

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

ДЖОН КЕННЕТ
ГЭЛБРЕЙТ



**ИНСТИТУТ
НОВОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО
РАЗВИТИЯ (ИНИР)
ИМ. С.Ю. ВИТТЕ**

JOHN KENNETH GALBRAITH

The Affluent Society

Fortieth Anniversary Edition



A Mariner Book

HOUGHTON MIFFLIN COMPANY
BOSTON • NEW YORK

ДЖОН КЕННЕТ ГЭЛБРЕЙТ

Общество изобилия

Перевод с английского языка

2018

УДК 330.8
ББК 65.011
Г984

**Институт нового индустриального развития им. С. Ю. Витте
Серия «Современная экономическая мысль»**

*Научный редактор С. Д. Бодрунов
Научный консультант И. В. Ногаев
Редакторы И. В. Ногаев, Г. Ю. Саев*

Гэлбрейт, Джон Кеннет

Г984 Общество изобилия / Джон Кеннет Гэлбрейт [перевод с английского; науч. ред. российского издания С. Д. Бодрунов]. — М.: Олимп-Бизнес, 2018. — 404 с. (Серия ИНИР им. С. Ю. Витте «Современная экономическая мысль»).

ISBN 978-5-6040009-6-0

ISBN 978-5-00020-048-3

«Общество изобилия» — самая известная работа Джона Гэлбрейта, увидевшая свет в 1958 году и впервые выходящая на русском языке.

В центре увлекательного повествования — процветающие Соединенные Штаты 1950-х годов (внимательный читатель без труда соотнесет описанное с сегодняшними реалиями многих развитых стран). Успешный частный бизнес непрерывно выводит на рынок новинки потребительских товаров. Их так много, что лишь гигантские расходы на рекламу и доступный кредит позволяют сбыть всё произведенное. Но несмотря на уже достигнутое изобилие, критерием успешного управления страной остается экономический рост. Все попытки государства развивать коллективно потребляемые блага, будь то образование или городская среда, вызывают подозрения в коррупции и хронически недофинансируются.

Как возможно столь парадоксальное сочетание «частного изобилия и общественной нищеты»? Гэлбрейт рассматривает несколько причин: инерцию в развитии экономической науки, игнорирующей новые реалии; личные интересы множества людей, а также пагубные последствия политики, обещающей людям рост личного благосостояния и потребления в обмен на отказ от борьбы с бедностью и неравенством.

Издание займет почетное место на книжной полке и теоретиков бизнеса, и практиков, как опытных, так и начинающих.

УДК 330.8

ББК 65.011

Все права защищены. Воспроизведение всей книги или ее части в любом виде воспрещается без письменного разрешения издателя.

A member of:  **BPR**
Business Publishers Roundtable

ISBN 978-5-6040009-6-0
ISBN 978-5-00020-048-3

© 1958, 1969, 1976, 1998 by John Kenneth Galbraith
© ИНИР им. С. Ю. Витте, 2018. Вступительная статья
© Перевод на русский язык, издание, оформление.
Издательство «Олимп-Бизнес», 2018
© Перевод: Г. И. Агафонов, Е. Б. Головляницина,
И. В. Ногаев, Н. Ю. Суйтман, О. С. Шилова,
Е. А. Штыркова

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>С. Д. Бодрунов. О книге «Общество изобилия»</i>	vii
<i>Джеймс К. Гэлбрейт. Предисловие к первому русскому изданию</i>	xii
Введение к юбилейному изданию 1998 года	3
1. Общество изобилия	11
2. Концепция «расхожей мудрости»	17
3. Экономическая наука и традиция безысходности	35
4. Сомнительное утешение	50
5. Американские веяния	65
6. Марксистский туман	84
7. Неравенство	100
8. Экономическая защищенность	121
9. Главенство производства	149
10. Диктат потребительского спроса	168
11. Эффект зависимости	181
12. Рост производства и личный интерес	191
13. Грядет расплата по долгам	206
14. Инфляция	220
15. Денежно-кредитная иллюзия	236
16. Производство и устойчивость цен	251
17. Теория общественного равновесия	264
18. Баланс инвестиций	283

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

19. Переход	296
20. Расторжение связи производства и гарантий заработка	306
21. Восстановление равновесия	313
22. Бедность и ее место в обществе изобилия	328
23. Труд, отдых и «новый класс»	340
24. О безопасности и выживании	356
Послесловие	363
<i>Игорь Ногаев. Заключение</i>	366
Именной указатель	370
Предметный указатель	373
Географический указатель	387

О КНИГЕ «ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ»

...Литература тоже должна приносить радость. Если мы читаем что-либо с трудом, значит, автор потерпел неудачу.

Х. Л. Борхес. «Думая вслух»

Вы держите в руках книгу, впервые увидевшую свет шестьдесят лет тому назад — очень давно по меркам стремительного развития современного человеческого общества во всех его вещных, материально осязаемых аспектах, и совсем недавно, чуть ли не вчера, если рассматривать «Общество изобилия» в исторических рамках — в качестве социально-философского трактата, определяющего *modus vivendi* экономики как науки и экономики как системы хозяйствования. Но в том-то и дело, что, являясь одновременно эстетически изящным и по-научному доскональным опытом синтеза и последующего анализа параллельно существующих образов «практики» и «теории» производства, товарно-денежных отношений, государственно-бюджетных, кредитно-финансовых, социально-экономических и прочих, казалось бы, *реалий*, произведение выдающегося канадско-американского экономиста Джона Кеннета Гэлбрейта настойчиво подводит нас к мысли об их *иллюзорности*, поскольку залогом стабильности и процветания всё-таки служит имманентно присущее человеку стремление к идеалу — *непреходящему и всеобщему изобилию*.

Достигим этот идеал или нет? И можно ли выработать какой-то разумный алгоритм его достижения?

Автор, как сдержанный оптимист и трезвый прагматик, прежде всего прослеживает путь эволюции экономической теории

от Адама Смита вплоть до современного Гэлбрейту и отнюдь не удовлетворительного, хотя и не безнадежного, по его оценке, состояния. Путь этот предстает нашему мысленному взору усеянным множеством обломков сменявших друг друга учений и школ, чьи базовые концепции были сокрушены ударами не укладывавшейся в них экономической реальности.

В чем же проблема? Да в том, аргументированно утверждает автор, что экономисты — в массе своей — склонны трактовать происходящее в *настоящем* времени и назревающее даже в ближайшем *будущем* сообразно системе представлений, сложившихся в результате кристаллизации, шлифовки и систематизации *прошлого* опыта. Именно на прочном фундаменте имеющегося опыта и зиждется «расхожая мудрость» — корпус неоспоримых общепринятых «истин», не подлежащих обсуждению, — одно из центральных понятий книги. Как известно, генералы готовятся к прошлой войне... Беда, однако, в том, что «живая экономика» всякий раз успевает измениться до неузнаваемости — и качественно, и мотивационно — к моменту окончательного оформления очередного свода «незыблемых истин и аксиом, законов и правил» в экономике академической.

Именно в силу инерционности мышления, считает Гэлбрейт, в XX веке экономика как наука и стала давать пробуксовку, поскольку в целом она оказалась идейно ориентированной на реалии уходящей в прошлое эпохи полностью свободного и конкурентного рынка. Давно канули в Лету мрачные реалии перенаселенного и вечно голодного мира по Мальтусу и Рикардо, обошли стороной относительно благополучный мир промышленно развитого Запада грозы революционных перемен по Марксу. «Буржуазия» и «пролетариат» нашли-таки между собой сначала демпфирующую прослойку в лице профсоюзов, а затем и базу для безоговорочного консенсуса — примат цепи «производство—потребление» в иерархии социально-экономических, да и общечеловеческих ценностей.

После Великой депрессии, начинавшейся в условиях «дикого» частного рынка и закончившейся «жестким» государственным регулированием, антимонопольным законодательством и долгожданным всеобщим экономическим подъемом американской экономики (на волне Второй мировой войны), в США (а следом и в потянутой ими за собой Западной Европе) как раз и сложились все предпосылки для формирования «общества изобилия».

Почему? Как так случилось?

Именно тут автор и постулирует главный тезис: в результате прогресса (социального, научно-технического и просто общечеловеческого) оскудение ресурсов перестает быть проблемой номер один. Соответственно, заказанное Гэлбрейту в далеких 1950-х годах исследование проблемы «бедности» и превратилось, по его словам, в трактат о богатстве, об «обществе изобилия», где главное — обозначить пороги, притолоки и прочие препятствия, о которые это столь процветающее общество рискует больно споткнуться или удариться. А ведь рисков такого рода немало. К ним относятся и нарочитая расточительность «богатых напоказ», и извечная проблема неравномерного распределения благ, и отсутствие гарантий экономической безопасности и социальной защиты, и искусственное раскручивание всевозможных «спиралей», вгоняющих потребителей в долговую зависимость от банков благодаря искусной рекламе избыточных, по большому счету, товаров и услуг производителей.

В ситуации тотальной зависимости благополучия и стабильности «общества изобилия» от дальнейшего наращивания производства и потребления товаров и услуг творцам экономической и денежно-кредитной политики приходится постоянно нащупывать шаткое равновесие между инфляцией и стагнацией, перепроизводством и безработицей, социальной защищенностью населения и развитием эффекта массового «тунеядства

на пособиях»; наконец, между предпочтениями государственно-му или частному сектору...

