара или услуги данного производителя, именно в этом плане на него следует оказывать соответствующее воздействие. Если же указанное предпочтение существует, то возникает не менее острый вопрос: обладает ли потребитель

достаточным доходом, чтобы приобрести данное изделие или услугу. Мало пользы от попыток убедить потребителя купить какой-либо товар если его средства не позволяют сделать это.

Эффективная стратегия, направленная на обеспечение желаемой реакции

частного потребителя, должна быть, следовательно, рассчитана как на воздействие на отношение потребителя к конкретному изделию или услуге, так и на обеспечение, насколько это возможно, чтобы он - да и все потребители в целом - обладал необходимыми средствами или платежеспособным спросом, позволяющим приобрести данное изделие.

Воздействие на частного потребителя товаров неразрывно связано с воздействием

на спрос на товары со стороны государства. Корпорация стремится регулировать.

выбор, осуществляемый частным потребителем. Она также стремится управлять

закупками со стороны государства. В указанных случаях методы в корне различны,

однако цель является одной и той же. Существуют и другие, не столь тесные

взаимосвязи. Государственные расходы, которые представляют собой результат

воздействия технотрантуры на государственные закупки, важны также для

поддержания потока расходов на общественные нужды, стабилизирующего покупательную способность частного потребителя. Особую роль играют военные

расходы, которые в равной мере обеспечивают приобретение изделий у фирм-поставщиков и поддержание спроса в экономике в целом. Таким образом,

становится очевидным, что выделяемые экономистами понятия макроэкономики и

микроэкономики представляют собой части более крупной совокупности, которая

образована мощью планирующей системы.

Управление спросом требует управления государством еще и в силу других причин.

Некоторые виды частного спроса возможны лишь при наличии дополнительных мер со

стороны государства, например, спрос на автомобили требует осуществления

бюджетных ассигнований на шоссейные дороги, спрос на авиатранспорт и оборудование требует государственных расходов на аэропорты и другие

сооружения.

Государственная политика определяет и общую структуру потребления.

Жители

Соединенных Штатов добираются к месту работы на автомобиле, несомненно,

частично потому что им нравится такой способ, но частично и потому, что отсутствует выбор. Использование государственных средств для создания других

видов транспорта натолкнулось на самое энергичное противодействие со стороны

автомобильных фирм [На масштабы, в которых на выбор потребителя оказывает

влияние указанное отсутствие альтернатив, обратил мое внимание Поль Суизи,

упрекнувший меня, как я полагаю справедливо, в том, что я упустил их из виду в

предшествующей работе (см.: P. Sweezy, Comment, The Quarterly Journal of Economics, vol. 86, J. 1970, November, p. 661 etc).].

Несмотря на то что здесь мы имеем дело с тесно взаимосвязанными явлениями,

удобнее прежде всего рассмотреть способ, с помощью которого планирующая система

оказывает давление на частного потребителя. Затем мы рассмотрим, каким образом

она влияет на государственные закупки выпускаемых ею изделий и добивается

других необходимых для нее мер со стороны государства. Вопрос стабилизации

спроса вообще, хотя он является частью того же самого процесса, будет рассмотрен

нами в следующей главе, где также будет прослежена его связь с рыночной системой.

Воздействие на частного потребителя - это нелегкая задача. Ее осуществление

связано со значительными расходами, и, кроме того, требуется привлечение ряда

наиболее опытных и талантливых специалистов, имеющих в планирующей системе.

Наиболее явным инструментом такого воздействия является реклама. При этом

исключительно мощным средством рекламы является телевидение, которое позволяет

установить «убедительную связь» практически с каждым потребителем товаров и услуг и требует весьма небольших усилий, грамотности и умственного развития. Но воздействие также включает в себя соответствующую организацию продаж, торгового персонала и сбытовых предприятий. Ради него широко применяются результаты изучения рынка и опросов покупателей, проводимых с целью установления того, в чем потребителя можно убедить, какими средствами и при каких затратах. С целью воздействия в огромной мере используется качество и оформление товаров для того, чтобы придать этим товарам характеристики, которые сами по себе способствуют убеждению покупателей, облегчают сбыт. Активно используется любое новшество, резко отличающееся, как мы вскоре увидим, от классических целей изобретения, состоявших в попытке удовлетворения определенной потребности, выявленной изобретателем. Современное нововведение значительно чаще состоит в том, что оно создает потребность, которую никто прежде не ощущал. В данном случае используется тот факт, что в представлении людей нововведение означает улучшение. К особенностям современного технического прогресса мы вернемся в следующей главе. Следует особо остановиться на проблеме изучения рынка. Такое изучение, как это иногда утверждается, должно выявить желания потребителей. Поэтому проведение такого исследования подтверждает конечную власть потребителя и обеспечивает более эффективное подчинение производства власти потребителей. Столь же часто или даже еще чаще такое исследование должно выявить эффективность различных методов убеждения или то, в какой степени различные продукты, товарные марки или упаковки сами по себе способствуют такому убеждению. Из этих

исследований фирма узнает, каким способом могут быть наиболее эффективно потрачены средства с целью убеждения покупателей, т. е. какие усилия по реализации товаров дают наилучшие результаты и какие изделия способствуют такому убеждению и в какой степени. Вряд ли подобные усилия способствуют подтверждению неприкосновенности власти потребителя. Можно также отметить, что многое в процессе, который называют исследованием рынка, является несовершенным. Субъективные, случайные или преднамеренно ложные суждения сводят в производящие впечатление псевдосоциометрические таблицы для того, чтобы создать впечатление о существовании прямой связи между затратами на различные методы убеждения и достигнутым в результате объемом продаж. Это и не удивительно. Отрасль, которая применяет такую массу тщательно отранжированных изделий или оформление, которые более эффективно способствуют убеждению. Раньше или позже она преуспевает, и тогда наступает очередь ее в прошлом более удачливых соперников. В результате достигается контроль над реакцией потребителя, который, несмотря на недостатки и большую сложность осуществления из-за соперничества, все же обеспечивает значительно большую безопасность, чем совершенно неуправляемые реакции потребителей при отсутствии таких мер. Между тем совокупный результат указанных мер весьма выгоден для всех членов планирующей системы. В каждой отрасли все фирмы получают новых покупателей, старые покупатели оказываются еще более тесно привязаны к изделиям данной отрасли и создаются благоприятные условия для достижения наиболее важных целей и ценностей планирующей системы. Подобные меры играют жизненно важную роль, и

на них следует остано-виться подробнее.

Реклама отдельной автомобильной компании стремится завоевать покупателей других марок автомобилей. Но реклама всех их вместе способствует убеждению, что сча-стье связано с обладанием автомобилем. Кроме того, если не говорить о марке и модели, она убеждает людей, что современные тенденции во внешнем виде автомобиля и его оформлении желательны, что прошлые устарели, экс-центричны или по каким-то другим соображениям непри-емлемы. Таким образом, реклама поощряет всеобщее стремление избавиться от старых автомобилей и приобре-сти новые.

Подобным же образом, если один изготовитель мыла может доказать, что белоснежные простыни явля-ются показателем женской добродетели, то эта доброде-тель

вознаграждает всех производителей мыла и моющих средств. Если один изготовитель может доказать, что лег-кое опьянение является признаком изысканной респекта-бельности, таковым оно становится и для всех произво-дителей спиртных напитков. Если одна прическа способ-ствует успешному обольщению, то обольщению могут способствовать и все другие виды прически.

Более важно все же то, что совокупность всех подоб-ных убеждений подтверждает наиболее энергичным из возможных способов, что счастье является результатом обладания и использования товаров и что соответственно счастье будет возрастать по мере того, как возрастает производство и потребление товаров. Таким образом, убеждение провозглашает и распространяет ценности пла-нирующей системы вообще и ее приверженность к росту в частности. Оно также помогает осуществлять во имя ее потребностей притязания на помощь со стороны государ-ства. Одно из направлений неоклассической экономической теории длительное время

придерживалось мнения, что реклама и убеждение в типичной олигополистической от-расли представляют собой совершенно никчемное упраж-нение в нападении и защите - «форма неценовой конку-ренции... имеющая взаимно нейтрализующий характер, причем не приносящая каких-либо технических или социальных выгод» [W.

G. Shepherd, Market Power and Economic Welfare, New York, Random House, 1970, p.

53. Я не имею в виду, что проф. Шепард, чьему компетентному труду обязаны все, кто сталки-вается с этими вопросами, в какой бы то ни было мере находится в плену у стереотипных взглядов.]. Единственным следствием этого являются более высокие цены для населения или более низкие доходы для фирм. Если бы дело обстояло именно так, давным-давно были бы предприняты шаги для того, чтобы ограничить расхо-ды на рекламу при помощи простого соглашения. Ника-кой закон не препятствовал бы таким усилиям, так как торжественно и авторитетно приводились бы данные об издержках производства в промышленности и ущербе для общества, и политика была бы, таким образом, приспособ-лена к потребностям планирующей системы. В действи-тельности убеждение на конкурентной основе служит общим целям планирующей системы. Соответственно никаких существенных усилий с целью его ограничения никогда не предпринималось.

Техноструктура в соответствии со своими нуждами также сильно влияет на закупку товаров государством. В данном случае, однако, существует всеобщее мнение, что ортодоксальный экономический взгляд, хотя и цере-монно преподносимый молодежи в качестве общепризнан-ной характеристики демократии, имеет незначительную связь с действительностью. В ортодоксальном или традиционном представлении

выбор между частными или государственными товарами и услугами и выбор между различными видами государственных товаров и услуг выражается косвенно в выборе кандидатов или партий на государственные посты - в выборе между теми, кто прямо высказывает заинтересованность в больших или меньших налогах и в том случае, если уровень государственных расходов задан, между теми кандидатами, которые уделяют большее или меньшее внимание образованию, пособиям, общественным работам или другим услугам и закупкам государства. К ним относятся оружие и его разработка, но их не выделяют, дабы не привлекать особого внимания. Избранные таким образом кандидаты устанавливают связь между волей общества и исполнительной властью на основании своих полномочий на законодательное утверждение и распределение бюджетных ассигнований. Исполнительная власть, т. е. государственная администрация, является пассивным слугой законодательной власти и таким образом в конечном итоге слугой отдельного гражданина. В Соединенных Штатах избрание президента, который представляет избирателям свою платформу по указанным вопросам, еще более усиливает контроль со стороны граждан. Немногие, кто проповедует эту доктрину, были бы готовы признать свою личную убежденность в ней. Поступить таким образом означало бы нанести ущерб репутации уважаемого сдержанного скептика. Что касается военной техники, т. е. ракетных систем противоракетной обороны, ядерных авианосцев, истребителей и пилотируемых бомбардировщиков, то вряд ли кто возразит, что происходящие процессы почти полностью опрокидывают ортодоксальную формулу. Первоначальное решение принимается фирмой, производящей оружие, и командованием того рода

войск, для которого предназначается какой-либо из перечисленных видов оружия.

Сделка утверждается президентом, который, хотя и не бессилён, но в значительной

мере является пленником той бюрократической машины, которую он возглавляет.

Комиссия по делам вооружённых сил конгресса, члены которой являются надёжными

ставленниками военных фирм и упомянутых родов войск, утверждает почти

автоматически все таким образом принятые решения. Роль всего остального

конгресса минимальна, роль общественности равна нулю [«Вводные курсы в

экономическую теорию, изложенные в основных учебниках, используемых в

американских колледжах и университетах, как правило, не признают существования

военно-промышленных фирм или военной экономики. В этих учебниках масштабы и

характеристики милитаристской экономической деятельности в Соединённых Штатах со

времен второй мировой войны либо вообще не упоминаются, либо им уделено

несколько предложений или параграфов». (S. M e 1 m a n, The Peaceful World of

Economics, I, The Journal of Economic Issues, vol. 6, № 1, 1972, March, p.1).].

Все вышеуказанное, в корне противоречащее доктринерской точке зрения,

согласуется с ожидаемыми результатами настоящего анализа при условии, если мы

будем знать, где сконцентрирована власть и как она используется. Многие отвели

бы особую роль военной фирме. Это вытекает из того взгляда на капитализм,

который автоматически приписывает главенствующую роль капиталистической фирме.

Однако затронуты две бюрократические системы - техноструктура военных фирм и

техноструктура Пентагона. Предполагать, что один тип организации является менее

мощным, нежели другой, нельзя. Скорее они совместно преследуют общие

**интересы в
отношении роста и технического прогресса - между ними устанавливаются
те же
самые отношения, что и описанные в предыдущей главе отношения между
техноструктурами частных фирм. Рост и сопутствующие ему продвижение
по службе,
оплата, премии, престиж и власть служат членам как государственной, так
и
частной бюрократии, и то, что усиливает одну из них, усиливает и другую.
Как
будет показано в следующей главе, развитие техники особенно важно как
для
независимости и роста государственного аппарата, так и для
техноструктуры
фирмы-поставщика. Соответственно в этом случае чрезвычайно велика
взаимная
поддержка. Командование определенного рода войск зачастую с помощью
военной
фирмы определяет свою потребность в ее продукции, после этого фирма
принимается
за разработку данной продукции. Выигрывает и та и другая сторона.
Подобное стремление к взаимной поддержке будет существовать всякий
раз, когда
техноструктура и государственный аппарат тесно соприкасаются. Таковы
отношения
между Комиссией по атомной энергии и снабжающими ее отраслями
промышленности.
Таковы отношения там, где дело касается дорог, между министерством
транспорта и
автомобильной промышленностью. Даже там, где предполагается
существование
неприятности между государственной и частной бюрократиями, как,
например, между
Федеральной комиссией по средствам связи и системами теле- и
радиовещания,
взаимная поддержка возможна [См. гл. XVI.]. Эта тенденция
государственных и
частных организаций выявлять общую цель и добиваться ее
представляется
достаточно важной, чтобы присвоить ей имя. Ее можно окрестить
бюрократическим
симбиозом.**

В Соединенных Штатах бюрократический симбиоз до-стигает своего наивысшего развития в отношениях между военными фирмами и министерством обороны с его под-разделениями. Компании «Локхид», «Боинг», «Грумман» или «Дженерал дайнемикс» могут разработать и постро-ить военный самолет. Это служит их положительной цели роста вместе с сопутствующим вознаграждением для их техноструктур. Разработка нового поколения самолетов и обладание им также вознаграждают и государственную бюрократию, связанную с научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими разработками, заключением контракта, контролем за его выполнением, операциями и управлением. Но бюрократический симбиоз эффективен и на более элементарном уровне. Техноструктура военной фирмы представляет собой естественный источник занятости для лиц, которые закончили свою карьеру в государственном аппарате или каким-либо другим путем исчерпали все его возможности. Руководящие посты в министерстве обороны, по тому же самому признаку, находятся по боль-шей части в руках людей, привлекаемых на время с высших постов в техноструктуре военных фирм. Этот обмен не только вознаграждает отдельных лиц, но он служит, и далеко не случайно, укреплению симбиоза.

Следует подчеркнуть еще раз, что при отношениях симбиоза между государственной и частной бюрократи-ями нельзя, да и не следует делать никаких выводов от-носительно того, откуда исходит инициатива. Несомненно, никто с уверенностью не сможет сказать, принадлежит ли она государственному аппарату или же фирме. Ясно лишь, что эта инициатива исходит не от населения. Более полно, чем даже в случае, когда речь идет об индивидуальном потребителе, реальная власть уже

перешла к производителю - либо к производителю оружия, либо к командованию того рода войск, который использует это оружие. И как уже отмечалось, даже попытки изложить противоположную точку зрения не носят более оттенок респектабельности. Очевидно, что власть различных производителей по отношению к потребителю или населению бывает различной. Она наибольшая там, где развитие ушло далеко вперед, - там, где фирма является самой крупной, а ее технoструктура наиболее полно развитой. В частном секторе экономики она выше в автомобильной, мыловаренной, табачной, легкой и пищевой отраслях, нежели, скажем, в жилищном строительстве, здравоохранении или же в области искусства. В рыночной системе власть производителя становится минимальной или исчезает вовсе. В государственном секторе власть производителя будет наибольшей, а населения наименьшей там, где существует бюрократический симбиоз, например там, где крупная аэрокосмическая фирма работает совместно с военно-воздушными силами. Она будет наименьшей там, где небольшие строительные фирмы строят дешевые дома по заказам местных властей или субсидии предоставлены школьному округу. Отсюда и вывод, уже намеченный и теперь ставший окончательным. От власти производителя зависит (и существенно, хотя, безусловно не исключительно), причем как в государственном, так и в частном секторах экономики, то, каким образом экономически ресурсы - капитал, рабочая сила, материалы - распределяются в производстве. По мере развития экономики указанное распределение зависит от власти производителя все в возрастающей степени. Это основная тенденция экономической системы. В соответствии с неоклассической теорией производство управляется выбором

потребителя и общества. Конечное равновесие соответствует их потребностям в том виде, как они их понимают, и осуществляется с помощью их дохода. В современной действительности равновесие отражает власть производителя. Именно она, а не «потребность» в ее исключительном или общепринятом смысле определяет то, как функционирует экономика. Производство достигает больших размеров не обязательно там, где существует большая потребность; оно может быть велико там, где есть большая возможность управлять поведением отдельного потребителя или благодаря симбиозу участвовать в контроле над закупками товаров и услуг государством, причем всецело в интересах бюрократического роста. Это резко противоречит неоклассическому представлению о власти, которое состоит в том, что власть аналогично классической монополии приводит к ограничению производства. Однако даже поверхностный взгляд на отрасли экономики, выпускающие наибольшее количество товаров - производство автомобилей, военной техники, мыла, дезодорантов, моющих средств, - наводит на мысль, что наш анализ не противоречит повсеместно наблюдаемым явлениям и здравому смыслу. Рассмотрение практических вопросов, связанных с указанным перепроизводством одних товаров и недостаточным уровнем выпуска других, не будет необходимым, если только согласиться, что потребитель и население оказывают сопротивление власти производителя, что реклама и искусство продавать - это пустая трата слов, а не предмет экономической теории, и как проявление олигополистической конкуренции они теряют смысл и что гигантские военные фирмы, какими бы мощными они, по всеобщему признанию, ни были, представляют собой своего рода порочное

явление, оставшееся от «холодной вой-ны». Если экономическая теория использует подобную веру, то она, с точки зрения тех, кто пользуется властью весьма благотворная вещь. Если же она настаивает на таком определении использования власти, которое объяс-няет действительность, она менее приятна. Возникают во-просы о законности данной власти, а также вопросы, ка-сающиеся результатов ее применения. Невозможно прой-ти мимо настоятельной необходимости исправительных мер, направленных на обеспечение использования власти в соответствии с общественными интересами. Подобные меры перестают быть чем-то исключительным, они стано-вятся внутренней потребностью.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XV Новая экономическая теория технического прогресса

В настоящее время гораздо очевиднее ста-новится роль технического прогресса в современной эконо-мике и в планирующей системе. Этот вопрос представ-ляет значительный интерес. Немногие вещи более порази-тельны, чем наблюдающийся в последнее время переворот во взглядах общества на изменения, происходящие в тех-нике. Еще совсем недавно такие изменения являлись аб-солютным общественным благом. Только чудачки подвергали это сомнению. Слово «изобретение» было синонимом слова «прогресс». Создатели новинок - инженеры и ученые -

были людьми, приносившими обществу наивысшую пользу. Содействие научно-техническому прогрессу было высоко-ценимой и безусловной функцией государства. Теперь сомнения - обычная вещь. Все чувствуют, что многие новшества в потребительских товарах есть ни что иное, как обман. Считается само собой

разумеющимся, что наиболее заметной чертой широко разрекламированных изобретений окажется их неспособность к работе или же выяснится, что они просто опасны.

Общественное движение, названное "консумеризмом", одним из инициаторов которого является Ральф Найдер, своим происхождением в немалой степени обязано этим особенностям нововведений. Во все возрастающей мере люди понимают, что технический прогресс, хотя он и выполняет свои задачи, хотя он и позволяет людям летать со сверхзвуковой скоростью или уничтожать ракеты противника, одновременно может привести к вредным социальным последствиям и создать опасность для общества. Все больше распространяется мнение, что при определенных темпах технического прогресса погибнут все, кто мог бы извлечь из него пользу. В неоклассической модели рассматривался технический прогресс двух типов. В результате первого из них создавались новые или более совершенные товары или услуги, которые положительно принимались и раскупались потребителями, так как они лучше удовлетворяли их потребностям. С другой стороны, технический прогресс приводил к совершенствованию технологических процессов, при помощи которых изготавливались эти товары или оказывались услуги. (Говоря формально, технический прогресс содействовал либо созданию или изменению функций спроса, либо снижению издержек.) Изобретение или усовершенствование всегда было реакцией на

воспринятые желания потребителя. Иначе выглядит, скажем, пример с новой мышеловкой, когда может возникнуть потребность информации потребителя об улучшениях и, возможно, не-обходимость определенного воздействия для преодоления его врожденного консерватизма. Но достоинство изобретения состояло в том, что оно выявляло потребность. Убеждение определяло отношение к потребности, само оно потребности не создавало. Изобретения или усовершенствования технологических процессов снижали затраты на производство, а также в конечном итоге и цены. В преимуществе этого сомневаться не мог никто. Поскольку технический прогресс обеспечивал получение индивидуальным потребителям лучших или более дешевых товаров, то не удивительно, что неоклассическая теория была о нем самого высокого мнения и вместе с тем сурово осуждала любые препятствия на его пути. Рабочие могли сопротивляться новым технологическим процессам, так как они опасались потерять работу. Производители могли добиваться запрещения как изделий, так и новых технологических процессов, поскольку они опасались морального старения своих капиталовложений. В обоих случаях наносился ущерб общественной заинтересованности в получении более дешевых или более качественных товаров. Поскольку дело обстояло так, то подобные препятствия - всякую оппозицию «техническому прогрессу» - расценивали как исключительно вредную. Вообще говоря, подобным образом к ней относятся и до сих пор. В планирующей системе технический прогресс, подобно любой другой деятельности, в высшей степени организован. Вещь, которую следует изобрести, или усовершенствование в технологическом процессе, которое надо осуществить, обычно обосновываются заранее. Разработка, за редкими исключениями, ведется в соответствии с установленными графиками и в пределах утвержденных

бюджетов.

Представление о полностью стихийном изобретении, сделанном отдельным человеком

на основе блестящей, новаторской мысли, не совсем еще мертво. Частично его

жизнеспособность вызвана тем обстоятельством, что такое изобретение, поскольку

оно не связано с большими затратами и не зависит от организации, доступно и

малой фирме и, таким образом, рыночной системе. Без этого теоретически нововведения всех видов были бы исключительной собственностью планирующей

системы с ее ресурсами специализированных знаний, организацией и капиталом.

Большинство нововведений действительно требует таких специализированных знаний,

организации и финансовой поддержки. По поводу того, что основная масса затрат

на научно-исследовательские и проектно-конструкторские разработки осуществляется

крупными фирмами, никаких расхождений во мнениях нет. Остается лишь установить

тот факт, что, поскольку технический прогресс становится организованным и

спланированным, он также полностью переходит на службу техноструктуре. Так как

теперь он служит техноструктуре, а не потребителю, он, как и следовало ожидать,

вступает в противоречие с целями общества.

Технический прогресс в том случае, когда он направлен на совершенствование

производственного или других процессов, в отличие от нововведений в области

производства товаров или оказания услуг служит двум целям техноструктуры. Он

уменьшает издержки производства и тем самым дает возможность устанавливать такие

цены, которые стимулируют больший объем продаж. Таким образом, он служит

положительной цели техноструктуры - обеспечению роста.

Прогресс в области технологических процессов в то же время укрепляет власть и

безопасность технoструктуры и, таким образом, служит ее защитным целям. Такая функция отличается некоторой сложностью. В современной корпорации, как уже отмечалось в предыдущих главах, производственным фактором, который не находится всецело под контролем технoструктуры, является рабочая сила. Поэтому сохраняется некая возможность бросить вызов власти технoструктуры. Этот вызов, особенно вызов со стороны любого из профсоюзов, практически нейтрализуется соглашением, которое исключает вмешательство профсоюза в то, что называют прерогативами администрации. Указанный вызов еще более нейтрализуется контролем фирмы над ценами, заключением коллективных договоров внутри целой отрасли и негласным взаимопониманием, существующим среди фирм, что рост заработной платы должен осуществляться за счет общества. Таким образом, ни всей отрасли, ни любой отдельной фирме не угрожает такое повышение заработной платы, которое она не может переложить на плечи других [Мы можем отметить, что результатом прогресса в области технологии является то, что происходящее снижение издержек снижает и сумму повышения заработной платы, которое планирующая система вынуждена перекладывать на общество при помощи ценового механизма. Это в свою очередь способствует осуществлению положительной цели роста. В рыночной системе, если не считать сельского хозяйства, выигрыш от роста производительности, как правило, теряется. Вот почему повышение заработной платы в сфере обслуживания, которое происходит параллельно с ее повышением в планирующей системе, со временем вызовет намного большее повышение цен.]. Совершенствование производственных процессов почти неизменно

приводит к замене труда капиталом. В планирующей системе накопления, которые являются источником капитала, в широких масштабах осуществляются за счет доходов фирмы, т. е. поступление капитала находится в ее ведении и под ее контролем. Цены на машины и оборудование легче поддаются предсказанию, чем расходы на заработную плату. Машины после того, как их установили, забастовок не объявляют. Таким образом, издержки капитала и результаты его деятельности отличаются гораздо большей стабильностью и надежностью, чем издержки на рабочую силу и результаты ее функционирования. Следовательно, технический прогресс и сопутствующее ему вытеснение труда капиталом повышают надежность дохода фирмы и поэтому служат защитным целям технoструктуры. Практически это означает, что для современной корпорации вопрос о машинах, способствующих экономии затрат труда, является отнюдь не только финансовым вопросом. Вполне мыслима ситуация, когда замена труда капиталом повлечет за собой увеличение затрат. Это произойдет в силу совершенно рациональных причин, так как замена труда капиталом сопровождается дальнейшим укреплением безопасности и власти техно-структуры. Такая замена позволяет планирующей системе осуществлять более полное планирование. Из вышеприведенных особенностей процесса нововведения вытекают два следствия. Первое состоит в том, что в планирующей системе количество рабочей силы сокращается по отношению к объему производства по сравнению с рыночной системой. Подобное сокращение может происходить более высокими темпами, чем это обусловлено экономией в результате технического прогресса. Данное явление,

возможно, свидетельствует о том, что повсе-местные высказывания в защиту технического прогресса и оправдание связанного с ним увольнения рабочих в какой-то мере являются обманом. Как правило, оправдание подобных действий исходит из мысли, что увольнения всегда способствуют снижению издержек, что неприятности для увольняемых рабочих компенсируются в результате снижения цен на товары. Действительной же причиной может быть не снижение издержек, а повышение безопасности и усиление власти технотрудовой структуры. Это оправдать значительно труднее; даже обычно более чем уступчивое руководство профсоюза, возможно, с трудом одобрит технический прогресс и происходящее в результате его увольнения рабочих, если основной целью является замена отстаивающих свои права человеческих существ более дорогими, но значительно более уступчивыми машинами.

Вторым следствием процесса нововведений является его воздействие на окружающую среду. Некоторые технические новшества наносят ей ущерб. Нельзя, однако, предполагать, что новые технические процессы всегда более неблагоприятны для окружающей среды по сравнению со старыми; что тепловое загрязнение от атомной электростанции хуже дыма от старой электростанции, работавшей на угле, или что самолет, с шумом пронесшийся над головой, хуже экспресса, с грохотом мчащегося между беспорядочно скученными (как это частенько бывало) в нескольких футах от железной дороги домами. Но любая новая форма ущерба, наносимого окружающей среде, просто в силу того, что она новая, будет всегда казаться более страшной, нежели та, к которой общество уже привыкло. Шум реактивного самолета,

поскольку

он в новинку и затрагивает больше народа, будет казаться хуже грохота поездов.

Тепловое загрязнение, так как оно более загадочно, покажется более коварным, чем

загрязнение серой или копотью.

Прогресс в технологии служит, как мы только что видели, положительной цели

роста. Такой рост усиливает загрязнение воздуха и воды, а также вносит другие

нарушения в состояние окружающей среды. Поскольку совершенствование технологических процессов часто связано с созданием нового завода или использованием новой территории, оно обычно является объектом критики, которая в

действительности должна быть направлена на стремление техноструктуры к росту как

таковому. При дальнейшем рассмотрении необходимых мероприятий этот вопрос имеет

огромное значение. Именно стремление техноструктуры к достижению своих

собственных целей и использование ею для этого своей власти, а не прогресс в

технологии сам по себе составляют суть проблемы окружающей среды.

Теперь мы

обратимся к роли новшеств в производстве товаров.

После того как обновление товаров становится организованным и переходит под

контроль техноструктуры, этот процесс также подчиняется ее целям.

Поскольку

важнейшей положительной целью является рост, основной вопрос, который возникает

в связи с данным нововведением, заключается в том, будет ли оно служить

увеличению объема продаж. Для выполнения этой задачи оно не должно больше

служить заранее осознанным потребностям потребителя; необходимо лишь, чтобы

новинка способствовала осуществлению общего процесса, посредством которого

происходит убеждение потребителя. Полезность, прежде необходимая для успеха

любого изобретения, становится теперь лишь одним из нескольких

ус-ловий такого
успеха.

**Новизна, совершенно оторванная от любой функции, может оказать
большую услугу»
процессу убеждения, Общепринятый взгляд на изобретение давно уже
носит
со-вершенно односторонний характер, т. е. бытует глубокое убеждение, что
недавно
изобретенное изделие лучше, чем что-либо созданное год или десять лет
назад.**

**Самая новейшая вещь - самая лучшая. Такая точка зрения в свою очередь
основана**

**на реальном опыте прошлого. Ког-да изобретения имели успех или терпели
провал в**

**зави-симости от того, удовлетворяли они или нет осознанные потребности
лиц,**

**пользовавшихся ими, более поздние изо-бретения были лучше, чем более
ранние. В**

**противном случае они исчезали без следа. Не удивительно, что лю-ди
продолжают**

**отождествлять новизну с улучшением. Экономические и другие учебные
курсы**

**способствуют укоренению такого убеждения. Во всех учебниках
изобрете-ние**

**продолжает быть синонимом пользы. Тот факт, что Бенджамин Франклин
основал**

**Патентное бюро, почти в такой же мере способствовал его славе, как и
опыты с**

**воздушным змеем и электричеством. Известность Леонар-до да Винчи в
значительной**

мере возросла именно потому, что он был изобретателем.

**Поскольку бытует подобный взгляд на изобретения, новизна сама по себе
приобретает продажную ценность. Такой ценность сохраняется даже там,
где никакой**

**связи между новизной и полезностью нет, хотя, вероятно, при этом
происходит**

**снижение возможности для убеждения. Всем, кто сомневается, достаточно
обратить**

**внимание на то, насколько настойчиво и непрерывно твердит любая
реклама о**

**новизне, даже если речь идет о самых обыч-ных товарах. Исключение
составляет**

лишь виски, но и здесь реклама всемерно подчеркивает новизну оформле-ния бутылки. Кроме всего прочего, новинки вместе с рекламой иг-рают жизненно важную роль в психологическом устаре-вании товаров и их замене. Данный процесс, не лишен-ный определенных тонкостей, в прошлом наиболее успеш-но происходил в автомобильной промышленности. Но он также находит широкое применение и в отношении дру-гих предметов потребления и их упаковки. Он заключа-ется в создании зрительно нового изделия, а затем в убеждении потребителя при помощи рекламы, что именно такая форма изделия имеет исключительное право на существование. Хотя могут быть выдвинуты требования в отношении осуществления мер по повышению комфортабельности или удобств, а также других технических улуч-шений, не они будут определять успех. Важнее всего добиться, чтобы изменение заставляло воспринимать предшествующую модель как нечто эксцентричное и дальней-шее обладание и использование ее бросало бы тем самым. тень на владельца. Поскольку полезность становится лишь одним из ряда факторов, оправдывающих технический прогресс, или, как это имеет место в отношении средств от пота и синтетической травы, полезность является лишь продук-том воображения, производство и сбыт ограничено по-лезных или совершенно бесполезных изделий становятся обычной чертой экономической системы. Потребность в постоянном обеспечении новизны превращается (как в случае с автомобилями) во внутренний источник конструктивных пороков. Ничто не может быть проверенным и оправданным с технической точки зрения. Она слишком быстро изменяется. Новизна или кажущаяся новизна, ес-ли она способствует эффективности убеждения потреби-теля, служит

целям техноструктуры лучше, чем надежность или работоспособность. Ненормальное функционирование вещи тем не менее порождает недовольство. В

значительной мере такое недовольство бьет мимо цели. Оно основывается на убеждении, что бесполезность вещи, ее непригодность представляют собой лишь некоторое отклонение в системе, которая в остальном совершенна, еще одно

извращенное проявление злонамеренности корпораций, знающих, что им следует

поступать по-другому. Следует понять, что, как показывает данный анализ,

проблема бесполезности или непригодности, отнюдь не представляющая собой

случайности или какого-то отклонения от нормы, в огромной мере является частью

системы.

Необходимо отметить и другую характерную черту нововведений.

Поскольку для

технических новинок требуется капитал, а также соответствующая организация, их

осуществление в основном ограничивается планирующей системой. Таким образом, они

внедряются там, где ресурсы, выделяемые для этих новинок, являются достаточно

сконцентрированными. Наряду со сбытовыми характеристиками, которые

рассматриваются как отличные от потребительских, это объясняет кажущуюся

нелогичность размещения ресурсов, используемых для нововведений.

Всевозможные

пустяковые товары, изготавливаемые планирующей системой, которые, видимо, обещают

повысить женскую привлекательность, помочь избавиться от лишнего веса или

эффективным образом предотвратить скрытое использование домашней хозяйки в

качестве прислуги, привлекут значительно больше ресурсов по сравнению с

затратами на производство более эффективного наземного транспорта или строительство более комфортабельных, долговечных либо менее дорогих

жилых домов.

В управлении спросом на товары, необходимые государству, т. е. закупками, осуществляемыми правительством, роль технического прогресса, безусловно, является решающей. Подобное управление отличается исключительной простотой.

Данный вид внедрения технических новинок отличается высокой степенью организации

и полностью спланирован. Цель любой новинки явным образом заключается в том,

чтобы сделать предыдущее изделие устаревшим и тем самым создать спрос на только

что созданное изделие. В то же время ведется работа над следующей новинкой (или

часто она уже находится в процессе производства) с расчетом превратить в устаревший и этот новый продукт и, таким образом, обеспечить рынок для

следующего.

Описанная здесь процедура достигает своего полного совершенства при производстве

военной техники и систем вооружений, где последовательность новизны и старения

полностью упорядочена. Сменяющие друг друга поколения самолетов, ракет,

подводных лодок, вертолетов и основных боевых танков официально проектируются с

указанием примерных дат в будущем, когда данный тип в результате технического

прогресса устареет и ему соответственно потребуется замена. Все, кто связан с

данным процессом, понимают его природу и сознают, что для непрерывного успеха

рассматриваемых отраслей необходимо обеспечить непрерывный процесс - подобное

старение в результате внедрения технических новшеств... Результатом этого

является не только решающая роль технического прогресса в поддержании спроса на

товары, закупаемые государством, но в исключение возможности для сколько-нибудь

эффективной критики. В ответ на любое утверждение, что технический прогресс в области боевой техники представляет собой механизм, с помощью которого техноструктуры фирм, выпускающих военную продукцию, создают спрос на свои собственные изделия, вероятно, не будут выдвинуты серьезные возражения. Но поскольку процессом развития (как считают) управлять нельзя, то какой-либо альтернативы, неоправданно дающей преимущества другой стороне, нет. Таким образом, каким бы бессмысленным и приводящим к огромным расходам этот процесс ни был, он должен продолжаться. Кроме того, информация, которая используется для оправдания таких научно-исследовательских и проектно-конструкторских разработок, исходит от государственного аппарата, с которым техноструктуры военных фирм находятся в состоянии симбиоза. Эта информация - «что делают Советы» - приспособляется в определенных пределах к существующим потребностям. В конце концов, чтобы исключить возможность общественного и законодательного вмешательства в соответствующие решения, привлекается и завеса военной тайны. Решения могут приниматься организациями и в рамках организаций, которые должны получить наибольшую выгоду от капиталовложений в технические новинки. Использование таких новинок в интересах управления спросом на важнейшие товары, закупаемые государством, представляет собой во всех отношениях новейшее достижение в области господства производителя. В свете вышесказанного видно, что отношение общества к техническим новинкам уже изменяется. Неоклассические учебники все еще энергично твердят об их преимуществах. Однако такое целенаправленное воздействие уже не является эффективным при существующих обстоятельствах. А эти обстоятельства, об этом

свидетель-ствует печальный опыт в отношении технических новинок, являются неотъемлемой частью экономической системы. Техноструктура в погоне за расширением объема продаж использует доверие общественности к новинкам, причем за счет тех вещей, которые действительно работоспособны. Существуют новинки, которые служат лишь тому, чтобы сделать продукт-предшественник внешне устаревшим. Это также выгодно. Новинки, даже если они и работоспособны, распределены нерационально: они зачастую сконцентрированы в вещах, являющихся продукцией сильной организации, и незначительны в играющей важную роль продукции слабой организации. Что касается потребностей государства, особенно в отношении оружия, роль технического прогресса более чем тревожна. Поэтому достоинство новизны в товарах, предназначенных как для частного, так и государственного потребления, перестает быть чем-то само собой разумеющимся. Технический прогресс представляет собой явление, которое нуждается в тщательной оценке. К средствам для проведения такой оценки мы также вернемся.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XVI

Источники государственной политики:итоги

После принятия резолюции 1969 г., которая впервые за 45 лет урезала постоянные

дота-ции на разработку недр, и в результате воз-росшего давления на нефтяную промышлен-ность с требованием улучшить ее деятельность с целью предотвращения загрязнения окружаю-щей среды, руководители нефтяных компаний стали проявлять беспокойство относительно непопулярности данной отрасли среди обществен-ности.

Компании планируют затратить мил-лионы долларов на телерекламу, чтобы улуч-шить представление о них.

Вашингтон пост, 11 января 1971.

Я сидел с Гельмутом Штруделем, президен-том фирмы «Штрудель индастриз» при вступ-лении Никсона на пост президента...

Президент сказал:

«Пусть каждый из нас помнит, что Америка была создана не правительством, а народом, не благотворительностью, а Трудом, не стремлением избежать ответственности, а поиском этой от-ветственности».

Штрудель вспотел. «Звучит так, будто он не собирается спасти мою компанию от бан-кротства», - сказал он обеспокоенно.

«Не будьте идиотом», - ответил я Штруделю. - «Когда президент говорит о тех, кто живет на пособия, он имеет в виду молодых ребят, присосавшихся к правительству.

Он не имеет в виду компании, получающие громад-ные правительственные субсидии».

Арт Бухвальд, 1973 е.

Планирующая система, как будет ясно, существует в самой тесной связи с государством. Очеvid-ной основой этих взаимоотношений являются огромные расходы правительства на приобретение выпускаемых ею товаров. Правительство оплачивает

продукцию тех корпо-раций, особенно крупных специализированных военных фирм, которые существуют за счет продажи продукции государству. К тому же государство оплачивает и техни-ческие разработки, которые обеспечивают цикл внедрения новинок и их старения и тем самым непрерывность спро-са. Указанные

расходы способствуют в то же время стабильности покупательной способности экономической системы в целом на условиях, чрезвычайно выгодных для планирующей системы. Однако все вышеупомянутое никоим образом не исчерпывает требований планирующей системы к государству. Планирующая система полагается на государство при обеспечении своих громадных потребностей в квалифицированной, хорошо подготовленной рабочей силе. Как мы вскоре увидим, это представляет собой проблему, имеющую важное социальное значение. Государство не только обучает тех, кто приемлет и защищает ценности планирующей системы, но также дает пищу и ее критикам, поскольку практически невозможно делать одно без другого. В предыдущих главах уже говорилось о других требованиях планирующей системы к государству, и о них стоит напомнить читателю. Планирующая система требует дополнительных капиталовложений со стороны государства всякий раз, когда ей необходимо продавать свои товары, например, в строительство шоссейных дорог, если речь идет о продаже автомобилей. К тому же планирующая система нуждается в помощи при осуществлении технических разработок, многие из которых слишком накладны для самой фирмы. Такая помощь осуществляется как непосредственно, так и косвенно за счет военных расходов. Именно подобной практике обязаны своим возникновением и атомная энергетика, и вычислительная техника, и современный воздушный транспорт, космическая связь и множество других отраслей. Правительство также предоставляет капитал тем отраслям, для которых оно в то же время является покупателем. Крупные военные фирмы используют многие заводы и большое количество оборудования, принадлежащее государству, а свой оборотный

капитал получают в форме прогрессивных вы-плат. Наконец, в крайних случаях правительство высту-пает как кредитор какой-нибудь из крупных корпораций, чьи защитные цели поставлены под угрозу недостаточным доходом или нехваткой капитала. Недавно плоды этой политики достались компании «Локхид», некоторым фондовым биржам и железным дорогам. Планирующая си-стема энергично стремится к независимости от государ-ства, исключая те случаи, когда государственные меро-приятия необходимы для нее. В значительной мере оп-равдано все более распространяющееся мнение, что современная экономика выглядит как социализм для крупных фирм и как свободное предпринимательство для мелких. Положительные потребности планирующей системы по отношению к государству не исчерпывают всего списка потребностей. Система имеет немало и пассивных нужд. Необходимо обеспечить независимость технoструктуры в процессе принятия решений. Необходимо нейтрализовать любое противодействие какому бы то ни было виду ро-ста или технического прогресса. Нужно добиться обще-ственного оправдания огромных различий в уровне доходов, не связанных с какими-либо заслугами или об-щественной полезностью. Было бы нереальным и немыс-лимым, чтобы у предпринимателя в рыночной системе ве-личина или надежность дохода были бы такими же, как у обладающего равной с ним компетенцией и энергией администратора корпорации, или чтобы такой предпри-ниматель рассчитывал на получение таких доходов. Су-ществование аналогичной, хотя и несколько меньшей, раз-ницы в оплате необходимо допустить и среди рабочих. Даль-нейшее существование планирующей системы в любой из форм, схожей с нынешней, зависит от ее влияния на государство

и от ее контроля над ним.

Для воздействия планирующей системы на общество прежде всего требуется

непоколебимая вера его членов в важность деятельности этой системы.

Поскольку

она производит товары и услуги, то это означает, что необходима глубокая общественная убежденность в важности данных товаров и данных услуг.

Видимо, уже

стало ясно что в значительной мере указанная уверенность представляет собой

побочный продукт управления потребителем которое требует большой изощренности и

огромных затрат на газеты, журналы, рекламные щиты, а прежде всего на радио и

телевидение, с которыми не может ни в коей мере сравниться по степени всеобщего

проникновения ни одно из средств информации. Все формы убеждения потребителей

ставят своей задачей доказать, что потребление товаров есть величайший источник

удовольствия, высшая мера человеческих достижений. Они превращают потребление

в основу людского счастья. В Европе вплоть до XVII в. церковь через своих

проповедников располагала почти полной монополией на общение с массами. Не

удивительно, что результатом этого были особый престиж, которым пользовались

религиозные институты, и ревностная забота о надлежащем соблюдении церковных

обрядов. Проникающее повсюду, хотя в какой-то мере не столь всеобъемлющее,

господство планирующей системы над средствами массовой информации приводит в

наше время к аналогичному престижу экономических институтов и тех товаров и

услуг, которые эти институты создают.

Планирующая система, обеспечив себе престиж в качестве источника товаров и

услуг, а таким образом, и в качестве источника общественного счастья, приобретает

влияние и как источник политических решений. Мудрой и значительной

государственной политикой - при отсутствии веских доказательств обратного - будет теперь то, что содействует расширению производства автомобилей или моющих средств. Три взаимосвязанных фактора способствуют повышению престижа планирующей системы и усиливают ее политическое влияние. С ростом изобилия степень необходимости в отдельных конкретных видах товаров снижается и роль некоторых становится совершенно незначительной. Но основным догматом неоклассической теории всегда было то, что уровень отдельных потребностей не уменьшается, а следовательно, не уменьшается и значение товаров по мере того, как растет их производство. Противоположная точка зрения долгое время считалась ненаучной. Уровень отдельных потребностей одного человека или какой-либо социальной группы в данный момент времени нельзя сравнивать с уровнем отдельных потребностей того или иного человека или социальных групп в иной по продолжительности и более поздний период времени. Хотя богатство за данный промежуток времени, возможно, и возрастет, точно так же возрастет и стремление к получению товаров, которое должно быть удовлетворено. В результате стремление человека получить изысканное средство от пота в более поздний период может быть столь же настоятельным, как в прошлом потребность в хлебе. Данная доктрина защищает важность товаров и престиж их производителей, которые сталкиваются со все возрастающим объемом выпускаемой продукции. Убеждение же помогает придать значительность пустяковым желаниям, доказывает важность вкуса, рассыпчатости вычурных продуктов, предлагаемых для завтрака, заставляет придавать значение оттенку простыни и, таким образом, создающим его новым моющим

средствам.

Подобный же смысл придает оно и другим бессмысленным продуктам.

Таким образом,

убеждение помогает скрыть сопутствующую росту производ-ства

тенденцию ко все

возрастающей необязательности того, что производится. Говоря

формально, оно, как

пра-вило, распространяет представление о неизменной пре-дельной
полезности

товаров на неограниченные масштабы все возрастающего объема

выпускаемой

продукции.

Процесс убеждения - реклама и деятельность средств массовой информации
- также

позволяет непосредствен-но обращаться к общественности в тех случаях,
когда

ставится задача добиться поддержки или согласия в во-просах

государственной

политики. Обвинение в том, что какая-то корпорация загрязняет воду или
воздух,

расхи-щает природные ресурсы или продает продукцию, не от-вечающую
требованиям

безопасности, почти автоматиче-ски вызывает рекламную кампанию,
которая

доказывает беспредельную преданность данной фирмы интересам за-щиты
окружающей

среды, сохранения ресурсов и обеспе-чения безопасности населения.

Обычно это

рассматрива-ется в качестве эффективной замены более дорогостоящих
мер,

затрагивающих суть дела.

Наконец, убеждение обеспечивает радиовещательным и телевизионным
станциям и

системам, газетам и журна-лам основной источник дохода. Этим
непосредственно не

приобретается поддержка целей планирующей системы со стороны
радиовещания, газет

и журналов, поскольку это было бы неразумным. Газеты и телевидение в
силу

необходимости должны привлекать людей, которые проти-вятся
дисциплине

организации, т. е. тех, кого влечет к артистической независимости.

Количество

людей с подобными склонностями всегда больше, нежели нам это представляется.

Люди всегда признают, что имеют такие стремления, одновременно подозревая

остальных в конформизме. Очень многие люди желают, чтобы их считали творцами их

собственных суждений, сопротивляются попыткам управлять ими и смотрят на себя

как на единственных в своем неподчинении. Что касается средств массовой

информации, то им коммерчески выгодна определенная степень нонконформизма. Там,

где общественные интересы расходятся с интересами технотрактуры и планирующей

системы, как это случается все чаще и чаще, люди будут вознаграждать своим

покровительством газету или телестанцию, которая ясно выражает общественное

мнение. Еретическая истина, даже когда она и вызывает неудобства, значительно

более интересна, чем прописные истины, служащие интересам планирующей системы.

Власть планирующей системы по отношению к средствам массовой информации

заключается не в откровенном контроле над свободой слова, а в способности

данной системы отождествить свои потребности с тем, что представляется основополагающим и заслуживающим внимания в государственной политике. Таким

образом, хотя интересное отступление от обычных взглядов без труда сможет найти

рупор, потребности планирующей системы - это та норма, к которой в конечном

итоге вернется обсуждение. «Люди, облеченные властью, обладают экстраординарной

способностью убеждать себя, что их желания совпадают с тем, что обществу нужно

делать для его (собственного) блага» [R. Vernon, The Multinational Enterprise:

Power Versus Sovereignty, Foreign Affairs, vol. 49, № 4, 1971, July, p. 746].

При отсутствии противоположных суждений это именно та норма, к

которой
автоматически обращаются редакторы, издатели и владельцы
радиостанций. Более
трудным оттого, что потребности техноструктуры в целом являются также
и
потребностями издателей и владельцев радиостанций как членов
корпораций, это не
становится.
Вторым объективным источником государственной власти является
бюрократический
симбиоз. Это уже в достаточной мере подчеркивалось. Рыночная система
вступает в
контакт с правительством через законодательную власть. Эти
взаимоотношения, хотя
и являются весьма очевидными, устанавливаются с теми органами
государственной
власти, относительное значение которых уменьшилось. Техноструктура и
планирующая система имеют дело с государственной бюрократией. Связь
эта
значительно менее заметна. К тому же она осуществляется теми органами,
которые
по мере усложнения государственных задач быстро становятся
господствующими.
Указанная связь в то же время доступна исключительно организации.
Отдельный
человек не может эффективно влиять на организацию; он не может убедить
или
подкупить Пентагон, когда речь идет о каком-нибудь важном военном
контракте,
ибо при заданном числе исполнителей давать и брать взятку должен был
бы
батальон с каждой стороны. Напротив, организация эффективно
устанавливает
отношения с организацией. Различные специалисты из частной
администрации охотно
сотрудничают со своими коллегами в государственном аппарате. И как уже
ранее
было отмечено, очень редко техноструктура частной корпорации и
государственная
бюрократия не находят каких-нибудь областей, в которых они не могли бы
сотрудничать к обоюдной выгоде. Это верно даже там, где техноструктура и

государственная бюрократия номинально занимают противоположные позиции.

Как давно было подмечено, органы государственного регулирования склонны превращаться в «пленников» тех фирм, деятельность которых они якобы регулируют.

Происходит это потому, что выигрыш от сотрудничества между технотструктурой и регулируемыми ее деятельностью организациями, как правило, перевешивают выгоды от соперничества. Уступчивый регулирующий орган уступает потребностям технотструктуры, последняя же поддерживает его существование или необходимое увеличение его бюджета или, во всяком случае, не противится ему.

Напротив, воинственно настроенный регулирующий орган власти вызывает критический подход общественности к своим нуждам. И поскольку он находится в конфликте с технотструктурой, то будет складываться повсеместное мнение, что он пребывает не в ладах со здоровой государственной политикой. Когда этот орган подвергает сомнению действия технотструктуры - будь то безопасность или качество ее изделий, правдивость ее рекламы, - он вторгается в естественные прерогативы частного предпринимательства или препятствует распространению тех новшеств, которые образуют основу здоровой государственной политики, так как являются целями технотструктуры. Возможно, соглашательство представляет собой лучшую бюрократическую политику, даже если оно рискует столкнуться с критикой, поскольку является бесполезным.

По мере того как исполнительская власть приобретала все большую силу по сравнению с законодательной, последняя не оставалась равнодушной к своему собственному упадку. Реакция, которую можно предсказать, - это протест и попытки восстановить утраченную власть. Такое случалось. Но не обязательно это

является наиболее действенным ответом. Привлекательная альтернатива для многих законодателей заключается в том, чтобы стать союзниками государственной администрации и благодаря этому союзу приобрести какую-то долю ее власти. В этом состояло исключительно успешное решение членов Комиссии по делам вооруженных сил и Бюджетной комиссии палаты представителей. Они приобретают власть & конгрессе, покровительство, контракты на общественные работы и военные заказы для своих избирателей и престиж в обществе в основном за счет своего полного отождествления с интересами военной администрации, надзор над которой они номинально должны осуществлять. Поступая таким образом, они помогают обеспечить соответствующие законодательные акции в интересах объединенных потребностей планирующей системы и государственной бюрократии. Поскольку утверждение в форме законодательства осуществляется от имени общественности, оно также внушает непосвященным уверенность в совпадении интересов планирующей системы и общества. Последним источником политической власти для планирующей системы является организованная рабочая сила. Антагонизм между трудом и капиталом был острым, когда шла борьба по поводу дележа прибыли. Это в свою очередь отразилось в политических и юридических конфликтах. И по причинам, глубоко коренящимся в исторических отношениях, многие люди отождествляют общественные интересы с нуждами профсоюзов - с трудящимися массами, а не классами капиталистов. В последнее время, как мы видели, противоречие между трудом и капиталом значительно ослаблено способностью технократуры разрешать

конфликт, уступая
требованиям профсоюзов в вопросах заработной платы и ряде других и
покрывая
издержки за счет цены. Это в свою очередь делает до некоторой степени
возможным
определяемое психологическое отождествление наемного рабочего с
техноструктурой. Последняя перестает быть непримиримым классовым
врагом. В то
же время положительные цели техноструктуры стали созвучны целям
профсоюзов.
Высокие темпы роста, которые означают постоянную занятость, большие
возможности
для сверхурочных работ и, вероятно, даже повышение по службе,
вознаграждают
рабочих так же, как и техноструктуру. Соответственно таким же образом
вознаграждает тех и других спрос на товары, которые поддерживает
указанный рост.
Столь же справедливо это и по отношению к правительственным законам.

В Соединенных Штатах громадные ассигнования на оборону, внешняя
политика,
оправдывающая такие расходы, разработка за счет субсидий таких
технических
средств, как сверхзвуковой транспорт, помощь таким временно
находящимся в
затруднительном положении техноструктурам, как техноструктура
компания «Локхид»,
снизили в последние годы энергичную поддержку со стороны
профсоюзов. Она была
воспринята как ошибка части их руководства - заблуждение пожилых или
отсталых
людей. Это несправедливо. В действительности указанная поддержка
отражает точную
оценку экономических интересов непосредственно затронутых рабочих.
Отражение
этого в законодательстве еще более способствует влиянию техноструктуры
на
общество.
При оценке влияния планирующей системы на общество существует
опасность быть
слишком придирчивым. Наиболее крупный источник власти
планирующей системы

субъективен, Техноструктура состоит из управляющих корпораций, юристов, ученых, инженеров, экономистов, контролеров лиц, занимающихся рекламой, и торговых работников. У нее есть союзники и помощники в юридических фирмах, рекламных агентствах, консультативных фирмах по вопросам управления и бухгалтерских фирмах, в школах бизнеса и технических колледжах, а также в университетах. В совокупности представляют собой наиболее уважаемых членов общества. Их вообще больше наиболее уважаемых членов общества. Их вообще больше всего в обществе, меркой богатства которого является изобилие. Их мнение по вопросам государственной политики - это мнение, вызывающее благоговейное почтение. И с полной поправкой на уже упоминавшиеся эксцентрические и зачастую хорошо оплачиваемые ереси он представляет собой ту точку зрения, которая отражает потребности планирующей системы. Бесполезное дело доказывать, что она противоречит общественным интересам, то, что служит техноструктуре: защита независимости ее решений, содействие экономическому росту, стабилизация совокупного спроса, подготовка квалифицированной рабочей силы, государственные расходы и капиталовложения, которых она требует, и другие составляющие ее успеха - это и есть общественные интересы. Папской непогрешимости хорошую службу сослужило то, что святой отец дал определение греха. Точно также убежденности в том, что государственная политика будет верно служить техноструктуре и планирующей системе, содействует способность техноструктуры определять общественные интересы. В последние годы стало общепризнанным существование согласованного и ревностно служащего своим интересам источника государственной

политики. Называют его "истеблишмент". Как это часто бывает, народное чутье выявило основную, истину. Затронута нечто, большее, чем способность высказываться о понимании здоровой государственной политики. Затронут также и процесс, посредством которого осуществляется отбор людей, призванных определять или осуществлять эту политику. В мире организации ее ценности оказывают мощное воздействие на подбор людей на ответственные государственные посты. Опять же человека, который высказывает противоположное суждение, кто отходит от позиций истеблишмента, выслушивают. Но годным для так называемой реальной ответственности его не считают. В этом случае нужен человек, принимающий цели организации с минимумом сомнений, без внутренних конфликтов и даже без заметного раздумья. Планирующая система определяет государственную политику в соответствии со своими собственными нуждами. И она же определяет качества тех, кто проводит данную политику. Все вышесказанное ни в коей мере не означает, что власть планирующей системы в определении и проведении политики является полной. По мере развития ее цели имеют тенденцию все больше и больше расходиться с целями общества. Требуется все более энергичное убеждение. Но иногда и оно кончается неудачей. Так, на протяжении всех 60-х годов планирующая система и связанная с ней государственная администрация одобряли вьетнамскую войну так же, как они в течение длительного времени одобряли политику сдерживания коммунизма в развивающихся странах военными и любыми другими средствами. Запродать эту политику обществу, несмотря на все усилия, не удалось. Совсем недавно подобные, хотя и меньшие, разногласия возникли между общественностью и

планирующей
системой по вопросам внутренней поли-тики, особенно по вопросам
окружающей
среды, налогов, государственной поддержки таких технических новшеств,
как
сверхзвуковой транспорт, и даже по поводу строитель-ства
автомагистралей. В
будущем эти разногласия станут еще шире. Когда установлено, кому
принадлежит
власть, что еще не значит, что такая власть абсолютна.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава
XVII

Международная система

(ИТТ) постоянно работает двадцать четыре часа в сутки-в 67 странах на
шести
континентах... и буквально от дна моря до луны...
Годовой отчет компании ИТТ за 1968 г.
Планирующая система приспособливает государство к своим нуждам. То,
что служит
ее защитным и положительным целям, становится здоровой
государст-венной
политикой. Но планирующая система в то же время преступает границы
национального
государства, чтобы создать международное планирующее сообщество. Это
является
логичным и во многих отношениях неизбежным развитием деятельности
планирующей
системы в том виде, как она проявляется в пределах националь-ных
границ. В то
время как внутригосударственное пла-нирование устраняет
неопределенность,

свойственную отечественной рыночной экономике, международная система сталкивается с той же самой неопределенностью, связанной в основном с международной торговлей. Эта система исключительно быстрым образом развилась после второй мировой войны. Понята она может быть лишь как обобщение описанных здесь тенденций.

Планирующая система содержит внушительную прослойку проповедников, которые за скромное вознаграждение приглашаются на собрания промышленников для воздействия на потребителей и вкладчиков, участия в конференциях по вопросам торговли, семинарах администраторов и других церемоний в корпорациях, где в своих выступлениях они соединяют слегка экстравагантную риторику с внешним налетом глубокомыслия. В последнее время излюбленной темой всех таких «деятелей искусств» стал внутренний смысл существования многонациональной корпорации.

Они рисуют многонациональную корпорацию - ИБМ, «Дженерал моторс», «Нестле» - как главного нарушителя общего процесса экономического развития, как нечто существенно изменившееся и, в зависимости от предпочтений оратора и потребностей аудитории, обладающее захватывающей дух способностью вершить добро или значительно чаще зло. Стоя по обе стороны международных границ, многонациональная корпорация представляет собой угрозу политической независимости. Возможно, она делает национальное государство устаревшим. А поскольку большинство таких корпораций являются по своему происхождению американскими, она представляет собой своеобразное проявление американской энергии, предприимчивости и силы. По терминологии более квалифицированных ораторов она представляет собой современное лицо американского капиталистического империализма. Поскольку эти рассуждения малообоснованны, то

не уди-вительно, что в значительной мере данное определение ошибочно. Действительность не столь драматична, но, возможно, не менее значительна.

Международная торговля старого типа, как ее до сих пор со всеми сложностями и мудрствованиями описывает неоклассическая теория, - это система обмена, в которой рынок остается особенно могущественным. Фирма, вовле-ченная в данную торговлю, полностью подчинена объек-тивно установившимся спросу и цене.

Поскольку контро-ля фирмы над рынком не существует, неопределен-ность и риск в международной торговле чрезвычайно высоки.

Как правило, фирма в одной стране поставляет свою продукцию, обычно через посредников, для продажи в другой стране. Продукция, покидая страну, где ее изго-товили, полностью освобождается от дальнейшего влияния своего создателя.

Последний утрачивает какую бы то ни было власть над той ценой, по которой эта продукция продается; он, как полагают, не может влиять на пред-почтения зарубежного потребителя. На цену изделия вли-яет конкуренция и неконтролируемое воздействие внут-реннего производства в той стране, где оно продается, и конкурирующий импорт из других стран. Тарифные изме-нения в стране-импортере и колебания валютных курсов порождают дополнительную неопределенность-и то и другое свойственно внешней торговле. Если фирма поку-пает, а не продает, например закупает важное сырье, классическая теория международной торговли рисует кар-тину точно такой же неопределенности. Изменяющиеся издержки производства предлагаемых товаров, изменения в конкурирующем спросе со стороны других стран, изме-нения в валютных курсах и (иногда) изменения в экс-портных пошлинах представляют собой дополнительные опасности. Таким образом, покупая, фирма также всецело находится во власти рынка.

Как мы видели, техноструктура стремится, поскольку это важнейшая составляющая ее защитных целей, поста-вить свои цены и свои основные издержки под контроль и обеспечить спрос и предложение по этим ценам и при таких издержках. Вдобавок у нее есть ряд жизненно важных потребностей, которые должно удовлетворять го-сударство. Все это в совокупности составляет ее планиро-вание. В условиях традиционной системы международной торговли, которая прославляется неоклассической теори-ей, все планирование должно было бы остановиться, так и не переступив границ. Фирмы могут иметь необходи-мую власть внутри страны. Соберись они вести дела за границей, они снова столкнулись бы со всей неопреде-ленностью, связанной с рыночной системой. Но к этому добавились бы и дополнительная неопределенность, свой-ственная исключительно международной торговле. Однако и это еще не все. В дополнение к неопреде-ленности, связанной с закупками и продажами за рube-жом, импорт из других стран мог бы нанести ущерб контролю или уничтожить его, а также и связанное с ним планирование в данной стране. Этот контроль, относится ли он к автомобилям, электронной аппаратуре, фармацевтическим товарам или к чему угодно, состоит в установлении цен в соответствии с защитными и положитель-ными потребностями всех участников и последующего отказа от ценовой конкуренции, которая повредила бы всем. В соответствии с традиционной теорией импортные това-ры - автомобили из ФРГ или Японии, электротовары из Японии или Голландии, лекарства из ФРГ - продавались бы по ценам, обезличенно определенным рынкам. Пред-ложение диктовалось бы прибылью в стране-поставщике. Отечественные производители вынуждены были бы снизить цены настолько, насколько это было бы необходи-мо, чтобы выдержать

конкуренцию.

Иногда цены на указанные импортируемые товары (поскольку они неконтролируемы)

снижались бы еще ниже с целью избавиться от достаточно больших запасов. Тем

самым равновесие цен, характеризующее внутреннюю олигополию, стало бы полностью

невозможным. Для сохранения контроля фирмам пришлось бы обратиться к применению

тарифов и квот, чтобы оградить себя от международной конкуренции. Это привело

бы к аналогичным мерам со стороны других стран. Производство оказалось бы

привязано к национальным рынкам. Там, где указанные ответные действия

ограничили бы отечественные фирмы сравнительно небольшим внутренним рынком, как

это произошло бы в Бельгии, Голландии или даже Англии и Франции, рост - основная

положительная цель фирмы - был бы ограничен очень жесткими рамками.

Теперь очевидна функция многонациональной корпорации. Она позволяет техноструктуре просто-напросто приспособиться к специфическим неопределенностям

международной торговли.

Она преодолевает границы рынка в международном масштабе таким же образом, как

это происходит в национальном масштабе. Она распространяет на мир многочисленных национальных государств то, что она сначала осуществляет в

рамках любого из них. Она уменьшает до предела необходимость в тарифах, квотах и

эмбарго, направленных на то, чтобы снизить неопределенность национальных рынков.

И вряд ли стоит говорить о том, что многонациональная корпорация не является

исключительно американской. Она представляет собой обычное приспособление

любых форм несоциалистического планирования вне зависимости от страны

происхождения к специфическим проблемам международной торговли.

Воспроизводя себя в других странах, техноструктура, в сущности, движется в эти

страны вслед за своей про-дукцией. Действуя таким образом, она достигает того же самого взаимопонимания в области цен с другими участ-никами рынка в чужой стране, каким она обладает и у себя дома. Аналогичное проникновение иностранных фирм на территорию ее страны устраняет опасность кон-курентного сбивания цен и позволяет осуществлять и здесь тот же самый контроль. «Дженерал моторс», дей-ствуя через компанию «Опель» в ФРГ, становится чле-ном общего олигополистического соглашения, которое исключает ценовую конкуренцию в ФРГ. Компании «Фольксваген» и «Мерседес-Бенц» при осуществлении продаж в Соединенных Штатах точно также подчиня-ются соглашению, которое ставит разрушительную ценовую конкуренцию в Соединенных Штатах вне закона. Аналогично, проникая вслед за своей продукцией в ФРГ, «Дженерал моторс» может посредством убеждения воздействовать на немецкого потребителя. Может она и навязывать свои потребности западногерманскому прави-тельству. Это, как мы уже не раз убеждались, необходимо. Компания «Фольксваген», проникая вслед за своей про-дукцией в Соединенные Штаты, получает возможность влиять на реакцию американских потребителей. Она мо-жет добиться защиты и удовлетворения своих нужд в Вашингтоне. Все это было бы невозможно, если бы изделия продавались через посредников в точном со-ответствии с канонами классической международной торговли. Наконец, интернационализация деятельности предохраняет фирму от получения другими странами связанных для нее с убытками преимуществ в области издержек. Данное обстоятельство имеет большое, постоянно возра-стающее, значение особенно для Соединенных Штатов. В пределах Соединенных Штатов нет большой

опасности, что кто-либо из производителей автомобилей, телевизоров, транзисторов, магнитофонов, пишущих машинок или других подобных изделий получит преимущество в затратах перед своими конкурентами в той же отрасли. Профсоюзы, как правило, охватывают всю отрасль в целом; производительность рабочих и доступ к капиталу, технике, квалифицированной рабочей силе и материалам если и не одинаковы для всех фирм, то имеющиеся различия не носят постоянного и непреодолимого характера. Однако, если говорить о различиях между странами, то этого предполагать нельзя. По сравнению с Соединенными Штатами издержки на рабочую силу в Японии или ФРГ могут быть в течение долгого времени ниже, производительность труда - постоянно выше, капитальные затраты - ниже, могут существовать и постоянные различия в издержках других необходимых для производства составляющих. В результате издержки производства западногерманских или японских продуктов могут все время быть значительно ниже, чем у соответствующих им американских изделий. Если вышеупомянутые отличия существуют и если в пределах международной планирующей системы снижается роль тарифов, тогда опасность для чисто национальной корпорации очевидна. Олигополистическое соглашение, по которому устанавливаются цены, хорошо служит всем фирмам, у которых функции издержек одинаковы. Но иностранная фирма, чьи издержки в течение длительного периода существенно меньше, могла бы с успехом добиться значительно более низких цен, нежели те, которые выгодны с точки зрения отечественной корпорации. Упомянутая выше опасность также усиливают и происходящие все чаще и чаще

колебания валютных курсов. Таким образом, создается опасность как для защитных, так и положительных целей корпорации. С развитием транснациональных операций такая опасность исчезает. Международная корпорация может производить или организовать производство там, где издержки наименьшие. В последние годы данной возможностью пользовались весьма широко и все в возрастающей мере. Особенно это относится к корпорациям, возникшим на американской основе. Все основные американские производители автомобилей собирают их в ФРГ, Англии, Канаде или Японии. Производство узлов и деталей для выпускаемых в Соединенных Штатах моделей обычно поручается тому заводу за границей, где самые низкие затраты. Кроме того, очень широкий ассортимент других изделий, особенно электронное и прочее техническое оборудование, производится по американским спецификациям под американской маркой в Японии, на Тайване и в Гонконге. Таким образом опасность со стороны иностранного производства с более низкими затратами эффективно устраняется путем превращения в такого иностранного производителя с наименьшими издержками или его использования. Таким образом, планирующая система перешагивает через национальные границы и становится транснациональной. «Многонациональные корпорации представляют собой замену рынка как метода организации международного обмена. [Они являются]... «островами сознательной силы в океане стихийного сотрудничества» [S. Hume, The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations, The American Economic Review, Papers and Proceedings, vol. 60, № 2, 1970, May, p. 441. Второе определение заимствовано из значительно более раннего исследования Д. Х. Робертсона, опубликованного в 30-е годы. Мы могли бы заметить, что с тех

пор
острова превратились в материки.]
То, что многонациональные корпорации стремительно росли последние
двадцать пять
лет, не удивительно. Когда нами постигнута природа планирующей
системы, мы
ви-дим, насколько естественно соответствуют они ее целям в
международных
операциях.
Многонациональная корпорация не только оказывается способной
удовлетворить
возникшие потребности, но и делает это способом в высшей степени
благоприятным
для наиболее развитой технoструктуры. Международную торговлю в ее
классическом
виде может вести любая фир-ма, крупная или мелкая; нужно лишь найти
покупателя
или практически посредника, который берет это на себя. Для
наднациональных
операций требуется организация: чем крупнее фирма, тем такие операции
все более
и более для нее доступны. Крупная фирма имеет или может полу-чить
финансовые
средства для того, чтобы начать опера-ции или приобрести фирмы в других
странах.
К тому же она имеет или может привлечь управляющих, ученых,
инженеров и других
специалистов для воссоздания своего подразделения за рубежом. Чем
крупнее фирма,
тем значитель-ное преимущество. У ИБМ есть финансовые, людские и
технические
ресурсы, чтобы воссоздать ее в других странах. Ни одна иностранная
фирма не
обладает средствами, чтобы, конкурируя с ИБМ в ее областях, совершить
нечто
подобное в Соединенных Штатах. Внутригосударственное развитие, как мы
видели,
благоприятствует высокоразвитой технoструктуре. Рост в международных
масштабах
благоприятствует ей еще сильнее.
Именно этим объясняется преобладание американских корпораций в
межнациональных

операциях. Происходит это не потому, что они американские. Там, где иностран-ные фирмы создали крупные и мощные техноструктуры, как, например, «Филлипс», «Шелл», «Юнилевер», «Нестле», «Фольксваген», - они используют межнациональные операции столь же энергично, как и любая американская фирма [Японцы несколько неохотно воспринимают логику наднациональной корпорации. Это, если встать на их место, не так уж глупо. Как самая молодая и стремительно растущая индустриаль-ная нация, они нуждались в свободе, чтобы проложить себе путь на внешние рынки. А как высокоэффе-ктивный производитель, они обладали меньшей потребностью, нежели остальные, в том, чтобы приводить иностранные фирмы в олигополистическое равновесие, которое сдерживает ценовую конкуренцию на японском внутрен-нем рынке.]. Но Соединенные Штаты в силу своего более вы-сокого уровня развития обладают самой передовой плани-рующей системой. Соответственно они имеют значительно больше корпораций, которые готовы для межнациональ-ных операций, нежели любая другая страна. То, что было названо американским вызовом, на деле не является американским; это вызов современной планирующей системы.

В Соединенных Штатах эта система благодаря разме-рам страны, отсутствию феодальных пережитков в правовой системе, наличие природных ресурсов и многому другому достигла своего наивысшего развития. Однако недавняя экспансия американских фирм в межнациональных операциях объясняется также и дру-гим, причем прямо противоположным обстоятельством. Как уже отмечалось, развитие современной экономической системы чрезвычайно неравномерно. Это особенно харак-терно для Соединенных Штатов, где

развивались преимущественно военные отрасли. Такое развитие привело к высокой концентрации в указанных отраслях капитала и технически одаренных людей. Оно к тому же способствовало повышению общего уровня заработной платы, так как в данной сфере издержки особенно легко можно было переложить на общество. В прошлом Соединенные Штаты имели более высокий уровень заработной платы, нежели другие страны, но лучшую технику и капитальное оборудование. Впоследствии американские

гражданские отрасли, которые ранее играли видную роль в экспорте и на внутреннем рынке, оказались в невыгодном положении в отношении как качества самого капитала, так и уровня заработной платы по сравнению с ФРГ и Японией, где военное развитие шло значительно более медленно. Американские корпорации отреагировали в соответствии с нашим предыдущим анализом, они широко развернули более дешевое производство за рубежом. Это позволило им восстановить свои позиции не только на внешних рынках, но и в самих Соединенных Штатах.

Преобладание американских корпораций в межнациональных операциях представляет собой проявление как высокого уровня развития американской экономики, так и определенной слабости, которая связана со специфической формой этого развития. Как уже отмечалось в гл. XIII, в планирующей системе корпорация, преследуя защитные цели технотрутуры, стремится овладеть своими источниками основного сырья. Это приводит ее в менее развитые страны. И она находит там рынки, хотя и весьма ограниченные, если дело касается таких товаров, как бензин, транзисторы и аспирин. Поскольку первоначальный уровень низок, темпы роста производства здесь

несколько выше, чем в Северной Америке и Европе. Однако транснациональная система - это прежде всего система отношений между развитыми странами. Именно здесь находятся крупнейшие рынки; соответственно именно здесь необходимо установить защитное равновесие планирующей системы. Соответственно именно в развитых странах - Канаде и странах Европы - задаются настоятельные вопросы, касающиеся культурного влияния американской многонациональной корпорации и его политических последствий для национальной независимости. Эти вопросы в значительной мере истолковываются неверно. Страх перед империализмом в области культуры приводит к тому, что культурное воздействие американской корпорации путают с общим воздействием корпорации. Мы видели, что планирующая система, стремясь к достижению собственных целей, оказывает глубокое воздействие на население той страны, в которой она совершает свои операции. Она ведет мощную пропаганду своих изделий. Тем самым она формирует взгляды на товары вообще и делает их смыслом жизни. Она навязывает свой образ мыслей всем, кто связан с ее организациями. Ее цели и ценности становятся целями и ценностями общества и государства. Но данное культурное влияние не является специфически американским. Оно представляется таковым лишь потому, что огромное число многонациональных корпораций возникло именно в Соединенных Штатах. Как легко убедиться, культурное влияние столь же мощных техноструктур, возникших в других странах, ничем не отличается от американского. Если бы штаб-квартиры наибольшего числа многонациональных корпораций находились в Бельгии или ФРГ, то те ценности, образ мыслей и влияние на государство, которые в настоящее время ассоциируются с американскими

корпо-рациями,
ассоциировались бы с бельгийскими или запад-ногерманскими
корпорациями.

Почтенные и хорошо опла-чиваемые ученые мужи распространялись бы о
бельгий-ском
или западногерманском культурном империализме, Хотя канадцы и
французы немало
раздумывают над этим вопросом, тем не менее никогда не было доказано,
что
канадец, в каком бы качестве он ни работал в Канаде в «Дженерал моторс»,

подвергается влияниям, отличным в культурном отношении от тех, с
которыми
сталкивается человек, работающий в компаниях «Мэсси фергюсон» или
«Интернэшнл
никель». Француз, который нанят компа-нией «Симка» и, таким образом,
«Крайслером» во Франции, не менее француз чем тот, кого нанимает
фирма «Рено».

Наиболее заметной чертой современной корпорации, а следовательно, и
планирующей
системы является однооб-разие ее культурного воздействия вне
зависимости от
на-ционального происхождения. Ее отели, автомобили, станции
обслуживания,

авиаинии столь схожи не потому, что они американские, а потому, что они
продукты гигантских организаций. Те, кто противостоят американ-ской
многонациональной корпорации, противостоят в дей-ствительности
культурной мощи
планирующей системы, каким бы ни было ее национальное отличие.

Теперь также проясняется и отношение многонациональной. фирмы к
суверенитету

национальных правительств. Многонациональная фирма приводит к его
суще-ственному
ослаблению. Однако не в силу ее наднациональ-ного характера, а потому,
что

ослабление этой верховной власти - приспособление государства к целям и
нуждам

техноструктуры корпораций - представляет собой самую суть деятельности
планирующей системы. Иностранная фирма проникает в страну и
ослабляет верховную

власть государства. Отечественные фирмы, аналогичных разме-ров и
имеющие такую

же организацию, поступают точно также. Иностранная фирма сильнее бросается в глаза. Соответственно более заметно и ее посягательство на верховную власть государства. Когда французское правительство помогает компании «Форд» разместиться во Франции, любой француз обязательно обратит на это внимание. Когда правительство подобным же образом откликается на нужды «Рено» или «Ситроен», никому нет до этого дела. Сомневаться в этом не приходится никому, кто сталкивается с действительностью. Многонациональная фирма посягает на верховную власть государства не потому, что она иностранная, а потому, что такова тенденция планирующей системы. Современное государство - мы позволим себе еще раз повториться - это не исполнительный комитет буржуазии, скорее, это исполнительный комитет технотружеников.

Хотя этот момент и не особенно важен, но зачастую межнациональная фирма будет более сдержанна в своих отношениях с правительствами, более скрупулезна в соблюдении закона, более осторожна в своем убеждении общественности, нежели отечественная фирма. Пресса, политические деятели и народ любой страны, как правило, предпочтут накинуться на иностранного злодея, а не на своего домашнего. Учитывая это обстоятельство, многонациональная фирма будет особенно тактична, оказывая воздействие на иностранное правительство. Там, где, как, например, в Италии, на которую мы ссылаемся лишь для наглядности, уклонение от уплаты налогов, взяточничество и подкуп государственных служащих являются частью повседневной жизни, фирма будет, как правило, стремиться обзавестись подконтрольной компанией, чье национальное происхождение ни у кого не будет

вызы-вать сомнений. Та в свою очередь будет брать на себя вето, ответственность за необходимые или общепринятые мероприятия сомнительного характера, в которых она до-стигает совершенства. В доводах политического характера, приводимых про-тив многонациональной фирмы, обычно подчеркивается, что ее политика в области заработной платы и цен опре-деляется в ее собственной стране. Вследствие этого ра-бочие и потребители подчинены внешней власти, доступа к которой у них нет и влиять на которую они не в состоянии. Как будет видно, это также создает превратное представление о действительном положении вещей. Многонациональная фирма проникает в страну, чтобы участ-вовать в процессе установления заработной платы и цен именно этой страны, т. е. чтобы обеспечить возможность защиты против преимуществ, которыми обладают отече-ственные производители в области заработной платы или участвовать в создании равновесия цен, которое предо-храняет ее от разрушительной ценовой конкуренции. За-щитные и положительные цели данной фирмы совпадают с целями других фирм данной страны. Поэтому она не осуществляет независимого контроля ни в отношении за-работной платы, ни в отношении цен. Именно предупреж-дение такого независимого контроля, который наносит ущерб общим защитным целям, и есть основная задача проникновения многонациональной корпорации. После второй мировой войны наметился заметный от-ход от того, что некогда называлось экономическим наци-онализмом. Наиболее яркими проявлениями этого было заключение Общего соглашения о торговле и тарифах, создание европейского Общего рынка, Европейской ас-социации свободной торговли, стремление торгующих ме-жду собой стран снизить тарифы, ограничить использо-вание квот и, как

надеялись,
запретить конкурентное обесценение валют. Эти явления приписывались
все бо-лее
широкому распространению экономических знаний в передовых в
промышленном
отношении странах. Факти-чески же они отражали потребности
планирующих си-стем
стран-участников - обстоятельство, которое не вы-зывает более никакого
удивления. На начальном этапе международной торговли тарифы и другие
ограничения
предохраняли рыночную систему одной страны от преимуществ,
относительных или
абсолютных, которыми об-ладали другие страны. Каких-либо других мер
не
прини-малось. Никто не контролировал предложение товаров из-за
границы или цену,
по которой они продавались. Таможенный тариф был единственной
гарантией того,
что указанное предложение не оказывало разрушительного или просто
нежелательного
воздействия на цену внут-реннего рынка. С развитием межнациональной
системы
проникающая в страну иностранная фирма не снижает цены. Это
уничтожило бы
защитное олигополистическое равновесие, к которому данная фирма
присоединяется.
Если ее издержки производства значительно ниже издер-жек на том рынке,
куда она
вторгается, то у фирм, в чью среду она проникает, есть противоядие. Они
могут
осуществлять производство в стране вторгшейся фирмы или принять
меры по его
налаживанию. При таких об-стоятельствах тарифы уже не нужны. Они
могли бы стать
помехой, затрагивая те мероприя-тия, которые сами фир-мы могут
осуществить с
большим успехом. Если бы межнациональной системе понадобились
какие-нибудь
тарифы, то мы можем быть совершенно уверены, что эко-номическое
учение, которое
приводило бы к их сниже-нию, не нашло бы распространения.
Межнациональная система и ее потребности представ-ляют собой ключ к

пониманию
экономической политики, осуществляемой в отношениях между развитыми
страна-ми, и
позволяют объяснить недовольство слаборазвитых стран, поскольку
межнациональная
система придает ме-ждународный характер той тенденции к
неравномерному развитию
и к неравенству в доходах, которая имеет место внутри каждой страны в
отношениях
между планирую-щей и рыночной системами.
С возникновением межнациональной системы капитал, техника
неквалифицированная
рабочая сила подчиняются власти единой организации. Эта власть не
при-знаёт
национальных границ. Не признает границ и спо-собность убеждать
потребителей и
общественность и заручаться поддержкой государства. Рыночной системе
такие
космические силы не доступны. Многонациональ-ные корпорации
характерны для
развитых стран, слабо-развитые страны продолжают соответствовать
рыночной
модели. Таким образом, межнациональная система усиливает
неравномерность в
развитии между развитыми в настоящее время странами и всем
остальным миром.
Аналогично и ее влияние на распределение доходов. Планирующая
система, как мы
видели, продает и покупа-ет по тем ценам, которые она сама контролирует.
В
преде-лах развитых стран межнациональная система делает эту власть
международной. Менее крупные фирмы развива-ющихся стран
по-прежнему подчинены
рынку - или ры-ночной власти межнациональной системы. И то и другое
находится
вне области их контроля. Эксплуатация и само-эксплуатация, связанные с
ограничениями на миграцию рабочих за границу, приводят к тому, что
возникшие
раз-личия в доходе будут сохраняться и увеличиваться. Таким образом,
межнациональная система делает тенденцию к неравенству между
планирующей и
рыночной системами международной. Таков, если настаивать на

**терминологии,
истинный облик современного империализма.**

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Часть четвертая.

Две системы - Глава XVIII Нестабильность и две системы

Холодная война увеличивает потребность в товарах, помогает поддерживать высокий уро-вень занятости, ускоряет технический прогресс и, таким образом, позволяет стране повышать жизненный уровень... У нас есть основания благодарить русских за то, что они помогают капитализму в Соединенных Штатах существо-вать лучше, чем когда-либо.

Самнер Слитчер, 1919

Сейчас мы приступили к рассмотре-нию структурных и функциональных особенностей двух систем. Планирующая система строго контролирует ее окружение; рыночная система приспосабливается к воздействию тех сил, которые она контролировать не может. Соответственно это отражается на процессе развития и доходах: в одном случае они огромны, в другом - намного меньше. Следует отметить, что разницу в развитии можно выявить, если рассматривать ее с точки зрения покупате-ля и общественных нужд. Что касается планирующей системы, то общественные нужды не только в значительной степени удовлетворяются, но и создаются. Если говорить о

рыночной системе, то эти нужды удовлетворяются значительно хуже. Мы, наконец, пришли к заключительному выводу о различиях между двумя системами.

Сама по себе рыночная система, представляющая собой классическую комби-нацию

конкурирующих фирм и небольших монополий, довольно стабильна.

Снижение объема

выпуска продукции и занятости или повышение цен имеет место, но оно самоограничено, а часто и саморегулируемо. Планирующая система при отсутствии

государственного регулирования, как правило, нестабильна. Она подвержена спадам

или депрессиям, которые не самоограничиваются, но могут приобрести кумулятивный

характер. Она подвергается воздействию инфляции, которая носит хронический

характер и не поддается саморегулированию. Последствия спадов и инфляции в

планирующей системе оказывают затем отрицательное воздействие на рыночную

систему. Последняя страдает от спадов больше, чем планирующая система, в

недрах которой зарождается спад. Вначале мы подробнее рассмотрим спады, а затем

инфляцию.

Как правило, причиной спадов в мирное время является недостаточность эффективного спроса, т. е. эффективного использования покупательной способности.

Другими словами, учитывая наличие рабочей силы и производственных мощностей,

имеется возможность произвести больше товаров и услуг по сравнению с существующим на них спросом. Планирующей системе присуще такое несоответствие.

Производство обеспечивает доход, на который можно приобрести произведенные

товары и услуги, причем при каждой продаже у кого-то появляются средства,

которые (если они истрачены) дают возможность другому приобрести эквивалентную

сумму товаров. Такое распоряжение доходами, т. е. доходами, пошедшими на

покупку товаров или на дальнейшее производство, не вызывает никаких

проблем.

Именно в случае, если доходы идут на сбережения, возникает опасность появления
противо-речий. Эти доходы должны быть инвестированы и, таким образом,
истрачены
(или компенсированы затратами кого-либо еще). В противном случае
покупательная
способ-ность будет снижаться. Товары будут оставаться на пол-ках, объем
заказов
уменьшится, объем производства упа-дет, безработица увеличится [Это
очень
простая модель. Нет глубокой оценки и разбора, во именно такова тем но
менее
основная идея современных дис-куссий о политике стабилизации.]. В
результате
произойдет спад.
В рыночной системе опасность такого понижения спро-са ограничена.
Фирм в
рыночной системе бесчисленное множество, и они невелики, доход
распределяется
весьма широко и в небольших объемах. Необходимость произве-дения
затрат за счет
этих доходов велика, так как их получатели вынуждены покрывать
расходы на
потребление и производство. Если эти расходы идут на .накопление, то н в
этом
случае они скоро будут выданы кому-то в виде ссуды. Если этот доход очень
велик,
то он будет предо-ставлен в распоряжение других фирм, но под такие
про-центы и
на таких условиях, что заставит нуждающуюся фирму, входящую в
рыночную систему,
истратить его как можно быстрее.
Более того, если предпринимаются усилия к увеличе-нию накоплений,
которые
следует компенсировать увели-чением других затрат или вложений, и эти
накопления
понижат общий спрос, то у рыночной системы есть опре-деленный
механизм, который
поможет уменьшить отри-цательный эффект такого понижения. Цены
падают, но
работающий на себя предприниматель, несмотря на то, что его доходы и

понижутся,
не станет от этого безработным. Не станут безработными и члены его семьи. Не станут безработными в большинстве случаев и наемные рабочие. Просто зарплата у них понизится. В то же время уменьшение дохода заставит предпринимателя выделять меньшие суммы на сбережения и таким образом заставит его большую часть полученного дохода превращать в затраты. Более низкие цены на товары и услуги привлекают покупателей, увеличится количество покупок, производимых теми покупателями, которые имеют постоянный доход или живут на сбережения, произведенные ранее. Таким образом, равновесие, при котором спрос покрывает предложение, может быть восстановлено при понижении цен. Объем производства не снизится, безработица не увеличится.

Правда, ни одно из этих предположений не может быть идеальным в реальной жизни. Цены и зарплата при рыночной системе более стабильны, чем предполагалось здесь. Объем производства может уменьшиться, безработица может увеличиться. Но при рыночной системе объем сбережений невелик, они, как правило, существуют у большого количества предпринимателей и в небольших объемах и чаще всего предназначены для производства затрат. Мелкий предприниматель уменьшит свой доход и сохранит свое дело. Когда это произойдет, сбережения его уменьшатся. В целом при рыночной системе существует тенденция к стабильности. В планирующей системе обстоятельства складываются совершенно иным образом: факторы, которые порождают неуверенность в том, что сбережения будут превращаться в затраты, оказывают весьма большое влияние, корректирующий механизм отсутствует. Рост объема сбережений в крупных корпорациях, как мы уже говорили,

происходит

главным образом за счет накопления доходов. В 1972 г. они (неистраченные

ком-мерческие доходы) составили 124 млрд. долл. по сравнению с 55 млрд. долл.

личных сбережений [См. «Economic Report of the President», 1973. (Цифры, вероятно, занижены.)]. Подавляющая часть этих 124 млрд. долл.

сбережений

приходилось на долю крупных корпораций, из которых состоит планирующая система.

Эти сбережения уже не превратятся в по-купательские расходы. В планирующих

системах существует правило, по которому выбор между сбережением для вложений и

расходами на потребление не должен производиться отдельными людьми, так как в

противном случае слишком много будет тратиться и слишком мало останется для

вложений.

В планирующей системе как решения об объеме сбережений, так и о вложениях

принимаются сравнительно небольшим числом крупных корпораций.

Решается вопрос об

очень крупных суммах и нет какого-то механизма, который обесценивал бы

соответствие плановых решений, касающихся как сбережений, так и вложений. Ни

один даже самый ярый защитник неоклассической системы не может утверждать, что

рынок продолжает оказывать свое саморегулирующее влияние, т. е. что норма

процента снижается, а это необходимо для того, чтобы не поощрять излишних

накоплений и чтобы способствовать увеличению вложений, которые будут находиться

в определенном соответствии друг с другом. Поэтому стремление к сбережениям

легко может превосходить стремление к осуществлению инвестиций, в результате

чего будет ощущаться недостаток спроса. Недостаток спроса влечет за собой

снижение объема производства и недогрузку предприятий. Это приводит к

еще

большому сокращению вложений, что в свою очередь еще больше снижает спрос. Этот

процесс будет продолжаться до тех пор, пока понижающийся доход оказывает более

чем компенсирующее влияние на сбережения.

В дополнение к сказанному в планирующей системе в отличие от рыночной доходы

попадают в руки отдельных лиц в огромных, несоразмерных объемах. Этот громадный

доход лучше защищен от его траты на потребление, чем скромные доходы, получаемые

в рыночной системе. В результате увеличивается общий объем доходов и встает

вопрос о выборе между производством затрат и сбережений и, таким образом, между

предельными расходами и полным отсутствием расходов.

Затраты на товары в планирующей системе являются следствием прежде всего

убеждения. Как бы эффективно ни было это убеждение, конечное потребление менее

надежно, чем потребление, основанное на индивидуальном желании покупателя,

диктуемом потребностью в пище, жилье, лекарствах и одежде. Когда в условиях

планирующей системы падает доход, людям значительно проще сократить

потребление, чем в условиях рыночной системы.

И наконец, в планирующей системе механизм обратной связи, который помогает

стабилизировать рыночную систему и сдерживает тенденцию, при которой понижение

спроса приобретает кумулятивный эффект, - этот механизм бездействует.

Цены,

которые могут контролироваться фирмами, не падают. Заработная плата, которая

находится под контролем профессиональных союзов, не может быть понижена.

Следовательно, когда падает спрос, его нельзя поддерживать на определенном

уровне путем снижения цен. Не предвидится также, что эффект от снижения

заработной платы компенсируется за счет увеличения занятости. Снижение спроса оказывает непосредственное влияние на объем производства и занятость. Отсутствие стабильности, которое присуще планирующей системе, оказывает отрицательное влияние как на защитные, так и на иные цели технoструктуры. Оно оказывает крайне отрицательное воздействие и на рыночную систему. Когда спрос в планирующей системе падает, спрос на товары и услуги рыночной системы снижается. Ввиду отсутствия, защитных мер цены, доходы предпринимателей и заработная плата падают. Тяжелее всего это отражается на мелких предпринимателях и фермерах. В то время как рыночная система в какой-то степени может варьировать спрос, в силу присущих ей особенностей она почти бессильна против отрицательных явлений, возникающих в планирующей системе. Признание того факта, что современной экономике присущи резкие понижательные тенденции и что она не обладает способностью их самоограничения или самоконтроля, относится к 30-м годам. Речь идет о кейнсианской революции. Об этом достаточно сказать несколько слов. Как первоначально и предвиделось, правительство должно было увеличить гражданские расходы на общественные нужды, не покрываемые налогами, для того чтобы ликвидировать недостаток совокупного спроса. Но после второй мировой войны подобная революция была сведена на нет планирующей системой. Правительственная политика полностью отвечала потребностям планирующей системы. Общественные расходы были установлены на постоянном высоком уровне и шли в основном на военные и другие технические цели или на военное или промышленное развитие. Эти расходы обеспечили прямую поддержку планирующей системе, они почти не подвергались критике со стороны конгресса или какого-либо

иного органа, ибо служили высшим интересам национальной безопасности или другим национальным интересам. Путем регулирования доходов была достигнута относительная стабильность. Регулировались личные и корпоративные доходы, которые росли и снижались непропорционально - в зависимости от повышения и понижения спроса и которые подвергались, в случае необходимости, определенным изменениям.

Как такой ход событий помогал удовлетворению нужд планирующей системы, мы еще

увидим. Нестабильность зародилась в недрах планирующей системы. Но наиболее

болезненно она отразилась на ценах и доходах рыночной системы и особенно на

рабочих. Именно они оказали широкую политическую поддержку мерам по исправлению

по-ложения. Такие меры сослужили хорошую службу целям защиты и самоутверждения

техноструктуры, причем до-стижение этих целей подвергалось угрозе вследствие

по-нижательной тенденции в развитии экономики, или, дру-гими словами, спада.

Защитные меры, которые осущест-влялись за счет государственных расходов,

выражались в приобретении необходимой продукции, помощи в разра-ботке новых

видов технологии или стимулировании (как в случае с шоссейными дорогами)

увеличения объема продаж планирующей системы. Эти расходы, особенно расходы на

вооружение, стали затем связывать не с экономической политикой, а со священным

делом нацио-нальной безопасности.

Весьма небольшая часть только что описанных изме-нений была официально отражена

в неоклассическом или неокейнсианском анализе или учении.

Понижатель-ную

тенденцию в развитии экономики почти не связывали с появлением гигантских

корпораций. Кейнсианскую эконо-мическую теорию считали открытием,

но никак не
сред-ством для каких-либо изменений. И никто не заметил ро-ли
планирующей
системы в приспособлении этой теории своим нуждам. Три основных
положения
кейнсианской и неоклассической теории способствовали искажению
ре-альности.
Кратко остановимся на них.
Во-первых, за непреложную систему было принято, что предотвращение
безработицы
наряду с удовлетворительными темпами роста экономики настолько
важно, что
вопросы руководства и доходов отходят на второй план.
Если безработица превышает определенный уровень, экономика приходит
в упадок.
Если безработица на среднем уровне, никто не спрашивает, как этого
добились. С
без-работицей дело обстоит как с коронарным тромбофлеби-том: каждый
думает
только о действенности лечения.
Во-вторых, в теории, несомненно, являвшейся наиболее непосредственным
проявлением социальной обусловленности экономических учений,
считалось
неуместным, веро-ятно, несерьезным и, конечно, ненаучным мнение, что
вопрос о
военных расходах функционально является частью экономической теории;
Так могли
бы сказать радикалы. Некоторые могли позволить себе поверить этому. Но
солидный
ученый в своих лекциях отвергал такую возможность. «Неправильно
думать, что
(правительственные) расходы на реактивные бомбардировщики,
межкон-тинентальные
ракеты и ракеты для доставки объектов на Луну оказывают большую
поддержку
экономике, чем дру-гие виды расходов (например, расходы на охрану
окру-жающей
среды, на борьбу с бедностью и на решение проблем городов)...
Потенциальные и
реальные темпы ро-ста американской экономики, которые несколько не
зави-сят от
военных приготовлений, стали бы намного выше с окончанием холодной

войны» [Р. А.

Samuelson, Economics, 8th ed., New York, McGraw-Hill, 1970. Выделено в оригинале.]

И наконец, существовало, повторяю, условие, которое отделяло микроэкономику от макроэкономики. Понятие микроэкономики позволяло совершенно спокойно рассматривать фирму как полностью подчиненную рынку. Не существовало никакой возможности (за некоторым исключением) воздействовать на государство или направлять его действия. Другие исследователи в своих курсах лекций рассматривали результат воздействия государственных расходов и налоговой политики (а также финансовой политики) на экономику в целом. Но они не ставила своей задачей рассмотрение влияния корпораций на государственные расходы. Таким образом, приспособление политики на уровне макроэкономики к нуждам планирующей системы было (и остается) надежно скрыто от серьезного экономического исследования [Однако необходимы некоторые уточнения. В своей кн. «The Three Worlds of Economics», New Haven, Yale University Press, 1971, проф. Л. Г. Рейнольдс доказывал, что деление проблем на макроэкономические и микроэкономические делается в действительности только для того, чтобы скрыть реальное положение вещей. «Большинство вопросов, затронутых в публикациях, вышедших при жизни нашего поколения (бедность и распределение дохода, сложности, возникающие в связи с урбанизацией, равные возможности в получении образования и трудоустройстве, избыток населения, охрана окружающей среды, недостатки рыночной экономики),—это микропроблемы. Анализ коллективного принятия решений требует объяснения микропричин либо нормативного характера (анализ затрат-доходов), либо объяснительного характера (модели населения и законодателей). Те, кто настаивает на том, что макроэкономике следует придавать первостепенное

значение начиная с вводных курсов и в течение всего обучения в высшей школе,

проявляют сомнительную мудрость, настолько же устаревшую, как и у их предшественников 20-х годов» (стр. 310).].

С развитием планирующей системы в экономике стали систематически проявляться

нарушения, вызывающие нарушения - спады. Те же особенности развития сделали ее

подверженной угрозе инфляции. Признать наличие инфляционной тенденции было

намного сложнее, чем понижательной. Частично это происходило благодаря тому,

что как сама тенденция, так и меры борьбы с ней были трудносовместимы с

неоклассической ортодоксальностью. Эти вопросы мы сейчас и рассмотрим.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XIX

Инфляция и две системы

Рыночная система может нести потери от инфляции, связанные с длительным

процессом повышения цен. Но такую инфляцию нельзя считать органически присущей

данной системе, с ней сравнительно просто бороться.