Знакомо?... А дальше что? Учитывая тот факт, что «Общество изобилия» подводит жирную черту под самим фактом существования «традиционного» индустриального общества, Гэлбрейт честно и недвусмысленно рекомендует решительно переориентировать экономику с дальнейшего раскручивания «беличьего колеса» цикла «производство—потребление» на достижение социальной и финансово-инвестиционной сбалансированности посредством расторжения постылого брака между экономической безопасностью и производством ради производства.

Нынешние реалии, пожалуй, уже превосходят этот более чем прозрачный намек автора на наблюдаемый всё более активный сдвиг в структуре потребления и — шире — человеческих потребностей в пользу симулятивного потребления и производства симулятивных благ, не несущих реальных стимулов для развития общества, но поглощающего и всё возрастающее количество ресурсов, и — душу современного человека, который стремительно превращается в потребителя-обывателя.

Сейчас, когда технологический прогресс уже «выталкивает» людей не только из профессий, но и из сферы производства, когда человек, говоря словами К. Маркса, начинает «выходить за пределы материального производства», самое время вспомнить Дж. К. Гэлбрейта. Ведь человек, выйдя за эти «пределы», но не найдя себя в этом новом мире, который мы называем, следуя автору, новым индустриальным обществом второго поколения (НИО.2)¹ и — в развитии его — нооиндустриальным обществом², может в это «общество изобилия» следующего этапа и не попасть. Это невозможно без всестороннего развития себя как личности, человека — носителя высокого радио

¹ Бодрунов С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка. — М.: Изд. 2-е, дополненное. — СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте. — 328 с.

² Бодрунов С. Д. Ноономика. Монография. — М.: Культурная революция, 2018. — 432 с.

и внутренней культуры, которые служат ограничителями безудержного потребления и неразумного растрачивания природных богатств, технологических даров и своего креативного потенциала.

Высвобождающиеся в процессе развертывания новой индустриальной революции человеческие ресурсы при таком подходе органично распределятся между и без того немалым «балластом» таких, кого сегодня вполне устраивает существование на социальные пособия при условии их достаточности не просто для выживания, а для терпимого существования выше черты бедности, и «новым классом» профессионалов и людей творческих, который и будет в обозримом будущем двигать «общество изобилия» к новым вершинам прогресса, с удовольствием для самих себя совмещая плодотворную созидательную работу в свободном режиме с активным отдыхом.

Утопия? Только не для «общества изобилия», научившегося раз за разом порождать по сформулированному Гэлбрейтом алгоритму фигуры масштаба Стива Джобса и Илона Маска, чьи изобретательные достижения выводят человечество на всё новые и более высокие витки спирали развития, раз за разом оставляя далеко внизу посрамленных глашатаев расхожей мудрости «Выше головы не прыгнешь!».

И, конечно, нельзя напоследок не отметить блестящий по образности стиль изложения автором своих мыслей и постоянное присутствие на страницах «Общества изобилия» некоей непредсказуемой интриги, что делает ее чтение занятием не только познавательным, но и в наилучшем — интеллектуальном — смысле увлекательным.

С. Д. Бодрунов,
директор Института нового индустриального развития
(ИНИР) им. С. Ю. Витте,
Президент Вольного экономического общества
(ВЭО) России, доктор экономических наук, профессор

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРВОМУ РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Спустя шестьдесят лет после первой публикации (John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society*, Houghton Mifflin, 1958) книга «Общество изобилия» наконец-то доступна российским читателям на их родном языке. Честь написать предисловие достается мне, сыну автора, экономисту, работающему в рамках примерно того же направления в экономической науке, — и одновременно тому самому маленькому мальчику, которому посвящена эта книга.

«Общество изобилия» обеспечило моему отцу репутацию ведущего экономиста своего времени и одного из немногих всемирно признанных американских общественных интеллектуалов второй половины XX века. Книга не была его первой коммерчески успешной публикацией: «Американский капитализм» (*American Capitalism*, 1952) и «Великий крах 1929 года» (*The Great Crash 1929*, 1955) тоже отлично продавались. При этом она не стала самой шумевшей из его работ: книга «Новое индустриальное общество» (*The New Industrial State*, 1967) больше года возглавляла список бестселлеров, а «Великий крах 1929 года» даже много лет спустя, в условиях повторяющихся финансовых кризисов, остался востребованным и показал новый пик продаж в 2008–2009 годах.

Однако именно эта книга в большей степени, чем все прочие его труды, определила положение Джона Кеннета Гэлбрейта как оригинального и значимого мыслителя, как экономиста, работам которого было суждено, подобно трудам Смита, Маркса, Веблена и Кейнса, стать важными вехами в развитии экономической мысли, а также создать прецедент в представлении экономической проблематики вниманию широкой аудитории. Она закрепила за ним роль революционера, и это при том, что его

собственные политические воззрения всегда оставались либеральными (в американском понимании этого термина), прагматичными, прогрессивными и демократическими.

В чем же состояла революционность книги? Гэлбрейт категорично заявил (и это явно соответствовало действительности), что в Северной Америке, а позднее в Западной Европе и Японии эффективное общественное устройство и технологии массового производства сделали неактуальным пришедшее из глубины веков представление, будто цель экономической системы состоит в удовлетворении базовых потребностей человека. Более того, Гэлбрейт подчеркнул, что это обстоятельство невозможно обойти, как предлагали (и до сих пор предлагают) экономисты, работающие в духе главенствующей традиции в экономической науке, просто переименовав «потребности» в «желания» и допустив, что последние четко очерчены, ничем не ограничены и в принципе неутолимы.

Из такого допущения следует, что для нормального функционирования экономической системы «желаниям» должна быть придана форма, которая укладывается в производственные планы коммерческих организаций. В первую очередь эту задачу призваны решить дизайн и реклама. Это значит, что макроэкономическая (кейнсианская) политика должна отойти на второй план перед такими задачами, как увеличение продаж, рост потребления и повышение прибылей бизнеса, и всё это за счет стремления к самой главной цели — росту производства, мерой которого выступает показатель, ныне именуемый валовым внутренним продуктом.

Но если мы признаем, что крупные коммерческие предприятия оказывают решающее воздействие на развитие экономики, то стоит спросить себя: а правильно ли это? Допустимо ли? Очевидный ответ: разумеется, нет. Так «Общество изобилия» проложило путь «Великому обществу» Линдона Джонсона — программе устройства и переустройства общества ради более высоких целей: социальной справедливости, высокого уровня

жизни для большинства граждан, культурных и эстетических достижений, защиты окружающей среды и того, что сегодня мы называем устойчивым развитием. Общество с демократической формой управления идет к этим целям иным курсом, не гоняся за ростом покупательной способности и рыночного спроса.

Движение в этом направлении открывает бесконечные возможности демократического контроля над развитым капитализмом: забота о безопасности потребительских товаров, охрана природы, охрана и гигиена труда, государственные инвестиции и государственные услуги, регулирование цен и оплаты труда, борьба за гражданские права и устранение дискриминации в обеспечении жильем и доступе к общественным сервисам и пространствам, – в общем, масштабное вторжение в исторически сложившуюся область частнособственнических отношений.

Нет сомнений, что именно «Общество изобилия» составило интеллектуальную основу колоссальной волны прогрессивных общественных преобразований, прокатившейся по Америке в 1960-е годы. Линдон Джонсон позвонил моему отцу и пригласил его, несмотря на расхождения в отношении войны во Вьетнаме, работать в Белом доме над составлением программы борьбы с бедностью и планированием других реформ. Кроме того, «Общество изобилия» стало одной из двух книг – второй была Библия, – которые Мартин Лютер Кинг, как говорят, взял с собой в Бирмингемскую тюрьму.

Австрийская и чикагская экономические школы были встревожены. Даже обосновавшиеся в Массачусетском технологическом институте «американские кейнсианцы», такие как Пол Самуэльсон и Роберт Солоу, испытывали беспокойство. Они сконструировали удобный научный мир, в котором макроэкономика как сфера приложения политики, проводимой правительством демократов, была совершенно отделена от микроэкономики как сферы рынка, отданной (хотя и не целиком) на откуп консерваторам. В «Обществе изобилия» было четко сказано: государство несет ответственность за обе сферы.

Марксисты тоже были настроены скептически. Убежденным радикалам претила мысль, что материальные блага, принесенные успешной индустриализацией, облегчат положение рабочего класса. Признание этого обстоятельства потребовало бы скорректировать марксистскую теорию применительно к развитию капиталистическому обществу (и поставило бы вопрос, сохранился ли на Западе классический капитализм как таковой), породило бы сомнения, что такие важные понятия, как прибавочная стоимость и обнищание пролетариата, всё еще актуальны для всего общества, а не только для дальней периферии экономической системы (например, для многочисленных мигрантов, работающих на салатных и клубничных полях Калифорнии). Занимая сугубо либеральные позиции, Гэлбрейт бросил столь мощный вызов марксизму, что серьезные ответные аргументы сумело предложить только идейное течение «новых левых», указавших на готовность и способность американского государства проводить прогрессивную внутреннюю политику в противоположность агрессивной империалистической политике во внешнем мире. Дискуссия разгорится вовсю во время войны во Вьетнаме, но в 1958 году всё это пока в будущем.