Частный предприниматель в рыночной системе действует, руководствуясь уровнем

цены, который он не может контролировать. Если спрос достаточно высок, это

приведет к повышению его цен. Источником такого спроса в реальной ситуации

будет либо предоставление кредитов банками (или другими кредитными

организациями)
сверх того, что сберегается, либо правительственные расходы сверх того, что
взимается в виде налогов. Регулируется и то и другое: центральный банк может
ограничить кредит, правительство может увеличить налоги или ограничить
расходы, или осуществить оба мероприятия. Если эти мероприятия проводить
достаточно твердо, пониженный спрос приостановит рост цен.
Производитель в
данном случае бессилён что-либо сделать. Цены будут стабильными или
понижутся.

Профсоюзы могут способствовать тому, что положение станет еще более сложным.
Однако в большинстве предприятий рыночной системы их не существует.
Работа
выполняется предпринимателем, работающим на себя, или несколькими неорганизованными работниками. Там, где существуют профсоюзы, предприниматели не
могут контролировать цены. Если спрос ограничен и цены как следствие этого
падают, предприниматели будут противиться требованию профсоюзов о
повышении
заработной платы. В некоторых отраслях промышленности входящих в рыночную
систему, в частности в швейной и строительной, огромное количество
мелких
предпринимателей имеет дело с несколькими сильными профсоюзами. В
этом случае
повышение заработной платы приводит к повышению цен. Повышение
заработной платы
в масштабах отрасли или в данном районе заставляет предпринимателей
соглашаться
на повышение цен. Таким образом, профсоюзы обладают способностью
влиять на
установление цен, предприниматели же ее не имеют. Но даже в этом случае
многое
будет зависеть от того, находятся ли профсоюзы под давлением в
результате
увеличения стоимости жизни или на них влияет пример увеличения

**заработной платы
в других отраслях. Если цены и заработная плата сравнительно стабильны,**

**профсоюзы в этой части рыночной системы не будут поставлены перед
необходимостью требовать повышения заработной платы. А поскольку ее
повышение**

**оказывает непосредственное воздействие на цены, профсоюзы будут
вынуждены**

**задуматься над тем, как повышение цен может отразиться на объеме
продаж**

**продукции, выпускаемой их отраслью, а следовательно, и на занятости их
членов.**

**В планирующей системе положение весьма отличается от вышеописанного.
Здесь фирма**

**имеет возможность регулировать цены на свою продукцию. Важным
моментом**

**является, как мы уже видели, то обстоятельство, что часть расходов на
заработную**

**плату можно переложить на плечи налогоплательщика. Это служит
защитным це-лям**

**техноструктуры, т. е. гарантирует, что повышение заработной платы не
окажет**

**отрицательного воздействия на доходы. Другие факторы делают вообще
маловероят-ным, что предпринимателя будут противиться повышению
заработной**

платы.

**Когда ставится задача максимизации прибыли и когда ее получают
непосредственно**

**предприниматели, уве-личение заработной платы будет приводить к
уменьшению**

**доходов. Доходы будут уменьшаться у человека, который решает вопрос о
том,**

**следует ли увеличивать заработную плату или нет. Каждый относится
отрицательно к**

**повы-шению заработной платы, если ему приходится распла-чиваться за
это. В**

**подобном случае вполне оправданным является предположение об
отрицательном**

**отношении к повышению зарплаты. Когда власть в руках
технострук-туры, решения**

**принимаются людьми, которые сами не оплачивают издержек. А так как
прибыль в**

данном случае не максимизируется (ввиду того, что еще остаются неиспользованные возможности для получения монопольной прибыли), часто может складываться ситуация, при которой даже при повышении цен можно будет сохранять прибыль на прежнем уровне.

Совершенно естественно, что повышение цен отрицательно сказывается на процессе роста. Но в ближайшей перспективе на рост чаще окажет благоприятное воздействие непрерывность производства, чем такая неприятная вещь, как забастовка.

В длительной перспективе действия, которые предпримет государство для улучшения совокупного спроса (как мы уже видели), являются результатом той власти, которой обладает планирующая система. Таким образом, можно предположить, что, если спрос ниже возможностей рынка при высоких ценах, государство рано или поздно предпримет меры для того, чтобы устранить этот недостаток.

Все это означает, что для планирующей системы вполне нормальной тенденцией является удовлетворение требований профсоюзов относительно заработной платы.

Формальные препирательства, которые характерны для процесса заключения коллективных договоров, - это яркая ширма, слегка маскирующая, но ничуть не меняющая указанного обстоятельства.

Поскольку планирующая система предоставлена сама себе, она обладает контролем над совокупным спросом, в ней будет наблюдаться постоянный рост заработной платы и цен.

Наличие соперничающих профсоюзов, обладающих различной степенью влияния, усиливает такую повышательную тенденцию [Гэйл Пирсон провела сравнительный анализ данных за пятидесятые годы и начало шестидесятых годов об изменениях в

различных группах заработной платы в отраслях, имеющих высокую и низкую степень организации. Она пришла к выводу, что «сила профсоюзов оказывает здесь определенное влияние; она значительно ухудшает необходимое соотношение между безработицей и инфляцией» (см.: G. Pierson, The Effect of Union Strength on the Phillips Curve, The American Economic Review, vol. 58. № 3, pt. 1, 1968, June, p. 456 etc.).]. Один профсоюз, совершенно естественно, стремится добиться таких же условий договоров, как это сделали другие профсоюзы. Таким образом, проф-союз, имеющий прочное положение и обладающий определенным влиянием, устанавливает как бы стандарты для других. Поскольку цены и стоимость жизни повышаются, профсоюзы вынуждены добиваться, чтобы в заключаемых договорах учитывалось повышение, которое произойдет в будущем, либо в них включались положения, предусматривающие увеличение заработной платы при таком повышении. Это означает еще больший рост цен и приводит в следующем раунде переговоров к еще большему повышению заработной платы. Отсюда и возникает тенденция, присущая планирующей системе, которая характеризуется постоянным ростом заработной платы и цен по восходящей спирали [Более поздний и точный вариант взаимоотношений между рыночными позициями корпорации и заработной платой можно найти в статье Д. С. Хеймермеша «Воздействие рынка и инфляция заработной платы» (см.: D. S. Hamermesh, Market Power and Wage Inflation, The Southern Economic Journal, vol. 39, № 2, 1972, October, p. 204 etc.).]. В последние двадцать пять лет всем развитым в промышленном отношении странам удалось преодолеть понижательную тенденцию планирующей системы. Масштабы кумулятивной нисходящей спирали в зарплате, ценах и производстве

уменьшились.

Вместо этого все индустри-альные страны столкнулись с повышательной тенденци-ей

- с инфляцией. И, как и в случае с кумулятивным спадом, она стала распространяться за пределы планиру-ющей системы, нарушив структуру заработной

платы и издержек в рыночной системе, а также в государственном секторе экономики

[Речь идет о тех областях экономики, где в силу присущих им особенностей увеличение заработной платы не компенсирует-ся за счет роста производительности

труда. Как следствие, влия-ние такого увеличения издержек на государственный

бюджет или на цены было часто значительно большим, чем в планирующей системе.

Это позволило ученым, которые поверхностно подходят к разбору положения вещей,

предположить, что инфляция зарож-дается в рыночном или государственном секторах

экономики.].

Уязвимость экономики в отношении спадов и инфля-ции, как это станет очевидным

при последующем изложении, вызвана одними и теми же причинами: ростом

планирующей системы и связанным с ним возникновением современных профессиональных союзов. В историческом плане, однако, отношение к этим двум

явлениям было весьма различным. Понятие понижательной тенденции (в экономике в

целом) было воспринято без особых трудно-стей. Иначе обстояло дело с хронической

инфляцией. Те-зис о неизбежной понижательной тенденции решительно отстаивался в

книге Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» [Дж. М. Кейнс. Общая

теория занятости, процента и денег, М., 1948.]. В течение десятилетия мнение о

том, что современная экономика страдает от недостаточного уровня спроса и

необходима соответствующая компенса-ция в результате вмешательства правительства, стало по-чти ортодоксальным. Оно было отражено в законе

о

трудо-вых отношениях, принятом в 1946 г. К этому времени коммерческая организация - Комитет по экономическому развитию - был создан для пропаганды подобной точки зрения наряду с выполнением других второстепенных за-дач.

Благодаря усилиям проф. Поля Самуэльсона данная точка зрения стала неотъемлемым

элементом всех учеб-ных курсов в области экономики. Тезис о том, что в эконо-мике могут существовать нарушения равновесия в сто-рону роста, воспринимался гораздо труднее. В значитель-ной мере он не воспринимается и до сих пор.

Основная причина подобного различия связана с тем обстоятельством, что меры,

направленные против понижа-тельной тенденции, гораздо легче согласовать с

основными принципами неоклассической системы. Если существовал недостаточный

уровень спроса, государство принимало ме-ры по устранению этого недостатка.

Фактически это слу-жит подтверждением неоклассической системы. Все функ-ционирует почти так же, как и в прошлом, но при этом возрастает уровень

производства, доходов и занятости. Рынок остается таким же, как его описывают

учебники. Фирма остается в подчинении у рынка и, таким образом, у индивида.

Какого-либо существенного ущерба неоклас-сическим взглядам не наносится. При

таком подходе кейнсианская революция представляет собой скромную рево-люцию.

Экономисты, подобно другим людям, в гораздо большей степени предпочитают иметь

дело не с великими революциями, а с очень скромными.

Проблема инфляции, как считали в течение длитель-ного времени, является побочным

результатом мер, направленных против понижательной тенденции. При вме-шательстве

с целью исправления положения в экономике всегда существовала опасность, что

такая помощь ока-жется чрезмерной и приведет к созданию более высокого спроса и

стимулированию более высоких расходов, чем экономическая система может удовлетворить при существующих ценах. В результате будут запрашиваться более высокие цены и возрастут цены на рабочую силу в целом, либо на ту рабочую силу, которая имеется в недостаточном количестве. Экономика, если применить обиходную терминологию специалистов, окажется «перегретой». Поскольку предполагается, что рынок не был затронут, тем не менее ограничение или сокращение государственных расходов при сохранении прежнего уровня налогов, либо увеличение государственных расходов при неизменном уровне налогообложения, или ограничение частных расходов за счет заемных средств приведет к стабилизации или сокращению совокупного спроса. Это отразится через рынок на фирме; каких-либо изменений на самом рынке не произойдет. Прекратится рост цен. А при стабильных или снижающихся ценах (либо при снижении объема производства) стремление преодолеть нехватку рабочей силы уменьшится и, поскольку стоимость жизни будет стабильной, требования о повышении заработной платы будут менее настоятельными. Те факторы, которые способствовали ликвидации недостатка спроса, будут действовать против инфляции. Переход от поддержания к организации спроса будет сравнительно безболезненным. Как выразился придерживающийся оптимальных взглядов и тем не менее завоевавший популярность представитель официально одобренной точки зрения, «при постепенном восстановлении оправданной стабильности цен рост безработицы может оказаться, весьма незначительным и, конечно, спад не должен являться результатом принятых мер» [А. М. Okun, *The Political Economy of Prosperity*, Washington, The Brookings Institution, 1970, p. 101.]. Как всегда имели место совершенно противоположные мнения. «Коренной

недостаток

в практике новой (т. е. кейнсианской) экономической теории проистекает от...

исходного представления... что существует идеальная цель - полная занятость при

отсутствии инфляции, - которая может быть достигнута путем внесения соответствующих поправок в совокупный объем правительственных расходов и

налогов... такое предположение не находит подтверждения на практике. Не было

такого, хотя бы кратковременного, положения за всю историю, чтобы такая цель

была достигнута в любой стране, где используется новая экономическая теория»

(см.: M. J. Ulmer, The Welfare State: USA, Boston, Houghton Mifflin, 1969, p. 33).

Следует отметить, что изложенные выше выводы были в значительной мере

продиктованы необходимостью защиты основной цели. В данном случае аналогично

тому, как обстояло дело с вопросами о максимизации прибыли или управлении

спросом, которое осуществляет производитель, проблема имела принципиальный

характер и ка-кая-либо уступка наносила бы непоправимый ущерб нео-классической

теории. Дело в том, что если производитель в состоянии повышать свои цены в

зависимости от требований об увеличении заработной платы и если масштабы

повышения цен зависят от суммы, на которую увеличивается заработная плата, то

это значит, что фирма больше не находится во власти рынка. А если такое планирование вызывает необходимость вмешательства со стороны государства с

целью установления определенного уровня цен и заработной платы, от неоклассической теории не остается камня на камне. Невозможно существование

рыночной системы, в которой в массовом порядке осуществляется регулирование

заработной платы и цен. Таким образом, вполне понятными становятся причины

выдвигаемых возражений.

Признанию факта существования систематической инфляции препятствовало также

действие двух других факторов, связанных со взаимным воздействием заработной

платы и цен в планирующей системе. К сожалению, и в этом случае сыграло роль

разделение труда между экономистами. За тридцать пять лет, прошедших после

опубликования книги Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»,

непрерывный рост гигантских корпораций не мог пройти мимо внимания экономистов.

То же самое можно сказать и о власти корпораций над ценами. Некоторые экономисты дошли до понимания роли роста в качестве основной цели корпорации.

Был отмечен также менее противоречивый характер трудовых отношений и тенденция к

разрешению споров путем компенсации издержек за счет повышения цен. Однако и в

этом случае проблемы относились к сфере микроэкономики; т. е. являлись

предметом рассмотрения для специалистов в области организации промышленности или

трудовых отношений. Макроэкономическая теория, имея дело с регулированием

совокупного спроса, всегда относилась к другой отрасли экономической науки и ею

занимались совершенно другие исследователи. Власть корпораций и профсоюзов не

была объектом их исследований. Разделение труда, при котором подразумевалось,

что две части экономики могут изучаться обособленно, осуществлялось именно

таким образом, который позволял скрыть воздействие власти корпораций и

профсоюзов. Вряд ли что-либо могло оказаться более благоприятным для приверженцев столь удобной для них общепринятой теории.

Наконец, планирующая система могла довольно спокойно существовать в условиях

инфляции и в тех случаях, когда предпринимались попытки борьбы с этой

инфляцией, исходя из ортодоксальной теории, предполагавшие неизменное преобладание рынка. Такие попытки могли вызвать большие трудности, однако эти трудности относились главным образом к рыночной системе. К подобным вещам планирующая система могла относиться довольно спокойно. Несомненно, планирование значительно облегчается в условиях, когда существует стабильный уровень цен и международной торговли. Однако инфляция не навязывает фирме изменений, которые совершенно не подконтрольны ей. Инфляция, скорее, представляет собой процесс, отражающий могущество фирмы. Повышательная тенденция цен отражает наряду с таким могуществом фирмы и ее возможности компенсировать увеличение заработной платы и других издержек, которые де поддаются полному контролю. В последнее время многие экономисты, которые как и в прошлом с невинным видом способствовали укреплению мнения, что разумная государственная политика полностью тождественна с предпочтением и потребностями планирующей системы, начали отстаивать допустимость хронической инфляции. Вопрос якобы состоит только в масштабах инфляции. Одно из преимуществ подобной позиции состоит в том, что не затрагивается вопрос о государственном регулировании заработной платы и цен и исключается, таким образом, фронтальная атака на каноны неоклассической веры. Видимо, понятие рыночных отношений еще может выстоять при рассмотрении вопроса об инфляции, но вопрос о регулировании цен полностью исключает такую возможность. Планирующая система также лишь в небольшой степени терпит ущерб от антиинфляционных мер, предпринимаемых в соответствии с ортодоксальной теорией, т. е. тех, которые предполагают преобладание рынка. Напомним, что существует три

пути сокращения спроса: сокращение государственных расходов, сокращение частных расходов и сокращение частных расходов за счет заемных средств и повышения налогов. Все это оказывает незначительное воздействие на планирующую систему.

Государственные расходы на приобретение товаров планирующей системы и на

непосредственное удовлетворение ее потребностей не могут быть сокращены в

больших масштабах. Такие расходы, как указывалось ранее, оправдываются высшими

национальными интересами - «нельзя шутить с вопросами национальной безопасности». Поэтому, если необходимо отказаться от осуществления расходов,

отсрочить их или сократить, то подобное снижение расходов будет осуществляться

главным образом за счет затрат на социальные нужды, жилищное строительство,

городское хозяйство, образование и т. д. Таким образом, первоначальное воздействие бюджетных ограничений будет сказываться не на планирующей системе,

а на гражданских службах государственного сектора рыночной системы. Сокращение

любых государственных расходов - нелегкое дело. Однако, если инфляция по своему

характеру эндемична, как обстояло дело в течение последней четверти века,

результат будет совершенно очевидным. Давление с целью добиться сокращения

расходов государства и предупредить какое-либо их повышение будет весьма

сильным. Ничего подобного не будет происходить в отношении расходов государства, связанных с закупкой товаров или удовлетворением потребностей

планирующей системы.

Второй путь сокращения спроса состоит в повышении процентных ставок и

сокращении другими способами предложения заемных средств, в том числе

используемых для капитальных вложений. В данном случае различия в воздействии

таких мер на обе системы совершенно очевидны. Для осуществления защитной цели

техноструктуры - защиты ее независимости - перво-степенное значение имеет сведение к минимуму ее зависимости от заемных средств. Планирующая система вместо привлечения таких средств активно использует для капитальных вложений свои доходы; отсюда в современных условиях вытекает исключительное значение накоплений, полученных в результате деятельности фирмы, в качестве источника капитальных средств в современных условиях. Рыночная система, наоборот, в очень большой мере зависит от заемных средств. Фермеры, мелкие розничные торговцы и оптовики постоянно обращаются за кредитами. (Власти штатов, городов, а также районные управления школ также активно используют заемные средства.)

В жилищном и другом строительстве такая зависимость является почти полной. Кроме всего прочего, крупная корпорация, входящая в планирующую систему, когда она вынуждена осуществлять заем, является наиболее желательным клиентом для коммерческого банка, страховой компании или инвестиционного банка. Если же речь идет о конгломерате, он может сам располагать филиалом, осуществляющим финансовые операции.

Входящий в рыночную систему мелкий розничный торговец находится в совершенно ином положении, когда он обращается за получением займа. Таким образом, меры, направленные на повышение процентных ставок, ограничение размеров кредитования и соответственно сокращение расходов за счет заемных средств, оказывают совершенно различное воздействие на планирующую и рыночную системы. В планирующей системе фирмы, если говорить о сравнении, подвергаются

очень незначительному воздействию. В рыночной системе они полностью ощущают результаты такой политики. Дальнейшее применение средств финансовой политики означает дальнейшее ограничение развития рыночной системы по сравнению с планирующей системой. Оно оказывает такое же ограничивающее воздействие на использование займов для общественных нужд, особенно в тех случаях, когда речь идет о правительствах штатов, органах местного управления и школах. Давно замечено, что в периоды, когда вводятся финансовые ограничения - они называются периодами «нехватки денег», - большое недовольство выражают, фермеры, домовладельцы, торговцы и другие мелкие предприниматели. Крупные фирмы редко выдвигают возражения против подобных ограничений. Обычно подобные явления объясняли более низкой сознательностью фермеров и других мелких предпринимателей, их нежеланием примириться ради своего спасения с определенными трудностями, которые являются неизбежной особенностью свободного предпринимательства. Мы изложили более глубокую причину возникновения такого недовольства. Ниже мы остановимся еще на одном результате подобной политики, приводящем к нарушению процесса развития, которое оказывается благоприятным для планирующей системы. Третий путь сокращения спроса состоит в повышении налогов. И в данном случае имеются определенные различия в воздействии на обе системы. Планирующая система может контролировать свои цены, в то время как рыночная система такой возможностью не располагает. Таким образом, планирующая система может переложить затраты, связанные с повышением налогов на товары и услуги, и еще в большей мере на доходы, на общество, а рыночная система неспособна на это. Если

более

высокие налоги все же повлияют на уровень доходов, расплачиваться за это будут

владельцы корпораций, а не члены технoструктуры. В рыночной системе за редкими

исключениями именно тот, кто управляет предприятием, будет вынужден расплачиваться.

Однако наряду с тем, что антиинфляционные меры, осуществляемые в соответствии с

ортодоксальной эконо-мической теорией, гораздо более приемлемы для плани-рующей,

чем для рыночной системы, они имеют еще один неприятный недостаток - они

совершенно бесполезны. А если учесть структуру и цели планирующей системы, ее

отношение к профессиональным союзам, совершенно ис-ключено, что они принесут

какие-либо результаты в будущем. В то же время в течение десятилетий и даже

ве-ков в академических учебных курсах доказывалось, что стабильные цены

(представление, возникшее на основе понятия о неизменной стоимости) это большое

благо. От-ношение к растущим ценам остается отрицательным, они являются

признаком неправильного или некомпетентного руководства. Потребитель считает,

даже если его собственные денежные доходы возросли, что его каким-то образом

ограбили, когда он обнаруживает, что цены под-скочили. Инфляция усложняет

процесс достижения согла-шения при заключении коллективных договоров. Если

удается добиться повышения заработной платы, резуль-таты такого повышения быстро

сводятся к нулю ростом цен; для рабочего весь процесс начинает выглядеть как

какая-то махинация.

Одним из вопросов, которые он задает, сводится к то-му, для чего же нужен профсоюз?

Более важным является тот факт, что меры по ограни-чению инфляции, хотя и имеют

незначительные последствия для планирующей системы, тяжело отражаются на рыночной системе. Люди, относящиеся к рыночной системе, имеют право на участие в выборах. Несколько предпринимательские меры оказываются неэффективными, создаваемые ими затруднения не компенсируются за счет обеспечения стабильности цен. Эффективное ограничение совокупного спроса, хотя оно и воздействует в первую очередь на рыночную систему, оказывает отрицательное воздействие на экономический рост. В этой связи ограничение вступает в конфликт с положительными целями планирующей системы. Таким образом, как бы это ни противоречило неоклассической теории, непосредственные мероприятия государства в отношении заработной платы и цен становятся неизбежными. Обстоятельства, как часто это бывает, безжалостно опрокидывают самую необходимую доктрину. Если не считать планирования, осуществлявшегося во время войны, первые попытки ввести контроль над заработной платой и ценами были предприняты в 1961 г. Меры, предусматривавшие установление общих границ повышения заработной платы на уровне среднего увеличения производительности и требовавшие одновременной стабилизации цен, обеспечивали в целом стабильность цен в течение последующих нескольких лет в условиях постоянного роста производства и занятости. Такая политика, однако, не соответствовала основным идеям людей, осуществлявших ее. При ее осуществлении на добровольной основе предполагалось, что представляющая общую основу структура свободного рынка остается совершенно незатронутой. В конце 60-х годов настойчивость выдвигаемых требований о повышении заработной платы возросла, как и давление со стороны спроса, вызванного войной во

Вьетнаме. Считалось нецелесообразным повышать налоги, поскольку это способствовало бы усилению борьбы против никому не нужной войны. Как ни парадоксально, однако в условиях, когда необходимость в осуществлении контроля все возрастала, ограничения были отменены. Те, кто нес ответственность за определение границ ограничений, вернулись в университеты, чтобы преподавать студентам уже давно существующую ортодоксальную теорию. Инфляция приобрела новый размах и в больших масштабах распространилась на рыночную систему и на издержки, связанные с зарплатой в планирующей системе. С приходом к власти нового республиканского правительства в 1969 г. была предпринята новая попытка решить проблему инфляции. Экономисты, приехавшие в это время в Вашингтон, являлись людьми, вне всяких сомнений, глубочайше преданными своей неоклассической вере. Они решительно отмежевались от оказавшихся к этому времени безуспешными попыток своих предшественников наложить ограничения на рост цен и заработной платы. Существующую инфляцию они объясняли недостаточным применением средств, которые соответствуют ортодоксальной теории. Эти экономисты особенно подчеркивали свою приверженность крайне суровой финансовой политике, приводящей к значительному сокращению расходов за счет заемных средств. Они ожидали результатов с тем приподнятым настроением, какое бывает характерно для людей, чьи действия основываются на строгом соблюдении каких-то принципов. В течение двух с половиной лет из месяца в месяц совершенно искренне они предсказывали стабилизацию цен, причем предполагали, что даже в худшем случае произойдет лишь небольшое увеличение безработицы. При этом они

надеялись, что их оптимизм окажется заразительным. В течение двух с половиной лет цены возрастали фактически непрерывно. Также обстояло и с безработицей. В условиях, когда существовала нехватка жилья, в рыночной системе сократился объем жилищного строительства. Цены на сельскохозяйственную продукцию оставались довольно стабильными. Издержки в сельском хозяйстве, уровень которых в основном определяется в планирующей системе, непрерывно возрастали по сравнению с этими ценами. Результаты проводимой политики проявлялись не только в рыночной системе. Нехватка денег и общее сокращение спроса привели к возникновению трудностей даже у большого числа наиболее слабых фирм в планирующей системе. Конгломераты, как уже указывалось, придерживаются весьма рискованной стратегии роста, в соответствии с которой приобретение новых фирм осуществляется за счет заемных средств. Такие конгломераты также оказались в затруднительном положении. Железнодорожная компания «Пени сентрал», в которой подобные методы поглощения других фирм сочетались с исключительно некомпетентным руководством, стала объектом судебных преследований в качестве несостоятельного должника. Исключительно ярким проявлением взаимно выгодных связей с бюрократическим аппаратом явился тот факт, что «Локхид корпорейшн» была спасена от подобной же судьбы в результате погашения ее долгов за счет государственных средств. «Мы будем и в дальнейшем добиваться снижения темпов инфляции в условиях упорядоченного роста», - обещал президент Никсон в начале 1971 г., добавив, что «...мы собираемся делать это, опираясь на свободный рынок и укрепляя его, а не подавляя» [«Economic Report of the President», 1971, 251]. К середине лета 1971

г. президент, которому оставалось до выборов немного более года, не мог больше относиться с восхищением к неоклассическим убеждениям своих специалистов в области экономики. Несомненно, любой, кто познакомился с нашими исследованиями, предсказал бы, что ортодоксальное учение будет отброшено. Именно так и произошло. Политика сокращения денежной массы была отброшена. Были ослаблены ограничения на государственные расходы, и существование бюджетного дефицита превратилось в официальную политику, вызывающую восхищение. Были заморожены практически все виды заработной платы и цен, а затем были предприняты шаги по разработке системы контроля заработной платы и цен, которая могла бы применяться специально в отношении планирующей системы. Однако приверженность к идее о необходимости государственного регулирования заработной платы и цен все еще не является твердой [После того как это было написано (и окончательно отредактировано) советники президента по экономическим вопросам, обнаружив, что политика, направленная на осуществление контроля, привела к снижению темпов роста инфляции, пришли к выводу об отказе от большинства мер по осуществлению подобного контроля. (Представление о том, что в условиях, когда политика оказывается действенной, ее осуществление должно быть прекращено, отражает новый подход к государственной политике.) В начале 1973 г. произошел новый, еще более резкий, рост инфляции, который осложнялся падением доверия к покупательной способности денег в будущем, повсеместным стремлением к увеличению закупок товаров и резким повышением цен, особенно в рыночном секторе. Когда книга сдавалась в печать, вновь было объявлено о введении мер по осуществлению контроля.]. Поскольку подобная политика не пользуется авторитетом среди

влиятельных экономистов, проблемам правительственного регулирования практически не уделялось никакого внимания. (В то же время вопросы деятельности банков до мельчайших деталей отражаются в официальных учебных курсах сколь-нибудь крупных университетов. Однако лишь в нескольких программах затрагиваются проблемы, связанные с осуществлением контроля над ценами или заработной платой.) В силу этих причин, а также из-за неизбежной сложности подобных проблем система государственного регулирования цены и заработной платы еще в течение длительного времени будет крайне путаной. Кроме того, люди, придерживающиеся официальной теории, все еще отстаивают мнение о характере мер, призванных способствовать осуществлению контроля и отрицают их абсолютную необходимость. В результате в условиях, когда подобные меры будут применяться, такие теоретики будут настаивать на возврате к свободному рынку (совершенно правильный термин). А если данные рекомендации будут приняты во внимание, новый рост инфляции вызовет необходимость возвращения к мерам, на-правленным на осуществление контроля.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XX

Экономическая теория тревоги: проверка

Никогда прежде в мировой истории не существовала нация, обладающая столь великим богатством и мощью, которую бы в такой мере преследовали сомнения относительно правильного использования этого богатства и мощи.

Уолтер Рейтер, «Цели Америки»

«Революция в доходах», усиленно рекламировавшаяся в 50-х годах нашего века как благо-родное отступление неравенства перед лицом экономического роста, не произошла,

С. М. Миллер и П. М. Роуби, «Будущее неравенства»

В конечном итоге проверка комплекса экономических идей - их системы, если можно так выразиться, - состоит в ответе на вопрос, отражает ли этот комплекс тревоги своего времени. Объясняет ли она проблемы, которые люди считают насущными?

Влияет ли она на современную критику результатов экономической деятельности?

Возможно, наиболее важный вопрос состоит в том, влияет ли он на проблемы, рассматриваемые в ходе политических дебатов, поскольку подобные проблемы, хотя многие придерживаются другого мнения, не возникают сами по себе или по злой воле агитаторов, стремящихся доставить неприятности тем, кто живет спокойной жизнью.

Настало время рассмотреть, в чем состоят основные заботы нашего времени, и проверить, можно ли их объяснить исходя из идей, изложенных в этой книге.

Немногие подвергнут сомнению мысль о том, что одной из причин, вызывающих недовольство современной экономикой, являются противоречивые результаты ее функционирования. Сейчас такое недовольство не в новинку. Некоторые товары, производимые частным сектором экономики, - автомобили и горючее для них, косметические товары, спиртные напитки, упаковка, необычным способом

приготовленные продукты питания - предлагаются в изобилии. В отношении других вещей, явно имеющих важное значение - жилых домов, медицинского обслуживания, пассажирского транспорта - постоянно ощущается нехватка. Неоклассическая система признает существование областей производства, объем выпуска в которых недостаточен. Это отрасли, характеризующиеся монополией или олигополией. Становится ясно, что подобное объяснение устарело, если обратить внимание на тот факт, что отрасли промышленности, характеризующиеся нерационально высоким объемом производства, т. е. выпускающие автомобили, медикаменты, косметические товары, спиртные напитки, тару и бакалейные товары, представляют собой классический пример олигополии. В остальном неоклассическая система утверждает, что потребитель распределяет свои покупки в соответствии со своей волей таким образом, что его удовлетворение в результате затрат на различные товары и услуги в пределе равно. Это определяет, какие товары будут производиться в частном секторе экономики. Если товары, имеющие важное значение, не производятся, то это происходит потому, что потребители плохо сознают свои потребности. Если распределение производственных ресурсов представляется неразумным, то это потому, что неразумными являются потребители. Экономическая система не видит различий между важным и маловажным, серьезным и эксцентричным. Объяснение, вытекающее из настоящего анализа, в большей мере соответствует обстоятельствам, здравому смыслу и предположению, что люди являются разумными. Результаты функционирования экономики по отношению к потребностям действительно не являются равноценными. Подобное положение объясняется тем обстоятельством, что возможности для привлечения

ресурсов и
воздействия на потребителей неравномерно распределены между
рыночной и
планирующей системами. Для тех, кого не удалось убедить или кто вышел
из
состояния гипноза, результаты представляются нерациональными. Такая
нерациональность еще более усиливается огромной способностью
планирующей
системы добиваться поддержки со стороны общества и государства для
вещей,
которые (подобным образом обстоит дело с шоссевыми дорогами)
способствуют ее
производству. Как показано в последних двух главах, нерациональность
усиливается
также в результате применения методов, посредством которых
стабилизация
экономики способствует использованию государственных расходов в
интересах
планирующей системы и создаёт дискриминационные условия для
кредитования
рыночной системы и осуществления ее капитальных вложений. Если
рассматривать
положение вещей с точки зрения вышеизложенного, с большой степенью
достоверности можно предсказать возникновение недовольства
нерациональностью
производства.
В последнее время возникло недовольство, связанное с нерациональностью
государственных расходов. Для производства оружия, создания самолетов,
разработка которых совершенно зашла в тупик, полетов на Луну,
создания
транспортных космических кораблей многократного использования,
атомных
испытаний, промышленных исследований и разработок, строительства
дорог широко
используются государственные средства. В настоящее время ощущается
постоянная
нехватка средств для удовлетворения исключительно важных
общественных
потребностей, т. е. покрытие расходов на образование, содержание
полиции,
обеспечение деятельности судов, очистку улиц, деятельность различных
городских

служб. Некоторые из таких служб в столь удаленных друг от друга городах, как Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Рим и Токио, настолько слабы, что жизнь в этих городах становится неудобной и, возможно, короткой. Стало банальной фразой утверждение, что в Соединенных Штатах мы так или иначе «не-правильно определили наши приоритеты в государственных расходах». Неоклассическая система вновь оказывается бесполезной. Распределение государственных расходов также осуществляется в соответствии с волей граждан. Либо гражданин стремится к самоуничтожению либо существует в данный момент некий своеобразный порок правительства, приводящий к неправильному использованию государственных фондов. Наш анализ вновь позволяет предсказать результат. Имеются такие сектора рыночной системы, особенно это относится к товарному сельскохозяйственному производству, которые через законодательные органы способны оказать воздействие на правительство. В остальных случаях распределение государственных ресурсов отражает влияние планирующей системы на государство. Там, где это влияние велико, услуги оказываются во вполне достаточном или излишнем объеме. Где же такое влияние недостаточно, государственные службы влечат жалкое существование. Наилучшим образом среди всех государственных служб обеспечены те, в которых государственная бюрократия находится в состоянии симбиоза с наиболее развитыми техноструктурами планирующей системы. Таким образом, для того, кто ознакомился с нашими рассуждениями, недовольство, проявленное существующим распределением государственных ресурсов, не будет неожиданным. Все больше возрастает недовольство распределением доходов в современной экономике. Когда настоящая книга готовилась к печати (1973 г.), прошла предвыборная кампания, в ходе которой основным объектом борьбы была

именно

данная тема. Многочисленные богатые идеалисты были вынуждены пересмотреть свой идеализм, который в противном случае мог оказаться для них чересчур доро-гим.

Неоклассическая система допускает, что различия в способностях, энергии и

прилежании приводят к разли-чиям в вознаграждении. Доходы связаны с собствен-стью, и нельзя даже представить себе, чтобы собствен-ность была

равномерно распределена среди населения. В некоторых секторах экономики

существуют монополии, обладающие особой способностью обогащать тех, кто

по-лучает монопольные прибыли. Однако неоклассическая си-стема предполагает, что

движение ресурсов в целом бу-дет способствовать уменьшению неравенства. Она

также не допускает длительного существования различий в до-ходах работников в

различных секторах экономики. Один из наиболее выдающихся представителей

неоклассической и предшествующей ей теории выразил это следующим образом:

«Конкуренция имеет тенденцию к устранению разли-чий в ставках заработной платы

рабочих одинаковой ква-лификации в различных отраслях и географических зо-нах,

поскольку рабочий, занятый на предприятии, где за-работная плата невысока,

перейдет на более высоко опла-чиваемую работу. Такое движение приведет к

повышению заработной платы на том рынке, где происходит утечка рабочей силы, и

понижению на том рынке, куда переходят рабочие.

Будет достигнуто равновесие в отраслевой и географич-еской структуре заработной

платы, когда абсолютные преимущества всех профессий для рабочего будут

одина-ковыми. «Чистые преимущества» включают все факторы, привлекающие или

отталкивающие рабочего, и основным содержанием теории

конкурирующей структуры
заработной платы является анализ этих факторов» [G. J. Stigler, The Theory of Price, New York, Macmillan, 1966. p. 257-258.].

Изложенная нами система, напротив, ведет к предсказанию существования постоянных различий в заработной плате в различных секторах экономики, притом повсеместных. Пять факторов, присущих системе, свидетельствуют о таком результате:

1) Планирующая система разрешает свой конфликт с профессиональными союзами, в широких масштабах удовлетворяя требования в отношении заработной платы, включая предоставление в их распоряжение части доходов, полученных за счет роста производительности труда. Рыночная система не обладает как необходимыми возможностями для этого, так и за некоторым исключением не получает доходов за счет роста производительности труда.

2) Контроль со стороны планирующей системы над ценами и издержками, включая контроль над ценами при закупках и продажах в обороте с рыночной системой. Это позволяет в значительной мере контролировать условия торговли с рыночной системой. Будучи способной регулировать такие условия, планирующая система, естественно, успешно добивается, чтобы эти условия (цены, по которым продает рыночная система, цены, по которым покупает рыночная система) были благоприятны для нее.

3) Подобное преимущество еще больше увеличивается в результате того факта, что мелкий предприниматель в рыночной системе в состоянии сохранить свое дело частично благодаря своей способности снизить личный доход и частично потому, что в условиях малочисленных профсоюзов, вдобавок не пользующихся

популярностью,
он может, когда это необходимо, снизить заработную плату своих рабочих.

Такая

эксплуатация одобряется государством, а самоэксплуатация
предпринимателя высоко
ценится с точки зрения удобной социальной добродетели.

4) Методы борьбы с инфляцией, применявшиеся в прошлом, снижают
спрос, цены и

доходы в рыночной системе. В планирующей системе цены
контролируются, а на

уровень заработной платы оказывают влияние сильные профсоюзы.

Воздействие

ограничения спроса в этом секторе экономики будет, таким образом,
сказываться

на объеме производства и занятости. Доходы занятых рабочих, если не
считать

оплату сверхурочных, не снизятся, А безработица резко сокращает любые
возможности рабочих в рыночной системе для перехода на более
высокооплачиваемую работу в планирующей системе.

5) Планирующая система, особенно технoструктура, нуждается в кадрах,
обладающих

сравнительно высоким уровнем образования, - инженеров и других
технических

специалистов, бухгалтеров, адвокатов, статистиков, программистов для
ЭВМ и

многих других. Требования в отношении уровня образования в рыночной
системе,

особенно в сельском хозяйстве, традиционно были значительно ниже.

Качество

системы образования соответствует этой разнице. Кроме того, некоторые
сектора

рыночной системы, и в данном случае сельское хозяйство, занимая особое
положение, активно использовали негритянских и мексиканских рабочих.

Низкий

уровень образования, расовая дискриминация и необходимость
мигрировать из

традиционно сельскохозяйственных районов в те районы, где имеется
возможность

получить работу в промышленности, увеличили разницу в заработной
плате между

рыночной и планирующей системами.

Из настоящего анализа со всей очевидностью вытекает, что и в

дальнейшем будет существовать неравенство между рыночной и планирующей системами (а также и внутри планирующей системы). Это означает, что предположение неоклассической экономической теории о всеобщем процессе выравнивания должно быть отброшено; на-оборот, при отсутствии активных реформ тенденции в развитии экономики будут приводить, с одной стороны, к существованию групп рабочих, живущих в условиях относительного изобилия, а с другой стороны - к существованию групп рабочих, подвергающихся относительному обнищанию. Этот вывод подтверждается условиями жизни, существующими в многочисленных городских гетто, лагерях для мигрирующих рабочих и сельских трущобах. Действительно, для мыслящего рядового читателя не-обходимость доказательства наличия тенденции к неравенству доходов между различными секторами экономической системы покажется странной. Ссылки на существование отраслей промышленности с низким уровнем заработной платы-обычное дело. Постоянная нищета в многочисленных сельскохозяйственных районах получила печальную известность. В равной мере это относится к людям, которые, покинув такие районы, все еще не могут найти работу в планирующей системе и привязаны к городским гетто. Статистика подтверждает существование различий и безработицы. Возражения против данного факта связаны с тем обстоятельством, что успокоительные формулировки неоклассической системы до сих пор имеют широкое распространение. В лекционных курсах по-прежнему утверждают, и этому верят, что по мере экономического роста и развития неравенство будет сокращаться. В результате моральные стимулы, связанные с убежденностью, лишь частично способствуют оправданию

необходимости

реформ.

Некоторые очевидные реформы, в частности те из них, которые усиливают позиции

рабочих и предпринимателей в рыночной и планирующей системе, сознательно

представляются в качестве ненужных или неоправданных. Немного найдется различий

более резких, чем существующие между экономикой, для которой такое неравенство

является внутренне присущим и возрастающим, и экономикой, для которой оно

является исключительным случаем, и притом снижается. Нет ничего более важного,

чем система преподавания, признающая реальное положение вещей.

Настало время отметить тот факт - это более характерно для Европы, чем для

Соединенных Штатов, - что люди, имеющие наиболее привлекательную работу и самым

решительным образом заявляющие о своей преданности такой работе, имеют

максимальный уровень оплаты, а выполняющие самую неприятную работу имеют самые

низкие заработки.

Человек у сборочного конвейера или прилавка магазина, который немедленно сбежал

бы, ни ожидай его в ближайшее время получка, зарабатывает куда меньше, чем

служащий, искренне рассказывающий об удовольствии, которое он получает от своей

работы, и долгих часах, посвящаемых ей. Чем выше положение служащего, тем выше

откровенно признаваемое удовлетворение от работы и тем выше заработная плата.

Абсолютная разница в вознаграждении тех, кто испытывает удовлетворение от своей

работы, и тех, кто к ней безразличен, исключительно велика. Если бы подобный

порядок не был для нас совершенно привычным делом, он бы казался весьма

странным.

Мы вновь можем вывести объяснение исходя из нашего анализа.

Планирующая система

обладает чрезвычайно высокой степенью организации; ни одно из распространённых утверждений не является более глубоко укоренившимся, чем мнение о необходимости более высокой оплаты для лиц, занимающих более высокое положение в организации по сравнению с лицами, находящимися на низших ступенях. Вполне естественно, что отдельные люди используют свою бюрократическую власть для углубления такого различия, а чем более высокое положение занимают они в иерархии корпорации, тем больше их власть и возможности. В результате возникает крайне узкая пирамида заработной платы, при этом заработки на ее вершине исключительно высоки. Вряд ли нужно говорить о том, что возникновение подобного положения объясняют не результатами использования власти, а последствиями тех вознаграждений, которые рынок выплачивает обладателям редких талантов [Проблема была весьма убедительно изложена Даниэлем Беллом в статье «Корпорация и общество в 1970-х годах» (см. D. Bell, The Corporation and Society in the 1970-s, the Public Interest, Summer 1971, № 24, p. 25). «Внутри самой корпорации соотношение между низшими заработками (часто нормальная ставка рабочего) и средним уровнем заработков в высшей категории служащих может составлять 25:1 или даже больше. Исходя из чего обосновывается такая разница? Первоначально причиной был рынок. Однако рынок во все большей мере перестает быть определяющим фактором различий между «рангами» заработной платы и людей... поскольку человеческие существа стремятся к четкому объяснению причин, вызывающих различия в вознаграждении, получаемом ими, и нуждаются в таком объяснении; будет необходимо ясно сформулировать

какой-то принцип, обосновывающий социальную справедливость для социальных различий».]. Весьма удобная формулировка. Влияние планирующей системы в государстве обеспечивает, кроме того, защиту распределенного подобным образом в корпоративной иерархии дохода от нежелательных тенденций налоговой политики, а фактически и создание благоприятных тенденций. Практически все недавние изменения в законодательстве о налогообложении были совершенно безопасны в этом плане, вплоть до того, что изощренные виды потребления и прием гостей с выпивкой были отнесены к разряду жизненно необходимых элементов деловой активности и, таким образом, включались в статью затрат, не подлежащих налогам. Однако наиболее ярким успехом планирующей системы было установление максимальной налоговой ставки на доходы техноструктуры в размере 50% на том основании, что независимо от размеров они представляют собой плату за труд. Два наиболее крупных специалиста по вопросам налогообложения в США отразили это, пожалуй, в чересчур скромных выражениях: «Максимальный уровень налога на заработанный доход ... введенный в действие на основании закона о реформе налоговой системы 1969 г., ... был предусмотрен в законе с целью снижения налогов на служащих коммерческих фирм и других лиц, получающих заработную плату, которые в противном случае, возможно, были бы вынуждены платить налоги в размере до 70%. Очевидно, это положение, как и многие другие, выделяет отдельные категории доходов, в отношении которых предоставляются льготы, игнорируя в то же время тот факт, что расширение налоговой базы позволило бы осуществить значительное снижение всех налоговых ставок» [J. A. Pechman and B. A. Okun, Individual Income Tax Erosion By Income Classes, The Economics of Federal Subsidy Programs, A Compendium

of

Papers submitted to the Joint Economic Committee, pt. I, General Study Papers, 92d Congress, 2d Session, 1972, p. 21.]. Для современного читателя во всем

этом

не будет ничего ненормального.

Следующее недовольство вызвано тем обстоятельством, что многие изделия

современной промышленности не выполняют каких-либо серьезных функций либо не

обеспечивают безопасного или полного выполнения функций, для которых они

предназначены. Возникает все-возрастающее недоверие к техническим достижениям в

целом. Ничего подобного неоклассическая система не предсказывала.

Провалившееся

изобретение совсем не редкий случай. Потребность в нем была неправильно

истолкована, или, подобно вечному двигателю, такое изобретение просто не может

работать. Однако никто прямо не предлагает, чтобы людям постоянно навязывали

ни-куда не годные вещи.

В планирующей системе, как мы уже видели, проверка нововведения не состоит в

ответе на вопрос, нужно ли оно, а в том, чтобы ответить на вопрос, может ли оно

быть продано, или что способствует воздействию на индивидуальный или совокупный

спрос. Что касается потребительских товаров, изменение, не преследующее

выполнения каких-либо полезных функций, может оказаться столь же выгодным для

реализации товара, как и изменение, имеющее функциональный смысл.

Он может быть

в равной мере или еще более удобным для рекламы по радио или телевидению либо

удобным с точки зрения искусства продавца, поскольку обещает покупателю

эротическое удовлетворение, повышение тонуса, красоту, уменьшение ожирения,

повышение личного или семейного престижа, сохранение молодости или более

эффективное пищеварение. Либо именно в силу своей новизны оно может служить подтверждением простой мысли о том, что новое всегда лучше, а поэтому создавать более благоприятные условия для продажи. Подобное положение всегда выгоднее для производителя, чем более высокая надежность, связанная с более старым и проверенным изделием. Кроме того, бесполезные нововведения зачастую ускоряют устаревание внешнего вида изделий. Недовольство, связанное со всеми этими проблемами, а также с несчастными случаями, которые вызываются внесением изменений в технические средства ради самих изменений, вполне поддается предсказанию, если исходить из точки зрения на экономику, изложенную нами.

Наконец, что касается товаров, закупаемых государством, особенно оружия, технические нововведения (которым способствует конкуренция со стороны других экономических систем) содействуют ускорению старения предшествующих поколений оружия, а это в свою очередь приводит к их замене. Не удивительно, что подобное положение наряду с высокой стоимостью и смертоносным характером изделий бросает тень на современную репутацию технических новинок. Следующая причина для тревоги, связанная с современной экономикой, относится к ее воздействию на окружающую среду. Нет нужды подчеркивать масштабы и глубину такой тревоги.

Неоклассическая теория признавала недостатки в этой области. Цена товара или услуги может не включать все издержки, связанные с их производством. Дым, газ или запахи могут выбрасываться в воздух; отходы могут выбрасываться в реки, озера или океаны; промышленное или хозяйственное развитие может изуродовать внешний вид территории, хотя об этом много не говорилось. За все это платит не

покупатель товара, а общество. В некоторых случаях, как, например, обстоит дело с увеличением затрат на мыло или лечение, отдельные денежные издержки перекладываются на других людей. Иногда снижается удовольствие от жизни в целом. Существуют внешние формы экономического ущерба, наносимого производством. Они называются «внешними», поскольку находятся вне сферы деятельности фирмы-производителя и не должны ею возмещаться, и «формами экономического ущерба» потому, что никто не догадался использовать более простой термин «издержки». В принципе возможны внешние формы экономического ущерба, наносимого в результате потребления, - издержки, которые кто-либо возлагает на других людей или на все общество, в результате потребления конкретных продуктов, - смог, возникающий в результате работы автомобильных двигателей, табачный дым, агрессивность в результате употребления алкоголя или отходы в виде упаковки от продовольственных товаров. Потребление было и остается в соответствии с неоклассическими идеями почти исключительным источником социального удовлетворения. В практической деятельности внешний экономический ущерб, наносимый производством, не вызывал сколько-нибудь серьезного беспокойства. Он представлял собой любопытную теоретическую неточность, относящуюся к рыночной системе и не являющуюся одной из важнейших характерных результатов деятельности этой системы: «... одно из основных препятствий для теоретического обобщения ... а не ... реальная социальная угроза» [E. J. Mishan, *The Costs of Economic Growth*, New York Praeger, 1967, p. 56.]. Что касается даже рыночной системы, неоклассическая экономическая теория преуменьшала внешний экономический ущерб. Он мог быть весьма значительным, как

это обстояло с пастбищами или применением ДДТ и других ядохимикатов в растениеводстве. Ничто не наносит большего урона окружающей среде, чем придорожная торговля и нерегулируемый рост городов, связанный с рыночной системой [Внешний экономический ущерб, связанный с современным сельскохозяйственным производством, по своим масштабам соответствует ущербу, наносимому производством и потреблением промышленных товаров. Особенно это относится к перенасыщению пастбищ органическими отходами от скота (которые превышают органические отходы от всех городских канализационных сетей США), искусственными азотными удобрениями и ядохимикатами. По этому вопросу см.: В. Commoner, *The Closing Circle*, New York, Knopf, 1971, p. 140 etc.]. Однако, если исходить из нашей точки зрения, озабоченность, связанная с состоянием окружающей среды, вполне поддается предсказанию. Положительная цель планирующей системы состоит в обеспечении роста. Он превращается в цель экономической системы общества. Чем выше темпы роста, тем, очевидно, больше воздействие на окружающую среду; увеличивается количество отходов, выбрасываемых в воздух и воду, возрастает площадь сельской местности, вовлекаемой в промышленное развитие, усиливается воздействие на общество достигнутого уровня потребления. Кроме того, поскольку нет ничего важнее, чем расширение объема производства, вполне естественным является создание шоссе, линий электропередач, электростанций, открытых торных разработок и урбанизацией территории, которые обеспечивают такое расширение. Требования, связанные с окружающей средой, ландшафтом, неизменно отходят на второй план по сравнению с интересами экономического развития; они могут выдвигаться только при наличии чрезвычайно веских доказательств. Из настоящего анализа мы

также видим
последствия для окружающей среды, связанные с неравномерностью
развития. Они
являются исключительно далеко идущими. Экономическое развитие
делает главный
упор на продук-цию планирующей системы и приводит к систематической
дискриминации в отношении деятельности государства в гражданской
сфере. В
результате расширяются многочисленные виды индивидуального
потребления,
приводящие к большому внешнему экономическому ущербу: бо-лее
активное
использование автомобилей с их выхлоп-ными газами и растущими
грудями брошенных
или превращенных в лом кузовов; более широкое использо-вание
предварительно
упакованных потребительских товаров в результате чего возникают груды
мусора в
виде бутылок, банок, картонных коробок и негниющего пластика; рост
индивидуального богатства, приводящего к увеличению числа краж и
разбойничьих
нападений, а поэтому к возникновению опасного и неприятного
человеческого
окружения. К тому же в ходе экономиче-ского развития не оказывается
аналогичной
поддержки и общественным службам, которые могли бы обеспечить
приемлемость
возросшего потребления с социальной точки зрения, т. е. службам, которые
контролируют технические характеристики автомобилей, обеспечивают
дополнительные
виды транспорта, убирают отходы, через полицию и судебную систему
устраняют
соблазны к не-посредственному преступному приобретению все болеет
разнообразных
видов богатства.
Мы видели также, что планирующая система обла-дает высокими темпами
технического
развития. Это означает, что она регулярно заменяет те виды загрязнений, с
которыми люди уже смирились, на новые, к которым они еще не
привыкли. На смену
боязни, связанной со знакомой опасностью отравления соединениями серы,
выделяющимися при сжигании угля, приходит страх перед неизвестным

привидением в
виде радиации атомной электростанции [Эзра Дж. Мишан говорит об
особенно сильном
воздействии на окружающую среду тех форм промышленного развития,
кото-рым
уделяется исключительное внимание в планирующей систе-ме, «в
частности росту
производства химических продуктов, пласт-масс, автомобилей и развитию
воздушного
транспорта» (см.: E. J. Mishan, On Making the Future Safe for Mankind, The
Publik Interest, Summer 1971, .№ 24, p. 46).].
Наконец, когда последствия для общества от ущерба, нанесенного
окружающей среде,
становятся серьезными, планирующая система (в отличие от рыночной
системы)
располагает альтернативой для исправления положения. Она заключается
в
воздействии на общество. В процессе убеждения, связанном с реализацией
изделий
рыночной системы, происходит подмена реальности. Точно так же дело
обстоит и с
загрязнением среды. Вместо его устране-ния логическим спасательным
средством
является по-пытка убедить общество в том, что загрязнение представ-ляет
собой
вымысел, или что оно не столь уж сильно, или что оно устраняется при
помощи
каких-то вымыш-ленных мер. Расходы, которые фирмы планирующей
системы произвели
с целью провозглашения своей озабо-ченности проблемой окружающей
среды за первые
шесть месяцев 1970 г., по оценке, составили почти один миллиард долларов
[См.:
«Economic Priorities Report», vol. 2, № 3, 1971, September-October, p. 19.].
Одно рекламное агентство предложило за ка-кие-то 400 тыс. долл. -
стоимость
четырёх двухминутных ежедневных рекламных передач на протяжении 26
не-дель -
предпринять серьезнейшие усилия по спасению лица любой корпорации,
попавшей под
огонь критики. Реальное положение вещей не может послужить
препят-ствием на пути

таких усилий: «... исследовательский центр компании «Шеврон»...
внутреннее
строение, в котором «Шеврон»... вела войну против автомо-бильного смога,
было
зданием суда округа Пальм Спрингс с полой вывеской... Потлатч Ферестс
сказал:
«Это стоило нам кучу денег, однако река Клирвотер все еще остается
чистой». В
ответ на критику, что компания в неправильном свете изобразила свои
усилия,
направлен-ные на очистку, бывший президент компании Бентоп Канселл
сказал: «Мы
сделали все, что могли. Больше сейчас ничего не скажешь, поэтому к черту
все это
дело» [См.: «Economic Priorities Report», vol. 2, № 3, 1971, September»
October,
р. 19.]. Изложенные здесь идеи, видимо, способны выдержать испытание,
связанное
с тревогой за окружающую среду.
Существует беспокойство, связанное с неспособностью крупной корпорации

реагировать на пожелания, выража-емые общественностью, и чрезмерной
властью
корпорации в современном государстве. Вряд ли стоит подчеркивать, что
изложенная
точка зрения позволяет предсказать и это.
Техноструктура фирмы в планирующей системе пре-следует цели,
являющиеся важными
для самой техноструктуры, служащие ее интересам. В пределах весьма
значительной
самостоятельности она определяет, что про-изводить, устанавливает цены и
убеждает потребителей. Подобным же образом во взаимовыгодных
отношениях с
государственной бюрократией она определяет, какие изделия будут
разрабатываться
или выпускаться, и до-бивается согласия законодательных органов. Не
удиви-тельно, что все это должно казаться безликим, противо-речивым и
бюрократическим всем тем, кого учили, что на рынке или у избирательной
урны их
воля является ре-шающей.
Частично конфликт удается утаить благодаря проце-дуре убеждения.

Основная

стратегия в искусстве продажи состоит в том, чтобы убедить человека, что цели

техноструктуры и его собственные, включая удовлетворение от покупки, использования или обладания вещами, представляют собой одно и то же.

Однако

убеждение по своей природе не является совершенным. Те, кого полностью или

частично не удалось убедить, хорошо понимают или чувствуют противоречивую

природу системы. Весьма также вероятно, что многие из тех, кого удалось надуть,

имеют внутреннее ощущение, что они прикованы к ка-кой-то огромной колеснице.

Если говорить о товарах, закупаемых государством, особенно оружия, убеждение

является неумелым или примитивным. Часто его считают ненужным.

Предполагается,

что вооруженные силы и отрасли, осуществляющие поставки, располагают более

глубоким знанием потребностей, чем может быть у обычного гражданина.

В данном

случае ощущение безличных и противоречивых действий является особенно сильным.

Рост отдельных отраслей настолько несоизмерим что один из них своими поставками

не удовлетворяют потребности других. В отношении автомобильного бензина,

жид-кого топлива для промышленных печей речь идет даже о кризисе.

Ничего

подобного неоклассическая теория не предсказывала. В соответствии с ее моделью с

рынком этого произойти не могло. Подобные явления можно пред-сказать при

существовании планирования и отсутствии надежных средств для его согласования

между различ-ными отраслями промышленности.

Наконец, что касается вопроса, рассмотренного в по-следней главе, существует

недовольство, связанное с по-стоянной нарушающей равновесие тенденцией

современ-ной экономики к инфляции. Наблюдается растущее

разочарование мерами по исправлению положения, в отношении которых людям длительное время вдалбливали

мысль об их правильности.

Возможности существования инфляции и трудность ее преодоления с использованием

общепринятых методов, если исходить из позиций современной теории, не представляются невероятными.

Необходимо сказать несколько слов об источнике наиболее острого недовольства. Им

является не рабочая сила в промышленности, а профессиональные союзы.

Это

соответствует ожиданиям. Техноструктура достигла соглашения с рабочими.

Конфликт предупреждается путем переноса издержек, связанных с урегулированием

конфликта, на другие сектора экономики. Такое решение не является совершенным.

Однако те, кто пытается обнаружить существование классической классовой борьбы

внутри современной планирующей системы, несмотря на свои усилия, обнаружат

немного для себя интересного.

Находящееся в зачаточной стадии недовольство, которое, однако, возрастает и

иногда приобретает отчаянные формы, исходит из городских гетто, от тех, кто

работает за мизерную плату в сельском хозяйстве, от молодежи, не нашедшей

работы в планирующей системе. Это также поддается предсказанию. Они подвергаются

эксплуатации. Настоящий анализ показывает, что явления, объясняемые расовыми

причинами, должны быть отнесены на счет такой эксплуатации.

Сильное недовольство исходит также от университетской общественности.

Его

предсказать очень легко. Планирующая система нуждается в большом количестве

квалифицированных людей. Осуществленная ею в значительных масштабах замена

неграмотного пролетариата грамотным является одним из заметных достижений

планирующей системы. Пролетариат прошлого уделял основное внимание классовой дисциплине и классовой солидарности. Современный, более образованный пролетариат придает особое значение ценностям системы образования, которая создала его. Упор делается на отдельную личность, что обычно выражается как важность мышления о своем «я».

Таким образом, по мере роста потребностей и стремлений технотрактуры к убеждению людей она сталкивается со все большим количеством людей, образование которых соответствует ее требованиям. Эти люди приучены подозревать существование подобных попыток к убеждению. Итак, фактически, технотрактура способствует росту критического отношения к ее стремлению к поправлению личности, к закабалению людей ради ее интересов. Этот факт имеет первостепенную важность, представляет собой точку опоры, на которую в значительной мере должна опираться реформа.

Теперь уж трудно поверить, что экономическая система имеет тенденцию к самосовершенствованию. Неравномерное развитие, неравенство, ничтожные и вредные нововведения, ущерб окружающей среде, пренебрежение интересами отдельной личности, власть над государством, инфляция, неспособность наладить координацию между отраслями являются составной частью системы, как и составной частью реальности. Это не мелкие дефекты, которые, подобно поломанному винтику в машине, легко поддавались бы исправлению после того, как они выявлены. Они глубоко присущи самой системе. Такая власть органически распространяется на государство - естественный источник реформ. Кроме того, она зависит от ее воздействия на наши мнения. Огромное влияние на мнение оказывает система

образования; крайне существенным для власти системы имеет точка зрения, излагаемая в наиболее авторитетных учебных курсах. Любой, кто говорит в таких условиях о реформе как о чем-то нетрудном, выглядит несерьезно. Однако недостатки системы являются реальными, болезненными, они действуют угнетающе. При помощи убеждения можно преодолеть все, кроме собственных интересов и упорного сопротивления всегда поразительного числа людей, которых стремятся обмануть. Реформа не начинается с законов или правительства. Она начинается с изменения наших взглядов на экономическую систему, с наших мнений. То, во что мы верим, не может быть изменено одними лишь доводами. Наша вера может быть изменена лишь железной логикой обстоятельств. Приведенные выше доводы будут иметь жизненно важное значение для изложенной на последующих страницах общей теории реформы. Однако еще более важным является подтверждение этой теории реальными обстоятельствами, а они свидетельствуют о том, что положение является совершенно неблагоприятным. Еще одно предварительное замечание: разговоры о реформе неизменно вызывают возмущение тех, в ком мудрость сочетается с уверенностью в безнадежном положении человека. Последующее изложение должно вызвать такое возмущение, которое, возможно, является оправданным. Однако мы подтвердим подобную мудрость, если откажемся от любых попыток исправить положение.

пятая.

Общая теория реформы - Глава XXI Негативная стратегия экономической реформы

В современном экономическом обществе реформа вытекает непосредственно из глубокого понимания его особенностей. Едва ли стоило бы говорить о столь

прямолинейном утверждении, если бы такое понимание не приводило к мерам, значительно отличающимся, а иногда полностью противоположным по отношению к стандартным либеральным и социал-демократическим рецептам. Но при достаточно внимательном анализе это не покажется удивительным. Если бы такие стандартные рецепты оказывались действенными, то рассмотренных выше трудностей не существовало бы.

Либеральная и социал-демократическая реакция на экономическую власть неизменно враждебна. Она ставит задачей рассеять, осуществить регулирование, сделать более цивилизованной и обобществить такую власть. В Соединенных Штатах либеральная реакция при столкновении с индустриальной мощью автоматически сводится к призывам к решительным действиям в соответствии с антитрестовскими законами.

Могут также выдвигаться требования, чтобы регулирующие органы, такие, как

Федеральная комиссия по торговле, Федеральная комиссия по средствам связи,

Экономический совет, Федеральное агентство развития, Бюро стандартов, Министерство транспорта и Агентство по делам потребителей, выполняли свой долг.

Корпорацию нужно заставить уважать интересы общественности при установлении цен, осуществлении закупок, предоставлении услуг и разработке своих

изделий.

Новейшей мерой является кампания за назначение в со-веты директоров компаний-нарушительниц людей, которые могут выступать от имени общественности.

Наконец, если недовольный является радикалом, а нарушение носит вопиющий

характер и влияние предприятия-нарушителя велико, а надежд на принятие мер мало,

то может быть выдвинуто требование о передаче предприятия в собствен-ность

государства. Частное предпринимательство оказалось несостоятельным.

Уже отмечались выгоды, связанные с бесплодностью антитрестовских законов. От

практического опыта не так-то легко отмахнуться. Закону Шермана, основному

анти-трестовскому закону, уже почти 100 лет, он был принят В 1890 г.

Федеральная

комиссия по торговле, основной орган, осуществляющий общее регулирование в

промышленности, собирается отметить свой бриллиантовый юби-лей. Если бы

чему-нибудь было суждено случиться, это наверняка уже произошло бы. Но теперь мы

видим, что приобретенного опыта более чем достаточно, чтобы воз-никли сомнения.

Мера, предусмотренная в антитрестов-ских законах - расчленение крупного

корпорированного предприятия и тем самым его власти, - на первый взгляд выглядит

как жестокое, даже драконовское средство. Как известно, каждое новое поколение

может вообразить, что отсутствие достижений в прошлом было результатом малодушия

их предшественников. Любой человек может возлагать хотя бы слабую надежду на

будущее [Не всегда, однако, с большой уверенностью. См. интересную работу

Дональда Ф. Тернера (D. F. Turner, *The Scope of Antitrust and Other Economic*

Regulatory Policies, в: «*Industrial Organization and Economic Development*»,

edited by Jesse W. Mark-ham and Gustav P. Papanek, Boston, Houghton Mifflin, 1970, p. 76). Проф. Тернер, убежденный сторонник антитрестовских

законов, будучи помощником министра юстиции, отвечал за их осуществление. Он признает существование в прошлом несоответствия и периодической атрофии антитрестовского законодательства в областях, где существовали монополия и олигополия. Но он удовлетворяется утверждением, что «с точки зрения государственной политики должно иметь место по крайней мере умеренное развитие (в проведении законов в жизнь)».]. В анти-трестовском законодательстве и обвинение и защита приносят адвокатам солидный денежный доход, подобно тому как обстоит дело при традиционной системе страхования автомобилей. Но с точки зрения техноструктуры и планирующей системы антитрестовские законы потрясающе безобидны. Если бы имелась только горстка огромных корпораций, обладающих властью над ценами, издержками, потребителем и над реакцией общественности, то, вероятно, их расчленение на более мелкие единицы и тем самым расчленение их власти оказалось бы возможным. Но правительство не может объявить вне закона половину экономической системы: и оно, конечно, так не поступит, если критерием рациональной государственной политики является то, что служит целям этого сектора экономики. Планирующая система должна опасаться только косвенных неприятностей со стороны антитрестовских законов. Основным результатом является возникновение у общественности впечатления, что все-таки что-то происходит. Однако теперь становится очевидно также, что антитрестовские законы, если бы они действовали так, как надеются их защитники, только осложнили бы проблему. Их цель состоит в стимулировании конкуренции, понижении цен и устранении препятствий на пути использования ресурсов другими способами, а также в содействии более энергичному росту конкретной отрасли. Но проблемой

современной

экономики является не слабое функционирование планирующей системы -

монополистического или олигополистического сектора, если вспомнить традиционную

терминологию. Проблема состоит в более высоком уровне развития в этом секторе

по сравнению с рыночной системой. И чем больше ее мощь, тем выше развитие.

Там, где сила этого сектора наименьшая, где экономическая организация наиболее

полно соответствует целям, предусмотренным в антитрестовских законах, уровень

развития самый низкий. Если бы антитрестовские законы осуществили надежды своих

сторонников и тех, кому они служат, то это привело бы к еще более неравномерному развитию, стимулируя дальнейший рост именно в тех частях

экономики, где он уже достиг наивысшего уровня. Это было бы несчастьем. Если бы

выводы из настоящего анализа осуществились, если бы рынок был на самом деле

восстановлен то общий материальный уровень снизился бы до уровня рыночной

системы. Политика без связи с реальностью ведёт к абсурду.

Некогда утверждали, что антитрестовские законы, если бы они энергично проводились в жизнь, снизили бы возможности для монополиста

эксплуатировать

своих рабочих. Таким образом уменьшилось бы неравенство. Теперь даже преданные

сторонники антитрестовских законов этого не утверждают, и мы уже знаем почему.

Планирующая система не эксплуатирует своих рабочих по классическому образцу; до

сравнению с рабочими в рыночной системе они являются привилегированной группой,

это одна из причин в силу которой профсоюзы, представляющие этих рабочих, не

разделяют пыла либерала в отношении осуществления антитрестовских законов.

Становится ясно, что антитрестовские законы - это, скорее всего, тупик на пути к

реформе. Как уже отмеча-лось, они являются клеткой, в которой можно
надежно

упрятать реформу.

В предыдущих главах освещается также проблема регулирования. Если
считается, что

интересы фирмы сов-падают с интересами общественности, то

регулирование и

регулирующий орган должны быть направлены на до-казательство этого.

Пока нет

противоположных доводов, будет считаться, что любое вмешательство
государства

противоречит интересам общественности. Сопротивление такому

вмешательству от

имени народа выглядит вполне добродетельно, и это серьезный недостаток.

Следует

ожидать, что планирующая система попытается, по край-ней мере
частично,

захватить какой-либо регулирующей орган для осуществления своих
интересов.

Неоднократно отмечалось, что регулирующие органы превращаются в
инструменты и

даже марионетки отраслей, которые они обязаны регулировать. Мы

считаем это

вполне естест-венным.

Прежде чем государство сможет осуществлять регу-лирование

планирующей системы,

необходимо будет по-нять, что интересы общественности и планирующей
систе-мы

обычно не совпадают, и что перестройка с помощью ре-гулирования имеет
естественный, а не исключительный характер. Государство должно быть
освобождено

от вла-сти планирующей системы. К этому мы вскоре вернемся. Из
настоящего

анализа становится также ясно, что, если не считать некоторого довольно
полезного ущерба величину корпораций, ничего нельзя добиться с помощью
попыток

оказать влияние на корпорации через их акцио-неров и советы директоров.

В

качестве исходной полити-ческой задачи такую попытку могли бы
рассматривать

только те, кто не представляет ее масштабов. Голоса в корпорации
распределяются

пропорционально собственности в ней. А распределение собственности таково, что голоса немногих и очень богатых людей неизменно перевешивают голоса большинства. То, что называется корпоративной демократией, можно было бы приблизительно сравнить с выборами в законодательное собрание штата Нью-Йорк, в которых голоса служащих нью-йоркских банков и членов семьи Рокфеллеров, представляющих единый блок, имеют одинаковый вес по сравнению с голосами остальных граждан штата. Немногие из законодателей избираются по воле граждан. Если же говорить о корпорации, то имеется также достойное сожаления отсутствие власти у избираемого представителя общественности. Техноструктура, как мы видели, располагает властью, обусловленной ее знаниями и активным участием в принятии решений. В зрелой корпорации с этой властью не может соперничать никакой совет директоров, заседающий лишь в течение нескольких часов раз в месяц или в квартал. Меньшинство в совете директоров, в котором большинство лишено власти, может иметь слабое ощущение своего могущества. Таково положение представителя интересов общественности [Недавние попытки провести через акционеров умеренные социальные реформы в «Дженерал моторс» («Проект ДМ») дали, несмотря на значительные усилия и подготовку, ничтожные результаты - не более 3% голосов по каждому вопросу (см.: D. E. Schwartz, *Toward New Corporate Goals: Co-existence with Society*, *Georgetown Law Journal*, vol. 60, «Ms 1, 1971, October, p. 57, et. seq.). «Дженерал моторс» пошла на уступки вплоть до назначения известного негритянского лидера в свой совет директоров. Исходя в основном из этого факта, проф. Шварц делает вывод, что, «если не считать голосования, результаты оказались очень впечатляющими». Он удовлетворялся

слишком малым».]

Будучи изобретательной в других отношениях, техноструктура современной

корпорации редко бывает смелой в вопросах политики. Если бы она была предприимчивой в этом отношении, то в совете директоров каждой крупной

корпорации заседали бы женщина, негр, убежденный борец за охрану окружающей

среды, представитель потребителей и самый горячий из имеющихся пропо-ведников

безопасности продуктов. Все известные агита-торы нашли бы себе применение. Все

встречались бы раз в месяц или квартал, задавали бы пронизательные вопросы,

узнавали бы о ценности своих замечаний, полу-чали бы обещания тщательного

рассмотрения. И ничего бы не случилось. По крайней мере до тех пор, пока не

вскрылась бы бездейственность этого порядка, у плани-рующей системы не было бы

неприятностей.

В предыдущих главах очерчена также роль социализма в качестве средства

исправления положения. Подобно аме-риканскому либералу, социалист тянется к тем

центрам, где сосредоточена власть. Его противоядием против част-ного проявления

власти является государственная собст-венность. Как и введение антитрестовских

законов, она не обеспечивает устранения низкого уровня развития и эксплуатации

рабочих в тех областях, где сосредоточена власть, поскольку именно там указанные

отрицательные явления наименее опасны. Государственная собственность не дает

многообещающего решения проблемы власти, осуществляемой частным образом, если

государство само является инструментом этой власти. Как и в случае регулирования, сначала должно произойти освобождение государства от контроля

планирующей системы. Кроме» того, проблема власти возникает не из-за того, что

органи-зации являются частными, а из-за того, что они являются организациями вообще. Любая организация отвергает вмешательство как извне, так и свыше. Ее цели - это те цели, которые служат интересам ее членов. Таково поведение организации до того, как она попадет под контроль государства; это поведение будет таким же после того, как она попадет под его контроль. Это будет особенно верно, если операции имеют технический характер, а власть организации вытекает из большей или меньшей монополии на информацию. Цели могут быть разными. Государственная органи-зация не будет нуждаться в минимально необходимом уровне доходов для защиты своей автономии. Техническое совершенство само по себе может оказаться важнее, чем рост. Но она не будет меньше заинтересована в осуществ-влении целей, имеющих важное значение для ее членов, чем частная организация. И здесь также не будет боль-шей уверенности в том, что эти цели будут согласовываться с целями общества. Недавно на Комиссию по атомной энергии обрушилось по крайней мере столько же жалоб за безразличие к интересам общества, как и на компанию «Дженерал моторс». Даже если его рассматривать совер-шенно поверхностно, ядерный взрыв в Аляске, хотя и совершенно безвредный, отражает такое же полное равно-душие к общественному мнению, как и отношение компа-нии «Дженерал моторс» к вопросам безопасности автомо-биля или к проблеме выхлопных газов. Мало кто считает, что Министерство обороны более восприимчиво к давлению и озабоченности общественности, чем «Американ телефон энд телеграф», что соответствует нашим предположениям. Все это, однако, не исключает роли государственной собственности в управлении

властью, когда эта последняя правильно понимается. Там, где государственные и частные организации действуют в духе взаимной помощи, их власть усиливается за счет разделения труда, которое делает возможным действие лоббистов, использование политических фондов, поощрение политических действий проф-союзов и местных властей, использование секретной информации в той организации, частной или государственной, которая лучше подготовлена для выполнения какой-то конкретной задачи. Как мы увидим ниже, здесь имеются сильные доводы в пользу полной государственной собственности. И основания для такой государственной собственности становятся еще сильнее, когда государство освобождается от влияния планирующей системы. Мы увидим также, что государственная собственность неизбежна - и почти, наверное, необходима - в важных частях рыночной системы, где проблема состоит в неспособности пользоваться властью и распоряжаться ресурсами. Все планирующие системы должны добиваться одобрения целей, которые ставят планирующие органы. Методы обеспечения поддержки, применяемые планирующими системами в несоциалистических странах - неоклассические идеи, определение удобной социальной добродетели, реклама и другие методы прямой пропаганды, навязывание истеблишментом канонов, respectable мышления, бесконечно более разнообразны и искусны, чем методы коммунистических стран. Конечные цели и интересы имеют много общего у тех и у других. Планирование есть планирование, и одобрение общественностью целей тех, кто осуществляет его, должно быть достигнуто. Следовательно, первый шаг в реформе должен состоять в раскрепощении мнений. Пока

это не достигнуто, нет никаких шансов объединить общественность во имя ее собственных интересов в противоположность интересам технoструктуры и планирующей системы. Последняя будет продолжать преследовать свои собственные интересы под защитой мнения о том, что именно ее цели лучше всего служат обществу. И в дальнейшем будет иметь место неравномерное развитие, неравенство доходов, неравное и хаотическое распределение государственных расходов, нанесение ущерба окружающей среде, дискриминационные и неэффективные методы политики стабилизации, поскольку будет продолжать свое существование мнение, что все эти явления отражают случайную и непредвиденную ошибку. Поскольку не считается, что речь идет о систематическом конфликте между интересами общественности и планирующей системы, то со стороны общества не будет предприниматься каких-либо систематических мер. Еще более важное обстоятельство состоит в том, что государство будет оставаться во власти планирующей системы. Только в народном (public) государстве (в отличие от государства, в котором командует планирующая система) могут быть осуществлены уже упомянутые и другие реформы. Как это уже стало ясно в связи с исключительно важным инстинктом самосохранения, раскрепощение государства начинается в области законодательства. Она, а не область исполнительной деятельности правительства, является естественным выразителем интересов общества в противопоставлении интересам технократии. По мере того как государство во все большей мере начинает использоваться в интересах общества, становится возможным рассмотрение тех реформ, для осуществления которых требуется вмешательство со стороны государства. Эти

реформы логически распадаются на три части. В первую очередь существует потребность радикально усилить влияние и возможность рыночной системы, положительно повысить уровень ее развития по отношению к планирующей системе и тем самым уменьшить со стороны рыночной постоянное неравенство в уровнях развития между двумя системами. Сюда входят меры по уменьшению неравенства в доходах между планирующей и рыночной системами, по улучшению конкурентных возможностей рыночной системы и уменьшению ее эксплуатации со стороны планирующей системы. Мы называем это «Новым Социализмом». Необходимость уже вызвала к жизни новый социализм в гораздо большем масштабе, чем подозревает большинство людей. Затем приходит очередь политики в отношении планирующей системы. Она состоит в упорядочении ее целей с тем, чтобы они не определяли интересы общества, а служили им. Это означает ограничение использования ресурсов в чрезмерно развитых областях, переключение государства на обслуживание общества, а не планирующей системы, защиту окружающей среды, переключение технологий на службу общественным, а не технократическим интересам. Таковы: следующие шаги, которые нужно рассмотреть в стратегии реформ. И наконец, экономикой нужно управлять. Проблема состоит в том, чтобы управлять не одной экономикой, а двумя: одна из них подчинена рынку, а другая планируется фирмами, из которых она состоит. Подобное управление представляет собой последний шаг при определении общей стратегии реформ. Не следует воображать, что действия в любом из этих направлений представляют собой что-то новое. Решению подлежат реальные проблемы. Столь же

**реальны
неудоб-ства и неприятности оттого, что они остаются нерешен-ными.
Поэтому
фактически в каждом случае практи-ческая необходимость уже в какой-то
степени
показала настоятельность осуществления практических действий,
соответствующих
выводам данного анализа. Новизна содержащихся здесь предложений в
большинстве
случаев заключается только в том, что они находятся в противо-речии с
традиционными положениями господствующей экономической мысли и
подводят
теоретическое обоснова-ние под то, что уже вызвано к жизни
обстоятельствами и
здравым смыслом.**

**Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава
XXII
Раскрепощение мнений**

**Раскрепощение мнений является самой трудной из задач реформы, от
решения которой
зависит все остальное. Оно трудно потому, что власть, основанная на
мнении,
необыкновенно авторитарна. Когда такая власть достигает полного
господства, она
по своей при-роде исключает любую мысль, которая может ослабить ее
узы. Она
может быть также приятной, оказаться тем чревом, в котором человек
пребывает в
состоянии покоя, без мук, связанных с умственной деятельностью или с
принятием
решений. Если сменить метафору, то дело обстоит, как у счастливого**

солдата

Толстого, с которого снята вся личная ответственность и за него отвечает его

полк. И в барабаны, под которые все маршируют, стучит кто-то другой.

Современная

задача состоит в том, чтобы освободиться от доктрин, которые в случае их принятия заставляют людей служить не самим себе, а планирую-щей системе. На

помощь приходят внешние обстоятель-ства, ибо, как было показано ранее, практические послед-ствия этого подчинения, выражающиеся в неравномерном

развитии, неравенстве доходов, распространении опасных видов оружия, отрицательно сказывающиеся на окружаю-щей среде и самой личности, становятся все

более болез-ненными. Неприятные ощущения и даже просто неудоб-ства действуют

гораздо убедительнее, чем абстрактные аргументы.

Необходимо бороться против мнения, что интересы планирующей системы совпадают с

интересами отдель-ного человека. Власть планирующей системы зависит от того,

насколько ей удастся внушить точку зрения, что любое действие со стороны

государства и частных лиц, служащее ее интересам, служит также

интересам широкой

общественности. Это мнение в свою очередь зависит от широкого признания

утверждения, что производство и потребление материальных благ, в особенности

тех, кото-рые поставляет планирующая система, является условием счастья и

добродетельного поведения. В этом случае все остальное в большей или меньшей

степени подчиняется этой цели.

В данном случае речь идет о добродетели, которая выгодна для интересов планирующей системы. Добропо-рядочный отец семейства усердно трудится ради

дохода, которого никогда не хватает на все, в чем нуждается семья.

Практически

потребности семьи растут всегда несколько быстрее, чем доход. Если человек

работает в цехе, он всегда наготове и радуется любой возможности

поработать
сверхурочно. Он никогда не прекращает работы на том основании, что у него уже достаточно денег в данный момент и он предпочел бы отдохнуть. В последние годы рабочие на автосборочных заводах добились увеличения количества выходных дней, чтобы продлить удовольствие от охоты, рыбной ловли, безделья и выпивки, Ни одно из этих удовольствий само по себе не считается безнравственным. Но стремление к ним вместо дохода осуждается самым решительным образом. Если человек является специалистом или служащим, то упомянутые требования возрастают во много раз. Ведь он, кроме всего прочего, является примером.

Поэтому он должен быть особенно неустанным в своих усилиях. Более чем все другие люди, он не может быть невнимательным к своим обязательствам перед тем, что называют обычно более высоким уровнем жизни, а иногда отмечают высоким титулом американского образа жизни. По-настоящему беззаботный (в отличие от перегруженного заботами) служащий является редкостью. Служащий со склонностями к богемной жизни - человек корпорации, который живет в скромном жилище, одевается в поношенную одежду, равнодушен к пище и развлечениям, - просто невыносим. Навязываемая добродетель распространяется и на семью. Жена считается хорошей, если она посвящает свое время покупкам, обработке купленных продуктов и уходу за антикварными предметами, которые составляют необходимый элемент самого высокого уровня жизни из возможных. Сыновья являются хорошими, если они, каковы бы ни были их юношеские мечты, принимают в соответствующем возрасте за освоение технических дисциплин, теоретических наук, теории управления фирмами и других

полезных знаний и добиваются с помощью женщин-еди-номышленниц больших успехов, причем последнее является синонимом высокого дохода и потребления. До-чери тоже считаются хорошими, если после нескольких опытов в юности с искусством, свободой в одежде и сексуальной жизни они перенимают образ жизни своих матерей. К этому можно добавить, что добродетельность семьи возрастает, если она выступает за такие меры, как налоги, установление зональных тарифов, разумная по-зиция по вопросу о загрязнении воздуха и воды, которые способствуют тому, что называется благоприятным кли-матом для промышленности в обществе, и если она обладает инстинктивным чутьем на политику и политиков, которые обещают неуклонный рост национальной эконо-мики, и если она патриотически одобряет необходимость существования сильной национальной обороны. Добродетель этой семьи во всех отношениях служит целям планирующей системы. Даже сам процесс, в силу которого добродетель становится удобной для меняю-щихся потребностей доминирующей экономической силы, впечатляет своей эффективностью. Давным-давно, когда капиталист стремился поглотить весь возможный доход, именно бережливый рабочий, бедный, но честный бухгал-тер вызывали восхищение и считались ведущими скром-ную, но достойную жизнь. Теперь, когда рост стал главной целью планирующей системы, восхищение вызы-вают те, кто щедро тратит и потребляет и даже влезает в долги, чтобы поддержать приличный уровень жизни. Можно представить себе семью, которая ставит в ка-честве своей цели достижение определенного размера дохода, где муж и жена совместно участвуют в обеспече-нии этого минимума. Эта семья осуществляет продуман-ный и

преднамеренный выбор между досугом, бездельем и потреблением. Эта семья намеренно отказывается от потребления, которое в силу своей сложности привязывает женщину к ее скрытой роли слуги. Она поощряет самообразование, а не прагматическое образование для своих отпрысков. Семья предпочитает совместные радости индивидуальным и в результате противостоит промышленному и иному экономическому вторжению в свое жизненное пространство. В своем общественном мировоззрении эта семья не придает большого значения росту производства материальных благ, которых ей и без того хватает. Она равнодушна к доводам в пользу расходов во имя национального престижа или военной мощи, от которых она не получает никакой осязаемой выгоды. Та-кая семья формально не осуждается как порочная. Она не подвергается остракизму в обществе. Но то уважение, которым она пользуется, является в основном результатом ее эксцентричности. Необходимо прямо признать, что наши мнения и удобная социальная добродетель создаются не нами, а планирующей системой. Если мы видим это, то мы также увидим, что есть много способов удачной организации жизни и что вполне успешной может быть такая экономика, которая повышает возможности осуществления этого выбора. Максимизация дохода и потребления является одной из таких возможностей, как и максимизация досуга, по крайней мере до тех пор, пока это можно делать без ущерба для других. Такой же возможностью является определение желаемого уровня дохода и потребления, достижение которого дает возможность использовать время для иных целей, не связанных с получением дохода. И несомненно, имеется бесконечное множество вариантов такого использования времени. Существуют также

различные стили жизни и досуга в разные годы и разные периоды жизни [Долгое

время считалось, что молодежь будет стремиться к доходу только в размерах,

необходимых для потребления, включая такие предметы роскоши, как велосипед или

автомобиль, или такие услуги, как путешествия. Потом этими вещами пользуются.

Только по достижении определенного возраста респектабельность требует, чтобы

человек прочно осел, это означает, что нужно стремиться к максимуму потребления

и дохода, как этого требует планирующая система.].

Само собой разумеется, что любые нападки на существующие мнения и связанную с

ними добродетель не вызовут восторга у тех, кто отражает позиции и потребности

планирующей системы. Совсем не обязательно, что эти нападки будут приветствоваться теми, кто прикован существующими верованиями к интересам

планирующей системы. Все мы тщеславно радуемся тому, что являемся исполнителями

своей собственной воли. И как только что было отмечено, необходимость поглубже

задуматься о жизни и осуществлять выбор между альтернативными типами экономики

для многих окажется тягостным бременем. Лучше принятые формы существования, чем ужасные муки мышления и выбора.

Необходимо также отметить, что для многих, а возможно, и для большинства семей

нет альтернатив существующим жизненным укладам. Воздействие физических и других

неизбежных потребностей - в минимально необходимой пище, одежде, крыше над

головой, лекарствах, образовании - поглощает всю энергию. Вероятно, это соответствует истине в отношении многих в рыночной системе. Однако истина

состоит также в том, что с ростом дохода потребности продолжают поглощать всю

энергию и лишают какой-либо возможности выбора. Это - изобретение планирующей

системы. Мнение о том, что это необходимо, опровергается в настоящей работе.

Основной целью повышения дохода и в особенности улучшения его распределения должно стать увеличение числа людей, которые освобождены от давления физических потребностей или другого аналогичного давления, - людей, которые вследствие этого способны осуществлять выбор своего образа жизни в экономической сфере.

Чтобы сделать первый шаг при ниспровержении существующей веры, следует показать источник господствующего мифа. Затем надо выявить и обезвредить специфические инструменты, используемые для увековечения этого мифа. Существуют четыре таких инструмента:

1) Современное экономическое образование. Его роль была уже рассмотрена в достаточной мере. Современное экономическое образование служит не пониманию, а обеспечению интересов планирующей системы. Оно построено, хотя и довольно наивно, таким образом, чтобы не давать отдельному человеку возможности для понимания, как им управляют, и приспособить его взгляды к интересам планирующей системы. Чтобы избавиться от рабства существующей веры, необходимо понять воздействие официально преподаваемого курса, который ставит задачу увековечить такую веру. Это следует крепко запомнить всем, кто изучает экономическую теорию.

2) Современная ориентация системы образования. Наряду с непосредственным преподаванием неоклассической экономической теории в современной системе образования существуют скрытые методы воздействия. В общих чертах эти методы связывают жизненные успехи с доходом и потреблением. Они требуют, чтобы

преподавание теоретических и технических дисциплин, экономики и юриспруденции

было прагматическим; обучение искус-ству, особенно если оно имеет творческий

характер, должно быть подчинено интересам декоративности и развлекательности.

Планирующей системе нужен стан-дартный набор идей; остальное находит лишь

доказатель-ство от противного в академической риторике как нечто такое, чем

цивилизованный человек не должен пренебре-гать. На деятелях образования лежит

особая обязанность следить, чтобы образование не было социально обуслов-ленным.

Это означает устранение всякого различия между полезными и бесполезными

областями знания, всяких предположений о том, что имеется

экономический стандарт

социальных достижений.

3) Современная реакция на открытые методы убежде-ния. Современная реакция на

рекламу и другие формы убеждения, используемые производителями, вообще гово-ря,

состоит в безоговорочном ее принятии. Всегда предпо-лагаются преувеличения и

обычно подозревается сущест-вование обмана. Однако считается, что такой обман не

нанесет ущерба. Для раскрепощения мнения требуется предубеждение против любого

воздействия, навязывае-мого планирующей системой. Такое воздействие исполь-зуется для навязывания индивиду целей техноструктуры. Поэтому человек,

который хочет быть свободным, не может уступать. Он должен сопротивляться.

Всякий, кто без размышлений уступает убеждению относительно покупок, поведения

или мнения, отдает часть собствен-ного «я» интересам планирующей системы. Когда

сопро-тивление становится упорным, оно приводит к положи-тельным результатам,

состоящим в том, что подрывается зависимость средств информации от доходов,

получаемых за осуществление такого воздействия; этой проблемы я вскоре коснусь.

4) Выработка государственной политики. В Соединенных Штатах имеются практически три источника мнений, не связанные с избирательной машиной и оказывающие воздействие на определение государственной политики в вопросах о том, что является разумным в области регулирования, налогообложения, расходов, внешней политики и военной области. К ним относится бюрократический аппарат федеральной администрации, образованные слуги сообщества корпораций, главным образом адвокаты, а также университеты. Влияние планирующей системы на всех, но особенно на первых двух, огромно. Планирующая система теснейшим образом связана с исполнительно-деятельностью правительства. Образованные прислужники нужны в некоторой степени для того, чтобы отчетливо формулировать потребности планирующей системы, а это в силу требования беспристрастности невозможно для самих членов техноструктуры. Их влияние получает широкое отражение в постоянных ссылках на «влиятельные круги». Как уже отмечалось, университеты являются источником критических мнений, но они используются также в качестве духовной опоры. Значение, которое они придают личности, прививает их членам внутреннюю подозрительность и скептическое отношение к интересам планирующей системы. Однако официальные учебные курсы, особенно в области экономической теории, а также в политической науке, решительно поддерживают эти интересы. Раскрепощение мнений требует, чтобы любая политика, определяемая служащими и образованными слугами сообщества корпораций, рассматривалась при отсутствии противоположных доказательств в качестве средства, обеспечивающего интересы

планирующей си-стемы. Никто не должен воображать, что эта служба носит тайный, неразумный или даже преднамеренный характер. Многие высказывания исходят от людей, отличающихся особым пылом и довольно ограниченным во-ображением, пребывающих в состоянии благополучного неведения относительно различий между интересами планирующей системы и интересами общественности. Речь идет не только о политике. Важно осознать, что авторитет в области государственной политики, обеспечивающий интересы планирующей системы, оказывает влияние и на общественную мораль. Наставления обще-ственных деятелей, касающиеся личного поведения - в отношении трудовых навыков, продолжительности рабо-чего дня, дисциплины, поведения в качестве потребителя, которые еще недавно приветствовались как рабочая этика, - являются, как правило, выражением точки зре-ния планирующей системы. Раскрепощение мнений тре-бует, чтобы это тоже было известно всем.

Политическая необходимость определения интересов планирующей системы как чего-то отличного от интересов общественности, от того, что я называю «общественным пониманием», - это вопрос, к которому я вернусь.

Власть планирующей системы основана на том, что эта система может воздействовать на мнение. Можно задать вопрос, нельзя ли осуществить раскрепощение мнений более прямой атакой на средства, при помощи которых осуществляется воздействие на мнение или контроль над ним. Почему бы не объявить неоклассиче-скую экономическую теорию вне закона, запретить рек-ламу, ликвидировать власть планирующей системы над телевизионной сетью и прочими средствами информации, решительным образом перенести центр тяжести системы образования с изучения теоретических наук и техниче-ских дисциплин на область искусства? Нет оправдания постепенным средствам, если при-годны более

решительные меры. Но

если источником вла-сти является вера, атака должна быть направлена на нее.

Закон не может обеспечить понимания. Здесь затрагивается более глубокий принцип.

Всякое планирование стремится завоевать контроль над мнением - заставить людей

подчиняться в мыслях и действиях тому, что выгодно для тех, кто осуществляет

планирование. В эконо-мике советского типа это достигается формальным декре-тированием - здесь имеется правильная и неизменная линия, которая, однако,

время от времени корректи-руется по мере изменения планирующих органов. В

эко-номиках западного типа мнение, которое требуется для планирующей системы,

достигается во имя либерализма Оно считается комплексом выводов, к которым

приходит человек, обладающий здравым смыслом и разумом в результате приемлемой в

научном отношении подготовки. Мнение, не выгодное для планирующей системы, не

по-давляется; оно либо игнорируется, либо клеймится как эксцентричное, ненаучное, не обладающее научной точ-ностью или респектабельностью или порочное

в других отношениях.

Однако либерализм не может оказаться неверным, поскольку он представляет собой

ширму для выгодных верований. Требуется не авторитарное подавление мето-дов

создания обязательных точек зрения, а истинно ли-беральное сопротивление таким

мнениям. Не надо по-давливать неоклассическую экономическую теорию; нужно показать

ее тенденциозную функцию и стремиться найти ей замену. Не нужно запрещать

рекламу; нужно сопро-тивляться тому, что она пытается навязать. Не надо издавать

законов против науки и техники; нужно рас-сматривать их привилегированное

положение по отноше-нию к искусству как умысел планирующей системы. Это не только либеральное средство спасения, но впол-не возможно, что и

единственное. Если бы подавление являлось законным инструментом политики, приносящим плоды, оно бы применялось не против планирующей системы, а в ее интересах. К тому же раскрепощение мнений не является столь маловероятной и чисто теоретической возможностью, как это кажется. Когда люди видят, что реклама наряду с другими формами коммерческого убеждения имеет целью подчинить их планирующей системе, заставить их служить интересам, которые не являются их собственными, то существует значительная возможность, что она перестанет быть эффективной. Когда реклама теряет свою эффективность, она не будет применяться. В этом случае оплачивать журналы, телевидение и газеты должны будут потребители. А средства информации в свою очередь перестанут служить, хотя бы субъективно, целям и ценностям планирующей системы. Нельзя считать выходящим за пределы возможного, что такое развитие уже идет своим ходом. Журналы, которые зависят от рекламы, исчезнут. Уцелеют только те, доходы которых зависят от читателей? [Сомнения проявляются также в растущем стремлении обеспечить достоверность рекламы, в росте требований Федеральной комиссии по торговле, Управления продовольственных товаров и медикаментов и других органов, ответственных за соблюдение минимальных норм безопасности и достоверности.] Подобным образом некоммерческое и кабельное телевидение демонстрируют преимущества перед телевидением, работающим по заказам рекламодателей. Складывается по крайней мере инстинктивное ощущение, что уделявшееся в прошлом большое внимание вопросам науки и техники имело тенденциозную направленность. В последние годы неуклонно возрастало количество решительных протестов

против мнений, навязываемых неоклассической экономической теорией. Наконец, происходит обнадеевшающее нарастание скептицизма в отношении мудрости руководящей элиты. В 1966 г. опрос, проведенный Луи-сом Харрисом, показал, что 55% опрошенных питают «большое доверие» к руководителям промышленности страны. К 1971 г. эта доля снизилась до 27%. Доверие к банкирам упало с 67 % до 37 %, к ведущим ученым - с 56% до 32%; к представителям рекламы-с 21% до 13% [См. «The Progressive», 1971, December, p. 13.]. Разочарование, связанное с вьетнамской войной, несомненно, оказало свое влияние; доверие к военным руководителям упало с 62% до 27%. Все эти явления свидетельствуют о существовании здоровой тенденции. И наконец, в минувшем десятилетии наблюдалось широко распространенное отрицание, особенно среди молодых людей, по крайней мере пока они молоды, общепризнанных стандартов потребления. Оно коснулось всего - одежды, внешнего вида, развлечений, образа жизни и личной гигиены. Вместе с таким отрицанием существенно снизилось стремление следовать общепризнанным образцам карьеры. Видимо, такое отношение отражает инстинктивное подозрение, что те, кто следует таким образцам, используются в интересах, которые не являются их собственными. Подобное изменение отношения наблюдалось прежде всего среди молодых людей из семей со средним и высоким доходом. Именно в этих семьях наиболее очевидна бесплодность жизни, посвященной конкурентному стремлению к высокому уровню потребления. Материальные блага здесь имеют наименьшую предельную полезность, и стремление к ним навязано требованиями, искусственность которых в высшей мере очевидна [Наличие такого недовольства было темой чрезвычайно популярной книги

Чарльза Рейча (см.: C. Reich, The Greening of America, New York, Random House, 1970). В книге проф. Рейча имеются недостатки, включая существенную неясность в вопросе о характере и мотивации экономической системы, возникновение которой он предвидит. Но он правильно чувствует недовольство молодежи обществом, в котором действия: управляются навязан-ным конкурентным потреблением. Как аудитория, которую завое-вала книга, так и особая едкость нападок на нее показывают ще-котливость затронутого им вопроса. Он явно представлял угрозу для командного механизма господствующего порядка. В этой связи можно отметить, что стандартное (и довольно эффективное) оружие защитников господствующего порядка состоит в утверждении, что любой вызов, брошенный им, не отличается научностью и поэтому интеллектуально несостоятелен. Это оружие энергично, хотя и с ограниченным успехом, использовалось против моей пер-вой попытки изложить эти идеи в

«Affluent Society», Boston, Houghton Mifflin, 1958. Оно применяется не всегда сознательно. Уче-ные самых посредственных способностей часто являются наибо-лее страстными защитниками. Это происходит потому, что они в наибольшей степени находятся в плену приемлемых для техноструктуры верований и поэтому наименее способны увидеть ка-кую-нибудь альтернативу.]. Важно, что недовольство развилось в период сравнительно высокой занятости и довольно быстро растущих доходов, что было характерно для конца 60-х годов. Сравнительная легкость, с которой можно было найти работу и обеспечить доход, в свою очередь позволила иметь работу с неполной рабочей неделей и в целом при-вела к ослаблению экономической дисциплины. Стало возможным выражать

недовольство, не опасаясь ответных мер, приводящих к полной потере дохода,- классического наказания, налагаемого на тех, кто не согласен с целями системы [Другим фактором, который ослабил контроль планирующей системы, явилась вьетнамская война. Раньше рациональным объяснением управления спросом со стороны государства на военную продукцию была необходимость противостоять военным достижениям Советского Союза или служить более абстрактным целям национального престижа и безопасности. Эти цели не вызывали открытой враждебности, даже если не разделялись всеми. И вера в необходимость таких расходов не бросала открытого вызова разуму. Вьетнамская война возбудила непосредственную антипатию тех, кто мог, быть призван для участия в ней. И доводам в ее пользу почти никто не верил.]. Хотя раскрепощение мнений, очевидно, началось, оно до сих пор страдало серьезными изъянами. Не были в достаточной мере выявлены силы, осуществляющие контроль над мнением, цели, которые преследует такой контроль, и его методы. И наконец, не было понимания, что освобождение от дисциплины вообще, а переход к большей самодисциплине. Однако, как показывает характер возникшего недовольства, его распространение не вызывает сомнений. К тому же существует прецедент. В последних десятилетиях прошлого столетия и в начале нынешнего неотъемлемый элемент общественного мнения состоял в том, что все, на чем настаивает уважаемое членами сената Соединенных Штатов,-должно восприниматься с подозрением. Все, что доказывалось, отражало интересы капиталистов. Предполагалось, что результатом будет дальнейшее обогащение тех, кто уже богат. Такова была глубокая

вера популистов в США и социалистов и социал-демократов в Англии и других европейских странах. В середине 30-х годов почти все уважаемое общество выступило против Рузвельта и «Нового курса». Именно это, по мнению населения, показало, что Рузвельт прав. В последние 30 лет технократическая структура выполнила поистине титаническую задачу завоевания общественного мнения - задачу подавления этого инстинктивного недоверия к уважаемым взглядам. Все же было бы неоправданным пессимизмом полагать, что прежняя способность к скептицизму навсегда утрачена. Следует добавить, что человеческий разум обладает неискоренимой способностью оказывать сопротивление авторитетам. Когда этот разум поймет процессы, у которых и ради которых он находится под контролем, он почти наверняка отвергнет их.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XXIII

Справедливая организация домашнего хозяйства и ее последствия

Для полного освобождения женщины а для действительного равенства ее с мужчиной нужно, чтобы было общественное хозяйство и чтобы женщина участвовала в общем производительном труде. Тогда женщина будет занимать такое же положение, как и

мужчина.