Советские власти не сочли нужным перевести «Общество изобилия». Но почему? Это отдельный интересный вопрос. Такая возможность наверняка рассматривалась: Гэлбрейт посетил СССР в 1956 году; его взгляды были известны, а некоторые из его книг всё же публиковались в России в советский период. Почему же эта книга не вышла? Может, потому, что в ней рассматривался переход к постиндустриальному изобилию, которого СССР еще не достиг? Или потому, что она поднимала вопросы, неудобные для советского руководства — ведь в его распоряжении не было самостоятельно действующих коммерческих предприятий, на которые бы удалось переложить ответственность? А возможно, дело было в чем-то совсем другом.

Если когда-либо книге случалось, в духе второго закона Ньютона в приложении к обществу, вызвать ответную реакцию

в научной и культурной среде, то здесь именно это и произошло. С попыток выдвинуть контрдоводы к книге Гэлбрейта пошла в гору карьера Милтона Фридмана, ранее малоизвестного экономиста из крайне правого лагеря. Подобным образом «Общество изобилия» возродило славу уже умершего к тому времени Фридриха Августа фон Хайека, который после периода умеренной популярности в 1940-х годах оказался почти совершенно забыт. Ответная реакция на нее способствовала наступлению эры Маргарет Тэтчер и Рональда Рейгана. Затем, с подачи Джорджа Буша старшего и Билла Клинтона, реакция сформировала идеологию свободного рынка, распространившуюся в России при Борисе Ельцине в 1990-е годы. В итоге, отказавшись от надежд на создание прогрессивно-демократического государства с мощными регулирующими полномочиями, каждая из ведущих держав – участниц холодной войны вошла в период реакционного беспорядка и неустроенности.

Поэтому не будет удивительным, если российские читатели, уже прошедшие путь от одной идеологической крайности к другой, окажутся более открыты к идеям и доводам этой книги. Возможно, новая концепция «социального баланса» (в борьбе между «частным изобилием и общественной нищетой»), укорененная в российской культуре и усиленная наследием эгалитарной политики СССР, соединится с демократическими и прогрессивными идеями моего отца и заложит основания для новой модели экономического развития в будущем.

Предлагая данную книгу вниманию российского читателя, я надеюсь именно на это.

Джеймс К. Гэлбрейт,

Заведующий кафедрой правительственных
и деловых связей им. Ллойда М. Бентсена-мл.

Школы по связям с общественностью
им. Линдона Б. Джонсона Техасского университета в Остине
Остин, Техас, США, 2 января 2018 года

Посвящается Алану, Питеру и Джейми

Экономист, как и любой другой человек, должен посвятить себя достижению конечных целей.

Альфред Маршалл

ВВЕДЕНИЕ К ЮБИЛЕЙНОМУ ИЗДАНИЮ 1998 года

Готовя к публикации новую редакцию книги сорокалетней давности, неизбежно задаешься серьезным вопросом: многое ли в ней нужно изменить, чтобы отразить последующее развитие мысли? И что оставить как есть, чтобы передать былые настроения и убеждения? Я решил не впадать в крайности и выбрал компромиссный вариант.

Значительную часть своего первоначального текста я по-прежнему одобряю. Несравненное удовольствие, например, доставляет мне глава, посвященная осмыслению феномена расхожей мудрости. Само это словосочетание сегодня прочно вошло в обиходный язык; слышать его доводится ежедневно, в том числе от людей, в целом не разделяющих моих общих взглядов на экономику и политику, но просто не имеющих представления о его первоисточнике. Вероятно, мне следовало его запатентовать.

Ну а если всерьез, то я по-прежнему склоняюсь к одному из главных выводов книги, который, увы, заключается в том, что все экономические труды и учения прививают взгляды и убеждения, противящиеся приспособлению к реалиям меняющегося мира. Как следствие, начальные главы, подчеркивающие важность истории развития экономической мысли и долгосрочность воздействия ее идей, я и теперь написал бы слово в слово так же. Представления о мрачных перспективах человечества берут свое начало в трудах Давида Рикардо, Томаса Роберта Мальтуса и Карла Маркса с его идеей неизбежной революции. В том, что положение вещей в более удачливых странах мира с тех пор улучшилось, сомнений нет. Однако доля неизбывного пессимизма сохраняется. Надежное

улучшение условий нашей жизни как раз и является первоочередным предметом рассмотрения в «Обществе изобилия».

Центральное место в процессе этих улучшений занимает повышение безопасности экономической деятельности и осязаемой отдачи от нее. Подкрепляется это структурой корпоративного управления, расцветом профессий, ростом занятости в сфере искусств и развлечений, социальным обеспечением, медицинским страхованием и многим другим. Сегодня бы я, однако, более акцентированно указал, особенно применительно к США, на проблему неравенства доходов и на ее неуклонное усугубление — бедные так и остаются бедными, а полномочия самых богатых устанавливать порядок распределения доходов усиливаются сверх всякой меры. То же касается и политической риторики, и властей, вставших на защиту этих сверхдоходов. Вот этого я не предвидел.

Лейтмотивом книги стало мое утверждение, что объем производства товаров и услуг служит мерой цивилизованного успеха. На этом я по-прежнему настаиваю. Валовой внутренний продукт остается общепринятым мерилom не только экономических, но и в целом социальных достижений. Кроме того, он чудесным образом работает на отдельных счастливиц, особенно из числа высокопоставленных руководителей бизнес-структур, которые, попросту говоря, сами себе назначают зарплату. (Желая продемонстрировать свое человеколюбие, эти люди непременно подчеркивают, что основное благо, которое производство приносит обществу, заключается не в росте доходов, а в обеспечении людей рабочими местами. И вокруг выступающего сразу возникает ореол мужа¹ сострадательного.)

¹ Обратите внимание на подчеркнутую отсылку к мужскому образу. Это характерная особенность всей книги, и подобные обороты в ней настолько распространены, что быстрой переработке на поддаются. Как давний сторонник женского движения, именно это я бы сейчас изменил, если бы переписывал книгу заново. — *Примеч. авт.*

В реальном мире, утверждаю я, производственный процесс включает в себя и способы создания потребностей, и стимулы к их дальнейшей подпитке через моду, социальные устремления и элементарное подражательство. Раз другие что-то делают или имеют — значит, и тебе нужно это делать или иметь. Важнейший и самоочевидный стимулятор потребительского спроса — реклама и искусство продавать продукт. Сначала создается товар, и лишь затем — рынок сбыта. Это входит в глубокое противоречие с традиционной экономической теорией, в рамках которой нет ничего фундаментальнее концепции суверенитета потребителей — следствия окончательного экономического полновластия тех, кому призвана служить вся экономика как система.

Десятилетия, прошедшие после выхода этой книги в свет, однако, не принесли особой радости тем, кто придерживался устоявшихся взглядов и выступал за потребительский суверенитет. Они сопротивлялись и даже яростно отбивались от моих идей. В учебниках экономики по мере их переиздания в новых редакциях моя ересь стала упоминаться и опровергаться на том основании, что, дескать, компания Ford однажды попыталась продвинуть на рынок радикально новаторскую линейку легковых автомобилей под маркой Edsel. И вот ее-то потребители, будучи суверенными в своем праве выбора, отвергли и покупать отказались. Вот он — истинный суверенитет!

Но с течением времени оппозиция смягчилась; с тем, что потребитель на самом деле всё-таки не абсолютный суверен, я полагаю, сегодня принято со мной соглашаться. Влияние рекламы, маркетинга и продажи производителя сегодня общепризнано. Да и пример Edsel из учебников, похоже, исчез.

По двум проблемам в настоящей книге сформулированы верные и даже опережающие свое время суждения. Еще по одной проблеме время и экономические изменения эту книгу опровергли. Начну с разбора своей ошибки.

В ранних редакциях «Общества изобилия» содержались ярко выраженные предостережения об опасности инфляции. Она представлялась первейшей угрозой, нависшей над обществом всеобщего благоденствия. Либо инфляция, либо безработица. Столь отчетливого и безальтернативного выбора больше нет. Первопричиной инфляции в те годы была взаимозависимость зарплат и цен. Администрации торговались с профсоюзами; зарплаты повышались, отчасти вследствие предшествовавшего роста цен; а затем всё это компенсировалось новым витком удорожания жизни. Выросшие цены приводили к новым требованиям повышения зарплаты, и такой процесс раскручивания инфляционной зарплатно-ценовой спирали мог продолжаться до бесконечности. Инструменты монетарной и фискальной политики позволяли действительно контролировать инфляцию лишь ценой искусственного урезания инвестиций и потребительских расходов, что, в свою очередь, вело к снижению объемов производства, росту безработицы и, как следствие, к ограничению требований повышения зарплаты и дальнейшему росту цен. То есть предложенное средство оказывалось решительно пагубнее болезни.

Эта безнадежная цепочка в наши дни представляет меньшую угрозу. Основные объемы производства перемещаются из традиционных отраслей промышленности с их некогда могущественными профсоюзами в сферу услуг, различных видов профессиональной деятельности и искусств, развлечений и коммуникаций, становящихся всё более значимыми источниками рабочих мест. То же касается и высокотехнологических отраслей. Во всех этих сферах деятельности профсоюзы не столь влиятельны или вовсе не значимы. А в старой промышленности они уже не столь агрессивны, да и профсоюзные лидеры, вероятно, утратили былую хватку. Соответственно, и зарплатно-ценовая спираль перестала быть таким важным экономическим фактором,

и темпы инфляции остаются низкими даже при высоком уровне занятости. К моменту написания этих строк и безработица, и инфляция у нас уже довольно долго находятся на весьма низком уровне, и данное обстоятельство можно только приветствовать. И вот этого я как раз и не предвидел. Посему просто молча удалил кое-какие утратившие актуальность абзацы.

А вот две проблемы, по поводу которых я имею небезосновательное право претендовать на роль провидца: распределение, в том числе неравномерное, денежных средств и усилий, направленных на обеспечение общественного и частного благосостояния, а также столь важный вопрос, как охрана окружающей среды.

Сорок лет назад я особо подчеркивал бросающуюся в глаза разницу между стандартами и нормами общественной и частной жизни. У нас были дорогие радиоприемники и телевизоры и бедные школы, чистые дома и грязные улицы, слабые коммунальные службы — и всё это на фоне глубокой озабоченности правильным расходованием бюджетных средств. Государственные расходы представлялись чем-то дурным и обременительным, в то время как обильные частные инвестиции являли собой конструктивную в экономическом понимании силу.

В этом отношении все мои доводы остаются в силе и поныне. Правительство так и продолжает с готовностью тратить деньги на вооружения сомнительной надобности и на то, что теперь принято называть «дотациями корпорациям». Во всем остальном правительство по-прежнему подвергается настойчивому и мощному давлению, направленному на ограничение государственных расходов. Так что нам не остается ничего иного, как проявлять небывалую доселе расточительность в потребительских расходах, при том что многочисленные недостатки наших публичных школ и библиотек, зон отдыха и медицинских учреждений, даже

правоохранительной системы давно стали притчей во языцех. При этом роль частного сектора выросла в нашей экономике неимоверно, а наградой ему за это стали не только прибыли, но и сопутствующие им политическая активность и сила. Ничем подобным в плане политической поддержки ни государственный сектор, ни военно-промышленный комплекс, ни дотационные корпорации не располагают, да и действуют они, как водится, порознь. Ну а в том, что называется культурой работы, государственный сектор и по-прежнему отстал от частного.

Сорок лет тому назад я не в полной мере предвидел, до какой степени изобилие превратится в восприятии людей в материализацию заслуженного личного вознаграждения, якобы в полной мере доступного и бедным, — было бы, как говорится, желание приложить должные усилия. Отсюда следует вывод, что лучшее решение — оставить бедных на собственное попечение о своем благополучии, а государственные пособия — вредоносное вторжение в их частную жизнь, враг индивидуальной энергии и инициативы. Такой позиции следует противостоять, хотя, если не обращать на нее внимания, она позволяет экономить денежные средства и защищать состоятельных граждан от излишнего обременения налогами. Но при таких настроениях в обществе, возможно, лучше быть нищим в бедной стране, чем бедным в процветающей.

Со времени написания этой книги изменились и взгляды на проблему охраны окружающей среды. Подходы к экологии по меньшей мере слегка выровнялись. В ту пору, завершив работу над рукописью, я даже счел один пассаж на эту тему перебором; чутким авторам вообще не лишним бывает включать самоцензуру в отношении эпизодически проскакивающих гиперболизаций. Засим позволю себе вольность полностью процитировать здесь отрывок, показавшийся мне сомнительным:

Семейство, которое отправилось в путешествие на личном автомобиле модного цвета, снабженном кондиционером и гидросилителями руля и тормозов, будет проезжать по разбитым улицам городов, обезображенным горами мусора, мимо неухоженных зданий, рекламных щитов и опор для проводов, которые давно следовало бы упрятать под землю. Они будут проезжать сельскую местность, где природу почти не видно за образчиками рекламного искусства. (Товары, которые они рекламируют, безусловно более приоритетны в нашей системе ценностей. Соответственно, эстетические соображения вроде красот загородных пейзажей отходят на второй план. В этом отношении мы весьма последовательны.) Они устроят пикник и перекусят затейливо упакованной едой из переносного холодильника, сидя у грязной речки, а затем переночуют в парке, что может угрожать здоровью и моральному состоянию человека. Прежде чем заснуть, расположившись на надувных матрасах под нейлоновым тентом палатки и вдыхая смрад разлагающегося мусора, они могут смутно ощутить странную неравномерность благ своей цивилизации. И это всё, чего добился гений американского народа?

В конце концов я решил этот пассаж оставить — он и поныне в тексте книги. В том случае я как никогда был близок к тому, чтобы допустить ошибку. За исключением разве что моей отсылки к расхожей мудрости, этот отрывок стал самым цитируемым (и оцененным) во всей книге. Нет-нет да и всплывает где-нибудь до сих пор. Ну и он же неведомым образом способствовал развитию движения за расчистку придорожного пространства, а возможно, даже общественных парков. Работа над «Обществом изобилия» примерно совпала со временем, когда я служил в комиссии при губернаторе штата Вермонт (где мы с женой пусть и не постоянно, но с большой привязанностью к месту проживаем), которая и положила конец большей части придорожной рекламы.

Это не только сделало красоты штата гораздо более доступными его обитателям, но и привлекло постоянно растущий и щедро окупающий себя приток туристов из числа ценителей дивных пейзажей. Что касается озабоченности состоянием окружающей среды в более широком понимании, то она пусть и по-прежнему слабовато, но отчетливо начала проявляться со времени первой публикации.

Эту книгу я начал писать на средства гранта, полученного от Фонда Гугенхайма на исследование проблемы бедности. Подобные гранты часто расходуются не по назначению; вот и этот не стал исключением. В итоге получился трактат не о бедности, а о богатстве. Но в конце я всё-таки добавил главу о бедности и о тех, кому удалось из бедности выбраться и влиться в социальную страту, которую я назвал «новым классом». Всё это по-прежнему актуально. Нет на американском образе жизни плесневого грибка хуже неискоренимой бедности в наших великих городах и невиданной ранее нищеты в сельских и горных районах. То же самое, разумеется, касается и всего мира в целом.

Никак не затронутыми в моем экскурсе в общество изобилия, однако, оказались проблемы лишений и смертности среди беднейших групп населения нашей планеты, в частности в странах Африки и Азии. Вероятно, из чувства вины перед ними после написания данной книги я посвятил этим проблемам значительную часть своей жизни. На сей ниве, увы, вознаграждающего за труды чувства морального удовлетворения от найденного решения не получишь. Массовая бедность так и остается самой удручающей проблемой современности: множество людей обречены на короткую и по большей части жалкую жизнь в запредельной нищете в неблагополучных странах. Будь у этой книги второй том под названием «Общество без изобилия», в нем, быть может, были бы сформулированы проблемы, требующие куда более срочного решения.

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

I

БОГАТСТВО — вещь НЕБЕСПОЛЕЗНАЯ; по крайней мере, ни одна попытка доказать обратное успехом пока не увенчалась. Но несомненно и то, что богатство — беспощадный враг правильного понимания происходящего. Бедняк прекрасно знает, в чем его проблема и каково ее решение: у него мало денег, ему нужно больше. Богач же постоянно испытывает великое множество трудностей, подчас воображаемых, и оттого гораздо более смутно представляет себе способы их преодоления. Кроме того, пока человек не научится быть богатым, он рискует потратить деньги впустую или наделать еще каких-нибудь глупостей.

Всё это касается не только отдельного человека, но и целых государств и народов. Однако большинство из них имеют весьма недолгий опыт благосостояния. Все страны всегда были очень бедны, за исключением нескольких последних десятилетий — почти несущественный по историческим меркам срок. Да и касается это лишь относительно небольших территорий, населенных европейцами и их потомками. Именно на этих территориях, особенно в США, возникло невиданное доселе изобилие, о котором раньше можно было лишь мечтать.

Однако идеи и концепции, которые, по мнению жителей этих благословенных мест, определяют их существование и которыми они отчасти руководствуются в повседневной жизни, сложились отнюдь не в эпоху изобилия и процветания. Они порождены обществом, где бедность всегда была естественным уделом людей, не способных даже себе

представить, что можно жить иначе. И речь здесь идет вовсе не о той бедности, когда человек, мучимый завистью к достатку соседа, полагает себя бедным, а о настоящих страданиях, которые люди испытывают вследствие голода, холода и болезней. И даже получив временное избавление от этих бедствий, человек не мог предугадать, когда и где нищета настигнет его вновь, — ведь даже в лучшем случае голод всего лишь неохотно уступал место обычной в те времена нужде. Существование горстки очень богатых людей — тех самых, о жизни и делах которых сообщают нам письменные источники, — вряд ли помогало всему остальному народу легче переносить нищету.

Никто не взялся бы утверждать, будто идеи и концепции, которые объясняли жизнь в том мрачном царстве нужды, подходят для современных Соединенных Штатов. Мир прошлого был насквозь пропитан бедностью. О нашем времени этого уже не скажешь. Нет оснований думать, что насущные проблемы общества, терзаемого бедностью, актуальны в мире, где простому человеку оказались доступны такие блага цивилизации, какими всего лишь сто лет назад мог наслаждаться не всякий богач: разнообразная пища, развлечения, личный транспорт, водопровод и канализация. Изменения оказались столь радикальными, что современный человек порой не знает, что, собственно, ему нужно. Осознать свои потребности он способен лишь после того, как они будут придуманы, подробно проработаны и возвращены в нем усилиями специалистов по рекламе и технике продаж — эти профессии уже вошли в число важнейших и требующих наибольшего мастерства. А ведь еще в начале XIX века мало кому требовалась подсказка рекламщиков, чтобы понять, чего хотеть.