В, И. ЛЕНИН. О задачах женского рабочего движения в Советской республике.

[В. И. Ленин, -Полн. собр. соч., т. 39, стр. 201. 294]

Мы видели, что для успеха современной экономики требуется скрытый класс слуг.

Этот класс делает возможным более или менее безграничное расширение потребления, наталкивающееся на огромные трудности, связанные с распоряжением.

Одно из выдающихся достижений планирующей системы состоит в том, что ей удалось

заставить женщин принять на себя такую роль скрытых слуг и превратить молчаливое

согласие в решающее проявление удобной социальной добродетели. Путем исключения

такого труда из экономических расчетов и путем уничтожения самостоятельности

женщины как личности при помощи концепции домашнего хозяйства, когда отказ от

индивидуального выбора проходит незамеченным, неоклассическая теория умело

способствовала полной маскировке такой тенденции даже от женщин, которых она

непосредственно затрагивала.

В результате стало возможным, чтобы большинство женщин изучали экономическую

теорию, не подозревая, каким образом они служат экономическому сообществу, каким

образом их используют.

Однако принятие женщинами их основной экономической роли не является

окончательным. В последние годы во всех промышленно развитых странах наблюдалась

известная степень беспокойства и даже некоторого недовольства среди женщин;

Опять мы сталкиваемся с реакцией, которая показывает, что проблема, обсуждаемая

нами, является реальной и, как обычно, отсутствует ясное представление об

экономических условиях, определяющих ее. И в этом случае

раскрепощение мнений

является важной реформой. Как только женщины поймут свою роль в

качестве
инструмента для увеличения потребления в интересах планирующей системы, они
наверняка не будут столь легко соглашаться на эту роль. По крайней мере на это
можно надеяться.
Разумная цель экономической системы состоит в том, что она позволяет всем людям
независимо от пола преследовать социально приемлемые личные цели. Не должно
быть никакого предписанного или обусловленного подчинения одного пола другому.
Учитывая методы, с помощью которых в настоящее время отнимаются права у женщин,
необходимы существенные перемены в способах принятия решений в домашнем
хозяйстве относительно потребления. Роль в принятии решений должна быть по
крайней мере пропорциональна затратам усилий на управление семейными делами.
Это значит, что женщине как распорядителю должен принадлежать решающий голос в
определении образа жизни, поскольку на ее плечи ложится основное бремя.
Другими
словами, решения должны приниматься совместно, и выполнение такой работы, как
уборка, ремонт жилища, предметов роскоши, автомобилей или планирование и
осуществление семейных мероприятий, должно распределяться равномерно. В любом
случае достижение согласия в этой области приведет к решительным сдвигам в
существующей структуре потребления.
Однако наиболее очевидное решение связано с преодолением другой проблемы,
носящей фундаментальный характер. Истоки этой проблемы связаны с концепцией
семьи, в соответствии с которой один из ее членов обеспечивает доход, а другой
целиком и полностью отвечает за его использование. В значительной, хотя
и
трудной для определения, степени существование семьи обусловлено

экономической
необходимостью. Для сельского хозяйства и ремесленного производства семья
представляет собой чрезвычайно удобную единицу, которая связана с
твердо
централизованной ответственностью за решения о производстве и
потреблении и с
полезным разделением труда при выполнении различных функций,
связанных как с
производством, так и потреблением товаров. Мужчина выполняет более
тяжелую
полевую работу или героические задачи охоты или грабежа; женщина
управляется с
домашней птицей и шьет одежду. С индустриализацией и урбанизацией
мужчины и
женщины больше не делят между собой задач производства в зависимости
от силы и
способности к приспособлению. Мужчина исчезает на фабрике или в
конторе,
женщина начинает целиком заниматься управлением потреблением. Это
достигается
на основе договоренности, а не представляет собой действительно
необходимое
разделение труда. Когда потребление не является сложным, один человек
вполне
способен делать и то и другое. Хотя семья сохраняет другие цели, к
которым
относится любовь, рождение и воспитание детей, она уже перестала быть
экономической необходимостью. С растущим уровнем жизни она все
больше
становится вспомогательным инструментом для увеличения потребления.
Тот факт,
что с индустриализацией и повышением уровня жизни семейные связи все
больше
ослабевают, служит серьезным подтверждением этого вывода.
Следовательно, по мере экономического развития следует ожидать, что
женщины все
смелее будут относиться к браку не как к необходимости, а как к
традиционному
порабощению личности, которое поддерживается обычаем и потребностями
планирующей
системы. Многие предпочитают отказ от традиционной семьи в обмен на

другие

спо-собы устройства жизни, которые лучше подходят для отдельной личности.

В практическом смысле это означает, что женщины, если они собираются стать

действительно независимыми, должны иметь возможность получать собственный доход.

Это явно необходимо, чтобы выжить вне традиционной семьи. И это делает возможным

независимое существование - на короткое или длительное время - в рамках семьи.

С появлением такого дохода возникает растущее влияние на решения в домашнем

хозяйстве. Вместе с этим также появляется работа, которая по крайней мере до

некоторой степени отражает индивидуальные предпочтения в отношении того, как

женщине надо тратить свое время. Даже если выбор неудовлетворителен, подобна

тому как для многих является неудовлетворительной работа, он все равно не

предопределен в такой же мере, как семейная жизнь (означающая руководство

потреблением) предопределена браком. Брак не должен больше оставаться вездесущей ловушкой. Терпимое общество не должно думать плохо о

женщине, которая

находит удовольствие в половых отношениях, рождении и воспитании детей,

украшениях и руководстве потреблением. Но оно, несомненно, должно отрицательно

относиться к порядку, который не предполагает существования ка-ких-либо

альтернатив и который приписывает добродетель тому, что в действительности

представляет собой удобство для производителей материальных благ.

Равные права на получение работы должны быть закреплены в законодательном

порядке. Для этого необходимо проведение также ряда связанных между собой

ре-форм. Не все из них представляют собой большую новость, так как интуиция в

решении проблем, как всегда, предвосхитила четкое определение пороков.

Особое

значение имеют четыре момента.

1) Обеспечение профессионального ухода за детьми. Важность этого не нуждается в комментариях. К тому же с точки зрения самых строгих требований эффективности это мероприятие имеет огромное экономическое значение. В детском учреждении один человек обеспечивает профессиональный уход за множеством детей, а в семье один человек непрофессионально ухаживает за одним или очень немногими детьми. Таким образом, видимо, найдется весьма немного институтов, которые могут столь непосредственно способствовать повышению производительности труда. Профессиональный уход за детьми имеет и другие преимущества. Удобная социальная добродетель приписывает нынешней системе особые преимущества, которые дает родительская любовь. Она почти никогда не упоминает примеров, когда родительская любовь выхолащивается и сводится на нет скукой, равнодушием, отталкивающими качествами родителей, алкоголизмом, прочими психическими и физиологическими нарушениями и прискорбной неспособностью понять эти отрицательные явления, с которыми сталкивается ребенок.

2) Большая возможность для индивидуального выбора в отношении продолжительности рабочей недели и трудового года. Никто не будет спорить, что женщины нуждаются в отпуске по беременности, тогда как мужчины нет. Привлечение женщин в качестве рабочей силы также требует гибкости. То, что могло бы быть достигнуто постепенно, становится невозможным, если считается необходимой решительная реорганизация традиционных методов ведения домашнего хозяйства. Трех- или четырех-дневная рабочая неделя сделала бы возможным переход для многих женщин там, где немедленный переход к полной рабочей неделе был бы

**непреодолимым
барьером.**

Имеется и довод более общего порядка в пользу гибкости, поскольку это окажется благоприятным для обоих полов. Только в тех случаях, когда у человека есть выбор в отношении продолжительности его рабочей недели или года наряду с возможностью пользоваться неоплаченным отпуском на более длительное время, у него или у нее появляется эффективный выбор между доходом и досугом. Отсутствие такой гибкости, необходимость отработать неделю и год стандартной продолжительности предполагает, что все рабочие имеют приблизительно одинаковые предпочтения в отношении дохода и того, что на него покупается, и досуга и тех развлечений, которые он дает. И соответственно все придерживаются одинаковой рабочей недели и года. Это варварское допущение, еще одно отрицание индивидуальности, которое традиционная экономическая теория берется защищать. Стремление к гибкости проявляется в сильно различающихся предпочтениях рабочих в отношении

сверхурочной работы и совместительства. В действительности постоянное стремление промышленности придерживаться единообразной рабочей недели и года есть уступка удобству руководства, которая ни в коем случае не имеет большого значения для эффективности [Эти вопросы рассматривались в кн. «Новое индустриальное общество», М., «Прогресс», 1969.]

3) Ликвидация существующей монополии мужчин на наиболее выгодную работу в технотехнике. Со всех практических точек зрения такая монополия является в настоящее время полной. В 1969 г. свыше 95% всех должностей с жалованьем свыше 15000 долл. в год были заняты мужчинами. До некоторой степени в этом отражается оправданный инстинкт технотехники. Если последняя собирается

успешно

осуществлять положительную цель роста, то женщины должны взять на себя

руководство возросшим в результате этого потреблением. Осознавая это, техноструктура создает соответствующий прецедент, лишая женщин возможности

стать ее членами и оставляя за ними необходимую работу в домашнем хозяйстве. Это

видно на примере, приведенном выше, когда жена одного из высших руководителей

фирмы являет собой образец послушного и горделивого подчинения задачам

компетентного ухода за сложным домашним хозяйством. Но следует проявлять

осторожность в поисках сложных объяснений, когда существует простое.

Монополия

мужчин в деловых вопросах выгодна тем, кто пожинает плоды общепринятой традиции.

Женщины оспаривали ее, потому что они находятся под воздействием понятия

удобной социальной добродетели - представления о том, что семейный долг и

управление потреблением являются их истинными функциями.

Монополия мужчин не будет отменена добровольно. Это дело потребует воздействия в

законодательном порядке, и поскольку корпорация больше не может требовать

неприкосновенности, связанной с мнимым подчинением рынку, поскольку она должна

быть признана общественным институтом, то нет препятствий для осуществления

такого воздействия. Одним из приемлемых путей явилось бы выдвижение требования о

том, чтобы все фирмы, входящие в планирующую систему, размер которых превышает

определенный минимальный уровень, обеспечили работу женщин на постах,

соответствующих различным категориям зарплаты, пропорционально доле женщин в

общем количестве работников. Для этого потребуются длительное время. В одной из

своих статей я вместе со своими коллегами призывал к тому, чтобы обязать

крупнейшие корпорации представить десятилет-ний план осуществления этого требования [Статья под названием «План развития меньшинств» напи-сана совместно с проф. Эдвином Ку и Лестером Туровом из Массачусетского технологического института (см. «The Minority Advancement Plan», The New York Times Magazine, 1971, august 22). Подобные же мероприятия предусматриваются в отношении нег-ров и лиц, говорящих на испанском языке, которые также под-вергаются дискриминации в силу других, даже менее обоснован-ных причин.]. Нельзя принимать никаких ссылок на нанесение недо-пустимого ущерба экономической эффективности фирмы. Напротив, будет широко признано, что женщины не глу-пее мужчин и что интеллектуальный потенциал технoструктуры в данный момент ограничен. Следовательно, такая реформа принесет очень большое увеличение, по-тенциально удвоение, предложения интеллектуальных ресурсов, 4) Обеспечение женщинам необходимых возможностей в области образования. Такая необходимость очевидна. Менее очевидно, что в силу дискриминации в прошлом учебные заведения, в особенности университеты и центры профессиональной подготовки, в течение определенного времени должны целенаправленно ставить женщин в бо-лее благоприятные условия. В противном случае будет скрыто увековечена дискриминация, имевшая место в прошлом. В силу тех же обстоятельств необходимо по-средством соответствующего законодательства оказывать давление на высшие слои технoструктуры с целью обеспечения приема женщин на работу и продвижения их по службе, что в свою очередь будет способствовать соз-данию условий для профессиональной и другой подго-товки женщин в различных

учебных заведений. Когда исчезнут последствия дискриминации, имевшей место в прошлом, а это в равной и даже в большей степени относится к расовым меньшинствам, которые страдают от дискриминации, в этом случае, и только тогда, отбор станет обезличенным. Результатом эмансипации женщин и рационализации домашнего хозяйства будет существенный сдвиг в образе жизни. Жизнь в пригороде, это утверждение стало совершенно банальным, предъявляет большие требования в отношении организации потребления. Содержание авто-мобилей, ремонт жилищ, перевозка детей, истребление сорняков, лечение домашних животных, суровые требования светского общения, связанные с демонстрацией хозяйственных способностей, образуют бесчисленное множество ярких примеров. Если бы мужчина принимал участие в решении этих задач, то произошел бы решительный пересмотр мнения о преимуществе жизни в пригороде. Городские много-квартирные дома требуют гораздо меньше ухода. Поэтому не удивительно, что именно здесь обычно проживают жены с независимыми жизненными интересами. Можно говорить и об осуществлении менее значительных перемен. Шире будет распространено профессиональное приготовление пищи. Реже пища будет приготовляться в домашних условиях. Качество такой пищи, хотя в большинстве случаев сомнительное, с жаром прославляется в удобной социальной добродетели. Подобным же образом возрастает зависимость не от домашних бытовых приборов, а от внешних услуг - от прачечных, профессиональной уборки домов и общественного транспорта вместо стиральных машин, пылесосов и автомобилей, работу и содержание которых обеспечивает жена. На смену светскому общению,

связанному с демонстрацией женских талантов в приготовлении пищи, оформлении до-машней обстановки, садоводстве и приготовлении коктей-лей, придет посещение профессиональных зрелищных мероприятий. Вероятно, будет иметь место возрождение интереса к искусству. Восприятие искусства в отличие например, от конкурентной демонстрации умения свет-ского общения в сравнительно меньшей степени требует управления и ставит задачи, которые сами по себе интересны и требуют большого внимания.

Необходимо сделать несколько итоговых замечаний. Производство в экономической сфере направлено на ока-зание услуг и выпуск товаров. При многих исключениях услуги предлагаются рыночной системой, товары в основ-ном поставляются планирующей системой. Оказание услуг географически разбросано и связано с личностью отдель-ного человека, оказывающего их. Эти два фактора плохо поддаются организации и поэтому не могут контролиро-ваться планирующей системой.

Производство товаров - это главным образом функция планирующей системы - огромное большинство крупных корпораций представляют собой производственные фирмы. Потребление товаров в большинстве случаев требует организации и усилий приготовления, уборки, ухода, ремонта, удаления отходов. Потребление услуг обычно не связано с такими действиями. Услуги фактически потребляются в процессе их оказания. Очень большое число услуг - услуги прачеч-ных, гаражей, водопроводчиков, снегоочистителей - име-ют своей целью облегчение задач, связанных с исполъ-зованием или потреблением товаров, включая недвижи-мость.

Таким образом, если женщины больше не занимаются управлением процессом

потребления и усилия, связанные с обеспечением использования товаров, должны быть по-тому уменьшены, то в экономике произойдет значитель-ный сдвиг от производства товаров к оказанию услуг. Од-новременно это означает сдвиг в экономике от планирую-щей системы к рыночной, что можно ощутить по крайней мере субъективно. Это является, или может быть, еще одной причиной, в силу которой производители товаров стремятся придать признаки добродетели той роли, кото-рую женщина играет в современном обществе. Имеется ряд вопросов, рассмотрение которых может быть осуществлено с большей пользой, чем исследования изменений, которые бы произошли при условии, что женщины были бы освобождены от своей службы на бла-го потребительскому обществу и планирующей системе. Но именно эмансипация сама по себе становится злобо-дневным вопросом. Ее дальнейшие последствия будут объ-ектом изучения других исследователей, и история покажет, в каком направлении пойдет развитие.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XXIV
Раскрепощение государства

Планирующая система преследует свои собственные интересы и соответственно приспособливает к ним интересы общества. Правительство путем осуще-ствления

своих закупок и обеспечения разнообразных по-требностей планирующей системы играет жизненно важ-ную роль в осуществлении ее интересов. Решающим усло-вием для выполнения этой функции является наличие убежденности, что удовлетворение интересов и потребно-стей планирующей системы одновременно способствует удовлетворению общественных интересов. То, что служит планирующей системе, становится оправданной госу-дар-ственной политикой. Теперь мы имеем более ясное представление о реаль-ном положении вещей. В планирующей системе домини-руют интересы производителя. Подчинение государства интересам каждого человека, которое приводит к совпаде-нию интересов производителя и общества, является об-манчивым мифом. Нужно исходить из различий в инте-ресах планирующей системы и общества, кроме интере-сов тех, кто получает удовлетворение или выгоду от существования такой иллюзии. Противоречие является общим, а не частным случаем. Было бы хорошо распола-гать четким определением, выражающим политический смысл этого коренного конфликта. Как я уже предлагал, это можно было бы назвать «общественным сознанием». Общественное сознание признает фундаментальное рас-хождение между целями, которые преследует планирую-щая система, и тем, что служит общественным потребно-стям и интересам. Рационально мыслящие члены общества будут ожидать, что правительство при отсутствии противодействующих усилий будет оказывать поддержку той части эконо-мики, которая имеет самый высокий уровень развития. Таким образом, правительство будет способствовать уве-личению неравенства и несбалансированности развития. Поступая таким образом и реагируя иными способами на потребности планирующей системы, оно будет способство-вать

существованию
неравенства в распределении доходов. Оказание помощи в деле
технического
развития будет отражать интересы планирующей системы, в том числе и
связанные
с созданием потенциала, угрожающего уничтожить жизнь, как это обстоит в
области
производства оружия. Интересы общественной защиты окружающей
среды будут
поставлены под угрозу ради более влиятельных интересов планирующей
системы,
состоящих в обеспечении ее роста и технического развития. Союз и симбиоз
планирующей системы и государства приводит к крайне неравномерному
развитию даже
в области услуг, которые оказывает государство. Особенно щедро будут
предоставляться услуги, которые отражают требования планирующей
системы, связаны
с закупкой ее продукции, и особенно те, которые являются результатом
симбиоза
техноструктуры и государственной бюрократии. Те, кто не пользуется
такими
благами, будут посажены на голодный паек.
Если задуматься над проблемами, связанными с реформой, роль
правительства
представляется двойственной. С правительством связана основная часть
проблемы, и
правительство же должно сыграть главную роль в осуществлении мер,
направленных
на исправление положения. Деятельностью правительства частично
обусловлены
проблемы неравномерного развития, неравенства в распределении
доходов,
неправильного распределения общественных ресурсов и фальшивого,
бесплодного
регулирования. И именно с правительством должна быть связана надежда
на
решение.
Для осуществления как той, так и другой роли правительству требуется
одинаковое
средство освобождения от контроля со стороны планирующей системы.
Пока
государство не подверглось раскрепощению, упрощенные рецепты для

**вмешательства
правительства будут беспо-лезными. Не произойдет никаких изменений, и
любые
уси-лия будут обращены, как это уже много раз бывало в про-шлом, на
пользу
планирующей системе. Никто не станет обращаться за помощью к
местному доктору,
если он с го-раздо большим усердием работает также в качестве мест-ного
гробовщика.
В Соединенных Штатах раскрепощение [государства.- ред.] должно быть
теперь
признано в качестве основного вопроса, фактически главнейшего вопроса в
любой
изби-рательной кампании. Слово «признано» должно быть под-черкнуто.
Даже и не
будучи определено подобным об-разом, раскрепощение уже имеет
величайшее
значение. В президентской политике Соединенных Штатов
респуб-ликанская партия
считается инструментом планирующей системы. Даже для политических
ораторов
больше не счи-тается возможным или необходимым отрицать поддержку,
получаемую ею
от крупнейших корпораций, и солидар-ность республиканской партии
гораздо менее
откровенна. В идеальном с точки зрения планирующей системы мире она
бы
контролировала президентскую политику обеих партий. Подобное
обстоятельство
полезно тем, что оно сни-жает риск потери контроля на любых
президентских
вы-борах. Не признавая полностью готовности своей партии действовать в
этом
направлении, часть членов демократи-ческой партии принимает общие
принципы
служения пла-нирующей системе и связанные с этим выгоды. Под-держка
военных
заказов, строительства автомагистралей, оказание технической поддержки
планирующей система по таким проектам, как сверхзвуковой
пассажирский
авиа-транспорт, предоставление финансовых гарантий, подобно тому как
обстояло**

дело с компанией «Локхид», пассивное одобрение налоговых льгот, предоставляемых планирующей системе и ее членам, являются проявлениями этой солидарности.

Разумеется, столь же тесной является зависимость кандидатов в президенты от финансовой поддержки планирующей системы и ее членов. (Безупречное поведение в поддержке целей планирующей системы не требуется. Планирующая система терпимо относится к отклонениям по отдельным вопросам.) Эта часть членов демократической партии, возможно, не без оснований чувствует, что успех на выборах возможен только при условии принятия основных целей планирующей системы.

Однако в последние годы другое крыло демократической партии, хотя также без ясного определения своего характера, указывает на свою связь с интересами общества в противоположность интересам планирующей системы.

Основные требования планирующей системы подвергаются нападкам. Выборы 1972 г., когда был сделан упор на сокращение военных расходов, закрытие налоговых лазеек, реформу социального страхования, обеспечение большего равенства в распределении доходов и более строгие меры для защиты окружающей среды, были связаны с беспрецедентным наступлением на интересы планирующей системы. Они принесли также беспрецедентное поражение. Возможно, однако, что это поражение следует рассматривать с точки зрения новизны этой попытки. Ни один политик, выступавший с такой поддержкой интересов общества и с такой критикой интересов планирующей системы, никогда и близко не подходил к выдвижению в кандидаты. Может быть, растущее общественное осознание сделало это возможным. Не приходится и говорить, что для появления хоть какой-нибудь возможности для

раскрепощения государства должна существовать политическая группировка, которая разделяет точку зрения общества и открыто выступает за общественные интересы.

Нужно ожидать, поощрять и приветствовать появление такого политического объединения в других промышленно развитых странах. Как в Соединенных Штатах, так и в других промышленно развитых странах следует ожидать, что многочисленные политики более традиционного толка - либералы, лейбористы, социалисты и социал-демократы,- которые не могут отказаться от своей привычки к компромиссу с целями планирующей системы, объединятся для ее защиты. :> Ведущиеся в настоящее время политические дискуссии в Соединенных Штатах и в других промышленно развитых странах касаются различных интерпретаций понятия общественных интересов. Утверждается, что цели планирующей системы отражают такие интересы.

Это в высшей степени вводящая в заблуждение формулировка, крайне выгодная для планирующей системы. Если общество осознает происходящее, дискуссия будет идти об общественных интересах как противоположности интересам планирующей системы,

В этом состоят подлинные условия дискуссии.

Первым определительным признаком для кандидата в президенты или на аналогичный пост в других странах является общественное признание и преданность общественным интересам, отличным от интересов планирующей системы.

Это также является проверкой для кандидатов в законодательные органы, и в общей стратегии раскрепощения эти органы должны рассматриваться в качестве средства, играющего основную роль.

Частично это порождает необходимость применения логического метода исключения.

Государственная бюрократия является естественным союзником

техноструктуры; при
высокой степени развития эти две организации срастаются. Становится
очевидной
необходимость, чтобы качества президента определялись в зависимости от
его
восприятия расхождений между интересами общества и планирующей
системы. Но
президент в силу своего положения является в какой-то мере пленником
бюрократии, как и, являясь руководителем исполнительных органов, не
может
постоянно находиться в конфликте с организацией, которую он
возглавляет.
Конфликтные и одновременно дисциплинирующие отношения
устанавливаются частично
в силу неполного осуществления полномочий конгрессом.
Как неоднократно отмечалось, все социальные реформы имеют теневую
сторону, и в
данном случае это особенно заметно. В последние годы конгресс стал
центром
борьбы против государственной бюрократии по таким вопросам, как
ассигнования на
противоракетную систему, создание сверхзвукового пассажирского
самолета,
исследование космоса, разработку пилотируемого бомбардировщика,
транспортного
самолета «С-5А», транспортного космического корабля многократного
использования, различных видов военного оборудования, оказание
финансовой
поддержки фирме «Локхид», по которым бюрократия находилась в
теснейшем
согласии с техноструктурой корпораций. Все эти вопросы могут служить
примером
расхождений между общественными интересами и интересами
планирующей системы,
когда последние удовлетворялись за счет определенных жертв со стороны
первых.
Эта реакция конгресса возникла не на пустом месте. Она почти несомненно,
отражала растущее общественное сознание. Отсутствовало только точное
представление о силах, которые вызвали эту реакцию.
В прошлом конгресс Соединенных Штатов рассматривался
исключительно как

инструмент для решения сугубо экономических вопросов. Напротив, глава исполнительной власти обычно считался у либералов выразителем более широких общественных интересов. Происшедшая в наши дни перемена ролей не случайна; она, как и мно-гое другое в жизни, отражает приспособление к измене-ниям в основных институтах. На ранней стадии корпоративного капитализма конгрессмены и члены законодательных собраний штатов были естественными следами бизнесменов в делах госу-дарственного управления. Предприниматель пользовался своими собственными ресурсами или же теми ресурсами, которыми он мог свободно распоряжаться. Эти ресурсы - деньги и голоса наемных работников наряду с уважением и страхом, которые вызывались зависимостью окружающе-го общества от его благосклонности или от способности избежать его воздействия, - были, таким образом, для него источником политического влияния. Лица, добившиеся избрания, ведут себя как полагается подчиненному су-ществу. Кроме того, если говорить о федеральном прави-тельстве, конгрессмены и большинство сенаторов избира-лись от поддающихся управлению мелких избирательных округов, в которых деньги и влияние ведущих предприни-мателей могли быть использованы с большим эффектом. Ни один законодатель не мог иметь никаких сомнений в том, что является источником поддержки, что ожида-ется от него взамен и каковы будут последствия его неспособности сохранить верность. Как бы ни были высоки его моральные качества, он приспособлял свои убеждения и тем самым свою совесть к политической необходимости. Напротив, у президента был гораздо более широкий круг избирателей. Ни одна фирма или отрасль промышлен-ности не могли претендовать на значительную роль в его избрании. Он также избирался в результате гораздо более

явного процесса, который требовал, чтобы любая капитуляция перед экономическими интересами тщательно скрывалась.

Существовавшее среди либералов мнение, что национальная исполнительная власть стоит выше сугубо экономических интересов в огромной мере усилилось после 1933 г., когда Рузвельт превратил оппозицию по отношению к банкам, крупному бизнесу и богачам в риторическую (а в том, что касается если не экономического благо-состояния, то престижа, и реальную основу своей президентской деятельности); не имея другого выхода, консерваторы, в большинстве своем крупные и мелкие представители делового мира, обратились за помощью к конгрессу. Кроме того, государственная бюрократия, созданная в эти годы, решала вопросы, связанные с выплатой пособий по безработице, социальным страхованием, законодательством о минимальной зарплате, оказанием помощи профсоюзам и сельскому хозяйству, электрификацией сельских районов, созданием гидрокомплекса в долине реки Теннесси, помощью государственному и частному жилищному строительству. Ни одна из этих областей не служила непосредственно интересам зарождающейся планирующей системы, в этих областях не мог существовать симбиоз с крупными корпорациями. Новые виды бюрократии (и бюрократия в целом) стали таким образом естественной мишенью нападков со стороны консервативных и определенных деловых кругов в конгрессе. В результате еще больше усилилось впечатление, что исполнительная власть является защитником общественных интересов перед лицом интересов экономики.

После второй мировой войны положение очень сильно изменилось. Как уже отмечалось, услуги, оказываемые в планирующей системе, стали гораздо более значительными.

Возникшие бюрократические организации - Министерство обороны,

Комиссия по атомной энергии. Национальное агентство по исследованию космического пространства, Центральное разведывательное управление - практически срослись с планирующей системой. В результате исполнительная власть оказалась средством выражения их интересов, т. е. интересов планирующей системы. В то же время влияние планирующей системы на законодательные органы, хотя все еще сильное изменилось и, возможно, даже ослабло. У современной корпорации нет таких возможностей содержать и контролировать законодателей, какие были у менее развитой капиталистической фирмы. Члены технотрутуры не являются собственниками финансовых ресурсов корпораций, которые они контролируют. Поэтому они несколько более ограничены по сравнению с капиталистом прошлого в использовании этих ресурсов для приобретения политической поддержки. Кроме того, капиталист старого типа был видной фигурой в данной местности или районе; он мог опираться на местных политиков различного масштаба как на представителей его интересов. Масштабы деятельности корпорации, характерной для планирующей системы, соответствуют национальным границам. Поэтому имеется известная вероятность возникновения отрицательной реакции, когда корпорация, достигающая национальных масштабов, штаб-квартира которой находится в Нью-Йорке или Чикаго, вмешивается путем оказания финансовой поддержки и использования других методов в местную кампанию по выборам в конгресс или сенат. Целесообразнее сосредоточить имеющиеся ресурсы и усилия на выборах президента. В конечном итоге планирующая система в своем воздействии на государство опирается на свои возможности для оказания влияния на общественное мнение, на свою способность убеждать законодателей, а также общественность в том,

что ее требования совпадают со здоровой го-сударственной политикой. Однако члены законодатель-ных органов подвержены и противоположному воздей-вию, а люди, которые их избрали, находятся под влиянием условий, которые несовместимы с тем, в чем пытаются их убедить планирующая система. Эти люди страдают от неравномерного развития, неравенства доходов, загряз-нения окружающей среды или плохого качества товаров, возникающих потому, что интересы планирующей системы отождествляются с интересами общества. Поэтому, как считает планирующая система, на членов законодательных органов надеяться нельзя. Всегда существует опасность, что они опустятся до защиты обществен-ных инте-ресов. Прежний капиталист находился в лучшем положении; ничто не сравнится с политической надеж-ностью человека, который приобретен либо за деньги, либо за счет страха неминуемого поражения в случае их потери. В неоклассической системе, как в известной сказке, избиратель дает наставления законодателю, а законода-тель передает их государственной бюрократии. Капиталист стремится, и не без успеха, изменить этот порядок путем приобретения контроля над законодателями. Благодаря своей способности управлять мнением планирующая система тоже в значительной степени обладает контролем над законодательными органами. Но гораздо более откро-венный и непосредственный контроль над законодателями она осуществляет через государственную бюрократию. Частично такой контроль обусловлен вознагражде-ниями, которые фирмы планирующей системы и сросши-еся с ними бюрократические органы могут выдать по-слушным законодателям. В свою очередь структура комитетов конгресса и связанные между

собой системы подчинения и назначения на должности усиливают этот контроль.

Начнем с системы назначения на должности; имеется основание предполагать, что член конгресса, будучи однажды избран, если он не совершает особенно вопиющих

нарушений личной или общественной морали, должен быть переизбран.

Будучи таким

образом переизбран, он постепенно продвигается в системе комитетов конгресса,

не заботясь о проявлении высоких личных качеств. Это приводит, с одной стороны,

к еще большему удалению от воздействия со стороны общественности, отражающего

сознание, и толкает к более тесным отношениям с государственной бюрократией, с

которой связаны его комитеты. Наиболее важные комитеты - по вопросам ассигнований, по делам вооруженных сил, бюджетный, финансовый - это те,

которые связаны с крупнейшими и наиболее влиятельными государственными

бюрократическими органами. Участие в них наиболее желательно. В этих комитетах

соответствующее превосходство в положении и неизбежный разрыв с общественным

сознанием достигают наивысшего уровня. Кроме того, члены законодательных

органов, сочувствующие отдельному бюрократическому органу, стремятся добиться

участия в комитетах, которые имеют прямое отношение к законодательству и

ассигнованиям, затрагивающим этот бюрократический орган.

Наконец, имеются прямые выгоды для послушных членов и председателей комитетов.

Там, где капиталист когда-то давал своим законодателям умеренные суммы на личные

расходы и избирательную кампанию, теперь армия, флот и военно-воздушные силы

предоставляют им дорогостоящие военные сооружения, промышленные предприятия и

контракты. Избирательный округ покойного Менделла Риверса, председателя комитета

по делам вооруженных сил палаты представителей, был так густо покрыт этими щедрыми дарами, что выражались опасения, без сомнения преувеличенные, выдержит ли такое напряжение лежащая в основании геологическая структура Штата Джорджия был также осыпан дарами в период деятельности покойного Ричарда Рассела в Сенатском комитете по делам вооруженных сил. На прежних формах политического подкупа со стороны капиталиста всегда лежала печать позора. При современном порядке дело обстоит иначе. По случаю первой публичной демонстрации транспортного самолета «С-5А» в Мариетте, штат Джорджия, президент Соединенных Штатов публично восхвалял ловкость, с которой сенатор Расселл добился получения этого подарка от государственной бюрократии. Система старшинства и структура комитетов конгресса не избежали критики. Они регулярно подвергаются нападкам за их неэффективность, некомпетентность, пассивность в отношении нужд и стремлений общества, их обвиняют в том, что они являются инструментом власти древних старцев, впадающих в маразм. Такая критика отчасти бьет мимо цели. Ее наиболее важная функция состоит в усилении контроля над конгрессом со стороны государственных бюрократических органов и в конечном итоге со стороны планирующей системы. Как всегда, необходимые реформы вытекают из существа самой проблемы. На всех выборах в конгресс, на всех выборах в законодательные органы должна существовать тенденция не к переизбранию их членов, а к выбору новых. Это имеет крайне важное значение. Только активное выражение должностным лицом общественного сознания должно служить основанием для исключения из этого правила. Подобная тенденция в значительной мере повысит вероятность того, что

законодатели будут отражать современные общественные требования. Она будет гарантировать, как само собой разумеющуюся, замену тех, кто при современных порядках по их собственному желанию или в результате давления кооптируется планирующей системой. Такая мера предотвратит постепенное подчинение членов законодательных органов государственной бюрократии, как обстоит дело в настоящее время. В жертву будет принесен опыт. Но тот, кого называют опытным законодателем, за редчайшим исключением, является человеком, который изучил нужды государственной бюрократии, и в особенности таких ее органов, которые неразрывно связаны с планирующей системой. Существование комитетов конгресса необходимо. Однако тенденция к отказу от переизбрания означала бы также более быстрое обновление состава комитетов, что также способствовало бы существованию гарантий против постоянного раболепства какого-либо комитета перед бюрократией, весьма для него выгодного. Подкуп путем обеспечения политических преимуществ в избирательном округе данного члена законодательного органа потерял бы свое значение, поскольку те, кто получает подобные взятка вскоре сошли бы со сцены. Тенденция к отказу от переизбрания должна сопровождаться мерами, направленными против системы старшинства. Хотя продолжительное пребывание на данном посту наносит гораздо больший вред, чем система старшинства, эти две системы дополняют друг друга; старшинство и связанное с ним влияние, включая доступ к соответствующим вознаграждениям от бюрократии, являются естественным элементом в процессе переизбрания. Тот, кого теперь называют «влиятельным председателем»,

является, за редким исключением, человеком, обладающим влиянием в конгрессе от имени одного из могущественных государственных бюрократических органов, наиболее характерным примером которых являются вооруженные силы. Избрание председателя другими членами комитета, представляющими ту же партию, вместо автоматического выдвижения в связи с возрастом заставило бы такого председателя внимательно относиться к мнению своих коллег-законодателей. Поскольку он будет обязан служить им, он не может больше служить столь безоговорочно, как сейчас, бюрократии и планирующей системе. Действительно выполняющий свои задачи президент -- это тот президент, который в своем руководстве бюро-кратией подчиняет ее общественным целям, иным, чем цели планирующей системы. Слабым президентом является тот, кто капитулирует перед совместными целями планирующей системы и государственной бюрократии. Однако конгресс играет доминирующую роль в деле раскрепощения государства. Он не является частью государственной бюрократии и, значит, должен чутко реагировать на общественные потребности. При такой мотивировке деятельности конгресса у президента появляется возможность для выявления общественных интересов и стремления к их осуществлению. Даже слабый президент начнет действовать в этом направлении. Без давления и поддержки конгресса почти любой президент безнадежно окажется жертвой государственной бюрократии и планирующей системы. В условиях, когда общество сознает свои потребности и государство раскрепощено (гигантски трудная, но решающая предпосылка), становятся возможными и необходимыми семь направлений деятельности со стороны общества. По всем этим направлениям давление общественных потребностей уже заставило

принять некоторые меры, противоречащие санкционированному мнению планирую-щей

системы. Вот эти семь требований:

1) Меры для обеспечения равенства власти в эконо-мической системе.

Невозможно

применение каких-либо средств, которые бы не увеличивали власти рыночной системы

или не уменьшали власти планирующей системы либо не делали того и другого.

Обеспечение равных ре-зультатов деятельности и равных доходов требует обеспе-чения равной власти.

2) Меры, непосредственно направленные на выравни-вание возможностей в рамках

экономической системы. Предметом особой заботы являются такие функции, как

обеспечение жильем, наземным транспортом, услугами в области здравоохранения,

искусства и культуры, которые плохо поддаются организации со стороны планирующей

системы и которые недостаточно умело оказываются ры-ночной системой. Это

определяет основную область со-циальных действий или социализма.

3) Меры, непосредственно направленные на обеспече-ние равенства в доходах между

рыночной и планирующей системами, как и внутри планирующей системы для смягчения

и успешного преодоления присущей ей тен-денции к неравенству.

4) Меры для координации интересов планирующей системы в той части, поскольку они

оказывают воздей-ствие на окружающую среду, с интересами общества.

Эти меры

включают регулирование и запрещение таких по-следствий производства и

потребления, как загрязнение воздуха и воды, нанесение ущерба ландшафту, которые

служат интересам планирующей системы, но находятся в противоречии с интересами

общественности.

5) Меры для контроля над государственными расхо-дами с целью обеспечения

гарантии их использования в интересах общества, которые отличаются от интересов

планирующей системы.

6) Меры для устранения систематических дефляционных и инфляционных тенденций в планирующей системе. В отличие от прошлого они не должны стать источником дополнительного влияния планирующей системы. Необходимо добиться соответствия этих мер задачам достижения равенства в распределении дохода между двумя системами.

7) Меры обеспечения межотраслевой координации, которую не способна осуществить планирующая система.

Перечисленные категории государственного вмешательства являются темой остальной части этой книги.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XXV

Политика для рыночной системы

Неравномерное развитие экономики является следствием неравномерного распределения власти в планирующей системе и между планирующей и рыночной системами. С этим же обстоятельством связано неравенство в доходах между двумя системами. Планирующая система обладает в самом общем случае властью над ценами, по которым осуществляются закупки ее товаров, также над ценами, по которым она покупает у рыночной системы. В результате условия торговли постоянно оказываются выгодными для планирующей системы. В последнее время много

говорится о тенденции ведущих отраслей промышленности развитых стран к

эксплуатации «треть-его мира» благодаря своему контролю над условиями тор-говли.

Еще больше можно было бы сказать о способности современной крупной промышленности эксплуатировать мелкое предприятие в своей стране, с которым она

гораздо теснее соприкасается и где возможности для эксплуата-ции соответственно

гораздо выше. Существо такого явле-ния не меняется от того, что наблюдается

высокая степень самоэксплуатации мелкого предпринимателя либо эксплу-атации им

членов своей семьи или наемных работников, которые не пользуются защитой ни со

стороны закона, ни со стороны профсоюза. Хотя удобная социальная добро-детель

восхваляет такого предпринимателя, подобные пох-валы, вообще говоря, не могут

для него заменить доход.

Ясно, что любое коренное изменение отношений между планирующей и рыночной

системами должно начинаться с выравнивания власти между двумя частями экономики.

Эта проблема представляет не только академический интерес. Она связана со

жгучими практическими вопро-сами о том, как цены, заработная плата и доходы

устанавливаются в обеих системах, - вопросами, в которых необходимость уже

привела к действиям, не только не одобряемым традиционной экономической теорией,

но и находящимся, в противоречии с ее выводами. С точки зрения, которая

излагается в настоящей книге, эти дей-ствия - стабилизация цен на сельскохозяйственные продукты, прочие виды поддержки мелких предпринимателей,

поддержки коллективных договоров, законодательство о минимальной заработной

плате, предлагаемое введение гарантированного минимального дохода, международные

товарные соглашения и даже некоторые протекционистские тарифы -

являются совершенно оправданной реакцией на конкурентную слабость рыночной системы. Принятие соответствующего законодательства не было поспешным и опрометчивым, как это упорно утверждает традиционная экономическая теория. И это не реакция на особые условия, чрезвычайные трудности или особую политику, к чему, как правило, сводится их объяснение или оправдание. При данной структуре современной экономики, в условиях существования двух систем такие действия являются логическим ответом на необходимость. Мы страдаем потому, что осуществляем слишком медленно, слишком осторожно и со слишком большим чувством вины меры для выравнивания власти, имеющейся у обеих систем. Немногие стороны неоклассической экономической теории вызывают большее восхищение своей эффективностью, чем тот способ, которым она объясняет и скрывает невыгодные условия, в которых оказываются слабейшие. Единая теория фирм применяется ко всем. Соответственно отсутствует важнейший тезис о существовании различий в преимуществах между одной группой фирм и другой. Некоторые фирмы обладают контролем над своими ценами. Но не этим отличаются крупные фирмы от мелких; можно обладать узкой монополией в равной мере, как и весьма широкой. К тому же монопольный контроль осуществляется в основном с целью повышения прибылей. Такой контроль не позволяет использовать какие-то особые пути получения технологии [В обычных лекционных курсах изредка упоминается тот аргумент, что монополия благодаря своим ресурсам и своей способности использовать и защищать свои выгоды, получаемые от нововведений, может оказаться более прогрессивной, чем конкурентная фирма. И обыкновенно

утверждается, что технология «по-рождает экономические выгоды массового производства, которые могут реализовать только крупные производители». То, что современная корпорация и власть, которой она обладает, являются частью более широкого приспособления к (в том числе) требованиям современной технологии, не имеет, разумеется, никакого значения. Пример стандартного, но сравнительно прогрессивного утверждения ортодоксального учения по этому вопросу см.: С. В. McConnel,

Economics, 5-th ed., New York, McGraw-Hill, 1972, p. 405-406, откуда заимствована приведенная выше цитата.], капитала или установления контактов с государственными учреждениями. И хотя для этого не имеется определенных теоретических оснований, предметом почти всех дискуссий в неоклассической школе является воздействие монополии на потребителя. Почти никакого внимания не уделяется ее контролю над издержками более слабых фирм, у которых она осуществляет закупки, или контролю над ценами, по которым она продает свои товары другим, более слабым фирмам. Таким образом, почти полностью выпадает из рассмотрения проблема условий торговли, вопрос о том, насколько они благоприятны для одних фирм и невыгодны для других. Из этого следует, что любые усилия мелких фирм к объединению, стабилизации и повышению их цен не рассматриваются как реакция на собственную слабость по сравнению с другими фирмами, выступающими на рынке. Это явное вмешательство в рыночный механизм - шаг в направлении монополии. Таким же, очевидно, является любое действие правительства, приводящее к подобному результату. Поэтому все действия такого типа подлежат осуждению. Неодобрительные отношения сохраняются, несмотря на то что более крупные фирмы благодаря своим более крупным размерам и

более емким рынкам пользуются такой властью как должной. Объединение или согласованные действия объявляются вне закона, даже если их цель состоит в том, чтобы обеспечить мелким фирмам возможность для более эффективного осуществления операций с их более крупными промышленными партнерами, т. е. изменить условия торговли в свою пользу. Весьма неестественными считаются даже попытки государства предоставлять капитал и техническую помощь мелким фирмам. Речь идет о таком капитале и технических знаниях, которые для крупных фирм являются естественными результатами их размеров и влияния. Мелкая фирма, подчиненная рынку, очень высоко ценится в неоклассическом учении. Экономисты злоупотребляют предметом своего обожания. Однако, как уже отмечалось, то, что игнорируется в теории, существует на практике. И опять обстоятельства диктуют действия, которые противоречат теории. В течение почти пятидесяти лет фермеры требовали и добивались определения минимально допустимого уровня цен на свои основные продукты [Отдельные шаги в этом направлении предпринимались и раньше. Первая гарантированная цена на табак была установлена в колонии Джеймс Ривер спустя примерно десять лет после прибытия первых европейцев.]. Такие же действия были предприняты во всех развитых в промышленном отношении странах. На переговорах, приведших к созданию европейского «Общего рынка», самой трудной проблемой явилось согласование различных уровней цен, установленных государством на сельскохозяйственные продукты в разных странах. В Соединенных Штатах в соответствии с законом Каппера - Вольстеда фермерские кооперативы были частично освобождены от необходимости соблюдать антитрестовские законы в интересах стабилизации рынков и

цен.

Снабженческие кооперативы долго стремились к оказанию влияния или осуществлению контроля над стоимостью электроэнергии, воды для орошения, удобрений, нефтепродуктов и других важнейших для сельскохозяйственного производства товаров и к обеспечению их поставок по таким ценам. Подобным же образом розничные торговцы добились содействия со стороны государства при принятии законов о поддержании цен, т. е. законодательства, ограничивающего снижение цен или предоставление скидок, которые они не могли контролировать. В соответствии с законом Робинсона - Пэтмана мелкие торговцы обеспечили себе защиту против снижения цен, возможного в результате более благоприятных условий для торговли, имеющихся у крупных конкурентов.

Бесчисленное число других мелких дельцов-водители такси и владельцы таксопарков, винных магазинов, бензоколонок и стоянок автомашин - добились под тем или иным предлогом государственной поддержки в деле осуществления контроля над своими ценами.

Классическим примером проявления слабости на рынке является продажа человеком своего труда. Профессиональные союзы, за некоторым исключением, приобрели всеобщее уважение как орган, компенсирующий конкурентную слабость рабочего, и добились в этом поддержки правительства. А там, где профсоюзы оказались неэффективными, было применено законодательство о минимальной заработной плате для компенсации слабости отдельного продавца на рынке труда. Организованность и законодательство о минимальной заработной плате отсутствуют только там, где положение рабочего очень слабо и где эксплуатация освящена удобной социальной добродетелью.