Было бы ошибкой утверждать, что экономические идеи и теории, появившиеся в эпоху всеобщей бедности, стали применять для описания общества изобилия в неизменном

1. ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

виде. Корректировок сделано множество, включая те, которых не заметили или недопоняли. Однако новые идеи встретили необычайное сопротивление. Радикальное изменение материального положения общества так и не получило должного осмысления в экономической науке. В результате во многом мы продолжаем руководствоваться идеями, которые зародились и работали в мире прошлого; как следствие, многие наши действия оказываются излишними, некоторые — неразумными, а то и безумными. Иные и вовсе ставят под угрозу наше нынешнее благополучие.

II

Вышеизложенное диктует и замысел этой книги. Первая задача — показать, что наши взгляды на экономику происходят из бедности, неравенства и экономических опасностей прошлого. Затем изучается вопрос о частичном и неявном приспособлении этих взглядов к условиям изобилия. Следующая задача — рассмотреть приемы и доводы, иногда продуманные, иногда поверхностные, а иногда разрушительные, при помощи которых нам удалось в основных вопросах сохранить преемственность с давними идеями, берущими начало в эпоху всеобщей бедности. Просто взять и принять всеобщее благосостояние как данность экономической жизни не получится; это непривычно и для многих неприемлемо. Такое допущение поставит под угрозу престиж и положение множества важных персон. Многим из нас такое допущение грозит кое-чем пострашнее: необходимостью учиться мыслить по-новому. Здесь новизне противостоит самый весомый из наших кровных интересов — стремление поменьше думать.

Наконец, освободившись из плена устаревших и необоснованных предубеждений, вытекающих из предпосылки всеобщей бедности, мы разглядим новые горизонты и новые

вызовы. Правда, сказать легче, чем что-либо совершить. Один из лучших способов уйти от решения необходимых и даже не терпящих отлагательства задач — изобразить, что энергично делаешь что-то уже сделанное.

Таков наш замысел. Но для начала нужно провести подготовительную работу. То, с чем мы имеем дело, — не просто какие-то устаревшие и невразумительные допущения, занимающие умы наших современников в силу их глупости и невежества. При всей распространенности подобных воззрений, они не так уж сильны. Дело в другом: всякое обсуждение общественных проблем подвержено сильному воздействию идей, которые привязывают нас к прошлому и порой заставляют возвращаться к постулатам, давно отжившим свой век. Необходимо признать, что мы в плену у этих идей, — иначе как же мы совершим побег? Об этом — следующая глава.

III

Не думаю, что кому-то эта книга покажется злой. Но кто-то, возможно, сочтет ее лишенной той обманчивой скромности, которая столь популярна ныне при обсуждении общественных проблем. Читатель быстро обнаружит, что я очень мало внимания уделяю известным идеям, которые в экономической теории считаются основополагающими, но больше размышляю о людях, эти идеи породивших. Все недостатки экономической науки проистекают не от изначальной ошибочности экономических идей и концепций, а от того, что некогда пригодные идеи, устаревая, не подвергаются изменениям, превращаясь в нечто священное и незыблемое. Всякий, кто критикует подобные теории, рискует прослыть человеком самоуверенным и даже агрессивным. Но всё же я верю, что критика в мой адрес не будет слишком поспешной. Если хлипкая дверь не выдерживает веса прислонившегося к ней человека, то осуждать его за непрошеное вторжение

1. ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

не вполне справедливо. Нужно принять во внимание еще и плачевное состояние двери.

Оригинальность и самобытность любой работы можно с легкостью раздуть до небес — особенно в этом преуспеет ее автор. Однако в настоящем сочинении крайне мало — или мне так кажется? — свежих мыслей, ранее не приходивших в голову другим экономистам. Многие читатели лишь поприветствуют мои попытки развить идеи, к которым они уже пришли сами, наблюдая за экономической реальностью. Другое дело, что в наши дни человек, позволивший себе даже мягкую критику, в глазах окружающих рискует уподобиться рычащему льву на фоне всеобщего благодушия. Сегодня представители всех общественных наук и приверженцы любых политических взглядов стараются не противоречить удобным общепринятым взглядам и концепциям. На ученого, вступающего в спор, смотрят как на смутьяна, оригинальность расценивается как признак неуравновешенности, и, будто в евангельской притче¹, слепой ведет слепого — по пути соглашательства и конформизма. Тех, кого устраивает такое положение дел, мое сочинение не порадует. Наверно, им лучше поставить его обратно на полку не читая, ведь в нем содержатся мысли невеселые, безрадостные, которые неизбежно привнесут разлад в столь уютный и комфортный мир устоявшихся идей.

IV

Пожалуй, ни один студент, изучающий общественные науки, не избежит в наши дни ощущения непостоянства изучаемых им общественных явлений. Мы видим, что жители Запада сумели вырваться из бедности, столь долго диктовавшей миру свою волю. Но достаточно всего лишь нескольких ярких

¹ «Оставьте их: они — слепые вожди слепых; а если слепой ведет слепого, то оба упадут в яму» (Мф 15:14). — *Примеч. пер.*

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

вспышек ядерных взрывов, чтобы опять погрузить человечество в беспросветную нужду, если оно, конечно, выживет. Рискну предположить, что изложенные здесь идеи помогут нам избежать этой участи. Пребывание в иллюзиях — комплексное заболевание. Богач, который прикидывается нищим и ведет соответствующий образ жизни, сбережет свое состояние, но едва ли это принесет ему счастье. Богатая страна, живущая по канонам общества, где преобладали нужда и бедность, упустит открывающиеся перед нею возможности. В трудные времена такая страна будет всякий раз назначать себе неправильный курс лечения, поскольку не знает истинных причин своей болезни. Именно такая тенденция, как увидит читатель, у нас сейчас и наблюдается.

Но не будем унывать. Не спору, общество изобилия в результате неверных представлений о себе самом может столкнуться с серьезными проблемами, рискуя вообще изобилия лишиться. Однако проблемы такого рода несравнимы с проблемами общества, пропитанного нуждой, где сама возможность размышлять и ошибаться уже является роскошью, а безысходность, увы, общим правилом.

КОНЦЕПЦИЯ «РАСХОЖЕЙ МУДРОСТИ»

I

Первое, что требуется для понимания современной социально-экономической жизни, — необходимость принимать во внимание связь между явлениями и описывающими их теориями, поскольку явления и теории живут отдельной друг от друга жизнью. Как ни парадоксально, явления и теории способны очень долго следовать по независимым траекториям.

Объяснение этому отыскать несложно. Экономическая и, шире, социальная жизнь не укладывается в рамки простых и ясных схем. Напротив, подчас она выглядит нелогичной, малопонятной, а зачастую и просто уму непостижимой. Но человеку необходимо объяснение и описание поведения экономики, поскольку присущие ему любознательность и самолюбие не позволяют игнорировать природу и характер всего того, что напрямую затрагивает его жизнь.

Поскольку экономические и социальные явления описать не так-то просто (ну или нам так кажется), а установить в ходе основательной проверки их истинность или ложность, по большому счету, не удастся, они предоставляют человеку прекрасную возможность, которой он лишен при изучении физических явлений: он в достаточно широких пределах может считать истиной всё, что ему нравится. То есть человек вправе придерживаться таких взглядов на окружающий мир, которые ему больше всего по душе и по вкусу.

И, как следствие, во всем, что касается описания общественных явлений, наблюдается непрекращающееся,

нестихающее противоборство между тем, что является истинным, и тем, что считается всего лишь приемлемым. В этом состязании стратегическое преимущество лежит на стороне того, что истинно, в то время как тактическое — всецело на стороне того, что приемлемо. Самая различная публика бурными аплодисментами приветствует именно то, что больше всего ей нравится. И в общественной дискуссии критерий публичного одобрения становится важнее критерия истинности, тем самым оказывая влияние на саму эту дискуссию. Оратор или публицист, намереваясь рассказать всю правду о нелицеприятных и даже шокирующих фактах, неизменно переходит к изложению того, что больше всего публика хочет от него услышать.

Подобно тому как истина служит достижению всеобщего согласия в долгосрочной перспективе, так и в перспективе краткосрочной эта же роль отводится приемлемости для общества. Получается, что теории зависят от того, одобрит ли их всё общество целиком или его часть. Если ученый стремится обнаружить научную истину, то какие-нибудь безымянные спичрайтеры или пиарщики стремятся отыскать ту истину, которая получила бы общественное одобрение. И если их труд общество одобрит, наградив рукоплесканиями, — значит, эти работники пера и пиара доказали свое мастерство. А если не одобрит, то это означает их профессиональный провал. Однако риск провала в наши дни можно в значительной степени свести к минимуму, если заранее прощупать реакцию целевой аудитории или же предварительно обкатать на ней речи, статьи и прочие тексты.