Однако имеется слабое место в действиях, которые на-ходятся в противоречии с общепринятыми идеями. Те, кто занимает самую слабую конкурентную позицию в эконо-мике, вероятнее всего, будут слабыми и в политическом отношении. Так обстоит дело с сельскохозяйственными ра-бочими, художниками, многочисленными мелкими лавоч-никами и владельцами предприятий обслуживания. По-скольку попытки компенсировать их слабость осуждаются в традиционной экономической теории, вполне добродетельным делом будет полное отсутствие внимания к их нуждам. Намного труднее осуществить реформу, идущую вразрез с потоком общепринятых идей, а не на гребне этого потока. Вышеизложенное определяет характер и размах уси-лий, необходимых для ликвидации слабости рыночной системы. Это означает, что должна оказываться не вы-нужденная, не просто пассивная, а твердая позитивная поддержка ее попыткам повысить свои позиции на рынке. В рационально и справедливо построенной экономике второстепенные и слабые группы выявлялись бы и полу-чали помощь в деле своего развития. Существовала бы общая презумпция, направленная не против, а в защиту коллективных действий тех, кто многочислен, мал и слаб. Конкретно говоря, это означает следующее:

- 1) Общее освобождение мелких Предпринимателей от всех запретов по антитрестовским законам против сговора с целью стабилизации цен и производства.**

Любые возни-кающие злоупотребления следует исправлять регулирова-нием, а не попытками восстановить конкуренцию. Далее, там, где цены и доходы особенно низки или неустойчивы, необходима позитивная государственная поддержка про-цесса организации, направленного на стабилизацию цен производства и регулирование

участия в этих отраслях. Соглашения, достигнутые с этой целью, должны быть совершенно обязательными. Следует особенно поощрять коллективные действия, ограничивающие самоэксплуатацию, т. е. определяющие продолжительность и условия работы предпринимателей, работающих на себя, особенно в сфере услуг, розничной торговли и мелкой обрабатывающей промышленности. Такие действия, одобренные в случае необходимости в законодательном порядке, должны распространяться на семейные предприятия. Хотя удобная социальная добродетель активно защищает право родителей самим трудиться до изнеможения и вынуждать к этому детей, подобное явление может быть вызвано столь же часто требованиями конкуренции, сколько и родительскими предпочтениями и убеждениями. Цель не должна подвергаться сомнению. Не должно быть никаких попыток

семантической, маскировки. Цель состоит в стабилизации дохода и усилении конкурентного положения рыночной системы с помощью коллективного, поддержанного государством воздействия на основные определяющие факторы дохода. Можно представить себе взрыв негодования по поводу этой реформы - по поводу подобного цехового социализма. Подобную реакцию следует отнести не на счет пагубных последствий реформы, а на счет влияния, которое имеют неоклассические догмы даже на самые образованные умы. Ибо результатом изложенных здесь предложений будет наличие у мелкого предпринимателя (и его рабочего) определенной уверенности в ценах и доходе и тем самым в инвестициях и планах, уверенности, которая для крупной фирмы (и ее работников) является чем-то совершенно естественным. Эти предложения дают владельцу станции технического обслуживания,

автомобильному дилеру, производителю обуви скромную долю рыночной силы, которую "Дженерал моторс", "Форд" или "Экссон" считают вполне само собой разумеющейся. Они дают мелким фирмам по производству одежды и украшений небольшую часть той силы в делах с "Сирс, Робак энд Монтгомери Уорд", которой последняя располагает в отношениях с ними. Следует прямо отметить, что предоставление мелкой фирме такой же власти, как и большой, включая власть эффективно вести дела с крупной фирмой, вызывает возмущение.

2) Прямое правительственное регулирование цен и. производства в рыночной системе, В рыночной системе, как и в сельском хозяйстве, самоорганизация для поддержания цен и повышения, таким образом, конкурентной силы с целью увеличения и стабилизации дохода часто неосуществима. Любой отдельный

производитель может воспользоваться преимуществами более совершенных цен, возникающими в результате совместных действий, не соглашаясь с ограничениями производства, которых обычно требуют такие действия. Когда эту возможность открывают для себя многие, кооперация распадается. В подобных условиях правительственное регулирование цен и производства нужно рассматривать как совершенно нормальную политику. Поскольку использование техники и связанные с ней капиталовложения требуют стабильных цен, то результатом такой стабилизации нередко будет расширенное и более эффективное производство, чем в тех случаях, когда фирмы подвергаются воздействию непредсказуемых случайностей рынка. Почти без исключений именно такими оказались результаты поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию, что опровергает, прогнозы

традиционной
экономической теории.

3) "Активное и эффективное поощрение организации профсоюзов в рыночной системе.

Экономическая жизнь с максимальной определенностью показывает, что экономическое развитие общества делает совершенно необходимым оказание

работному, занятому в мелкой фирме, поддержки со стороны профсоюзов.

Именно этот

наемный рабочий находится в наиболее слабой позиции с точки зрения конкуренции;

именно благодаря такой слабости его работодателю удается выжить. Даже самый

беглый взгляд на положение сельскохозяйственного рабочего, рабочего без постоянного места работы, служащего мелкого предприятия в сфере обслуживания,

надомника по сравнению с членом профсоюза в планирующей системе подтверждает

это. Тем не менее законодательство Соединенных Штатов не

распространяет на этих

рабочих действие национального закона о трудовых отношениях, лишая их тем самым

необходимой поддержки. Трудно представить себе более нелогичную и даже варварскую форму дискриминации [Однако такая дискриминация вызвала в настоящее

время соответствующую реакцию. Процесс организации профсоюзов в сельском

хозяйстве, хотя и получил широкую известность в последние годы благодаря

усилиям Сезара Чавеса, все еще носит примитивный характер. Другие отрасли

рыночной системы наряду с органами управления штатов и местными органами

управления, где действуют в значительной мере аналогичные факторы, имеют

наивысшие темпы роста профсоюзов. За период с 1960 по 1971 г. число членов в

профсоюзе работников обслуживания, т. е. проф-союзе, совершенно очевидно

относящемся к рыночной системе, увеличилось на 76%. Число членов в профсоюзе

работников розничной торговли (профсоюз в основном, хотя и не

исключительно,
действует в рыночной системе) выросло на 90%. За это же время союз работников органов управления штатов, графств и муниципалитетов увеличился на 150%. Темпы роста профсоюзов, относящихся к планируемой системе, были гораздо ниже и составили соответственно 19% для профсоюза работников автомобильной промышленности, 4% для профсоюза работников сталелитейной промышленности, 0,2% для профсоюза машинистов (см.: «U.S. News and World Report», 1972, February 26).

Данные за 1960 г. сообщены Министерством труда США, данные за 1971 г. - проф-союзами).]

4) Расширение области применения и значительное повышение минимального уровня заработной платы. Рыночная система в том виде, в котором она сейчас функционирует, представляет собой орган, создающий мелкому предпринимателю возможность выжить путем уменьшения его дохода. Первый шаг к исправлению положения состоит в том, чтобы исключить принуждение, создать возможность для коллективных действий производителей с целью защиты против подобной тенденции.

Второй шаг к исправлению положения состоит в поощрении организации профсоюзов с тем, чтобы работодатели не могли по своей воле сокращать заработную плату своих рабочих. В силу серьезных причин работодатели традиционно оказывают сопротивление действиям профсоюзов. Поскольку эти отрасли являются мелкими и географически разбросанными, они очень часто сталкиваются с внутренне

непреодолимыми трудностями в процессе организации. По-этому следующей линией

обороны является минимальный уровень зарплаты.

Необходимо использовать принцип минимальной заработной платы гораздо более

активно, чем это делалось в прошлом. Весьма важное обстоятельство состоит в том,

что выявление приемлемого уровня не способствует выживанию мелкой

фирмы в рыночной системе. Подобное явление связано с тем, что сама рыночная система способна выжить частично благодаря своим исключительным возможностям для снижения заработной платы. Поэтому минимальная заработная плата, которая была бы совместима с выживанием в рыночной системе, увековечивала бы неравенство. Конечная цель существования минимального уровня заработной платы состоит в ликвидации различий в заработной плате между рыночной и планирующей системами. Это означает на деле принуждение тех, кто осуществляет закупки у рыночной системы, платить за товары полную цену, которая отражает равенство в доходах от зарплаты с планирующей системой, или же обходиться без этих товаров. Они не должны больше извлекать выгоду из конкурентной слабости рабочих в рыночной системе. Для этой реформы необходимо, чтобы ни одна фирма не была настолько слабой, что (всегда с учетом необходимого времени на изменение и приспособление) ее следовало бы освободить от введения минимальной заработной платы.

5) Пересмотр точки зрения на международную организацию производства товаров и некоторое изменение взглядов на тарифную защиту в рыночной системе. Крупная корпорация расширяет свои операции за пределы межнациональных границ. Таким образом, она эффективно защищена от специфических опасностей, связанных с международной торговлей. В других странах она принимает участие в олигополистических соглашениях, которые исключают конкуренцию в области цен. Иностранные фирмы, проникающие на ее внутренний рынок, сталкиваются с одинаковыми ограничениями. Если ее позиция с точки зрения издержек оказывается

слишком невыгодной, она может осуществлять производство и своей вывеской в стране с низкими издержками. Имея такую защиту, она не нуждается в дальнейшей помощи в виде протекционистского тарифа. Подобная фирма может усвоить широкие взгляды на социальные достоинства свободной торговли. Иначе обстоят дела у фирмы в рыночной системе. Ее единственная надежда на получение такой же защиты в области цен и дохода, которой столь свободно пользуется транснациональная фирма, связана с международным соглашением о стабилизации цен и производства, осуществляемого путем действий официальных органов или с помощью тарифов. В прошлом заключались и действовали с переменным успехом международные соглашения в отношении пшеницы, кофе, каучука и сахара. Доводы в пользу их существования очень сильны. Столь же оправданным может быть заключение менее формальных соглашений о стабилизации цен или зональных квотах на поставки между рыночными системами различных стран. Подобные соглашения будут выполнять в отношении производителей в различных отраслях рыночной системы лишь те же функции, которые транснациональные корпорации выполняют с гораздо большей эффективностью в планирующей системе. Разница только в том, что, оказавшись в центре внимания, они вызовут негодование. Доводы в пользу применения национальных тарифов для защиты конкурентоспособности национальной рыночной системы гораздо менее обоснованы. Часто оказывается выгодной замена внутреннего производства иностранным. Весьма вероятно, что принятие тарифов приведет к ответным мерам и отрицательным последствиям, тогда как заключение международного соглашения не будет иметь таких последствий. Все же в тех случаях, когда введение тарифов необходимо в качестве составной

части

усилий, направленных на повышение конкурентоспособности внутренней промышленности, подобные действия нельзя отвергать исходя лишь из теоретических

положений, Поступать так значило бы вновь лишить рыночную систему защиты,

которую планирующая система создает для себя и использует как часть своей

основной структуры.

б) Наличие сильных доводов в пользу оказания правительственной помощи в деле

удовлетворения потребностей рыночной системы в подготовке кадров, получении

капитала и технологии. Как мы видели, планирующую систему можно рассматривать

как форму приспособления к требованиям современной технологии. Такая система

имеет возможность обеспечивать себя капиталом в требующихся размерах.

Она также

обладает уникальной способностью превращать то, что требуется для нее от

общества, в том числе необходимость обеспечения квалифицированной рабочей

силой, в объект государственной политики. Рыночная система не располагает

подобной властью. Действия государства, направленные на оказание мелкой фирме

научно-технической помощи, обеспечение ее капиталом и

квалифицированным

персоналом, отражают не предпочтительное, а компенсирующее отношение. Они

являются существенными элементами любой политики, направленной на смягчение

неравенства, присущего развитию обеих систем. Еще раз мы должны напомнить себе,

что распространенная точка зрения определяется не объективными условиями, а

властью планирующей системы над мнениями. Оказание

правительственной помощи в

деле проведения исследований и подготовки специалистов в области технических и

физических наук внешне выглядит вполне оправданным. Планирующей

системе нужны такие исследования и специалисты. Искусство, как мы видели, относится к рыночной системе. Помощь, оказываемая в неизмеримо меньших размерах развитию живописи, скульптуры, местного театра или телевидения, сталкивается с глубоким недоверием. Первый вид помощи оправдывается требованиями планирующей системы и отражает одобренную ею точку зрения. Второй вид зависит/от менее значительного авторитета рыночной системы. Мы уже в достаточной мере убедились, что экономическое развитие зависит от способности управлять техно-логией и ресурсами, т. е. осуществлять и внедрять .ново-введения и оказывать им поддержку в виде необходимого капитала, рабочей силы и помощь со стороны государства. Действия, направленные на стабилизацию цен и на осуществление планирования, могут иногда, как, напри-мер, обстоит дело в сельском хозяйстве, повысить уровень развития. К долгосрочным последствиям таких действий будут относиться повышение производительности, увели-чение производства и снижение цен. Однако на это нельзя твердо рассчитывать. Основная цель только что упомянутых мер состоит в повышении конкурентоспособности членов рыночной системы и тем самым в увеличении их доходов. Эти меры не создают возможностей для всестороннего планирования. Однако самой общей и настоящей проблемой современной экономики является не производство товаров, а распределение доходов от него. Поэтому необходимо принятие мер для исправления положения именно в этой области. Ниже мы рассмотрим средства, которые могут быть использо-ваны для улучшения неблагоприятных результатов дея-тельности основных отраслей в рыночной

системе.

В большинстве случаев последствия мер по повышению и стабилизации доходов

рабочих и Предпринимателей будут состоять в повышении цен в рыночной системе по

сравнению с уровнем цен в планирующей системе. Только таким образом можно

исправить неравенство в доходах.

Результатом повышения цен (при отсутствии других действий) явится уменьшение

закупок, сокращение про-изводства и занятости в рыночной системе по сравнению с

тем, что имело бы место в ином случае [Не обязательно произойдет абсолютное

сокращение, так как оно может быть полностью предотвращено в результате общего

роста экономики. Другие стороны процесса также не остаются без изменений. Широко

признается тенденция в экономике к пе-реходу от производства товаров к производству услуг. Поскольку последние в основном представляются рыночной

системой, более высокий рост в этой части экономики может компенсировать

час-тично или полностью влияние относительного повышения цен.]. Это нужно

признать. Рыночная система в настоящее время служит как сфера занятости в

последнюю очередь. Соглашаясь на понижение своей заработной платы, лица, не

могущие найти работу в гораздо более благоприятных условиях планирующей системы,

получают возможность или найти работу, или работать на себя в этом секторе.

Предлагаемые здесь реформы сокращают или устраняют эту возмож-ность. Убежденные

сторонники традиционного подхода давно утверждают, что меры по повышению и

стабили-зации доходов предпринимателей и рабочих идут на пользу только тем, кто

уже имеет собственное дело или работу за счет аутсайдеров, потому что у них

больше нет возможности предлагать свои услуги за более низкое

вознаграждение.

Этот аргумент имеет свои достоинства [Однако, как показывает прошлое, этот

аргумент часто не выдерживал критики. Утверждалось, что повышение минимальной заработной платы приведет к замене труда капиталом в качестве производительной силы, более или менее однородной по качеству. Результатом явится безработица.

Обычно не учитывается вероятность того, что при таких условиях рост экономики

по родит более чем достаточный спрос на рабочие руки.]. Он обретает особую силу,

если в силу неграмотности, проживания в городском гетто или сельских трущобах

или в силу расовой дискриминации эти лица не могут свободно найти работу в

планирующей система.

Однако решение не может состоять в постоянном навязывании низкого вознаграждения

для всех участников рыночной системы. Напротив, оно состоит в том, чтобы

осуществить компенсацию рыночной системы и обеспечить другие источники дохода

для тех, кто при подобных условиях не имеет или не может получить ра-боту.

Только таким образом рыночная система может отойти от своей роли в качестве

источника рабочих мест с более низкой оплатой, чем в планирующей системе. Только

таким путем можно в какой-то мере достигнуть равенства между двумя системами без

того, чтобы пере-ложить всю тяжесть реформы, т. е. любых мер по обеспе-чению

равенства, на тех, кто остается совсем без дохода. Итак, мы подходим к последней

и самой настоящей реформе из этой серии. Она состоит в предоставлении

гарантированного или дохода, или других его источников как неотъемлемого права

тех, кто, не может найти себе применение.

Как обычно, обстоятельства вызвали если не действия, то по крайней мере

дискуссию. В настоящее время доступ к сравнительно хорошо оплачиваемой работе в планирующей системе закрыт для очень большой части рабочей силы; планирующая система - это клуб, к которому при-надлежит лишь меньшинство. Не все из тех, кто стекается в промышленные центры в поисках доступа в планирующую систему, имеют возможность (или в некоторых слу-чаях желают) найти работу в рыночном секторе. В ре-зультате вызывает сожаление, но считается само собой разумеющимся тот факт, что большое число людей в самые лучшие времена будут нуждаться в доходе из об-щественных источников - зависеть от благотворительности государства. В то время, когда пишутся эти строки, в Соединенных Штатах происходит дискуссия о мерах, направленных на придание регулярного характера этой форме дохода и оценке его в качестве нормального аспекта экономической системы. Консервативная администрация выступает за очень умеренные размеры такого дохода. Более либерально настроенные претенденты на государственные должности, с одной стороны, защищают более щедрые нормы, а с другой - обличают их как признак массовой праздности, морального разложения и общест-венного банкротства. Неуместность и банальность дискус-сии не оттолкнет того, кто следит за этим анализом. Она отражает реальное положение вещей. Руководящий принцип для предоставления иных источ-ников дохода будет ясен из предшествующего анализа. Уровень этого дохода должен быть несколько ниже того, что может обеспечить планирующая система. Тогда это позволит установить норму компенсации, которая тре-буется в рыночной системе. Предприниматели, работаю-щие в своих фирмах, не будут вынуждены сокращать свой доход ниже этого

уровня, чтобы
обеспечить себе работу. Таким образом, наличие иных источников дохода ставит
предел вынужденной самоэксплуатации. Подобным же образом он
устанавливает
предел, ниже которого не может опуститься заработная плата в рыночной
системе.

Мигрирующая семья из пяти человек не будет столь доступна для найма
на
сельскохозяйственные работы за 3000 долл. в год, если доступный минимум
(5000
долл.) может быть обеспечен за счет дохода этой семьи.

Против введения принципа использования других источников дохода
нельзя выдвигать
возражение, что некоторые из тех, кто его получает, перестанут работать.
Все
предложения по этому вопросу предусматривают, что человек, который
работает,
должен получать больший доход; чем тот, кто не работает; это справедливо.

Когда
он поступает на работу, он должен терять не весь доход из других
источников, а
только некоторую его часть, чтобы ему всегда было выгоднее работать, чем

бездельничать. Работа остается неизбежным требованием экономического
общества.

Но главный смысл обеспечения других источников дохода состоит как раз
в том,
чтобы человека нельзя было заставить сократить свой доход ниже
неко-торого
минимума, чтобы получить эту работу.

Нельзя также выдвигать против концепции обеспечения других
источников дохода
аргумент, что некоторые экономические задачи перестанут выполняться.

Многие
низкооплачиваемые услуги унижительного характера, когда человек чистит
обувь в
отеле или в аэропорту или продает полотенца в туалете, в настоящее время
выпол-няются людьми, у которых нет иного источника дохода, или по
крайней мере
теми, кого удобная социальная добродетель убедила в том, что уважение
требует от

них выполнения бесполезных и унижительных услуг. При наличии иного источника дохода некоторые из занятых на таких работах перестали бы работать. Исчезли бы услуги, которые они оказывают. Это нужно рассматривать не как потерю, а как скромный шаг к обеспечению всеобщей цивилизации. Услуги, которые общество достойно не вознаграждает, не настолько важны, чтобы нужно было сожалеть об их исчезновении. Уже достаточно сказано о реформах, направленных на усиление конкурентного положения рыночной системы, ее претензий на доход и ее перспектив на относительное равенство с планирующей системой. Ключевыми условиями являются: организация мелких предпринимателей, в том числе работающих в своих собственных фирмах с целью создания условия для некоторого сокращения различий в конкурентоспособности с планирующей системой; более строгое соблюдение установленного минимума заработной платы и оказание активной поддержки организации профессиональных союзов в тех секторах, где в прошлом им оказывалась наименьшая помощь и где они больше всего нужны. В весьма значительной мере действенность этих шагов будет повышена путем создания возможностей для широкого использования альтернативных источников дохода. Это имеет решающее значение для всех реальных надежд на преодоление хронического неравенства между планирующей и рыночной системами.

XXVI

Равенство в планирующей системе

Рынок с точки зрения неоклассической системы представляет собой инструмент для распределения экономических ресурсов - рабочей силы и капитала - между разными сферами их применения, в конечном итоге осуществляемого в соответствии с волей потребителя. Это также инструмент, с помощью которого оцениваются и оплачиваются такие ресурсы; такая оплата в целом соответствует ценности их вклада (формально на предельном уровне) в решение производственных задач, в которых они участвуют.

В тех случаях, когда речь идет о рабочей силе, люди с каким-нибудь редким и полезным талантом получают очень высокое вознаграждение. Поэтому нет серьезных оснований для негодования или недовольства. Люди, обладающие подобным талантом, много получают, потому что они много дают. Другие люди, имеющие меньшие дарования, получают более высокие доходы благодаря тому счастливому случаю, что они находятся под руководством или связаны иным образом с людьми, чей талант позволяет достигать огромных заработков. Хорошо оплачиваемому человеку было бы трудно вообразить более привлекательную картину. Он преуспевает потому, что хорошо работает; благодаря тому, что он хорошо работает, другие преуспевают больше, чем они того заслуживают. Реальность планирующей системы, как мы видели» более прозаична. Вознаграждение зависит не от рынка, а от чисто человеческих факторов. Такова природа планирования В зрелой корпорации этот порядок своим существованием

В

значительной мере обязан традиции - ничто не принимается с большей готовностью,

чем то, что босс должен получать гораздо больше, чем его подчиненный, хотя

последний может быть гораздо умнее, энергичнее и чья деятельность является более эффективной.

Если иерархия в корпорации является очень сложной, как это обстоит, например, в

весьма крупной корпорации, то разница в вознаграждении между работниками

наивысших и самых низких ступеней иерархии должна быть вследствие этого очень значительна.

Власть тоже играет важную роль в определении размеров вознаграждения. По мере

продвижения человека в иерархии корпорации его власть возрастает. Эта власть

неизбежно приводит к увеличению возможностей для оказания влияния на его

собственный заработок и заработок управленческого звена, к которому он принадлежит сам. Это простой, достаточно очевидный и чрезвычайно важный факт.

Кроме того, в конечном итоге заработная плата на различных уровнях иерархии

одной корпорации становится нормой для других. Кадры управляющих и специалистов легко взаимозаменяемы. Если уровень заработной платы для данной

категории управляющих в другой корпорации выше, они скорее предпочтут

продвижение в этой фирме, чем в своей собственной. Это станет оправданием для

повышений в первой фирме. Совсем необязательно, что эти фирмы столкнутся в

результате с какой-либо нехваткой кадров управляющих; предложение услуг или их

качество не стало бы меньше при более низких уровнях компенсации. Быть

управляющим до сих пор намного лучше, чем закручивать гайки в цехе.

Данный

порядок служит только для создания видимости того, что заработная плата

определяется объективными внешними силами.

Представление об объективно определяемой шкале заработной платы имеет огромное

значение для тех, кто от него выигрывает. Глава «Дженерал моторс» или ИТТ

получает почти в 50 раз больше обычного рабочего на сборочном конвейере или в

фабричном цехе, т. е. разница является очень большой человек, получающий такое

вознаграждение, не решится утверждать, что он приносит пользы в 50 раз больше.

Если бы возникло мнение, что такое жалование является проявлением его собственной щедрости, то это вызвало бы недовольство. Но как человек принимает

смену времен года, стихийные бедствия и наступление старости, он так же принимает требования конкуренции.

Согласие с этими требованиями является почти полным. Даже радикал не связывает

заработную плату главы «Дженерал моторс», «Дженерал электрик» или «Дженерал

дайнмикс» с властью, хитростью и жадностью этих лиц. Таковы процессы,

происходящие в капиталистическом обществе и на капиталистическом рынке. Те, кого

это касается, являются невинными жертвами своей удачи. Профсоюзные лидеры не

выражают каких-либо протестов. Если управляющий может что-то получить, он это

заслуживает. Обязанность честного профсоюзного лидера - добиваться большего для

своих людей, а не беспокоиться о том, сколько получают другие.

Если исключить рыночные отношения - ширму. Которую использует планирующая

система, - то применяемый ею способ определения уровня заработной платы становится проблемой, представляющей большой интерес, и непосредственным

объектом государственной политики. Разница в зарплате между теми, кто получает

больше всего, и теми, кто получает меньше всего, нуждается в оправдании.

Вывод о

том, что эта разница отражает вопиющее и не имеющее оправдания

неравенство, стано-вится неизбежным. Нет никаких оснований и причин по-лагать, что привлечение талантливых управляющих тре-бует стимулирования в виде существующих цен на них. Число способных и энергичных кандидатов всегда велико. Те, кто получает самое высокое жалованье, занимают должности, в наивысшей степени удовлетворяющие их. Они также являются людьми, результаты деятельности которых меньше всего зависят от жалованья,-они больше всего горды своей моральной преданностью своей работе- Напротив, те, кто выполняет самую неприятную и унизительную работу, получают самое маленькое жало-ванье. И это люди, для которых жалованье имеет самое большое значение для обеспечения возможности выпол-нить работу, связанную с большими усилиями. Пришелец с другой планеты или посланец бога, вне всякого сомне-ния, были бы поражены этим порядком и еще больше тем фактом, что люди согласны с ним. В принципе существует четыре пути для исправления положения. Не только уровень заработной платы, но и различия в этом уровне должны стать предметом об-суждения при заключении коллективных договоров. Достижение большего равенства в планирующей системе должно стать целью налоговой политики. В конечном итоге структура фирмы должна быть такой, чтобы она способствовала быстрому сокращению подобных различий. В классической системе при заключении коллективных договоров интересам собственника противостоят интересы рабочего. Борьба идет вокруг распределения доходов между этими двумя сторонами. То, что собственник выплачивает своему управляющему или агенту, т. е. инструменту, который используется для осуществле-ния воли, является деталью, не имеющей отношения к профсоюзу.

С усилением техноструктуры такая точка зрения становится весьма устарелой.

Техноструктура теперь является подлинным источником власти. Ее вознаграждение зависит от этой власти, а не от ее соглашения с капиталистом. И размер вознаграждения, распределяемого подобным образом, перестает быть второстепенной проблемой. Стоимость содержания техноструктуры составляет существенную часть общих доходов. Нельзя больше не обращать внимания на ее долю по сравнению с тем, что получают рабочие. Профсоюз, который не добивается для своих членов

соответствующей доли в общей сумме заработной платы, больше не выполняет своих задач.

Активное стремление к получению дополнительных доходов, включая различные льготы и привилегии нефинансового характера, связанные с уровнем занимаемой должности, имеет особое значение для служащих. В этом случае постоянно занимающая низшее положение каста, состоящая в основном, но не исключительно из женщин, обязана выполнять роль разрекламированной неполноценности. По общему мнению, вознаграждение за выполнение секретарских обязанностей, составление и обработку документов, обработку информации, осуществление расчетов и т.д. обязательно должно быть ниже вознаграждения за выполнение административных функций.

Считается также само собой разумеющимся, что привилегированные должности будут и дальше закрыты для тех, кто исполняет секретарские и аналогичные им функции.

Это важно для увековечения кастовых различий. Секретари и люди, выполняющие другую аналогичную работу, отказались бы от дальнейшего выполнения своей профессиональной услужливо покорной роли, если бы у них поддерживалось мнение,

что они могут выполнять работу тех, кого они обслуживают. Если бы дело обстояло подобным образом, административный работник чувствовал бы себя менее уверенным в своем превосходстве и в целом менее удовлетворенным. Поэтому административные кадры набираются отдельно из тех, кто якобы имеет особый талант или подготовку; такая сегрегация еще более усиливается почти повсеместной традицией, состоящей в том, что высшие административные кадры в крупной корпорации должны состоять почти исключительно из белых мужчин. Как уже отмечалось, денежное вознаграждение, связанное с конкретным административным уровнем, дополняется привилегиями различного характера. Эти привилегии часто ценятся не столько за их конкретное содержание, сколько за то, как они свидетельствуют о высшем (или низшем) статусе. Высшим кастам предоставляются нарочито просторные и соответствующим образом обставленные кабинеты, им полагаются особые столовые и туалеты, для них создается возможность изменить распорядок своего рабочего дня в соответствии с личными предпочтениями и индивидуальными особенностями, от них ожидают соответствующих величественных и властных манер. Подчиненным кастам отводятся переполненные рабочие помещения и общие туалеты, им достается более скромная пища и столовые, они должны быть чисто-плотными, скромными в одежде, пунктуальными в соблюдении рабочего распорядка и почтительными в общем поведении. В последнее время появились некоторые признаки, что различия в заработной плате и связанные с ними символы превосходства или подчинения становятся объектом рассмотрения при заключении коллективных договоров и других форм групповых действий. В Скандинавских странах, Германии и Англии произошло

некоторое
увеличение активности профсоюзов в связи с исключительно
неблагоприятным
положением тех, кто выполняет самую неприятную работу, В Соединенных
Штатах
женщины проявляют признаки того, что они не столь охотно, как раньше,
соглашаются со своим постоянным подчинением. В тех случаях, когда к
совместной
работе привлекается большое количество служащих, например в
управлениях
страховых компаний и крупных промышленных корпора-ций,
встречаются отдельные
примеры действий, направ-ленных на ликвидацию таких явных признаков
подчине-ния,
как менее качественное питание, требования к одежде или необходимость
подчеркнуто подобоострастного поведения, в присутствии вышестоящих
служащих.
Однако вероятность того, что профсоюзы смогут добиться с помощью
активных
действий сокращения раз-личий в заработной плате, а также льготах и
привиле-гиях
и прочих различий по крайней мере сомнительна. Когда дело касается
производственных рабочих, традиция невмешательства в подобные
вопросы очень
сильна. Такая традиция, сочетается с явной чувствительностью
техноструктуры ко
всему, что выглядит как покушение на ее автономию, включая ее право
творить
благодеяния. Общей тенденцией, характерной для профсоюзов, является не
борьба с
техноструктурой, а стремление добиться равного с ней положения.
Во всяком случае, еще более сильной является тенден-ция со стороны
служащих
отождествлять свои интересы с интересами техноструктуры. Большинство
таких
работ-ников убеждены, что их личное благополучие будет лучше защищено
не в
результате организации и укрепления силы коллектива, а в том случае,
если им
удастся добиться хорошего мнения о себе среди членов более высокой
касты.
Вследствие этого они принимают свою подчиненную роль и отождествляют

свои

интересы с интересами организации, частью которой они являются. Такое заис-кивание, самоотречение и подчинение личности организа-ции именуется

лояльностью. Подобная лояльность имеет очень большое значение в понятиях удобной

социальной добродетели планирующей системы-добродетели, кото-рую одобряют все

члены планирующей системы. Практи-ческий результат состоит в том, что низшие

слои служа-щих в основном выступают против организации проф-союзов.

Ничто не способствовало бы в большей мере достиже-нию равенства внутри

техноструктуры, чем создание сильного профсоюза служащих, который поставил бы

перед собой постоянную задачу обеспечения для своих членов определенной части

выгод и привилегий, которыми в настоящее время вознаграждают себя те, у кого

больше власти. Однако вряд ли такая надежда имеет под собой достаточные

основания.

С точки зрения обеспечения равенства более благопри-ятым является в достаточной

мере равное распределение доходов, чем неравное распределение, которое затем

исправляется при помощи налоговой системы. Не удиви-тельно, что люди будут

сопротивляться любым попыткам изъять уже полученный доход, насколько

справедливыми они бы ни были. Они будут проявлять огромную изобре-тательность в.

защите своей собственности. Тем не менее система прогрессивного налогообложения

является необхо-димым элементом сознательных усилий с целью достижения большей

степени равенства в планирующей системе,

Обоснованность существования такой системы налоγο-обложения в исключительной

степени возрастает, если достигается понимание природы планирующей системы. До

тех пор. пока считается, что доходы членов техно-структуры определяются

рынком,
эти доходы имеют функциональный характер. Они представляют собой то, что следует уплатить для получения необходимого количества трудовых усилий определенного качества и обеспечения притока рабочей силы соответствующей квалификации. Само существо подобных платежей будет подорвано, если после того, как они произведены, значительная часть вычитается в виде налогов. Можно добавить также некоторые возражения морального порядка. Вознаграждение работника определяется его усердием и сообразительностью и его вкладом в результате применения этих качеств в общественный продукт. Государство, безусловно, должно проявлять большую осторожность в изъятии того, что получено благодаря проявленным усилиям и способностям.

В соответствии с этой доктриной и в силу тенденции, состоящей в том, что государство принимает в качестве обоснованной экономической теории предпочтения планирующей системы, законы о налогообложении весьма либеральны в отношении доходов высших слоев служащих. Значительная часть этих доходов не затрагивается, поскольку относится к категории необлагаемого потребления. Это потребление - официальные приемы, отдых, путешествия и подарки - считается важным для выполнения деловых функций, хотя неофициально все признают его фактически привилегированным удовольствием. Другая существенная часть дохода обычно относится к категории поступлений от возрастания стоимости капитала, и максимальная ставка налога составляет 35%. Как уже ранее отмечалось, значительную уступку представляет недавнее ограничение ставки налога на доход от заработной платы с максимальным пределом в 50%.

Основания для предоставления таких льгот исчезают, если доход высших слоев служащих рассматривается не как функция рыночной оценки, а как

результат
традиции, положения в иерархической структуре и отношения к
бюрократической
власти. Поскольку именно эти факторы, а не проявленные усилия, навыки
и знания
являются факторами, определяющими размер вознаграждения, то нечего
бояться, что
рост налогообложения создаст угрозу снижения затрат энергии и
способностей. В
равной мере снижение налогов не будет способствовать их увеличению.
Единственным результатом приводимых доводов будет сохранение или
усиление
неравенства. Рынок здесь ни при чем. Но миф о нем сохраняется как
средство,
позволяющее уклоняться от уплаты налогов тем, кто как раз имеет самые
большие
возможности для их уплаты.
Наш анализ подтверждает необходимость самого энергичного применения
прогрессивного подоходного налога в качестве инструмента обеспечения
равенства и
показывает несостоятельность доводов в пользу особого подхода к тому,
что в
применении к высшим категориям жалования с большой натяжкой
называется
заработанным доходом. Точно так же отрицается необходимость
применения особых
денежных стимулов с целью повышения активности служащих.
Третьим инструментом для выравнивания уровней дохода в планирующей
системе
является вмешательство государства Оно становится возможным и до
некоторой
степени неизбежным при помощи контроля над заработной платой и
ценами. С
развитием планирующей системы государственное вмешательство для
стабилизации
заработной платы и цен становится неминуемым. Это приводит к
окончательной
ликвидации представления о том, что доход в конечном счете определяется
рынком,
фактически это означает официальное признание факта планирования. Раз
заработная
плата стала объектом официальной политики, то не легко доказывать, что

жалованье

администраторов должно оставаться неприкосновенным, хотя, поскольку разумной

политикой объявляется все, что служит интересам технoструктуры, такие усилия

будут предприниматься. И как только заработная плата становится объектом

государственного вмешательства, ничто не препятствует следующему шагу, который

состоит в том, чтобы с помощью подобного вмешательства сократить различия между

теми, кто выполняет неприятную работу, и теми, кто доволен своей работой. Если

более равномерное распределение доходов считается целью государственной

политики, то целью контроля над заработной платой должно являться обеспечение ее

равенства, т. е. уменьшение различий, которые отражают не функциональные

зависимости, а обусловлены иерархической структурой, традициями и властью. Это в

свою очередь может потребовать такого же уменьшения различий в правительственном

аппарате, в университетах и среди людей свободных профессий. Для многих это

стало бы серьезной проверкой их приверженности делу широкого равенства.

Установление максимально допустимого разрыва между средней и наивысшей

заработной платой было бы самым прямым и эффективным способом обеспечения

большого равенства внутри фирмы. Если заработная плата должна устанавливаться

государством, то не менее законными являются действия государства, направленные

на регулирование аналогичным образом различий в оплате между рабочими и

административным персоналом. По мере расширения контроля над ценами и заработной

платой это должно стать целью. Даже медленно осуществляемая политика лучше,

чем полное отсутствие какой бы то ни было политики. Общей задачей

контроля над ценами и заработной платой в планирующей системе должно стать поддержание общего стабильного уровня цен, допускающего в то же время рост заработной платы по мере роста производительности. Наряду с выполнением задач, направленных на обеспечение большего равенства, это означает, что предоставление любых выгод должно производиться почти исключительно в отношении низкооплачиваемых работников, в том числе низкооплачиваемых служащих. В этом случае в течение ряда лет происходил бы неуклонный рост их реального дохода, тогда как у лиц, относящихся к высшим категориям заработной платы, доход по крайней мере оставался бы постоянным.

И как обычно обстоит дело в тех случаях, когда анализ выявляет направление действий, мы сталкиваемся по крайней мере с элементарным проявлением таких действий в реальной жизни. Никакая формальная теория не оправдывает государственного вмешательства в доходы служащих высшего ранга. Как было отмечено выше, солидарность республиканской партии в Соединенных Штатах с интересами планирующей системы является фактом, который никем серьезно не оспаривается. И все же в 1971 г., когда президент Р. Никсон был вынужден заморозить заработную плату и цены, он предпринял действия, которые, по крайней мере в принципе, затрагивают заработную плату служащих. Никто не спорил, что зарплата административных работников является важным источником инфляционного давления. Но даже президент, чью солидарность с миром корпораций невозможно было скрыть, не мог утверждать, что рынок уступил место планированию в определении уровня зарплаты рабочего, но это не относится к административному персоналу. Если правительство проявляет интерес к уровню зарплаты

одного, оно
обязано интересоваться и зарплатой другого. По логике вещей, следующим
шагом
должно стать проявление интереса к соотношению между ними.
Корпорацию в ее зрелой форме в принципе можно рассматривать в
качестве
инструмента сохранения неравенства. Как мы видели, акционеры не
выполняют
каких-либо функций. Они не оказывают влияния ни на капитал, ни на
руководство;
они являются пассивными получателями дивидендов и процентов на
капитал.
Поскольку последний возрастает из года в год, безо всяких усилий растут
доходы и
богатство акционеров. А традиция обеспечения секретности способствует
независимости технотруктуры в вопросах определения уровня зарплаты
своих членов
и в дальнейшем увеличении существующих различий.
Решение могло бы состоять в превращении зрелых корпораций - тех,
которые из
чувства сострадания ускорили агонию власти акционеров, - в полностью
государственные корпорации. Исходя из нежелательности экспроприации,
это
означало бы выкуп государством акций с помощью государственных
процентных бумаг.
Это сохранило бы неравенство, но не позволило бы ему бесконтрольно
увеличиваться по мере роста дивидендов и возрастания стоимости
капитала. Через
некоторое время передача собственности по наследству, налоги на
наследство,
филантропия, расточительство, алименты и инфляция приводили бы к
истощению этого
богатства. Тем временем государство определило бы допустимые различия
в
заработной плате в соответствии с тем, что считается необходимым и
справедливым.
В принципе такое изменение не оказало бы никакого влияния на
руководство.
Акционер исчезает, но он и прежде был бессилен. Одаренные люди, даже
относящиеся к наиболее низкооплачиваемым категориям, предпочли бы
административные должности, а не работу в цехе. И действительно,
имеется

множество таких государ-ственных корпораций: «Рено», «Фольксваген» в его луч-шие годы, Управление гидроэнергетического строитель-ства на реке Теннесси, многочисленные предприятия коммунального пользования, принадлежащие государству, которые неотличимы по своим операциям от так назы-ваемых частных корпораций. Во всяком случае, мы здесь имеем дело с той частью экономики, которая характери-зуется относительной гипертрофией развития. В резуль-тате общественные требования эффективности имеют второстепенное значение по сравнению с

требованиями равенства.

Становится ясно, что наш анализ завел нас в область, совершенно не затронутую, не исследованную современ-ной общественной и экономической мыслью, куда не осмеливаются проникать даже храбрецы. Даже в самых смелых теоретических рассуждениях не допускается мысль, что существует форма организации более высокая, чем «Дженерал моторс» и «Дженерал электрик». Если бы мы обратились к исследованию вероятной эволюции кор-пораций, и особенно к тому, какое влияние она окажет на возможность достижения большего равенства, это бы соответствовало повсеместно превозносимому понятию преданности канонам свободной и пытливой мысли. Однако мало вероятно, что были бы предприняты какие-либо действия, вытекающие из такого исследования. Есть, однако, другие шаги к социализму, имеющие бо-лее непосредственный и настоятельный характер. Речь идет об областях, в которых все промышленно-развитые страны в силу необходимости под прикрытием разного рода маскировки уже проделали значительную работу. К этому реально существующему социализму мы теперь и обратимся.

**Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XXVII
Социалистический императив**

Как было отмечено ранее, ни один про-ект социальных реформ не подвергается такому полному замалчиванию в солидных дискуссиях, как социализм в Соединенных Штатах. Его непринятие главными полити-ческими партиями не подлежит сомнению. Даже самый радикальный кандидат на государственную должность, если его намерения серьезны, следует общему примеру: «Я, разумеется, не выступаю за социализм». Очень часто он объясняет, что предлагаемые им меры именно благодаря своему радикализму предназначены для спасения страны от социализма. Свободное предпринимательство нуждается в защите от бедствий, связанных с присущими ему неэф-фективностью, крайностями и заблуждениями. На карту поставлено больше чем экономическая тео-рия. Имеется также связь между свободным предпринима-тельством и личной свободой. Те, кто открыто осуждает социализм, защищают не только свою власть, собствен-ность и денежные выгоды. Так же как у баронов в Реннемиде, личные интересы подкрепляются высокой моральной целью. Эта моральная цель так высока, что люди исклю-чительно высокой добродетели без колебаний требуют, чтобы пропаганда и даже обсуждение социализма были запрещены во имя сохранения этой свободы.

Положение в других странах отличается по форме, но не особенно по результатам
[Вскоре одно незначительное отличие будет отмечено.]. В Западной Европе и
Япо-нии социализм является возвышенным, а не бранным словом.
Результат,
аналогичный американскому, достигается здесь отделением слова от его установившегося значения и еще более полным отделением от любого намека на
практические действия. Англичанин, француз и немец могут быть пылкими
сторонниками социализма. Но каким бы пылким социалистом каждый из них ни был, он
прежде всего практичен. Поэтому он не станет серьезно предлагать, чтобы банки,
страховые компании, автомобильные заводы, химические предприятия и, за
некоторыми исключениями, металлургические заводы были переданы в общественную
собственность. И конечно, в случае избрания на государственный пост он не станет
требовать принятия законодательства в этом направлении. Как бы он ни одобрял
такие действия в принципе, он не станет выступать за их практическое осуществление.
Причины, в силу которых на социализм налагается такой строгий запрет, сейчас
становятся понятны. Социализм-это не то, что может понравиться технотектуре;
последняя, добиваясь независимости от собственников, отнюдь не стремится к
подчинению государству. Ее защитные интересы настоятельно требуют обратного. В
качестве автономного органа технотектура пользуется свободой в формировании
собственной организации, проектировании, установлении цены и продаже своих
продуктов, в навязывании своих убеждений и своей власти обществу и государству и
в вознаграждении и продвижении своих членов. Интуиция предупреждает, что, если
технотектура станет орудием государства, эта автономия окажется под

угрозой.

Тогда решения о том, где размещать предприятия, сколько платить управляющим, каков должен быть порядок их продвижения по службе, перейдут в руки государства.

Как таковые, они станут на законном основании объектом общественной критики,

проверки и, возможно, мер со стороны государства. Отсюда желание сохранить

современную выдумку, что все эти вопросы. не могут быть отнесены на законном

основании к компетенции государства; они таковы, какими их определяет рынок - т.

е. частное дело в чистом виде.

Однако было бы неверно связывать падение интереса к социализму исключительно с

требованиями техноструктуры и навязанными ею мнениями - сколь ни значительно

может быть это влияние. Демократический социализм (революционный социализм в

этом отношении) долго схо-дился с классической и неоклассической теорией в

определении и выявлении главного порока экономического обще-ства. Он находится

там, где имеется монопольная власть. Там, где имеется монополия, происходит

эксплуатация общества в виде более низкого уровня производства, чем это возможно, но по более высоким ценам, чем это необ-ходимо. При наличии власти

работодателя на рынке труда рабочие получают меньше, чем это можно позволить, и

это их удел. Их тоже эксплуатируют. Как для неокласси-ческой экономической

теории самым уничижительным является слово «монополия», так и для социализма

таким словом является «монополистический капитализм».

Читатель поймет, почему старая страсть к социализму исчезла - или сохранилась

только в риторике и как но-стальгия. Поведение монополиста, которое было вначале

принципиальной основой для социализма, не существует, хотя традиция социалистической критики требует, чтобы любое подобное предположение

было

осуждено как капи-талистическая апологетика. Главной проблемой современной

экономики является неравномерное развитие. Самый низкий уровень развития

наблюдается там, где уровень монополизации и влияния на рынок наименьший: самый

высокий уровень развития там, где и то и другое характеризуется максимальным

развитием. Чем выше развиты фирма и техноструктура, тем большее значение имеет

для них процесс роста. Фирма, которая надувает своих поку-пателей, чтобы

увеличить свои продажи, не может в то же время эксплуатировать их по образцу

классической монополии. Публика это знает или чувствует. Только че-ресчур

образованный человек может проглядеть реаль-ность и руководствоваться доктриной.

Доктрина заводит убежденного социалиста в забавной компании с экономистом-неоклассиком не в ту область экономики, которая ему требуется.

Рабочие отказались от социализма по той же причине, что и потребители.

Рабочие,

как мы знаем, подвергаются эксплуатации - или же эксплуатируют самих себя. Но

эксплуатация происходит в рыночной системе. В плани-рующей системе рабочие

находятся под защитой профсою-зов и государства, а также под покровительством

рыночной силы нанявшей их корпорации, которая позво-ляет ей перекладывать

издержки, связанные с соглаше-ниями о заработной плате, на общество.

Рабочие в

этой части экономики по сравнению с рабочими в рыночной системе являются

привилегированной кастой. Социалист привлекает внимание к рабочим, которые

заняты в отрас-лях, обладающих большим влиянием в области экономики.

К ним

относятся такие отрасли-черная металлургия, автомобильная промышленность,

химическая промышленность, нефтепереработка, в которых власть используется фактически для того, чтобы удовлетворить основные требования рабочих. Как и общественность, рабочие не выходят на демонстрации. Член американского профсоюза отвергает социализм. Его европейский коллега слышит пропаганду социализма, приветствует ее, но не желает никаких действий. И последний фактор, освещаемый в этом анализе, который тоже ослабил традиционную привлекательность социализма. Современное корпоративное предприятие, в чем мы достаточно убедились, высокоорганизованно - и очень бюрократично. Такова или будет такая фирма, принадлежащая государству. Когда речь шла о выборе между властью к частной монополии и государственной бюрократией, то доводы в пользу последней могли выглядеть очень убедительно. ^Государственная бюрократия могла быть не очень отзывчивой, но она не была эксплуататором и в силу этого не представляла опасности. Выбор между частной бюрократией и государственной бюрократией гораздо менее ясен. Очень большая разница в содержании свелась, по крайней мере на первый взгляд, к гораздо меньшей разнице по форме. К этому можно добавить открытие, что наиболее крупные и технически-оснащенные из государственных бюрократических организаций - Военно-воздушные силы, Военно-морской флот, Комиссия по атомной энергии - имеют свои собственные интересы, которые могут столь же непреклонно преследоваться, как и интересы «Дженерал моторс» и «Эксон». Частные бюрократии правят в своих собственных интересах. Но то же самое делают и государственные бюрократии, Зачем менять одну бюрократию на

другую?

И все же у тех, кто держит оборону против неудобных для них идей, жизнь никогда не бывает легкой. Те же самые условия, которые привели к падению привлекательности традиционного социализма на командных высотах, делают новый социализм настоящим и даже необходимым в других частях экономики. Слово «необходимый» на-до подчеркнуть. Старый социализм допускал идеологию. Мог существовать капитализм со своими преимуществами и недостатками; могла существовать государственная собственность на средства производства с ее

возможностями и ограничениями. Мог иметь место выбор между ними.

Выбор зависел

от мнения - от идей. Он был поэтому идеологическим. Новый социализм не допускает никаких приемлемых альтернатив; от него можно уклониться только ценой тяжелых неудобств, большого социального расстройств, а иногда ценой смертельного вреда для здоровья и благополучия. Новый социализм не имеет идеологического характера, он навязывается обстоятельствами.

Как может догадаться читатель, непреодолимым обстоятельством является отсталое

развитие рыночной системы. Имеются отрасли, которые нуждаются в технических

знаниях связанной с ними организации, рыночной силе и связанной с ней властью

над использованием ресурсов, если от них ждут услуг, хотя бы минимально отвечающих требованиям. Находясь и оставаясь в рыночной системе, они этого не

получат. Поэтому они остаются в тисках неразвитости или примитивного развития;

и, в то время как развитие везде идет, вперед, их поразительная отсталость приобретает все более драматический характер.

Эта драма (и бедствия тех, кто сопротивляется всем помыслам о социализме)

значительно усиливается из-за того, что некоторые из отсталых отраслей имеют

особое значение не только для комфорта, благополучия, спокойствия и счастья, но просто для продолжительного существования. Они обеспечивают жилища, медицинские услуги и городской транспорт. Жилье в холодном климате, медицинская помощь во время болезни и возможность добраться до места работы - это на редкость серьезные потребности. Можно легко почувствовать руку капризного бога в выборе отсталых отраслей. Он явно имеет склонность беспокоить истинно благочестивого сторонника свободного предпринимательства. Неспособность этих отраслей войти в планирующую систему связана с разными причинами. Жилищное строительство и медицинское обслуживание географически разбросаны. Как и во всех остальных видах услуг, это препятствует развитию всесторонней организации и специализации в конкретном месте. Вполне возможно, что такое разделение труда осуществляется явно неэффективно. Рабочее время плотников, водопроводчиков и электриков, а в области медицинского обслуживания специалистов-хирургов, терапевтов и техников - не поддается такой регламентации, чтобы не допускать длительных периодов неэффективного использования или простоев. Профсоюзы тоже играют роль тормоза. Они не слишком сильны в этих отраслях. А предприниматели на редкость слабы, как, например, в строительстве, уступчивы, как дело обстоит в области транспорта, или сами являются членами профессионального союза, как в Американской медицинской ассоциации. Поэтому у профсоюзов свободны руки в регулировании или запрещении внедрения технических новшеств и (что долгое время было характерно для АМА) организации. И наконец, в строительстве и транспорте государственное регулирование, часто вводимое по требованию рабочих и профсоюзов, было направлено на сдерживание

процесса
технического обновления и связанной с ним организации.
Имеется только одно решение. Эти отрасли не могут функционировать в
рыночной
системе. Они не могут развиваться в планирующей системе. Они
необходимы в силу
отношения людей к своим потребностям в средствах передвижения и
защите от
болезней и непогоды. С экономическим развитием контраст между домами,
в которых
живут массы людей, медицинским обслуживанием и услугами больниц,
которые они
могут себе позволить, транспортными средствами, которые они
переполняют, и
другими менее серьезными составляющими их жизненного уровня -
автомобилями,
телевизорами, косметикой, возбуждающими средствами - становится
вначале
разительным, а потом непристойным.
Влияние неравномерного развития в области здравоохранения и медицины
имеет
особенно причудливый ха-рактер. Практически все увеличение количества
наруше-ний
в состоянии здоровья, происходящее в наши дни, яв-ляется результатом
возросшего
потребления. Ожирение и сопутствующие ему нарушения являются
результатом
количественного увеличения потребления продуктов пита-ния; цирроз и
несчастные
случаи - это следствие увеличе-ния потребления алкоголя; рак легкого,
болезни
сердца, эмфизема и многочисленные другие заболевания возни-кают в
результате
увеличения потребления табака; несча-стные случаи и связанные с ними
смертность
и увечья вызваны ростом числа автомобилей; гепатит и много-численные
нападения с
нанесением увечий часто вызыва-ются повышением употребления
лекарств; нервные
рас-стройства и душевные заболевания связаны с усилиями,
потраченными, чтобы
повысить доход, и с завистью к успехам других в повышении дохода, со

**страхом
потери дохода или страхом перед перечисленными физическими
последствиями
повышения потребления. В то же время медицинское и больничное
обслуживание не
является частью того развития, которое вызывает эти расстройства. Оно
постоянно
тащится сзади - для значительной части населения, включая многих, кто
сравнительно богат, доступность этой помощи не гарантирована, а ее
стоимость
приобретает отпугивающий и запретительный характер. В этом опять рука**

извращенного Провидения.

**Единственным ответом для этих отраслей является их. полная организация
в
условиях государственной собствен-ности. Это новый социализм, который
стремится
не к командным высотам, а ищет слабые звенья. И опять мы отмечаем, что
наиболее
надежные тенденции - и наилуч-шая проверка истинности социального
диагноза - это
те, которым прокладывают путь обстоятельства. Во всех раз-витых
странах
правительства вынуждены непосредственно проявлять активную заботу о
жилищном
строительстве, здравоохранении и транспорте. Везде они в значительной
мере уже
обобществлены. К Соединенным Штатам это от-носится, как и к другим.
Городской и
пригородный транс-порт в широких масштабах переходит в
государственную
собственность. То же происходит с появлением компании «Амтрах» с
междугородным
железнодорожным транспор-том. В Соединенных Штатах престарелым
людям, которые
остро нуждаются в медицинской помощи и имеют ограни-ченные
возможности для ее
оплаты, иными словами, в от-ношении которых действие рынка
оказывается особенно
неблагоприятным, предоставляется медицинская и боль-ничная помощь.
Имеется
вызывающее раздражение множество видов государственной медицинской**

помощи

раз-ным лицам и группам. В строительной промышленности имеется еще более

запутанный комплекс, включающий организованное государством жилищное

строительство, строительство с государственной помощью, финансируе мое

государством строительство, государственные субсидии частным квартиросъемщикам и

государственный контроль над квартирной платой. Эти обязанности в свою очередь

поделены между органами управления правительства, штатов и муниципалитетов таким

образом, что очень со-мнительно, чтобы какой-нибудь один чиновник в любом

крупном американском городе знал все государственные источники помощи

строительству в своем районе.

Но это крайне неудовлетворительная форма социализ-ма. Употребление самого

термина тщательно избегается [Термин «социализированная медицина» был до самого

не-давнего времени уничижительным. Как можно судить, только те-перь он перестал

быть таким. Несоциализированная медицина для многих так неудовлетворительна и

дорога, что альтернативы больше нельзя осуждать с помощью враждебных терминов.

Социализм, как подозревают весьма многие, мог бы оказаться лучше.]. В результате

осуществление мер не происходит с должной уверенностью и гордостью, с использованием необходимых средств, при наилучшей возможной организации и с

целью полного выполнения поставленной задачи. Напротив, они рассматриваются как

исключительные и как отклонение от истинного пути. Они нуждаются в оправдании.

Самая подходящая организация - это ни в коем случае не самая лучшая, а та,

которая, как кажется, меньше всего вмеши-вается в частное предпринимательство;

результат счи-тается достигнутым не когда полностью выполнена зада-ча,

а когда

ее выполнение едва-едва дотянулось до удовлетворительного уровня.

Только тогда, когда социализм будет рассматриваться как необходимая и во всех

отношениях нормальная характеристика системы, эта ситуация изменится. Тогда

общество будет требовать обеспечения высоких результатов работы и будет

гордиться своими действиями. Это отнюдь не пустой и не обоснованный оптимизм,

подтверждение этому можно найти в Европе и в Японии. Там, как было отмечено,

слово «социализм» имеет возвышенный, а не уничижительный смысл. И хотя

социалисты в других развитых странах с религиозным рвением тянутся к командным

высотам, они не отвергают необходимости принятия государственных мер в других

частях экономики. Это значит, что они могут действовать с уверенностью в

рыночной системе, и это уже привело к выдающимся результатам в наиболее уязвимых

местах, где социализм совершенно необходим. Хотя и имеется существенное различие

между странами, земля в городе переходит в широких масштабах в государственную

собственность. Значительная часть всего городского жилья строится полностью под

покровительством государства и остается в собственности и под управлением

государства. Точно так же больницы становятся полностью государственными

предприятиями, а врачи и прочий обслуживающий персонал являются хорошо

оплачиваемыми сотрудниками государства. И конечно считается само собой

разумеющимся, что государственные корпорации возьмут в свои руки железные дороги

и городской транспорт. Деятельность всех этих отраслей в Англии, Скандинавских

странах, Германии и Голландии осуществляется гораздо лучше, чем в Соединенных

Штатах. В других странах - во Франции, Италии, Японии, Швейцарии - предприятия, которые полностью обобществлены, работают намного лучше. Только те предприятия, которые не обобществлены, работают плохо. Разница между американцами и европейцами не в том, что американцы отличаются особенной неспособностью управлять государственным предприятиями. Разница в том, что американцы руководствуются доктриной, которая придает этим попыткам второразрядный и ущербный статус. В прошлом доводы в пользу государственной собственности признавались правильными там, где в силу важности данного вида услуг, как обстоит, например, дело в отношении образования или национальной обороны, или из-за трудности для конкретного потребителя установить на него цену, например в дорожном строительстве или уборке улиц, их осуществление нельзя оставить за рынком. Требования передачи предприятий в государственную собственность раздавались там, где, как, например, в коммунальном обслуживании, имела место неизбежная монополия и, таким образом, возникала опасность эксплуатации общества. С ростом рыночной в планирующей систем и соответственно, неравенства в их развитии доводы в пользу государственной собственности приобрели гораздо более общий характер. Дело не в том, что рынок, действующий, в общем, удовлетворительно, оказывается несостоятельным в отдельных случаях. Дело, скорее, в том, что рыночная система вообще несовершенна по сравнению с планирующей системой. Поэтому имеется предпосылка в пользу государственного вмешательства в любой части рыночной системы. Особенно это относится к искусству. В отличие от не-достаточного развития в

области жилищного строитель-ства, здравоохранения и транспорта слабое развитие искусства не причиняет физических лишений. Но эти удовольствия относятся к рыночной системе; при отсут-ствии особой поддержки государства нужно предполагать недостаточный уровень развития. Люди лишаются удо-вольствий и счастья, которые они испытывали бы при сравнительно более высоком уровне развития музыки, театра, живописи. При наличии власти планирующей си-стемы, включая власть убеждать в пользу своих товаров .и своего развития вообще, общество, в котором отсутствует -государственное вмешательство в интересах искусства и гуманитарных наук, будет прискорбно несбалансирован-ным. Оно будет очень богатым. Но по сравнению с перио-дами в прошлом, когда покровительство искусству было более щедрым, его художественные достижения будут гораздо скромнее. В последнее десятилетие, или около этого, представле-ние о том, что искусство нуждается в особой поддержке в современном индустриальном обществе, подучило неко-торое признание. Были предприняты ограниченные, скорее даже примитивные, попытки в виде создания государством необходимой материальной базы и государственных зака-зов на произведения искусства. Интуиция в отношении общественной потребности, как всегда, шла впереди теории, объясняющей потребность. Данный анализ показывает, что значительные и растущие заказы и поддержка искус-ства являются не только нормальной, но и существенной обязанностью современного государства. Государственное вмешательство в интересы сельского хозяйства - обобществление сельскохозяйственной техно-логии, поддержание сельскохозяйственных цен для поощ-рения и защиты капиталовложений, кооперативные закупки удобрений, горючего

и оборудования, кооперативное или государственное снабжение электроэнергией, субсидии в поддержку новых методов - тоже имеют существенное значение для сбалансированного развития. В отсутствие таких общественных мер поступление продуктов питания и натуральных волокон было бы недостаточным, а стоимость (подобно стоимости жилья и медицинской помощи) очень высокой. Здесь, однако, очень ярко проявилась интуиция, которая ведет к действиям, противоречащим традиционному принципу, но согласующимся с реальностями экономической жизни. А одобрение фермеров, если уж не экономистов, оказалось достаточно сильным, чтобы решение этих задач осуществлялось не с извинениями, а с гордостью. В основном в результате таких государственных мер развитие сельского хозяйства, по крайней мере до последнего времени, было довольно удовлетворительным в промышленно развитых странах. Окажись сельское хозяйство свободным от государственного вмешательства - продолжайся господство ортодоксального принципа, - развитие, бесспорно, было бы недостаточным, а к настоящему времени, возможно, и опасно низким. И сельское хозяйство теперь демонстрировало бы в начальной форме слабости повсеместно связанные с рыночной системой. Обстоятельства, очевидно, не благосклонны к тем, кто считает себя защитниками рыночной экономики, врагами социализма. И в силу того, что именно обстоятельства, а не идеологические предпочтения навязывают путь, с этим мало что можно поделать. Даже эпитетом «социалист» нельзя с успехом швырнуться в человека, который просто описывает, что нужно делать. Так обстоит дело с социализмом, который мы до сих пор описывали. Но на этом история еще не кончается. Доводы в пользу социализма неоспоримы в

слабейших частях экономики. Они так же, как это ни парадоксально, неопровержимы в ее сильнейших частях. Именно здесь кроется ответ или часть ответа на решение вопроса о власти планирующей системы, которая порождена бюрократическим симбиозом.

Там, где техноструктура корпорации находится в особенно тесных отношениях с государственной бюрократией, каждая из них, как мы видели, черпает силу из поддержки, оказываемой ею другой. Крупные производители оружия - «Локхид», «Дженерал дайнэмикс», «Грумман», аэрокосмические филиалы «Текстрона» и «Линд-Темко - Воут» - предлагают Пентагону системы оружия, которые, по их мнению, выгодно разрабатывать и производить. Министерство обороны сообщает им о системах, к получению которых стремятся вооруженные силы.

Окончательные решения затем оправдываются либо необходимостью идти в ногу с Советами, либо необходимостью оставаться впереди Советов [В течение короткого времени в конце 60-х годов эту роль выполняли китайцы. Такая практика, кажется, выходит из употребления как совершенно неправдоподобная.]. Одно или другое из этих оправданий должно оказаться успешным. Как ранее было отмечено, даже самый преданный защитник ортодоксальных взглядов не рискнет своей репутацией ради мини-мального признания, доказывая, что окончательно вопрос о производстве решается в соответствии с волей общества, выраженной через конгресс. Две бюрократии, одна государственная и другая номинально частная, сильнее, чем одна. Государственная бюрократия при обосновании потребности в новых видах оружия может казаться выступающей с бескорыстной заботой о национальной безопасности. Ее контроль над разведкой позволяет ей при необходимости

эксплуатировать страх общественности или конгресса перед тем, что Советы де-лают или могли бы сделать. Банальная процедура требует, чтобы любому предлагаемому новому типу оружия пред-шествовал поток пугающей информации о том, что замыш-ляют русские. Частная бюрократия обладает свободой и финансовыми ресурсами, недоступными для государствен-ной бюрократии, для организации стратегических полити-ческих кампаний, для мобилизации поддержки со стороны профсоюзов и общества, для организации лобби, для рек-ламы и общественной информации и. для отношений с прессой. Объединенную силу двух бюрократий можно было бы успешно ослабить путем превращения крупных специализированных фирм по производству оружия в полностью государственные корпорации в соответствии с направлениями, изложенными в последней главе. Правительство приобретало бы их акции по текущей цене, существующей на фондовой бирже. С этого момента совет директоров и высшее руководство назначались бы федеральным прави-тельством. Заработная плата и другие доходы впредь ре-гулировались бы правительством в зависимости от обще-государственного уровня; прибыли поступали бы прави-тельству; оно брало бы также на себя убытки, как это происходит и сейчас. Политическая деятельность, лоббизм и стремление навязать мнение обществу подчинялись бы таким же ограничениям, каких должна придерживаться государственная бюрократия. Это изменение скорее по форме, чем по существу. Для крупных фирм, специализирующихся на производстве оружия, фирма частного пфедприятия уже рискованно и даже неприлично тонка. «Дженерал дайнэмикс» и «Лок-хид», два

крупнейших специализированных военных под-рядчика, практически все свои дела ведут с правительством. Их оборотный капитал им предоставляет правительство путем постепенных платежей по их контрактам. И отнюдь не малая доля их основного капитала принадлежит правительству [Информация об этой собственности содержится в «Hearing before the Subcommittee on Economy in Government of the Joint Economic Committee, 90 Congress, 2-d Session, 1968, November 12, pt. 1, p. 134. Она была предоставлена (по моему настоянию) некоторыми компаниями с явным нежеланием.]. Убытки берет на себя правительство, а фирмам предоставляется финансовая помощь в случае неудачи. Их техноструктура представляет собой направленное вверх продолжение иерархии государственной бюрократии. Генералы, адмиралы, младшие офицеры и государственные служащие после завершения их карьеры в государственной бюрократии автоматически переходят на более высокое жалование в бюрократию корпораций. В свою очередь бюрократия корпораций предоставляет свой персонал на высшие гражданские уровни министерства обороны. Крупные фирмы, производящие оружие, уже обобществлены, за исключением своего названия: то, что здесь предлагается, служит лишь подтверждением реальности. Ориентировочно каждая корпорация (или филиал многоотраслевой корпорации), больше половины деятельности которой приходится на правительство, должна быть преобразована в полностью государственную корпорацию, как здесь предлагалось [Я разобрал это предложение более подробно в «The Big Defense are Really Public Firms and Should Be Nationalized», The New York Times Magazine, 1969, November 16.]. В отношении слишком слабых отраслей и чрезмерно сильных мы не в состоянии запретить понятие «социализм» в качестве меры, направленной на

**исправление
положения там, где существует общий низкий уровень развития, и как
средство
контроля над гипертрофирован-ным развитием. Социализм _уже
существует,.
Признание этого факта и его необходимости было бы проявлением
честности и
оказало бы огромную услугу делу улучшения результатов деятельности.
Поступая
так, мы бы показали, что планирующей системе не всегда удается
дискредити-ровать
то, что она не одобряет.**

**Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава
XXVIII
Окружающая среда**

**...если мы хотим сохранить жизнь на земле, мы должны заставить себя
согласиться
на мень-шее количество продуктов питания и услуг, в том числе и
электроэнергии.**

**Чарльз Ф. Люс, Председатель совета директоров «Консолидэйтэд Эдисон
Компани»**

**Хотя такое утверждение и может пока-заться вредным для авторитета
профессии**

**экономиста, но все же не все экономические отношения являются
слож-ными.**

**Примером служит взаимосвязь между экономиче-ским развитием и
окружающей средой.**

**Экономический рост представляет собой основную цель фирмы, поэтому он
становится
основной целью для общества. Поскольку рост обретает первостепенное
значение для**

общества, Ничто, разумеется, не должно стоять на его пути. Сюда относятся и последствия роста, в том числе отрицательные последствия для окружающей среды - для воздуха, воды, спокойствия городской жизни и красоты сельского пейзажа. Ущерб окружающей среде наносит как производство, так и потребление товаров. Речь идет о загрязнении воздуха электростанцией и отрицательном воздействии

неонового света на зрение, о том вреде, который наносит металлургический завод близлежащему озеру, и отрицательном воздействии выхлопных газов автомобилей, изготовленных из металла, произведенного на этом заводе, на легкие человека. Ущерб, наносимый среде, может иметь один или много источников. Его может причинять бумажная фабрика, выпускающая в воздух ядовитые вещества, или сотня курильщиков или автомобилей, делающих то же самое. Однако различие в количестве источников имеет большое практическое значение бумажная фабрика не может отрицать своей ответственности; владелец автомобиля может сожалеть об общих последствиях использования автомобилей, но не чувствовать индивидуальной ответственности, поскольку его доля в общем вреде ничтожна. Ущерб окружающей среде наносит не только планирующая система. Силосные башни, кормовые цеха, станции обслуживания, мотели, ремонтные мастерские, лечебницы для домашних животных, привлекающие внимание при подъезде к любому современному населенному пункту, свидетельствуют о способности рыночной системы наносить физический вред окружающей среде. Она также портит внешний вид сельской местности. Оправданием такого ущерба служит мнение, что никакие препятствия не должны стоять на пути экономического роста.

В значительной степени меры по устранению вреда, причиненного окружающей среде, сводятся к необходимости выделения государственных средств для осуществления уборочных работ. Нет другого способа, чтобы очистить улицы, кроме как нанять достаточное количество рабочих и закупить достаточное количество соответствующего оборудования. Чтобы прибрежные воды у городов оставались чистыми, нужны соответствующие системы стока и предприятия по очистке сточных вод. В значительной мере проблема охраны окружающей среды возникает из-за недостаточных затрат на элементарные услуги и предприятия, связанные с обеспечением чистоты. Как еще раз подчеркивается в следующей главе, это тот вид расходов, который систематически недооценивается в современной экономике. Кроме предоставления таких государственных средств, имеется три возможных пути для защиты окружающей среды, два из которых являются неоправданными и не-практичными. Первое решение предлагается неоклассической экономической теорией, которая рассматривает загрязнение среды как результат недостатков рыночной системы. Отходы беспрепятственно сбрасываются в воздух и воду; общество, а не потребитель конечного продукта или услуги оплачивает окончательную очистку. В результате превращения такого внешнего ущерба во внутренний, когда производителя, а соответственно и потребителя заставляют покрывать затраты, связанные с предупреждением загрязнения среды, либо с помощью налогообложения привлекаются средства для оплаты работ по ликвидации загрязнения среды или компенсации возможного ущерба, недостатки рыночной системы устраняются, и проблема таким образом будет разрешена [Для ознакомления с подробным и уточненным описанием этой меры см.: B. Solow, «The

Economist's

Approach to Pollution Control, Science, vol. 173, № 3996, ICTi, August 6, p.

498.]. Довольно часто для предупреждения ущерба окружающей среде, действительно, требуется, чтобы фирма (и в конечном счете ее потребители) брала

на себя соответствующие расходы. В остальном решение, предлагаемое экономистами, затрагивает только незначительную часть проблемы; репутация такого

решения зависит почти исключительно не от его действительности, а от благочестия, с

которым его сторонники относятся ко всеобщей добродетели - рынку.

Предлагаемое

решение почти всегда непригодно для предупреждения ущерба окружающей среде,

наносимого в результате потребления; нет достаточно хорошего способа заставить

тех, кто курит в общественных местах, платить за неудобства, которые испытывают

некурящие. В конце концов можно запретить само курение. Столь же безнадежно

штрафовать пассажиров самолетов за неудобства для людей на земле, связанные с

шумом самолета. Попытки штрафовать пассажиров сверхзвукового авиалайнера за

ущерб для верхних слоев атмосферы окажутся не только безнадежными, но и

смешными. Подобные меры не могут предотвратить ущерба, наносимого ландшафту, и

прочих экологических последствий производства. Ущерб, который наносит линия

электропередач девственной природе, или потери среди местной фауны в результате

прокладки трубопровода нельзя ни измерить, ни оценить. Даже самые горячие

сторонники неоклассической экономической теории согласятся, что эта теория не

сделала ничего, чтобы подготовить людей к внезапно охватившей их тревоге за

окружающую среду, что можно было бы ожидать от серьезной и глубокой науки. Вот

почему экономисты выглядели бы куда умнее, если бы они предпочли воздержаться от

реко-мендации мер, основанных на подобных идеях. Второе решение правильно связывает стоящую проб-лему с неограниченным ростом и предлагает установить соответствующие пределы для него [См. особенно: D. H. Meadows, D. L. Meadows J. Randers, W. Behrens III, *The Limits to Growth: A Report for The Club of Rome's Project on The Predicament of Mankind*, New York, Universe Books, 1972.]. Недостаток этого решения в том, что ущерб для окружающей среды пред-ставляет собой очевидную и непосредственную опасность. А положительные результаты от снижения темпов роста проявятся только через несколько лет и десятилетий. Временные рамки, как говорят серьезные ученые, не сов-ладают. Кроме того, снижение темпов роста только тогда становится подходящей мерой, когда распределение до-хода происходит более или менее равномерно. В против-ном случае структура потребления отдельных людей или групп остается неизменной. В настоящее время некоторые факты свидетельствуют о том, что защита окружающей среды является более выгодным делом для богатых, чем для бедных. Третье решение сводится к осуществлению дальней-шего роста, но при этом в законодательном порядке должны быть определены параметры, ограничивающие рост. Эти параметры устанавливают допустимые границы ущерба для окружающей среды в результате потребления и производства. Такая деятельность становится важней-шей, а в некоторых отношениях самой важной задачей современного законодательства. Иногда она связана с запрещением отдельных видов производства и потреб-ления. Речь идет о тех случаях, когда вред для общества превышает пользу, приносимую данным товаром или услугой. Следует упомянуть еще о двух довольно очевидных особенностях подобных мер. Эти

меры превращают госу-дарство, а не рынок в верховного судью и защитника общественных интересов. Этому вряд ли следует удив-ляться, если вспомнить, что проблема возникает потому, что техноструктура и ее интересы уже заменили собой рынок и интересы общества. Государственное руководство и планирование производства вытесняют частное руководство и планирование производства. Второе довольно примечательное свойство этой меры состоит в том, что она уже осуществляется. Ее навязывают современному государству обстоятельства и отсутствие более подходя-щей альтернативы. В прошлом, когда расхождения отдельных частных интересов и интересов планирующей системы с интере-сами общества (включая последствия для окружающей среды и другие последствия) достигали крайних пределов, существовала практика определения широких задач в области законодательства и принятия соответствующих законов. Затем вновь созданному или уже существующему исполнительному органу ставилась задача сформулировать конкретные правовые нормы, отражающие намерение законодателя, включая установление периода времени, в течение которого соблюдение этих норм было бы обяза-тельным. Исполнительному органу предоставлялась значи-тельная свобода действий в осуществлении этих норм. В результате задача законодательного органа весьма упро-щалась и становилось возможным то, что называется гиб-костью в применении таких норм. Подобный порядок весьма удовлетворял тех, кто не хотел подчиняться. Он позволял планирующей системе использовать свои возмож-ности для воздействия на государственную бюрократию с тем, чтобы свести до минимума, отсрочить или предотвра-тить вмешательство. Там, где возможность велика, как, в частности, обстоит дело в автомобильной, нефтеперерабаты-вающей, фармацевтической, химической и других отраслях промышленности, окончательное воздействие

регулируемого в основном нейтрализуется. Подобная тенденция - склонность исполнительного органа к капитуляции - хорошо известна. Более трудный и более длительный, но гораздо более эффективный курс состоит в том, чтобы законодательство само, в качестве стража общественного интереса, определяло необходимо результат. Такие действия осуждаются как негибкие; считается, что на бизнес надевается смиренная рубашка. Это не должно никого отпугивать. Смирительная рубашка - это достаточно точное определение той меры, которую необходимо применить. Эффективная защита окружающей среды требует ясных и строгих правовых установок. Тогда компенсацией для фирмы станет полная автономия в рамках этих правил. Раз пределы действий установлены, то уже не нужно строить догадки в отношении отдельных решений техноструктуры. Стратегия защиты окружающей среды запрещает на основании закона действия, которые несовместимы с общественными интересами, но предоставляет фирме максимальную свободу принятия решений в отношении путей достижения желаемых результатов. Что касается воздействия производственных процессов на окружающую среду, то необходимо составление исчерпывающей специфика отходов (в том числе и тепловых), которые можно выпускать в воздух и воду при минимальном вмешательстве в процесс, посредством которого достигается такой результат. И что очень важно, это означает строгую детализацию того, что можно (и что нельзя) делать для изменения природного ландшафта. Нанесение ущерба внешнему виду территории не менее серьезный вопрос, чем загрязнение в результате применения химических веществ. Этот вопрос оказался на втором плане только из-за того, что

современная экономика не признает большого значения искусства и требований эстетике. Но и в этом случае, как только будут установлены правила, состоящие, например, в том, что промышленное развитие допускается только в строго определенных районах или не разрешается строительство линий электропередач, уродующих сельский ландшафт, должна быть допущена свобода решений в рамках этих правил. В отношении последствий потребления общие правила являются аналогичными. Определяются количество вредных газов, которое может выпустить автомобиль, и сроки сохранности упаковки и моющих средств, а затем способ достижения этого результата определяется по усмотрению производителя. Однако контроль за вредными последствиями потребления часто требует точной спецификации требований к использованию продуктов, например к курению в общественных местах, - он все чаще влечет за собой частичное или полное запрещение некоторых видов потребления. Использование автомобилей в крупном городе, движение самолетов над населенными районами, сверхзвуковой пассажирский самолет, беспорядочное использование земли для жилищного строительства - все это случаи, в которых выгоды для отдельного потребителя оказываются меньше, чем отрицательные последствия для общества в целом. В прошлом преобладала презумпция преимущества индивидуальной выгоды даже перед лицом больших социальных издержек, и это отражало интересы планирующей системы. Рациональное законодательное решение требует исключения из потребления тех продуктов, услуг и технических средств, где связанные с ними потери и неудобства для общества превышают выгоды для отдельного человека. Только что изложенная теоретическая основа действий не только возлагает

**основную
ответственность за их осу-ществление на имеющиеся законодательные
органы, и,
вероятно, сами действия будут казаться всесторонним вторжением в сферу,
которая
в прошлом считалась пре-рогативой частного предпринимательства.
Следует указать
на четыре существенных момента.**

**1) Тот факт, что мы боимся такого вмешательства, является результатом
точки
зрения, которая навязана нам планирующей системой и от ее имени
господствующей
экономической теорией. Все это создало впечатление, что цели частного
предпринимательства согласуются с целями общества. Если общественное
самосознание достигнет определенного уровня и будет признано
существование
естественного различия между целями планирующей системы и целями
общества, то
меры, направленные на размежевание, будут носить не только не
исключитель-ный, а
совершенно нормальный характер.
Если имеет место частное планирование, оно может быть согласовано с
общественными интересами только при помощи государственного
планирования.**

**2) Существующая необходимость уже навязала в ши-роких размерах
осуществление
только что описанной стратегии в области законодательства. Подробная
детали-зация того, какие действия, затрагивающие качество воз-духа и
воды, могут
быть разрешены, уже является одной из главнейших забот
законодательных органов
Соединен-ных Штатов. То же самое происходит в отношении защиты
ландшафта, хотя
все еще преимущественно в таких отда-ленных местах, как Аляска.
Запрещено или ограничено производство многочислен-ных вредных для
окружающей
среды товаров - ДДТ, соединений ртути, стойких моющих средств. Все
шире
ограничивается потребление, связанное с однократным использованием
упаковки,
использованием автомобилей в крупных городах или воздушного
транспорта над**

густо-населенными городскими районами. В конгрессе наблюдается явная тенденция, отражающая общественную заинтересованность и недовольство слабостью государственной бюрократии перед планирующей системой, уста-навливать в законодательном порядке необходимые нормы поведения. Законодательство запретило сверхзвуковой пассажирский авиатранспорт, несмотря на мощную оппозицию со стороны министерства транспорта, действующего совместно с заинтересованной фирмой, а именно с корпорацией «Боинг». Как всегда, мы приходим к выводу, что обстоятельства подтверждают правильную теорию.

3) В последнее время общественная реакция, связанная с воздействием промышленного развития на окружающую среду, породила глубокое и общее недоверие к экономическому росту вообще. Как указывалось, появились и стали настаивать на своем мнении сторонники постоянного поддержания экономики на одном уровне. В доводах, приводимых в пользу снижения темпов роста, стабилизации или снижения количества населения, также содержатся ссылки на последствия для окружающей среды, хотя без ответа на вопрос о том, что же улучшится, если несколько уменьшившееся число людей будет потреблять в два раза больше товаров. Предлагаемая вами стратегия защиты окружающей среды не исключает роста. Она признает заинтересованность планирующей системы в своем расширении, как, впрочем, и ее потребность в автономии решений. Эта стратегия стремится упорядочить этот рост, согласовать его с общественными интересами и осуществлять его при содействии со стороны общества. Хотя следствием явится, это нужно признать, понижение темпа роста, для планирующей системы было бы разумнее рассматривать осуществление подобных мер как наиболее спокойный способ достижения соглашения с защитниками окружающей среды и с преодолением опасений,

которые они выражают.

4) В недавнем прошлом защитники окружающей среды проявляли иногда склонность к абсолютизму. В связи со слабостью своих позиций в прошлом и неотложностью стоящей перед ними задачи они выступали против любого экономического развития, которое влекло за собой очевидные последствия для окружающей среды. Никаких нефтеперерабатывающих заводов, никаких электростанций, никаких мостов, никаких высотных жилых комплексов! В таком подходе таится большая опасность. Хотя воздействие на окружающую среду носит отрицательный характер, к конечному потреблению иногда даже защитники окружающей среды относятся вполне положительно. Если бы оказалось возможным приписать нехватку нефти для отопления, жилья и даже кондиционированного воздуха чрезмерному рвению в защите окружающей среды, то усилия во имя защиты среды были бы серьезно подорваны. Как и большинство других вещей в жизни, защита окружающей среды требует затрат. Выгоды от защиты среды должны сравниваться с затратами. Хотя законодательство представляет собой необходимый инструмент для выполнения воли общества в целом и установления параметров окружающей среды в частности, однако это инструмент, отличающийся известной грубостью. Он приобретает свое значение не потому, что он имеет возможность превосходно выполнить данную задачу, а в связи с тем, что как рынок, так и государственная бюрократия уже превратились или имеют тенденцию к превращению в инструменты плавнирующей системы. Тем не менее задача не является столь трудной, как это можно было бы предположить. Условия, требующие вмешательства, тоже не отличаются особой

сложностью. Там, где конфликт между частными и общественными целями становится чрезмерно большим, он неминуемо оказывается в сфере внимания законодателей.

Подобным образом дело будет обстоять даже в отношении не столь явной формы ущерба, который будет причиняться в результате использования технической новинки, в случае если во все большей мере можно будет рассчитывать на предостережение со стороны научных кругов. Составление соответствующих законов должно осуществляться информированными специалистами. С этой целью необходимо осуществить систематизацию информации. Должны быть также приняты решения относительно очередности действий, следует определить, что является важным и что имеет второстепенное значение. Следует внимательно следить за принудительными мерами со стороны исполнительной власти, а также за осуществлением ею остальных функций, которые, несмотря на большую конкретизацию принятых законов, должны быть все же отнесены к ее компетенции.

Защита

окружающей среды становится важнейшей задачей законодательства.

Сейчас ни у

конгресса, ни у законодательных органов более низкого ранга для этого нет

необходимого аппарата. Поскольку планирование в этой области становится

неизбежным, этот недостаток необходимо исправить. Любой важный законодательный

орган должен иметь эффективный аппарат планирования в области охраны окружающей

среды [В конгрессе работа такого аппарата не должна ограничиваться каким-то

одним комитетом. Хотя некоторые комитеты несут прямую ответственность за

законодательство или ассигнования в отношении загрязнения, практически каждый

комитет конгресса, от комитета по делам вооруженных сил до комитета по делам

округа Колумбия, предпринимает действия, оказывающие воздействие на

среду. Нужен сильный технический аппарат, услугами которого могли бы пользоваться все органы.]. Права такого аппарата на получение любой необходимой информации должны быть самыми широкими. И в данном случае, в еще одном проявлении той формы, которая характерна для всех социальных явлений, нам помогает общественный характер планирующей системы. Право на секретность, особенно на секретность в технических вопросах, - это привилегия фирмы, находящейся под контролем рынка. Эта привилегия исчезает, когда фирма приобретает власть над обществом. Поэтому в соответствии с необходимостью определения в законодательном порядке параметров для планирующей системы проявляется право на получение информации, которая для этого требуется.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XXIX
Государство и общество

Как мы видели, правительство в заметной степени способствует существованию неравенства в развитии. Там, где промышленность сильна, правительство с готовностью реагирует на ее нужды. Это же относится и к изделиям этой промышленности. Правительство строит дороги для автомобилей, а это отвечает интересам автомобильной промышленности, у военной промышленности оно размещает заказы на изготовляемое ею оружие, другим отраслям оно оказывает

помощь в исследованиях и разработках. В то же время оно экономит за счет сокращения помощи более слабым частям планирующей системы, еще в большей степени это относится к рыночной системе и в наибольшей мере к общественным потребностям, не имеющим отношения к экономическим интересам. То, что делается для компании «Локхид», выглядит как здоровая государственная политика. Покупка картин для Национальной галереи имеет сомнительный экономический смысл. Субсидии сельскому хозяйству - это большее расточительство, чем субсидии авиакомпаниям. Как отмечалось выше, уже не считается необходимым скрывать солидарность республиканской партии с интересами планирующей системы. Подобное проявление откровенности должно было бы найти горячее повсеместное одобрение. Как раз в то время, когда писалась эта книга, республиканская администрация сокращала помощь в области сельского хозяйства, жилищного строительства, расходы на образование, здравоохранение и пособия по бедности под предлогом необходимости осуществления экономии, а также низкой эффективности затрат по этим программам. А военные расходы, несмотря на то, что мы живем в условиях мира, и тот факт, что необходимость осуществления экономии общепризнана, растут, и при этом не возникает каких-либо претензий в отношении соответствующих затрат. Таким образом, неотъемлемой частью, отражением неравномерного развития экономики является неравное распределение услуг, оказываемых государством. Услуги государства, которые важны для планирующей системы или связаны с закупкой ее изделий, щедро финансируются. Услуги же, которые важны для рыночной системы или не связаны с деятельностью промышленности, а которые, подобно пособиям по

бедности, предоставлению гумани-тарного образования или отправлению правосудия, служат интересам широкой общественности, оказываются далеко не столь щедро.

Такое искажение приоритетов отнюдь не является, как часто считают, своего рода ошибкой системы, которая во всех прочих отношениях превосходна, это неотъемлемое свойство современной экономики, как трясущиеся руки у алкоголика.

Человек, обладающий действительно здравым смыслом, должен быть столь же озабочен этим свойством экономической системы, как философ, исповедующий сострадание.

Помощь правительства необходима для развития экономики - как рынок для продуктов, как источник средств для поощрения и финансирования процесса создания новых продуктов и процессов, для гарантии от риска, с которым связано это развитие, для подготовки квалифицированной рабочей силы, для строительства автодорог, аэропортов и других важных вспомогательных атрибутов развития, для спасения бездействующих или столкнувшихся с трудностями предприятий и для многого другого. Ни один не-предубежденный человек не сможет пройти мимо гипер-трофированного развития наиболее мощных отраслей. Не менее заметно неразрывно связанное с этим явлением жалкое положение в отраслях, относящихся к рыночной системе и к более слабой части планирующей системы, у которых нет таких же возможностей для получения помощи со стороны государства.

Государство не является для них гарантированным рынком. Разработка их продуктов и производственных процессов пользуется гораздо меньшей поддержкой. Их потребности в рабочей силе, во вспомогательных гражданских сооружениях, субсидиях и гарантиях от риска не считаются одним из наиболее настоятельных

вопросов

государственной политики. И самое важное обстоятельство состоит в том, что

капитал, которым они могли бы воспользоваться при ином положении вещей,

направляется в те части экономики, которые уже гипертрофически развиты. Поэтому

они вынуждены обращаться за помощью к кредиторам, которые в условиях чрезмерного

спроса на заемные средства требуют выплаты высоких процентов за свои кредиты.

Как мы видели ранее, этим во многом объясняется упадок конкуренции в наше время

в Соединенных Штатах. Многие отрасли- текстильная, обувная промышленность,

железные дороги, водный транспорт, станкостроение - выпускают устаревшие товары

и оказывают устаревшие виды услуг при помощи устаревшего оборудования.

Необходимо для развития энергия и капитал, которые могли бы изменить это

положение, тратятся на сверхзвуковые истребители, противоракетные системы,

полеты на Луну, Марс и еще дальше.

Прежде всего необходимо обеспечить, чтобы государственные доходы распределялись

в соответствии с распределением задач между различными уровнями государственного аппарата. Создается впечатление, что нынешний порядок был

задуман с дьявольской хитростью и направлен на то, чтобы удовлетворять интересы

не общества, а планирующей системы. Услуги, имеющие наибольшее значение для

самых мощных частей планирующей системы, берет на себя федеральное правительство. Темпы роста личных и корпоративных подоходных налогов, которые

поступают в доход федерального правительства, являются более высокими, чем темпы

роста экономики и доходов в целом. Таким образом, услуги, оказываемые планирующей системе, обеспечиваются за счет автоматически

увеличивающихся

поступлений. Налоги, от которых зависят правительства штатов и в

особенности

муниципалитеты, не обладают такой же гибкой тенденцией к повышению.

Налоги на

продажи увеличиваются более или менее пропорционально росту доходов.

Налоги на

недвижимость, от которых зависят местные органы управления, только

при

максимальных усилиях могут возрастать такими же темпами, как и доходы.

Тем временем выполнение правительством задач, затрагивающих интересы населения,

имеет тенденцию, которая является совершенно противоположной по отношению к

динамике государственных доходов. С урбанизацией, которая связана с падением

занятости в сельском хозяйстве, с увеличением потребления и ростом (хотя он

теперь стал более умеренным) населения, все большая часть проблем, которые

должно решать правительство, относится к городам. Так обстоит дело с обеспечением жильем, защитой граждан и собственности, предоставлением

начального образования, здравоохранением, борьбой с загрязнением воздуха и воды,

контролем за использованием автомобилей и ликвидацией последствий роста

стоимости жизни. В итоге доходы от налогов, которые растут

пропорционально

развитию экономики, поступают федеральному правительству, которое использует их

для поддержки планирующей системы. Налоги, которые растут не столь быстрыми

темпами, идут в распоряжение муниципалитетов, где они служат интересам общества.

Предпочтительное право планирующей системы на использование более крупных

налоговых поступлений федерального правительства - не случайность.

Выполнение

функций, которые служат планирующей системе, например исследования и разработки

в области промышленности, помощь техническому образованию или

**строи-тельство
автодорог между штатами, становится задачей общепризнанной
первостепенной
национальной важности. Это отражает интересы планирующей системы.
Будучи
определены подобным образом, они превращаются в непосредственные
функции
федерального правительства. За-дача, выполнение которой исторически,
традиционно, ло-гически и в прямом значении слова является функцией
органов
управления штатов или муниципалитетов, соответствует только интересам
широкой
общественности.
В принципе имеется два средства для исправления положения. Одно
состоит в
передаче общественных функ-ций от штатов и городов федеральному
правительству,
чтобы тем самым дать им возможность пользоваться более обильными
доходами
последнего. Другое средство состоит в распределении некоторой части
доходов
федерального правительства между штатами в городами. В
действитель-ности
существует необходимость осуществления обеих этих мер. Они являются
предметом
рассмотрения в настоящей книге. Результатом предоставления
альтерна-тивного или
гарантированного источника дохода (см. гл XXV) является освобождение
штатов и
городов от расхо-дов по общественной благотворительности за счет
феде-рального
правительства. Поэтому по своему налоговому воздействию это хорошо
вписывается в
общую схему реформы. Становится ясно, что выделение определенной доли
налоговых
поступлений, уже навязанное в ограни-ченных масштабах
обстоятельствами,
непосредственно является частью этой реформы. На этом нужно
реши-тельно
настаивать, делая упор на требования городов. Общественные задачи
больших,
городов более настоя-тельны, чем задачи штатов, а база налоговых**

поступлений,
от которых зависят города, в особенности налог на недвижимость, как уже отмечалось, заметно менее эластична, чем источники поступлений, которыми располагают правительства штатов. Распределение функций в федеральном правительстве тоже превосходно приспособлено к потребностям планирующей системы. Распределение финансовых ресурсов» между различными службами является почти исключительно функцией правительства-государственной бюро-кратии. Это та часть правительственного аппарата, к которой, как мы видели, планирующая система имеет естественный и эффективный доступ, фактическая власть в данном случае принадлежит министерствам и управлениям, и наиболее крупные и влиятельные из них, очевидно, с наибольшей эффективностью способны осуществлять соответствующие требования. Самым крупным и самым влиятельным из всех является Министерство обороны, в отношении которого власть планирующей системы наиболее велика. Чарльз Л. Шульце, бывший директор бюджетного бюро, заметил, что бюджетные вопросы Министерства обороны в прошлом были в основном неуязвимы для любых серьезных нападков в рамках исполнительной власти. Они служили высшей цели безопасности в ходе холодной войны. Они не оспаривались президентом, поэтому они не могли оспариваться его подчиненными. [«Военный бюджет и национальные экономические приоритеты» (см.: Hearings before The Subcommittee on Economy in Government of Joint Economic Committee, 91st. Congress, 1st. Session, 1969, June 3, p. 68, 72-73.) Обсуждения в комитете должны включать публичные слушания. Они создали бы возможность для полного выражения взглядов отдельных лиц и организаций в отношении надлежащего распределения государственных ресурсов и

неизбежно вызвали бы широкое общественное обсуждение. Это имело бы непосредственное влияние на решения конгресса. Еще более важным последствием этого стало бы превращение распределения ресурсов в общественную проблему. Привлеченное, таким образом, внимание имело бы значение для повышения заинтересо-ванности общественности в этом вопросе с целью более четкой формулировки общественного мнения. Это также привлекло бы с пользой для дела внимание избирателей к позиции отдельных законодателей - тем, кто отражает общественное мнение в отличие от тех, кто служит пла-нирующей системе. Распределение ресурсов, определенное в общих чертах комитетом по вопросам бюджета или планирования, затем рассматривалось бы обеими палатами конгресса с целью внесения дальнейших поправок и утверждения, установленные таким образом границы стали бы затем обязатель-ными для комитетов и подкомитетов, занимающихся вопросами законодательства и ассигнований. Эти послед-ние, как и раньше, охотно занимались бы рассмотрением вопросов, связанных с использованием средств с тактиче-ской точки зрения - необходимостью и оправданностью конкретных ассигнований. Ожидалось бы, что они, как правило, утверждали бы суммы, установленные бюджет-ным комитетом. При отсутствии дополнительных законо-дательных актов со стороны конгресса в целом они не могли бы превышать установленных пределов. Любые суммы сверх этих пределов не считались бы ассигнован-ными - не были бы доступны для использования. Может потребоваться значительная перестройка комитетов кон-гресса для того, чтобы действия комитетов согласовыва-лись с общими категориями планирования.

Обсуждение, рассмотрение и решение вопросов распределения государственных ресурсов создало бы, как было отмечено, возможности для выражения общественного мнения - для выдвижения требований о таком распределении средств, которое выражало бы общественные потребности в отличие от потребностей планирующей системы. Некоторые простые положения могли бы на долгое время определить деятельность бюджетного комитета и процесс принятия последующих законодательных мер. Можно исходить из предположения, что все ассигнования, которые служат планирующей системе или идут на закупку ее продукции и услуг, завышены и что все ассигнования, осуществляемые в интересах общества, в целом относительно недостаточны. Ресурсы должны быть соответственно перераспределены. Должно преобладать положение о необходимости удовлетворения в первую очередь потребностей менее развитых секторов планирующей и рыночной систем. Средства для исследований и разработок, удовлетворения потребностей в рабочей силе и, что самое важное, для потребностей в капитале для переоборудования и модернизаций в этих секторах экономики будут недостаточными. Их нехватка является тем более острой, чем менее сильной является фирма и чем в большей степени она относится к рыночной системе. Если мы хотим иметь сбалансированное развитие экономической системы, причем сбалансированное таким образом, что даже крайний ортодокс считал бы его необходимым для эффективного роста, то снова необходимо перераспределение. Должно существовать особое положение о необходимости оказания государственной поддержки и помощи искусству, Как говорилось в гл. VII, планирующая система не благоволит к искусству - сопротивление организации лишает ее здесь

компетенции,
- а то, в чем плани-рующая система не нуждается, становится неприемлемой для общества политикой. Автомобильные дороги для увлекательных путешествий имеют большое общественное значение; музеи и музыка для развлечения людей имеют якобы сомнительную общественную ценность. В этом слу-чае необходимость корректирующих действий очевидна. Наконец, есть основания предполагать, что услуги, оказываемые муниципалитетами, особенно в крупных городах, которые являются результатом чересчур быст-рой урбанизации, финансируются в недостаточной мере. Поэтому перераспределение доходов федерального пра-вительства пользу городов и штатов будет в течение долгого времени отражать общественную необходимость. Те, кто знаком с деятельностью конгресса Соеди-ненных Штатов или законодательных органов вообще поймут трудности, связанные с осуществлением таких реформ. Традиции и красочные ритуалы конгресса весьма благоприятствуют закреплению существующего положения вещей, а не применению мер, которые действительно могут принести пользу. Красноречивые выступления и символические действия преподносятся вместо серьезных и реальных мер. Руководители пользуются властью и по-лучают награды за служение планирующей системе или связанным с ней бюрократическим органам. Их интуиция говорит им, что молодым людям, которые отражают общественное мнение, лучше не доверять власти пока они не научатся добиваться продвижения по службе. Пере-мены, подобные тем, которые предлагаются здесь, повы-сили бы власть законодательных органов, но подвергли бы риску авторитет тех, кто пользуется властью. И все же перемены необходимы. Отличным поясне-нием к понятию,

которое

Соединенных Штатах часто называют демократией, является тот факт, что самый

важный вопрос, стоящий перед правительством - как нужно расходовать государственные деньги, - теперь не подлежит решению законодательными органами и даже не обсуждается. Именно этот вакуум и заполняется властью планирующей системы.

Вновь наши рассуждения подтверждаются реальным положением вещей.