Приемлемость идеи или теории зависит от множества факторов. В очень значительной мере, конечно же, мы привыкли ассоциировать истину с удобством — с тем, что лучше всего соответствует нашим личным интересам и благополучию или обещает избавить нас от тяжелых трудов и жизненных неприятностей. А еще для нас в высшей степени

2. КОНЦЕПЦИЯ «РАСХОЖЕЙ МУДРОСТИ»

приемлемо всё, что максимально способствует повышению самооценки. Трудно себе представить, чтобы какой-нибудь оратор, выступая с речью, например, в Торговой палате США, позволил себе принизить роль предпринимателя как одной из движущих сил экономики. Те, кто выступает перед делегатами съезда АФТ–КПП¹, склонны отождествлять социальный прогресс прежде всего с мощью профсоюзного движения. Но, вероятно, самое важное свойство человека — одобрять то, что он лучше всего понимает. Как было отмечено выше, экономическое и социальное поведение — дело весьма сложное, осмысление его — занятие утомительное для ума. Вот мы и держимся, как за спасательный плот, за те идеи и теории, которые лучше всего поддаются нашему пониманию. Это и есть первейшее проявление личной заинтересованности. Ибо нашу личную заинтересованность в отношении собственных представлений мы храним как самое драгоценное сокровище. Именно поэтому люди зачастую чуть ли не с религиозной страстью встают на защиту понятий, усвоение которых далось им нелегко. В каких-то областях человеческого поведения близкое знакомство чревато взаимной потерей уважения², но во всем, что касается общественных идей и теорий, близкое знакомство, наоборот, ключевой критерий приемлемости.

Поскольку проверка на узнаваемость — важнейший критерий приемлемости, общепринятые идеи демонстрируют

¹ АФТ–КПП (*сокр. от* Американская федерация труда и Конгресс производственных профсоюзов; *англ.* American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations, *сокр.* AFL–CIO) — образованное в 1955 году крупнейшее в США объединение профсоюзов, на сегодняшний день включающее в себя 56 национальных и международных профсоюзов и представляющее интересы более 12 миллионов рабочих. — *Примеч. ред.*

² Выражение «familiarity breeds contempt» — «близкое знакомство чревато взаимной потерей уважения», «чем больше знаешь, тем меньше ценишь» происходит от уст. посл. «too much familiarity breeds contempt», которая происходит из *лат.* parit contemptum nimia familiaritas. — *Примеч. ред.*

невероятную стабильность. Они в высшей степени предсказуемы. Для удобства нужно дать собирательное имя всем тем идеям, которые всегда почитаются по причине их приемлемости, причем такое, чтобы этот термин еще и особо подчеркивал предсказуемость этих идей. Далее я буду использовать для их обозначения выражение «*расхожая мудрость*».

II

Расхожая мудрость не дана в удел какой-либо одной политической группе. По великому множеству современных социальных проблем, как мы увидим далее в этой книге, существует очень большое согласие. Ничто особо не отличает тех, кто по традиционной политической классификации относится к либералам, от тех, кого считают консерваторами. И те и другие вынуждены проходить проверку на приемлемость. По некоторым вопросам, однако, идеи подлежат подгонке под политические предпочтения конкретной группы людей. Склонность к подобной корректировке идей — умышленной, а чаще бессознательной — тоже не слишком сильно различается даже у разных политических групп. Консерватор склонен, не без примеси корысти, придерживаться всего знакомого и устоявшегося. На этом и основывается его проверка идей на приемлемость. Но ведь и либерал с нравственной горячностью, страстностью и даже с чувством собственной непогрешимости исповедует, опять-таки, наиболее знакомые ему идеи. И хотя они заметно отличаются от идей консерватора, их приемлемость не менее рьяно поверяется критерием всё той же приемлемости. Любое отклонение, любое оригинальничанье предается анафеме как измена или отступничество. «Старый добрый либерал», «испытанный и проверенный либерал» или «стойкий либерал» — это прежде всего человек в полной мере предсказуемый. То есть он зарекается от всяческого стремления к новаторству.

2. КОНЦЕПЦИЯ «РАСХОЖЕЙ МУДРОСТИ»

И американские либералы, и их британские единомышленники левых взглядов не так давно провозгласили курс на поиск новых идей. Но эта заявленная потребность в новых идеях в какой-то мере сама по себе стала заменителем новых идей. А вот политик, имеющий неосторожность неблагоразумно воспринять подобные заявления всерьез и выдвинуть по-настоящему новые идеи, рискует навлечь на себя большие неприятности.

Поэтому с неизбежностью приходится утверждать, что есть расхожая мудрость консерваторов и расхожая мудрость либералов.

Расхожая мудрость существует на всех уровнях интеллектуальной жизни. В общественных науках на самых высоких уровнях всякие подходы или утверждения, отдающие новизной, сопротивления не встречают. Напротив, постепенно накапливается внушительный запас идей, нарабатываемых с использованием механизма облечения старых идей в новые формы, при этом ценятся лишь те идеи, которые не слишком сильно противоречат старым. Активное обсуждение второстепенных вопросов как раз и позволяет отвлечь внимание от любых попыток пересмотра вопросов фундаментальных, считая такие попытки неуместными и избежав тем самым обвинений в ненаучном подходе или узости мысли. Более того, с течением времени и не без помощи академических дискуссий общепринятые идеи всё более оттачиваются и детализируются, обрастают массой литературы и даже покрываются завесой тайны. Защитники расхожей мудрости всегда имеют возможность упрекнуть тех, кто ее оспаривает, в недопонимании тонкостей и нюансов. Утверждается, что всю совокупность устоявшихся идей способен в полной мере оценить лишь человек непоколебимый, консервативный и терпеливый – короче говоря, человек, который сильно напоминает эталонного мудреца. Расхожая мудрость, будучи более или менее отождествленной с глубокой ученостью, оказывается

практически неуязвимой. Скептик лишается права голоса уже на том основании, что имеет дерзость отметить старое ради нового. По-настоящему образованный ученый на его месте хранил бы верность устоям расхожей мудрости.

В то же время на высших уровнях бытования расхожей мудрости новизна идей остается вполне приемлемой и даже приветствуется, однако лишь в самых общих словах. Но здесь расхожая мудрость, вместо того чтобы предложить что-нибудь действительно новое, делает подмену, активно защищая новое как таковое.

III

Как отмечалось, отличительной особенностью расхожей мудрости является ее приемлемость. Она обязательно должна быть одобрена теми людьми, к которым она обращена. Есть множество причин, по которым человеку нравится слышать то, что согласуется с его собственным мнением. Скажем, расхожая мудрость тешит самолюбие, поскольку человек испытывает удовлетворение от мысли, что и другие, куда более известные люди разделяют его взгляды. Услышанное со стороны подтверждение собственной правоты придает сил. Человек видит, что его умозаключения находят поддержку и что он не одинок. Более того, услышанное из чужих уст одобрение заставляет еще активнее продвигать свои идеи — а это значит, что другие тебя слышат и находятся на пути к обращению в твою веру.

В какой-то мере постоянное повторение положений расхожей мудрости — это религиозный обряд. Это такой же акт утверждения в вере, как чтение вслух Священного Писания или посещение церкви. Скажем, какой-нибудь высокопоставленный руководитель компании, выслушивая на званом обеде речи о непреходящих ценностях и достоинствах свободного предпринимательства, в убеждении не нуждается, он и так

2. КОНЦЕПЦИЯ «РАСХОЖЕЙ МУДРОСТИ»

в них верит, как и все другие слушатели из числа приглашенных, — и все они единомысленны и тверды в своих взглядах. Всем своим видом демонстрируя сосредоточенное внимание, руководитель вполне может пропускать слова этой речи мимо ушей. Но, участвуя в подобной религиозной церемонии, он тем самым задабривает богов. Своим присутствием, показной заинтересованностью, аплодисментами он еще и внушает себе дополнительную уверенность в крепости и надежности экономической системы и уходит с обеда, абсолютно в этом убежденный. Так же и ученые на академических собраниях присутствуют лишь затем, чтобы выслушивать элегантно изложенное то, что уже им хорошо известно. Опять-таки, этим религиозным ритуалом нельзя пренебрегать, ибо предназначение его состоит не в обмене знаниями, а, так сказать, в освящении научных теорий и их приверженцев.

Поскольку на всё это существует широкий спрос, подавляющая часть наших публикаций и высказываний на общественно значимые темы — и практически все из них, которые получили хорошие отзывы, — посвящены исключительно разъяснению прописных истин, принадлежащих расхожей мудрости. В какой-то мере это занятие превратилось в профессию. Ее представители, среди которых прежде всего следует отметить популярных теле- и радиокомментаторов, профессионально занимаются изучением, а затем изящным и подобострастным изложением того, что более всего желает услышать публика. Но, вообще говоря, излагать положения расхожей мудрости — привилегия видных ученых, общественных деятелей и бизнесменов. Любой новоизбранный ректор университета или президент колледжа автоматически получает право выступать в роли глашатая расхожей мудрости. И это далеко не последняя из привилегий, которые получают обладатели высоких ученых званий, причем само звание является наградой за неустанное распространение расхожей мудрости на должном научном уровне.

От высокопоставленного государственного деятеля ждут и отчасти даже требуют распространять расхожую мудрость. И тут мы видим показательный во многих отношениях пример: до обретения высокого статуса такой человек, как правило, пребывает в тени и почти не привлекает внимания. Но после вступления в должность все вокруг сразу же начинают считать, что он наделен способностью проникать в суть вещей. А он, за редчайшим исключением, даже не пишет собственные речи и статьи — их специально продумывают, многократно редактируют и тщательнейшим образом проверяют, чтобы они оказались приемлемыми для слушателей. Какие-либо иные критерии, например соответствие написанного объективной экономической или политической реальности, были бы восприняты как нечто странное и аномальное.

И наконец, распространение расхожей мудрости служит еще и привилегией успешного бизнеса. Глава практически любой крупной корпорации, например General Motors, General Electric или IBM, имеет все основания прибегать к этому. Вдобавок он считает себя вправе рассуждать не только о деятельности своей корпорации и об экономике, но и о роли государства в обществе, о фундаментальных основах внешней политики, о сущности гуманитарного образования. В последние годы даже высказывается мнение, что разъяснение расхожей мудрости не только право, но и обязанность бизнесмена. «Убежден, что бизнесмены должны не только говорить, но и писать, чтобы у нас была возможность доносить до каждого человека вдохновляющее и убедительное послание о нашей вере в свободное предпринимательство как образ жизни. <...> Как изменилась бы борьба за человеческие умы, если бы американский бизнес вдруг стал распространять здоровое мышление, нацеленное на будущее!»³

³ Clarence B. Randall, *A Creed for Free Enterprise* (Boston: Atlantic-Little, Brown, 1952), p. 3, 5. — *Примеч. авт.*

IV

Главный враг расхожей мудрости — не идеи, а изменения, происходящие в мире. Как я уже отмечал, расхожая мудрость старается приспособиться не к окружающей действительности, которую она призвана описать, а к устоявшимся и сложившимся у людей представлениям об этой действительности. А поскольку людям, невзирая на происходящие в мире изменения, комфортнее иметь дело с привычными и давно знакомыми идеями и теориями, расхожая мудрость всегда рискует постепенно устаревать. Прямой угрозы в этом нет — смертельный удар расхожая мудрость получает лишь в том случае, когда общепринятые идеи терпят сокрушительное поражение в какой-нибудь чрезвычайной ситуации по причине полной неработоспособности этих устаревших идей. Подобная участь рано или поздно должна постигнуть любую идею, которая утратила связь с реальностью. В этот самый момент появляется некая личность, которая обращает всеобщее внимание на тот факт, что идея отстала от жизни. Этого человека впоследствии удостоивают чести быть ниспровергателем расхожей мудрости и провозвестником новых идей. И хотя он всего лишь констатирует, что реальность изменилась, его роль маловажной не назовешь. А тем временем расхожая мудрость, подобно старой гвардии, умирает, но не сдается. Общество способно жестоко обойтись с тем, кто некогда выражал его прежние идеалы, переместив этого человека из разряда авторитетных мудрецов в разряд не просто ретроградов, но даже отъявленных реакционеров.

В подтверждение сказанному можно найти множество примеров — как исторических, так и современных. Задолго до событий 1776 года⁴ люди десятилетиями грезили

⁴ Четвертого июля 1776 года Вторым Континентальным конгрессом в Филадельфии была принята Декларация независимости США. — *Примеч. пер.*

о либеральном государстве. Торговцы и купцы в Англии, соседних Нидерландах и в американских колониях к тому времени пришли к выводу, что их интересам лучше всего будет служить государство, которое накладывает минимум ограничений, нежели государство, максимально наделенное функцией регулирования и практикующее протекционизм, как считала расхожая мудрость того времени. В свою очередь, вопреки расхожей мудрости становилось всё очевиднее, что именно свободная торговля и коммерция служат источником силы нации, а вовсе не накопление золота и серебра. И эти выводы сделаны, если можно так сказать, людьми безответственными в своей оригинальности. Как заметил в свое время Вольтер, «торговля, обогатившая английских горожан, способствовала их освобождению, а свобода эта, в свою очередь, вызвала расширение торговли; отсюда и рост величия государства: именно благодаря торговле мало-помалу развились морские силы, с помощью которых англичане стали повелителями морей. В настоящее время они располагают почти двумястами военными судами»⁵. Окончательно подобные взгляды были сформулированы Адамом Смитом в год обретения Соединенными Штатами независимости. Однако на его книгу «Исследование о природе и причинах богатства народов» носители стародавней мудрости еще долго продолжали смотреть с явным неудовольствием и тревогой. Так, в 1804 году Джеймс Кент⁶ в надгробной речи на похоронах Александра

⁵ «Tenth Philosophical Letter». Quoted by Henri See, *Modern Capitalism* (New York: Adelphi, 1928), p. 87. — *Примеч. авт.*

⁶ Джеймс Кент (*англ.* James Kent, 1763–1847) — видный нью-йоркский адвокат и авторитетный юрист-правовед, автор четырехтомника «Комментарии к американскому праву» (*Commentaries on American Law*, Boston, 1826–30), в основу которого положен курс лекций, читавшихся Дж. Кентом с 1824 года в Школе права Колумбийского университета г. Нью-Йорк. — *Примеч. пер.*

2. КОНЦЕПЦИЯ «РАСХОЖЕЙ МУДРОСТИ»

Гамильтона⁷ поставил своему покойному другу в заслугу то, что он до последних дней жизни не принимал «туманную философию» Адама Смита. На протяжении еще как минимум целого поколения во всех западных странах слышались грозные предупреждения о том, что идея либерального общества — чистое безумие.

На протяжении всего XIX столетия, даже после того, как положения либерализма в его классическом понимании перешли в разряд расхожей мудрости, мрачные предупреждения не прекратились. Они пророчили непоправимый ущерб от принятия трудового законодательства, легализации профсоюзов, социального страхования и других законодательных инициатив, направленных на социальную защиту граждан. Правда, либерализм на поверку оказался такой тканью, которая не протирается, а сразу рвется. Однако стремление к защищенности, безопасности и в какой-то мере к равенству хотя бы в возможностях отстаивать свою позицию в ходе переговоров так просто не заглушить. В конце концов расхожая мудрость оказалась бессильна перед этим новым фактом. Супруги Уэбб, Ллойд Джордж, Лафолетт, Рузвельт, Беверидж и другие⁸ подготовили массовое сознание к восприятию этого факта. В результате появилось то, что теперь мы называем государством всеобщего благосостояния. Как гласит современная нам расхожая мудрость, теперь считается, что меры социальной защиты позволили смягчить и упрочить капитализм,

⁷ Александр Гамильтон (*англ.* Alexander Hamilton, 1755[?]–1804) — герой Войны за независимость США, адъютант и личный секретарь Джорджа Вашингтона (1777–1781), один из идейных лидеров федералистов, первый министр финансов США (1789–1795); в 1800 году порвал с федералистами, проиграв в борьбе за лидерство в партии фракции Джона Адамса и Аарона Бэрра, от руки которого и погиб на дуэли, на которую был вызван за оскорбительную критику Бэрра в прессе, 11 июля 1804 года. — *Примеч. пер.*

⁸ Перечислены видные британские и американские экономисты и политические деятели прогрессивно-либеральной и социал-демократической ориентации первой половины XX века. — *Примеч. пер.*

сделав его более цивилизованным. Правда, в этом случае слышались несмолкающие предупреждения о губительности разрыва с традициями классического либерализма.

А вот еще один интересный пример влияния происходящих в мире изменений на расхожую мудрость — отношение к теме сбалансированности бюджета в годы экономической депрессии. Чуть ли не с момента появления организованных форм государственного управления сбалансированный бюджет, как бы он в разные эпохи ни именовался, считался *sine qua non*⁹ надежного и рационального распоряжения государственной казной. Склонность к расточительству, в равной мере присущая монархиям и республикам, ограничивалась с помощью следующего требования: сумма поступлений в казну не должна быть ниже суммы выплат из нее. Нарушение этого правила неизбежно приводило к плачевным результатам в долгосрочной перспективе, а нередко и в краткосрочной. В старину монархи покрывали бюджетный дефицит за счет снижения веса монет или содержания в них драгоценного металла, а сэкономленный металл использовали на свои личные нужды. В результате неизбежно росли цены и падал престиж страны. Такие же последствия наступают и в современную эпоху, когда правительства прибегают к дополнительной эмиссии бумажных денег или к государственному заимствованию у частных банков. В результате расхожей мудростью стало требование строго следить за сбалансированностью годового бюджета.

А тем временем окружающая реальность постепенно изменилась. Правило обязательной сбалансированности бюджета необходимо было применять тем правительствам, которые всегда или время от времени безответственно подходили к бюджетно-финансовым вопросам. Впрочем, так поступали вплоть до XIX века все правительства. А вот затем

⁹ Непременное условие (лат.). — Примеч. пер.

2. КОНЦЕПЦИЯ «РАСХОЖЕЙ МУДРОСТИ»

в США, Англии и Британском Содружестве и по всей Европе правительства начали просчитывать финансовые последствия своих действий, — теперь безопасность перестала всецело зависеть от произвола правителей.