Если бы

нынешняя система давала приемлемые результаты, не было бы ни надежды на

осу-ществление, ни оснований для перемен. Но неравномер-ное развитие экономики

является фактом, и таким же фактом является вклад правительства в такое

развитие. То же самое относится к общему нарушению деятельности правительственных служб. Все это в свою очередь является предметом широкой

политической дискуссии. В каждом вновь избранном составе конгресса в последние

годы появлялись новые члены, присоединяющие свои голоса к недовольству в связи с

современным распределением го-сударственных ресурсов - к тому, что мы называем,

хотя и не очень точно, общественным самосознанием. Планиру-ющая система

оказалась эффективной и изобретательной в защите своего привилегированного

положения. (В настоящее время она пытается утверждать, что обществен-ные нужды

не могут быть удовлетворены за счет ассигно-ваний - это не очень оригинальная

мысль, - что государ-ственная помощь в решении важнейших проблем душист частную

инициативу.) Но, как всегда, когда убеждение противоречит обстоятельствам, было

бы неверно отвергать существование обстоятельств. И когда политическая ин-туиция

подкрепляется ясным пониманием основного суще-ства современной политики, которое

состоит в конфликте между интересами общества и планирующей системы, то предлагаемые здесь перемены не покажутся слишком отдаленными. Кроме того, поскольку от них зависит наше спасение, необходимо надеяться на их осуществление.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XXX

Финансовая, кредитно-денежная политика и меры контроля

Он проявил удивительное мужество, смело взявшись за проблему, с которой столкнулась эта страна, эта Система Свободного Предпри-нимательства и это Свободное Общество. Он ввел контроль над заработной платой и ценами. Бывший министр финансов Джон В. Конноли (о президенте Никсоне) Нам остается рассмотреть вопрос о том, как следует руководить планирующей и рыночной системами, чтобы они обеспечивали надежное поступление дохода и производство изделий по достаточно стабильным ценам. Как ни важны остальные реформы, они не устраняют по-прежнему в достижении нормального функционирования экономики. Нельзя иметь совершенную с социальной точки зрения экономическую систему, не имея самой эконо-мической системы. К счастью, достижение справедливых результатов экономической деятельности и эффективное функционирование экономики неразрывно связаны. Про-вал в этом деле почти всегда является результатом поли-тики, которая проводится в интересах не большинства, а

немногих, и всегда с претензией на то, что она служит именно большинству.

Как всегда, изложим вкратце проблему, подлежащую разрешению.

Планирующая система

не может гарантиро-вать, что спрос будет достаточным, чтобы заставить ее ра-ботать с полным использованием своих мощностей. Реше-ния о сбережениях и инвестициях осуществляются сравни-тельно небольшой горсткой фирм; их

насчитывается несколько тысяч. Какого-либо механизма, способного обеспечить

правильное соотношение между совокупным результатом принятых решений

относительно инвестиций и совокупным результатом решений о накоплении, не

су-ществует. Если инвестиции окажутся недостаточными, то система будет испытывать тенденцию к снижению объема производства и доходов, которая в свою

очередь вызовет сокращение инвестиций большими темпами, чем накопле-ний.

Последствия такой тенденции могут накапливаться, и она в течение длительного времени будет иметь стойкий характер.

Планирующая система не располагает также возмож-ностями для преодоления

сопутствующей тенденции к по-вышению цен. Современный профсоюз, требующий

увели-чения зарплаты, не может согласиться с ограничениями, возникающими в связи

с существующим уровнем цен. Современная же корпорация обладает властью над

ценами, которая позволяет ей переложить затраты, связанные с увеличением

заработной платы, на общество. Конкурен-ция между профсоюзами и необходимость

учитывать рост стоимости жизни в результате еще не реализованных по-вышений

заработной платы также придают повышатель-ной тенденции кумулятивный и стойкий

характер. Без вмешательства со стороны государства планирующая система склонна к

депрессии или инфляции.

Меры государства для предотвращения депрессии или инфляции в прошлом и в

настоящее время имеют пять основных недостатков, а именно:

1. Существом стратегии, направленной на стабилизацию, являются большие

государственные расходы, поддерживаемые прогрессивной и гибкой налоговой

системой. Государственные расходы, являющиеся центральным звеном в этом

процессе, широко используются в интересах планирующей системы. В результате

происходит деформация развития, изменение распределения доходов, другие сектора

экономики лишаются необходимого капитала и создается потенциал для всеобщего

разрушения. О подобных последствиях уже говорилось немало.

2. Необходимая для осуществления этих мер налоговая система также во все большей

мере стала отражать интересы планирующей системы, в особенности интересы

высококооплачиваемых членов технотружничества. В результате она неуклонно становится

менее прогрессивной по сфере своего охвата, менее чувствительной к росту и

снижению дохода и менее эффективной для стабилизации дохода и расхода.

3. Кроме того, в последнем десятилетии, когда необходимо было повысить спрос,

упор делался прежде всего на сокращение налогов, а не на увеличение государственных расходов. Экономисты и члены законодательных органов, путая

интересы планирующей системы с интересами общества, одобряли это.

Такое

сокращение было очень благоприятным для высоких доходов

технотружничества. С другой

стороны, налоговая система создает более благоприятные условия для товаров

планирующей системы, как, например, обстояло дело с отменой акцизного налога на

автомобили в 1971 г. Что касается отсрочки налогов на средства для инвестиций в

том же году, имело место непосредственное субсидирование планирующей системы.

Подобное сокращение налогов увеличило неравенство в распределении доходов. В качестве метода увеличения опроса оно также оказывается неэффективным, так как доход возвращается к богатым налогоплательщикам, где он в значительной мере обращается в накопления. Экономия в результате увеличения государственных расходов с целью привлечения рабочей силы для выполнения необходимых

общественных работ намного ниже. Наконец, когда необходимо снова ограничить или сократить спрос, налоги не так легко повысить. Вместо этого те, кто придерживается традиционного здравого смысла, призывают к экономии в государственных расходах, а сострадательным людям остается только желать, чтобы этого не произошло. Поскольку расходы в интересах планирующей системы оправдываются ссылками на высшие национальные интересы, то урезанными оказываются расходы на общественные нужды.

4. Лица, ответственные за руководство экономикой, не способны ощутить снижения роли рынка либо в связи со своими естественными правами на обладание в муках приобретенными знаниями не желают этого признавать. Поэтому вера в ортодоксальную финансовую и кредитно-денежную политику умирает медленной смертью и попытки борьбы с повышающейся спиралью заработной платы и цен имеют апологетический, нерешительный и явно временный характер.

5. Наконец, попытки как увеличения, так и сокращения спроса привели к осуществлению определенной кредитно-денежной политики. Ущерб в результате ее применения неодинаков для рыночной и для планирующей систем. Исходным пунктом для мер, направленных на исправление положения, являются не требования, связанные со стабилизацией, а требования, обусловленные общей реформой. Для проведения реформы в свою очередь тоже требуется стабильное осуществление в большом объеме государственных расходов, которые

направлены на
нужды общества, а не планирующей системы. Справедливое распределение
доходов
требует, чтобы они выплачивались при строго прогрессивной структуре
налогов, при
такой структуре налогов, которая отражает заинтересованность общества в
справедливости, а не заинтересованность планирующей системы и
составляющих ее
техноструктур в собственной выгоде. Как эти расходы, так и эти налоги
прямо
согласуются с требованиями политики стабилизации.
Расходы, которые отвечают требованиям общественного сознания,
безусловно, более
эффективны для обеспечения нормального функционирования экономики,
чем те,
которые служат интересам планирующей системы. Последние из них в
значительной
мере попадают в карман высокооплачиваемых членов техноструктуры или
превращаются
в прибыль. И в том и в другом случае характерна высокая доля сбережений
в
доходах. Такие сбережения не увеличивают спроса. С другой стороны,
расходы на
общественные нужды идут в основном на обычное жалование или
заработную плату
либо тратятся в форме пенсий, пособий по безработице, поддержание дохода
и
другой помощи нуждающимся. Сбережения здесь намного меньше, а по
некоторым
категориям расходов вообще отсутствуют. Таким образом, значительная
часть таких
расходов способствует увеличению спроса. Следует иметь в виду, что в
Соединенных
Штатах у людей, относящихся к нижней половине шкалы доходов, нет
чистых
сбережений.
С налогами дело обстоит точно так же. Налоги, которые служат цели
достижения
большого равенства, наиболее эффективны в деле стабилизации.
Корпоративные и
личные подоходные налоги больше всего способствуют выравниванию
доходов. Это

также те налоги, которые возрастают в большей пропорции с возрастанием дохода и платежеспособного спроса и уменьшаются также в большей пропорции с уменьшением дохода и платежеспособного спроса. Поэтому подобные налоги лучше всего подходят для осуществления стабилизации. Чем в большей мере (в разумных пределах) используется подоходный налог на корпорации и чем быстрее возрастает ставка подоходного налога на отдельных лиц по мере роста их доходов, тем больше его воздействие в сторону стабилизации и обеспечения равенства. Чем всестороннее налоговая система, чем меньше в ней лазеек, тем лучше она служит как интересам равенства, так и стабилизации. Общеизвестной целью особых льгот и лазеек является стимулирование определенных видов экономической деятельности. На практике льготами гораздо чаще пользуются фирмы и отдельные лица в плановой системе, чем в рыночной системе [Таков, в частности, результат льготного налогообложения прибылей в виде возрастания стоимости корпоративного капитала.]. Происходит стимулирование, если оно вообще имеет место, гипертрофированно развитой, а не отсталой части экономики. Преобладающим правилом в современной экономике является одинаковое отношение ко всем формам обогащения - применение общей ставки налога к любому виду обогащения независимо от того, имеет ли оно форму жалованья, дохода от капитала, дохода от недвижимости, наследства, даров или, если уж быть совершенно точным, кражи, мошенничества или присвоения чужого имущества. Обогащение - это основной факт; раз оно имеет место, то за ним следует налог. Поскольку не должно быть необлагаемых доходов, эта ставка могла бы быть ниже, чем при нынешней системе выборочного обложения дохода. Разумеется, она была бы строго

прогрессивной.

В последние годы рассмотрение вопросов налогообложения все больше идет по

указанным направлениям. Та-кую налоговую систему предложила Канадская

королев-ская комиссия. Аналогичные предложения выдвинул Джозеф А. Печман, по

всей вероятности являющийся ведущим американским авторитетом в области

налого-обложения. Такая реформа имеет исключительно большое значение как для

более эффективного функционирования современной экономики, так и для необходимого воздей-ствия на распределение доходов.

Итак, финансовая политика в прямом смысле этого слова начинается с определения

уровня государственных расходов. Этот уровень не диктуется потребностями самой

финансовой политики; он зависит от потребностей в услу-гах государства в отличие

от услуг рыночной и плани-рующей .систем. Установленный таким образом вро-вень

государственных расходов определяет в свою оче-редь необходимую сумму поступлений от налогообло-жения.

Нет гарантий, что упомянутое сочетание расходов и прогрессивного налогообложения

создает нужный уровень спроса. Он может оказаться слишком высоким или слиш-ком

низким, если исходить из перечисленных ниже кри-териев. При чрезмерном спросе

приемлемой процедурой общего порядка будет повышение налогов.

Необходимый

уровень государственных расходов был определен исходя из потребностей.

Уже было

представлено достаточно дока-зательств, что планирующая система пользуется своей

властью, чтобы завоевать приоритет для индивидуального потребления ее товаров.

Сюда относится преимущество перед услугами государства, не имеющими значения для

планирующей системы. Последствия повышения налогов состоят в снижении объема

второстепенных видов част-ного потребления и в защите более важных

видов

общественного потребления. В той степени, в какой налоговая система является

прогрессивной и повышение налогов ложится больше на богатых, доводы в пользу

сокращения частного потребления по сравнению с общественными

на-много

убедительнее.

Если спрос недостаточен, то в общем случае правильной процедурой будет повышение государственных расходов. Как было отмечено ранее, это наиболее

эффективный путь увеличения спроса. Он также отражает вообще более существенную

потребность в общественном потреблении в отличие от частного.

Возможны утверждения, а, кое-кто попытается поднять шум, что предлагаемая здесь

политика означает со временем постепенное повышение налогов. Дело обстоит

именно так. Но это означает только, что финансовая политика должна исправить

общее пристрастие экономической системы в пользу товаров

планирующей системы -

товаров, которые отражают, среди всего прочего, ее преобладающую силу навязывать убеждения. Однако нет вечной политики. Возможно, придет время, когда

общественные потребности, в том числе потребности больших городов, будут столь

же хорошо удовлетворяться, как теперь удовлетворяются частные потребительские

нужды тех, кто платит подоходные и корпоративные налоги. Когда наступит такой

день, это будет сразу замечено и отпраздновано. Тогда придет время воспользоваться сокращением налогов как мерой, устраняющей недостаточность

спроса [Имеются доводы в пользу таких государственных расходов, которые

возрастают более или менее автоматически с увеличением безработицы и уменьшаются, когда уменьшается безработица. Это так называемая служба

государственных услуг - использование государства как работодателя на крайний

случай. Привлеченная таким образом рабочая сила будет играть

вспомогательную роль по отношению к постоянно работающим мусорщикам, сотрудникам парков, полицейским, надзирателям, специалистам в области здравоохранения и начального, среднего и высшего образования. Административные проблемы, включая соотношение их уровней заработной платы, довольно значительны. Однако столь же значительны выгоды для людей, которые получают работу, и для общества, которое получает услуги.]

Следующим шагом в осуществлении реформы является сокращение, притом навсегда, сферы применения кредитно-денежной политики. Такая политика заключается в прямом или косвенном сокращении или увеличении количества денег, доступных в качестве кредитов. Те, кто меньше всего нуждается в кредите и кто является наиболее желательным заемщиком, находятся в планирующей системе. Те, кто больше всего зависит от заемных средств и к кому меньше всего благоволят банки, находятся в рыночной системе. Планирующая система - это наиболее развитая часть экономики, а рыночная система наименее развитая. Кредитно-денежная политика, таким образом, благоприятствует самой сильной и наиболее развитой части экономики и подвергает дискриминации наиболее слабую и наименее развитую часть. С технической стороны для кредитно-денежной политики характерна крайняя ненадежность результатов. Никто не знает, какой будет реакция на увеличение или уменьшение имеющихся в наличии средств для кредитования или когда наступит такая реакция, поскольку факторы, которые определяют эту реакцию, никогда не бывают одинаковыми. В свою очередь эта неопределенность скрывается за напряженным и серьезным обсуждением с применением таинственной терминологии -

ставка пе-реучета, основная ставка, операции на открытом рынке, диапазоны колебаний, твисты [Ускоренная продажа ценных бумаг.-Прим. перев.], - ведущимся в условиях монашеского уединения. Люди ошибочно предполагают, что дискуссия проистекает от знания. В действительности там, где существует знание и определенность, когда люди знают, что произойдет в результате данных действий, там мало что нужно обсуждать.

Ставка процента, как и другие цены в планирующей системе, теперь устанавливается в практическом смысле Федеральной резервной системой, так как она оказывает влияние на ставки, назначаемые банками. Первый шаг к правильной политике состоит в признании понятия о сравнительно постоянном уровне и структуре процент-ных ставок. Активная политика больше не может состоять в ограничении займов и соответственно объема расходов за счет заемных средств, а тем самым, в сущности, количества наличных денег путем повышения процентных ставок или ограничения предложения заемных средств, доступ-ных по текущей ставке, что является первым шагом к бо-лее высоким ставкам.

Уровень, на котором должна быть установлена ставка процента, выбирается в основном произвольно, однако предпочтение должно оказываться его понижению.

Низкие процентные ставки благоприятны для заемщиков, а не для кредиторов. Как правило, и это не вызывает особого удив-ления, у заемщиков меньше денег, чем у кредиторов. Поэ-тому более низкие процентные ставки способствуют более справедливому распределению дохода. Поскольку именно рыночная система зависит больше всего от заемных средств, низкие ставки процента благоприятствуют разви-тию этой части экономики, что тоже совпадает с необходи-мостью и общественными целями.

Хотя при правильной, политике ставка процента пере-стает быть инструментом контроля над объемом займов, этот объем не является бесконтрольным. Контроль осуществляется посредством воздействия политики налогов и расходов на размер спроса в экономике. Объем заемных средств будет чрезмерным, когда наряду с другими источниками спроса он способствует повышению цен. В этом случае он может быть снижен при помощи повышения на-логов: это сокращает способность людей брать деньги под закладные и осуществлять другие формы личных займов, и по мере того, как спрос на товары падает, происходит снижение стимулов и возможностей осуществления займов и использования средств для расширения деловой актив-ности. Налоги, которые служат этой политике, одинаково бьют по крупным и мелким фирмам, и по богатым налого-плательщикам так же, как и по бедным. Если же налоги имеют прогрессивный характер, о чем мы только что гово-рили, они гораздо больше воздействуют на зажиточные слои. Эта политика справедлива по своей сути. Поскольку дна не зависит от не поддающейся предсказанию реакции на изменение ставки процента или предложения кредитных средств, ее последствия гораздо более определенны [Аналогичные, хотя несколько менее суровые, рекомендации о сокращении применения монетарной политики содержатся в: A. O k u n. Rules and Roles for Fiscal and Monetary Policy, в «Issues in Fiscal and Monetary Policy: The Eclectic Economist Views the Controvercy», edited by James J. Diamond, Chicago, De Paul Univercity, 1971. Он полагает, что первое правило политики стаби-лизации должно состоять в том, чтобы «держат монетарные условия как можно ближе к середине дороги». Доводы в пользу твердой налоговой политики, основанной

деятельности, связанной с общественными работами, успешно выдвигались
Мелвиллом

Ульмером (см.: M. Ulmer, *Toward Public Employment and Economic Stability*,
The

Journal of Economic Issues, vol. VI, № 4, 1972, December, p. 149).]

В экономической теории мало абсолютных истин. Могут иметь место
случаи, когда

общее превышение спроса в результате чрезмерных займов оправдывает
повышение

ставка процента. И могут быть случаи, когда низкие ставки могут
поощрять рост

займов. Но основной принцип эффективного и справедливого
экономического

руководства должен состоять в том, что такие изменения являются
исключениями.

Любая активная кредитно-денежная политика основана на периодическом
и

дискриминационном сокращении инвестиций в слабейшей части
экономической системы.

Таким образом, она прямо способствует неравенству в доходах и
неравенству в

развитии. Подобная политика таким образом усиливает главные и наиболее

болезненные пороки современной экономики. И почти садистски она
перекладывает

страдания на тех, кто меньше всего способен вынести их.

Тот факт, что экономическая теория служит особым интересам, совсем не
нов,

однако изощренность теории, когда речь идет о кредитно-денежной
политике, не

может не вызывать восхищения. Хотя дискриминация имеет явный
характер, почти

всегда утверждается, что она социально нейтральна. Благочестивый
характер таких

утверждений обезоруживает потенциального критика и заставляет его
полностью

отказаться от своих доводов. В прошлом смутное стремление к
популярности

заставляло определять кредитно-денежную политику как социально
вредную, а ее

инструменты, в особенности Федеральную резервную систему, подвергать
нападкам.

Но даже самые либеральные экономисты прилагали усилия, чтобы отмежеваться от критической тенденции, которую все уважаемые люди обязаны были считать непросвещенной и наивной. Как это часто бывает, то, что уважаемо, то служит влиятельным и богатым. Самая старая цель кредитно-денежной и финансовой политики, которая обычно прежде всего приходит на ум самому примитивному ученому - это полная занятость при достаточно стабильных ценах. Мы должны теперь покинуть эту древнюю интеллектуальную гавань, поистине ничто в жизни не вечно. Полная занятость, как мы видели, означает такую заработную плату и такие условия труда для многих рабочих, которые социально невыносимы. Отсутствие квалификации и неудобное размещение (а также, частично, расовая непригодность) привязывают людей к рыночной системе. В ней они могут найти работу, только согласившись на выполнение унизительной работы за мизерную заработную плату или с помощью эксплуатации. Задачи создания альтернативных или гарантированных источников дохода состоят в том, чтобы найти подходящую замену такой работе и оплате. Тем самым признается, что некоторые виды работы и оплата хуже, чем безработица. Современным критерием для определения финансовой политики служит объем производства в планирующей системе, позволяющий привлечь на работу за приемлемую заработную плату имеющийся резерв квалифицированных рабочих с учетом тех, кто меняет работу или чья квалификация устарела. Повсеместная занятость для всех рабочих не может быть мерой успехов. Для тех, чья квалификация и место проживания не дают возможности получить работу, которая оплачивается в приемлемых с социальной точки зрения размерах, следует допустить возможность

использования гарантированного или альтернативного источника дохода. Критерием политики в отношении планирующей системы является уровень выпуска по сравнению с количеством имеющихся и квалифицированных рабочих. Для рыночной системы критерием служит динамика дел. При условии правильной политики цены в рыночной системе будут в общем стабильными, кроме тех случаев, когда рост цен является результатом улучшения конкурентной позиции, более высокой минимальной заработной платы и прочих мер, направленных на обеспечение большего равенства в отношениях с планирующей системой. Избыток квалифицированных рабочих, ищущих работу в планирующей системе, наряду с падающими (или даже стабильными) ценами в рыночной системе создает недостаток спроса, который необходимо будет устранить. Нехватка квалифицированных рабочих в планирующей системе и упорное движение цен вверх в рыночной системе являются указанием на то, что спрос чрезмерен и должен быть ограничен. Финансовая политика продолжает оставаться важным инструментом для поддержания общего равновесия между спросом и предложением. Никакое современное развитие не снижает важности этой политики и обеспечения равновесия между совокупным спросом и предложением. Это щекотливая проблема. До определенной степени высокий уровень спроса улучшает условия торговли для рыночной системы. Но инфляция в этом случае, как показал недавний опыт, указывает на необходимость более жесткой финансовой политики. Окончательным этапом в общем руководстве экономической системой является регулирование заработной платы и цен в планирующей системе. Здесь рынок ликвидирован. Планирование, необходимое для поддержания стабильности цен,

выходит за рамки компетенции отдельной фирмы В результате при
отсутствии
вмешательства государства наблюдается неуклонно расширяющаяся
по-вышающаяся,
спираль заработной платы и цен. Поэтому государственный контроль здесь
неизбежен.
Как мы видели, из всех предложенных здесь мер защитнику
традиционных взглядов
психологически труднее всего согласиться с мерами контроля над ценами и
заработной платой. На другие инструменты планирования, применяемые
планирующей
системой, такие, как контроль над отдельными ценами, контроль над
издержками,
организация поставок исходя из этих издержек, обеспечение внутреннего
источника
капитала, навязывание государству мнений в отношении потребностей,
руководство
государством в том, что касается закупок, можно не обращать внимания
или
приуменьшать их значение, если человек полон решимости делать это.
Нужно
приложить немало усилий, чтобы добиться подобного непонимания, но
выгоды в виде
экономии умственного и денежного капитала велики. Удастся сохранить
видимость
существования рынка. С введением мер контроля над ценами и
заработной платой
игра кончается. Рыночная система, в которой заработная плата и цены
устанавливаются государством, - это уже больше не рыночная система.
Только
блаженный дурачок может «примирять» эту систему свободного
предпринимательства
с введением контроля над делами и зарплатой.
В свою очередь этот психологический барьер является фактором
первостепенной
важности в управлении механизмом контроля. Такое управление обычно
становится
обязанностью людей, которые считают эти действия несовместимыми с их
внутренними убеждениями. Это проблема врача, занимающегося абортными,
который
является ревностным католиком; неисправимого развратника, который

возглавляет
полицейскую бригаду по борьбе с порнографией. Никто не считает, что профсоюзы и корпорации, которые делают контроль неизбежным, представляют собой временное явление. Но остается глубокая вера, что не должно существовать то, чего человек не хочет. Господь правит, господь заодно с добрыми консерваторами. И если требуется светская причина, ее следует изобрести [Этим объясняется нижеследующее замечание в докладе пре-зидента по экономическим вопросам за 1972 г.: «Основная пред-посылка для системы контроля над ценами и заработной платой состоит, в том, что инфляция 1970 и 1971 гг. была результатом ожиданий, контрактов и образов действий, возникших в более раннем периоде, начиная с 1965 г., когда наблюдался инфляционный, чрезмерный рост. Поскольку больше нет избыточного спроса, темп инфляции будет неуклонно падать, пока не исчезнет этот остаток прошлых излишеств. Цель системы контроля в том, чтобы дать стране период принудительной стабильности, в течение которого ожидания, контракты и поведение постепенно приспособятся к тому факту, что быстрая инфляция больше не будет предполагаемой перспективой условий жизни в Америке. Когда это произойдет, контроль будет отменен» (см. «Economic Report of the President», 1972, p. 108).]. Томас Балог, один из первых защитников политики контроля, к которой английское правительство было вынуждено обратиться, утверждает, что ни один согрешивший не добивается полного прощения. Лучше истинный защитник веры, чем правота человека, впадающего в грех. Первое требование состоит в том, что меры контроля должны рассматриваться как введенные навсегда, или по крайней мере до тех пор, пока существуют профсоюзы и корпорации в их теперешнем соотношении в

планирующей системе. Без такого признания политика будет подобна маятнику. Инфляция или безработица, либо и то и другое сразу, будучи неприемлемыми, породят требования об использовании мер по контролю. Меры будут введены и будут продолжаться, пока кажется, что они действуют. Затем их отменяют и движение начнется заново. В то же время не будет приложено никаких или почти никаких усилий и энергии на разработку или применение этих мер, с тем чтобы сделать их действенными и справедливыми.

При условии принятия мер контроля их применение подчиняется пяти основным принципам. Эти правила отнюдь не неожиданно следуют из доводов, содержащихся в предыдущих главах. Вот они:

1. Меры контроля должны применяться только к заработной плате, которая устанавливается в результате заключения коллективных договоров, и к ценам фирм, входящих в планирующую систему. Это означает, что в Соединенных Штатах контроль над ценами следует применить только к нескольким тысячам крупнейших фирм. В рыночной системе стабильность или относительная стабильность достигается не контролем над ценами, а с помощью финансовой политики. В планирующей системе, хотя контроль над заработной платой и ценами предотвращает рост цен в результате взаимодействия заработной платы и цен, спрос не должен превышать возможного предложения по текущим ценам. Это устраняет всякую тенденцию к продаже сверх установленной цены, в том числе и на полулегальном и черном рынке с помощью такого эффективного средства, как возможность приобретения всего необходимого по законной цене. Повторяем, меры контроля - это не замена финансовой

политики,
которая гарантирует примерное соответствие между совокупным спросом и тем, что может дать экономика. Они являются лишь существенным дополнением к этому соответствию.

2. Меры контроля не должны замораживать цены и заработную плату.

Существенный

компромисс, который в принципе уже получил известную степень признания, состоит

в том, что увеличение заработной платы должно ограничиваться средним ростом

производительности в планирующей системе. Таким образом, издержки на заработную

плату будут постоянными и цены в целом тоже останутся постоянными.

Однако нельзя

отказываться в увеличении заработной платы профсоюзам в тех отраслях, в которых

рост производительности ниже среднего. Отсутствие роста

производительности в

конкретных отраслях не может быть основанием для дискриминации тех, кто в них

работает. А фирмам в этих отраслях нельзя отказываться в

компенсирующем росте

цен.

Нет общей необходимости определять уровни цен на отдельные изделия фирмы. Обычно

будет достаточно указания против повышения средней взвешенной цен данного

набора продуктов. Хотя крупные розничные торговцы могут выступать против

расширения их непредвиденных расходов, контроль над розничными ценами не

является главной необходимостью. Значительная часть розничной торговли находится

в рыночной системе, и розничные торговцы не обладают в общем большой силой на

рынке.

3. Контроль над заработной платой не должен закреплять разницы в заработной

плате и доходе. Напротив, должны, иметь место позитивные усилия для сужения

этих различий. Как мы видели, введение контроля связано с отказом от претензии на то, что оплата труда определяется рынком. Она есть результат человеческой воли; власть имеет решающее значение для определения того, кто сколько получает.

Если это признается, то общественное стремление к более справедливому распределению дохода требует, чтобы результаты такого проявления власти уменьшались.

Для корпораций это означает, что повышение заработной платы в результате роста производительности должно распространяться в основном на тех, кто получает

меньше всего. Должны иметь место значительные и положительные усилия,

направленные на сужение разрыва между рабочим и управляющим. На более высоких

уровнях оплаты допустимые увеличения как минимум должны

уменьшаться (и в конце

концов приближаться к нулю).

В планирующей системе отраслям с низкой заработной платой нужно создать

возможность, чтобы догнать отрасли с высокой заработной платой. Меры контроля не

должны распространяться на рабочих в рыночной системе, кроме некоторых случаев,

связанных с мелкими предприятиями, но с сильными профсоюзами.

4. Из предыдущего следует, что, какой бы успешной ни была система контроля, цены

стабильными не будут. Не-равенство и несправедливость в применении мер контроля,

а также связанные с ним трудности нужно смягчить при помощи процесса уравнивания

-разрешая рост слишком низких цен и заработной платы. Решения о снижении высоких

цен крайне редко, если вообще когда-либо, оказываются осуществленными на

практике. Поэтому будет продолжаться тенденция цен к росту. Важно, чтобы

вызванные таким образом увеличения, являющиеся результатом уравнивающих

мероприятий в системе, рассматривались отдельно от грубого и общего взаимодействия всех ставок заработной платы и всех цен внутри планирующей

системы. Меры контроля предназначены для предотвращения повышений именно второго типа, а не первого.

5. Наконец, для того чтобы меры контроля оказались эффективными, необходимо

надлежащее осуществление воли общественности. Проблема в этом случае должна быть

уяснена гораздо точнее, чем в прошлом. Когда цены и заработная плата устанавливаются при помощи рынка, то считается, или, во всяком случае, общепринятая теория так утверждает, что решение в конечном итоге принадлежит

обществу. При помощи своих решений, покупать или: не покупать что-либо и что

именно покупать, общество передает свое мнение рынку, и рынок соответственно

устанавливает уровень цен и заработную плату. Следовательно, если правительство, устанавливая цены и заработную плату, вмешивается в этот

процесс, оно вмешивается (и, как можно предполагать, произвольно) в то, что уже

является решением общества.

Но меры контроля становятся необходимыми, поскольку планирование заменило

рыночную систему, т. е. фирма и профсоюз взяли на себя решающую ответственность

за установление цен и заработной платы. Это означает, что решение больше не

зависит от рынка и, таким образом, от общества. Оно зависит от планирующей

системы. Вмешательство правительства - это не общественный процесс. Это

вмешательство в частные решения, т. е. в процесс осуществления частных целей.

Вмешательство правительства, если оно отражает общественное сознание, представляет собой правление общества, а не частное правление.

Таковы основы для осуществления государственной власти. И эффективное

осуществление такой государственной власти имеет большое значение.

При

определении уровня заработной платы и цен должны проводиться широкие консультации с промышленными фирмами и проф-союзами. Особенно это относится к профсоюзам. Но в конечном итоге правительство должно добиться выполнения задач, связанных с изложенными целями. Долгое время существовало мнение, что

использование контроля может в какой-то мере скрываться за счет добровольного характера подчинения. Это заблуждение. Рынок не восстает из мертвых оттого, что вытесняющие его меры контроля имеют добровольный характер.

Следствием добровольного контроля являются выгоды в основном для тех, кто имеет наименьшую склонность к подчинению. Не приходится и говорить, что не может быть контроля, который бы просто подтверждал то, о чем договорились между собой корпорации и профсоюзы, который бы санкционировал результат, достигнутый без всякого контроля.

При осуществлении контроля над ценами и заработной платой, как в меньшей степени и в руководстве финансовой политикой, возникает дилемма. Основная роль должна принадлежать главе исполнительной власти, и поэтому связанные с этим конкретные задачи становятся крайне подверженными влиянию со стороны планирующей системы.

Но ведь это именно те задачи, осуществление которых должно отражать общественное сознание.

Решения этой проблемы нет. Единственной надеждой остается преданный общественным интересам президент и прежде всего преданные общественным интересам бдительные законодательные органы. К счастью, правила, отражающие общественные интересы, довольно просты. Если государственные расходы в возрастающей степени идут на общественные нужды, если налоги становятся более прогрессивными, если

кредитно-денежная политика пассивна, если расширение спроса достигается за счет увеличения государственных расходов, а сокращение спроса - при помощи увеличения налогов, если рост заработной платы поддерживается в соответствии с ростом производительности, если увеличение равенства является главной целью при осуществлении изменений в заработной плате и если рост цен допускается только в связи с трудностями, вызванными процессом выравнивания и отсутствием роста производительности, тогда возникает, по существу, управление в интересах общества. Введение таких правил не выходит за рамки компетенции преданных общественным интересам президента и законодательных органов. То, что предлагается, согласуется также с понятием прогресса в этих вопросах. Однако для осуществления этого определенно требуются энергия и бдительность.

Джон Кеннет Гэлбрейт. "Экономические теории и цели общества" > Глава XXXI

Координация, планирование и перспектива

В 1945 г., когда вторая мировая война подходила к концу, железные дороги в Соединенных Штатах перевезли рекордное количество грузов и пассажиров. Они не представляли собой, однако, особенно сильную часть планирующей системы.

Традиция, регулирование и сравнительно невысокий технический уровень предприятий не позволили возникнуть сильной техноструктуре на

железных дорогах и добиться тем самым сильной позиции в отношениях с потребителями, обществом и государством. В 50-х годах гораздо более мощная отрасль в лице автомобильного транспорта, во главе которой стояли авто-мобильные компании, проявила инициативу в процессе создания системы автодорог между штатами. Пассажирские перевозки по железной дороге уступили место легковому автомобилю и в несколько меньшей степени тоже влиятельным (и пользующимся сильной поддержкой) авиа-компаниям. Перевозки грузов, осуществлявшиеся ранее по железным дорогам в широких масштабах, перешли к автомобильному транспорту. Обеспечение автомобильной промышленностью более широкого использования ее продукции явилось, как было подчеркнуто на предыдущих страницах, триумфом планирующей системы. Это же развитие, усиленное одновременными изменениями в электроэнергетике и отоплении домов, также сильно повысило спрос на нефтепродукты. Полные масштабы увеличения спроса было трудно предвидеть. Непредвиденным оказалось и то, что строительство необходимых трубопроводов, нефтеперерабатывающих заводов, портовых и разгрузочных сооружений для крупных танкеров окажется в огромном, иногда непримиримом противоречии с интересами сохранения окружающей среды. В результате возникают сомнения в том, будет ли иметься достаточное количество нефтепродуктов, ставшее необходимым в связи с громадным ростом потребления в авто-мобильном транспорте и других отраслях. Появилась новая терминология. Сейчас много говорят об «энергетическом кризисе».

Как и в отношении других ошибок планирующей системы, о возможной нехватке

нефтепродуктов говорится так, как будто это своеобразная, еще одна чисто случай-ная неудача. Теперь мы знаем, что это совершенно не так.

Планирующая

система создает внутреннюю систему координации между отдельными ее частями,

осуществляю-щими свои собственные интересы. Существует большая вероятность, что

эта координация время от времени будет нарушаться. Подобные неудачи уже стали

довольно обычным делом. Строго говоря, нехватки электроэнергии нет.

Скорее, дело

в том, что увеличение потребления элек-троэнергии в результате деятельности

производителей электробытовых приборов, в том числе строительство зданий, в

которых приходится осуществлять кондициони-рование воздуха, обгоняет производные

возможности электроэнергетики.

Когда, как, например, в автомобильной и нефтепере-рабатывающей промышленности,

планирование в одной отрасли предъявляет такие требования к другой отрасли,

которые та не может выполнить, то, конечно, считается само собой разумеющимся,

что вмешается государство. В результате осуществления государственных мер поток

грузов и пассажиров будет вновь направлен на более экономичные в отношении

использования топлива желез-ные дороги. Могут также быть предоставлены субсидии

для разработки экономически невыгодных в прошлом источников энергии, либо будет

оказана техническая помощь в разработке новых видов энергии. Короче говоря,

государство предпримет шаги с целью осуществления ко-ординации. Оно распространит всеобщее планирование на планирую-щую систему. Это следующий и

совершенно определен-ный шаг в экономическом развитии, шаг, твердо опирающийся

на логику планирующей системы. Только с большим трудом можно говорить о нем как

о способе укрепления рынка и системы свободного предпринимательства.

Решение состоит в признании логики планирования с вытекающей из нее настоятельной необходимостью осуществления координации. Затем должен быть создан правительственный орган, призванный выявлять ее нарушения и гарантировать согласованность роста в различных частях экономики. Последнее довольно часто будет требовать предупредительных мер для сокращения или полного прекращения наименее важных в социальном отношении видов деятельности. В другом случае потребуются государственные меры для увеличения объема производства. Чем скорее будет признана необходимость таких мер, тем меньше будет неудобств и лишений в результате кризисов, которые можно предсказать уже сейчас и против которых нет других средств. Понадобится создание государственного планового органа. Он в свою очередь должен находиться под строгим надзором со стороны законодательных органов, так как именно здесь встретятся самые трудные из проблем общественной компетенции. Требуется планирование, которое отражает не интересы планирования, а общественные интересы. Создание аппарата планирования, которое современная структура экономики делает настоятельной необходимостью, является следующей основной задачей в области экономики.

На горизонте появилась вторая основная проблема в области координирования планирующих систем, точнее говоря, она стала уже совершенно определенной. Она касается систем разных стран. В предыдущих главах отражено существующее положение дел.

Как мы видели, фирмы, образующие планирующую систему, перешагивают через национальные границы. В основном они избавляются от тарифов как от досадной помехи. Такие фирмы поставляют свои изделия в другие развитые в

**промышленном
отношении страны, где они присоединяются к олигопольному соглашению,
определяющему цены в этих странах. Они расширяют производство, а тем
самым и
инвестиции в тех странах, где издержки самые низкие. Фирмы, которые
занимают
самое выгодное стратегическое положение в странах с низкими
издержками
производства (обычно они имеют штаб-квартиру в этих странах),
расширяются
быстрее других.**

**Только что упомянутые преимущества в издержках бывают трех видов.
Существует**

**классическая возможность того, что рабочие будут больше работать при
равной
опла-те, столько же при меньшей оплате или даже больше при меньшей
оплате своего**

**труда. Капитальное оборудование может оказаться более дешевым или
технически**

**более совершенным, более современным. Страна может иметь более низкие
темпы**

**инфляционного роста. Спираль заработной платы и цен контролируется в
большей**

**мере или по другим причинам действует с менее разрушительным
эффектом.**

**В последние годы подобные преимущества ставили Японию и Германию в
гораздо более**

**благоприятное по-ложение. Рабочие обеих стран отличаются усердием,
кроме того, в**

**Японии заработная плата является низкой. Как ранее отмечалось, в
Соединенных**

**Штатах симбиоз между планирующей системой и государственной
бюрократией**

**способствовал осуществлению огромных капиталовложе-ний в такие
отрасли, как**

**военная промышленность и ис-следования космического пространства, и
пренебрежитель-ному отношению к гражданским отраслям, для которых
капитал**

**периодически становился дорогим и дефицитным. Напротив, Германия и
Япония имеют**

**фонды для модер-низации и расширения менее мощной гражданской
про-мышленности.**

До сравнительно недавнего времени немецкие и японские профсоюзы выступали со своими требованиями менее энергично, чем профсоюзы в Соединенных Штатах и Англии. Миграция производства в планирующие системы с выгодной структурой издержек означает, что эти страны, вернее, фирмы в этих странах накапливают средства в валюте находящейся в неблагоприятном положении страны, в которой они осуществляют продажи и закупки в которой осуществляются в гораздо меньшем объеме. Наличие таких средств регулярно вызывает затруднения у их владельцев; предпринимаются попытки обратить их в валюту страны, где положение более благоприятно. Это наталкивается на естественное сопротивление. Зачем обменивать сильную валюту, относительная ценность которой имеет все шансы возрасти, на валюту, перспективы которой прямо противоположны? Результатом этих попыток и этого нежелания является наиболее распространённое явление в отношениях между планирующими системами разных стран. Оно известно как валютный кризис. Во всех недавних обострениях доллар был кризисной валютой. Именно у Японии и Германии накапливались доллары, и именно в валюты этих и еще одной-двух стран стремятся обратить доллары. Замешательство, вызванное валютным кризисом, усиливается дискуссиями вокруг него. Они носят частично оттенок обмана, частично некомпетентности, а в остальном совершенно не имеют отношения к делу [Неспециалист может подумать, что эти резкие слова - обычные ложные обвинения в споре между специалистами. Увы, они обдуманно и верны - это станет ясно при минутном размышлении. Мы имеем дело с валютным кризисом в течение ряда лет. В течение многих лет

специалисты со всей подобающей торжественностью проводят свои заседания в поисках решения. Если бы у них было решение, то непостижимо, что оно не было бы осуществлено раньше.

Свойство любого решения состоит как раз в том, что устраняется возникшая проблема. Если бы проблема была решена, то не было бы валютных кризисов, а они продолжают иметь место. Поэтому мы должны согласиться с тем, что, хотя эксперты по валютным проблемам будут встречаться и заниматься обсуждениями, они не найдут решения проблемы.]

Рядовому и даже образованному человеку проблема валютных отношений кажется

неразрешимой. В этой ситуации эксперт по валютным проблемам, чье непонимание

того, о чем он говорит, часто скрыто даже от него самого, процветает.

Некомпетентность коренится в любопытном тезисе, который гласит, что любой

человек, каким бы не-подготовленным или бестолковым он ни был, став мини-стром

финансов, или заместителем министра по валютным проблемам, или членом совета

Федеральной резервной системы США, либо заняв официальный пост где-нибудь за

границей, становится в силу занимаемой должности полностью компетентным в этой области.

Непонимание положения вещей носит еще более серьезный характер. Оно связано, и

это совсем не удивительно, с уже упоминавшейся приверженностью к рынку и

неоклассическим убеждениям. Исходя из этого, проблема координации может быть

решена в краткосрочном аспекте с помощью девальвации валюты страны, находящейся

в неблагоприятном положении, что делает ее изделия более дешевыми в иностранной

валюте и в других странах, а иностранные продукты более дорогими на ее рынках.

Затем, спустя еще немного времени, стандартные меры кредитно-денежной и финансовой политики приведут инфляцию к концу, если такая проблема существует. л
Затем будет иметь место приток капитала страны, и это будет оказывать корректирующее влияние, а прилежные рабочие в странах, где положение является более выгодным, потребуют причитающуюся им долю в форме повышения заработной платы, что приведет к повышению издержек и цен и окажет дальнейший корректирующий эффект. Из всего этого возникает убеждение в том, что монетарное решение торговых и валютных проблем, имеющихся в отношениях между промышленно развитыми странами. Нужно только быть специалистом, чтобы найти его.

Когда проблема возникает между планирующими системами, все, о чем говорилось выше, сразу же оказывается миражем. Цены на основные промышленные продукты, производимые в странах с благоприятным положением, при продаже в странах с неблагоприятным положением, например цены немецких и японских изделий в Соединенных Штатах, являются частью олигопольного соглашения страны-получателя. Девальвация не дает автоматического повышения цен. Вполне возможно, что фирмы страны-поставщика понизят цены, согласятся на уменьшение доли прибыли в цене и сокращении доходов и будут поддерживать такой же объем продаж, как прежде. А если это окажется невозможно, они станут действовать со всей энергией, чтобы заставить свои правительства выступить против девальвации в убыточной стране. Этого легко можно добиться, тоже прибегнув к девальвации [Или не согласившись на ревальвацию, являющуюся современным средством, навязываемым стране, обладающей преимуществами.]. Планирующие системы этих стран обладают властью,

присущей

таким системам по отношению к государству, чтобы навязать свое мнение по этому

вопросу. Основной эффект девальвации зависит от изделий (и услуг) рыночной

системы, которые участвуют в международной торговле.

Кроме того, больше не существует тенденции к тому, чтобы дела улаживались сами

собой. Преимущества и убытки связаны с распределением капитала между отраслями.

Страны, которые, подобно Соединенным Штатам, отличаются неблагоприятным

распределением капитала, которое обусловлено тесной связью между военной

промышленностью и государственной бюрократией, не обладают тенденцией к

исправлению положения дел. Инфляция является результатом власти корпораций и

профсоюзов и отсутствия эффективных мер контроля. Различия здесь не могут быть

сглажены приверженностью к обычному набору кредитно-денежных и финансовых

рецептов.

Единственным средством остается координация политики планирования между

национальными планирующими системами. Она должна включать общие политические

мероприятия в распределении капитала между отраслями, общие шаги для контроля

над спиралью заработной платы и цен. При отсутствии государственного органа,

соответствующего международным масштабам стоящей проблемы, трудности очевидны.

Их было бы меньше, если бы задачи планирования в Соединенных Штатах были

полностью осознаны и эффективно выполнялись, предоставив другим странам право

решать вопрос о приспособлении их планирования к американскому. В первые годы

после второй мировой войны международная система работала потому, что американская политика была достаточно предсказуемой и более мелкие

страны

приспосабливали свою политику к политике крупной страны. До тех пор пока подобный порядок не будет восстановлен, ясно одно: планирующие системы нескольких развитых стран будут, как в недавнем прошлом, продолжать тащиться от одного так называемого валютного кризиса к другому. Специалисты по валютным проблемам будут разезжать, встречаться и совещаться в твердой уверенности, что ничто из того, чем они занимаются, не сделает их поездки и их деятельность излишними. После взаимных обвинений, опирающихся на различия, которых люди не поймут, будет достигнуто соглашение о девальвации или ревальвации. Оно будет приветствоваться как достигнутое решение, а следующий кризис будет уже у порога. В конце концов урок будет усвоен. Национальные планирующие системы, действующие в международных масштабах, требуют также известной степени международного планирования. Данный вопрос ясен в достаточной мере. Пришло время сделать некоторые заключительные замечания относительно экономической теории. Лорд Кейнс в своем знаменитом прогнозе предположил, что этот предмет в конце концов потеряет значение по социальной значимости он приблизительно сравняется с лечением зубов. Не все, что говорилось здесь об экономической теории было доброжелательным, хотя немногие из тех, кто думал об этих проблемах, сочтут эту строгую критику несправедливой. Экономическая теория представляет собой обширное поле деятельности. На исследования в этой области и на преподавание тратится много средств. Если бы с предметом было бы все в порядке, мы бы не страдали от стольких нерешенных и неожиданных проблем. Но хотя в известном смысле Кейнс был прав в том, что предмет приходит в упадок,

он не был прав в более широком смысле. Он был прав в той степени, в какой экономическая теория имеет дело с производством материальных благ и предотвращением депрессий. В современном индустриальном обществе это не очень трудные задачи. Те, кто занят ими, в социальном отношении могут быть важнее тех, кто облегчает зубную боль или удаляет разрушившиеся зубы, но не намного. Пытаясь втиснуть все проблемы в рыночные рамки и подчинить любую деятельность власти рынка, экономисты, как мы достаточно видели, оказывают огромную услугу планирующей системе, маскируя власть, которой она в действительности обладает. Но эта сомнительная в социальном отношении функция совсем не то, что нужно приветствовать. Однако в более важном смысле Кейнс ошибался. Он не представлял себе, что в ходе экономического развития власть перейдет от потребителя к производителю. И, не предвидя этого, он не видел растущего расхождения между интересами производителя или планирования и интересами общества. Он не предвидел, что развитие будет неравным, поскольку власть для осуществления интересов планирования распределена неравномерно. В силу этого распределение дохода тоже будет неравным. Он также не видел, что осуществление таких интересов будет представлять угрозу для окружающей среды и сделает потребителя своей жертвой. Он не видел, что власть, которая позволяет интересам производителя отклоняться от обще-ственных интересов, будет способствовать тому, что про-стое изменение политики, которую он рекомендовал про-тив безработицы и депрессии, окажется недостаточным для решения проблемы инфляции. Он также не предвидел только что упомянутых проблем, связанных с координа-цией национального и международного планирования.

Учитывая все, что оказалось непредвиденным, будущее экономической теории можно было бы считать скорее радужным. Она могла бы обратиться к самым важным проблемам нашего времени. Так это или нет, нужна ли экономическая теория - решать экономистам. Они могут, если хотят, стать ненужными; если они предпочитают уютную домашнюю жизнь и размеренные часы, они могут продолжать зарабатывать на жизнь бесконечным маскарадом, который, кстати, весьма забавен.

У них, как показало лето 1971 г., когда в Соединенных Штатах был введен контроль над ценами, или год спустя, когда такие меры были введены в Англии, окажется очень мало или совсем не окажется никаких ценных мнений или советов по важнейшим вопросам. Они окажутся в социальном отношении еще более ненужными, чем кейнсовский дантист, поскольку он будет чувствовать себя обязанным давать рекомендации, если чьи-то зубы вопреки всем ожиданиям внезапно начнут выпадать.

Экономисты могут также расширить свою систему. Они могут заставить ее охватывать во всех проявлениях власть, которую они в настоящее время маскируют. В этом случае, как мы видели, мировые проблемы станут частью их системы. Их внутренняя жизнь будет менее пассивной. Может возникнуть бурная реакция со стороны тех, чья власть теперь разоблачается и подвергается анализу, как и со стороны тех, кто находит большее удобство лишь в том, что экономисты преподают и обсуждают ложные проблемы или не занимаются никакими проблемами вообще. Однако еще в течение очень длительного времени экономисты будут в состоянии таким образом уклоняться от той судьбы, которую предрекал Кейнс.

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Экономическая библиотека ЭКОНОМИКА 2000 <http://e2000.kyiv.org>