Примерно в то же время начала давать знать о себе истине опустошительная экономическая депрессия. При такой депрессии возникала массовая безработица, останавливались производства, иссяк спрос на материальные ресурсы; использование политики дефицита бюджета (аналог сэкономленного драгоценного металла, полученного за счет снижения веса монет или содержания в них драгметалла) подразумевало увеличение государственных расходов, в результате которого рос совокупный спрос, — однако политика дефицита госбюджета беспрецедентного роста цен не вызывала, зато позволяла вернуть людям работу и снова запустить заводы. То есть вместо вертикального эффекта взлета цен удалось добиться горизонтального эффекта стимулирования производства. А тот рост цен, который всё же имел место, был не слишком обременительным для населения, зато с его помощью удалось преодолеть болезненное для экономики снижение, имевшее место в предыдущий период.

Но расхожая мудрость по-прежнему настаивала на необходимости сбалансированного бюджета. Граждане продолжали верить, что в противном случае катастрофа неизбежна. Однако Великая депрессия сокрушила эту расхожую мудрость. В США она привела к обвальному снижению поступлений в федеральный бюджет и заморозила всевозможные расходы на помощь бедным и социальные программы. Политика сбалансированного бюджета подразумевала необходимость повышения налоговых ставок и сокращения расходов на социальные нужды. Оглядываясь назад, трудно себе представить более «удачный» рецепт в той ситуации — одновременное снижение частного и общественного спроса на товары, усиление дефляции, увеличение

безработицы, обрекающие народ на страдания. Но вопреки всему расхожая мудрость продолжала придавать первостепенное значение сбалансированности бюджета. В начале 1930-х годов президент Гувер¹⁰ называл сбалансированный федеральный бюджет «абсолютной необходимостью», «самым существенным фактором восстановления экономики», «неизбежным и безотлагательным шагом», «незаменимым», «первейшей необходимостью для страны» и «фундаментом всей общественной и частной финансовой стабильности»¹¹. Профессиональные экономисты и эксперты соглашались с ним практически единодушно. Едва ли не каждый эксперт, к которому приходилось обращаться за консультациями в первые годы Великой депрессии, просто был вынужден придерживаться расхожей мудрости и давать советы, лишь усугублявшие ситуацию. И здесь между либералами и консерваторами наблюдалось согласие. Когда в 1932 году президентом стал Франклин Д. Рузвельт, поначалу он тоже был твердым приверженцем сокращения государственных расходов и сбалансированности бюджета. В речи¹², в которой он выражал согласие с выдвижением своей кандидатуры на президентский пост от Демократической партии, Рузвельт заявил: «Доходы так или иначе должны покрывать расходы. Любое правительство, как и любая семья, может, конечно, позволить себе израсходовать за год чуть больше, чем они заработали. Но продолжительное следование такой привычке, как

¹⁰ Герберт Гувер (*англ.* Herbert Clark Hoover, 1874–1964) — президент США в 1929–1933 годах от Республиканской партии; в 1921–1920 годах — министр торговли США. — *Примеч. пер.*

¹¹ Arthur M. Schlesinger, Jr., *The Crisis of the Old Order* (Boston: Houghton Mifflin, 1956), p. 232. — *Примеч. авт.*

¹² Имеется в виду радиобеседа 30 июля 1932 года: The Candidate Discusses the National Democratic Platform. Radio Address, Albany, N. Y. July 30, 1932 в книге: Franklin D. Roosevelt, governor of New York, radio speech discussing the national Democratic platform, July 30, 1932. — *The Public Papers and Addresses of Franklin D. Roosevelt, 1928–1932*, p. 663 (1938). — *Примеч. авт.*

2. КОНЦЕПЦИЯ «РАСХОЖЕЙ МУДРОСТИ»

известно, доводит до приюта для бедных». Одним из первых законодательных актов его администрации стал комплекс мер, предусматривавший пропорциональное урезание государственных выплат. Ну а достопочтенный Льюис У. Дуглас¹³, всю жизнь служивший образцовым примером носителя расхожей мудрости, повел свой личный крестовый поход за сбалансированный бюджет и в конечном итоге рассорился на этой почве с администрацией Рузвельта.

Однако происходившие в то время изменения к тому моменту уже одержали триумфальную победу над расхожей мудростью. К началу второго года президентства Гувера бюджетный баланс нарушился необратимо. По итогам 1931/32 финансового года доходы бюджета не покрывали и половины расходов. На протяжении всей Великой депрессии годовой бюджет ни разу не сводился без дефицита. Но лишь после 1936 года необходимые положения и преимущества выбранного курса начали одерживать победы в сфере идей. Именно в том году Джон Мейнард Кейнс¹⁴ начал по всем правилам вести наступление на монетаризм, опубликовав работу «Общая теория занятости, процента и денег». С тех пор расхожее убеждение в необходимости поддерживать сбалансированный бюджет при любых обстоятельствах и на всех уровнях экономической деятельности стало терять силу. Однако и самому Кейнсу, как мы вскоре увидим, тоже было суждено стать новым источником расхожей мудрости.

¹³ Льюис Уильямс Дуглас (*англ.* Lewis Williams Douglas, 1894–1974) – американский политик, дипломат, бизнесмен, экономист и горный инженер, представитель консервативного крыла Демократической партии, в 1932–1934 годах – директор Бюджетного управления США, в годы Второй мировой войны – и. о. главы Управления военных поставок США, в 1947–1950 годах – посол США в Великобритании. – *Примеч. пер.*

¹⁴ Джон Мейнард Кейнс (*англ.* John Maynard Keynes, 1883–1946) – английский экономист и математик, основатель собственного направления в макроэкономической теории, впоследствии получившего в его честь название «кейнсианство». – *Примеч. пер.*

Дело дойдет до того, что к концу 1960-х очередной президент-республиканец объявит себя сторонником кейнсианства. А расхожей мудростью станет убеждение, что достаточно взять рецепты Кейнса и сделать прямо противоположное, чтобы обуздать инфляцию, но и эту веру вскоре начнут расшатывать события, происходящие в реальной жизни.

V

На последующих страницах книги нам еще не раз представится случай обратиться к расхожей мудрости, то есть к набору идей, отличительной особенностью которых является их приемлемость для социума, а также познакомиться с их выразителями. Не следует думать, что мы преследуем цель пробудить к расхожей мудрости неприязнь. (И это надо подчеркнуть особо, поскольку, как уже отмечалось, нам свойственно ценить новые идеи на словах, в то время как на деле мы им противимся. Или, иначе, хотя в глубине души мы и ценим свою приверженность устоявшимся идеям, но публично этого не признаем.) Совершенно бесполезных людей практически не бывает, и точно так же нам необходимы приверженцы расхожей мудрости. Всякое общество должно защищать себя от избыточного предложения сырых идей и поверхностных суждений. В сфере общественной мысли поток интеллектуальных новшеств столь велик, что относиться к каждой отдельной идее и теории всерьез было бы катастрофой. Людей кидало бы из стороны в сторону, от одной теории к другой; экономическая и политическая жизнь оказалась бы зыбкой и неуправляемой. В странах коммунистического блока идеологическая устойчивость и сплочение общества во имя общей цели достигаются за счет формальной приверженности всех членов социума официально провозглашенной доктрине. Любое отклонение от официального курса с негодованием объявляется «ошибочным». А в нашем обществе стабильность и единомыслие

2. КОНЦЕПЦИЯ «РАСХОЖЕЙ МУДРОСТИ»

насаждаются куда более неформально — при помощи расхожей мудрости. Всякая новая идея нуждается в проверке на способность преодолевать инерцию и сопротивление в реальных условиях, при этом необходимые для этой проверки инерцию и сопротивление обеспечивает именно расхожая мудрость.

Правда, не нужно думать, будто носитель расхожей мудрости заслуживает жалости. Такой человек не просто полезен для общества, он прекрасно устроился в жизни. Сам себя он справедливо относит к сливкам общества, а общество неизменно ему рукоплещет, поскольку его идеи будто специально призваны вызывать аплодисменты. Купаясь в овациях, он чувствует себя надежно защищенным и прекрасно вооруженным, чтобы противостоять всяческому назойливому инакомыслию. Свой выбор он делает в пользу того, чтобы занять наиболее прочное и выгодное положение уже сейчас, хотя в будущем оно станет непрочным и слабым. В настоящий момент к нему с почтением, порой необычайным, обращаются члены комитетов Конгресса; среди ученых он всегда стоит в первых рядах; он регулярно сидит в президиуме на всевозможных конференциях; он пользуется авторитетом в Совете по международным отношениям; он выслушивает поздравления в свою честь на званых обедах. Правда, есть риск, что когда-нибудь случатся события, в результате которых он будет посрамлен. Но он до этого времени вряд ли доживет. И лишь грядущие поколения бывают беспощадны к человеку, который олицетворяет собой расхожую мудрость, и пренебрежительно о нем отзываются.

Однако давайте перейдем к более серьезным вещам.

VI

Ни одно общество, насколько известно, от скуки не умерло. Люди явно научились терпеливо выслушивать постоянно повторяемые высокопарные банальности. Расхожая мудрость

защищает общество, будучи воплощена в социальной мысли и мерах, принимаемых обществом; в последующих главах мы наглядно убедимся в том, насколько велика стабильность, обеспеченная с помощью расхожей мудрости. Однако серьезные изъяны и даже угрозы содержат в себе те идеи и теории, которые по самой своей природе не способны быть адаптированными к изменяющейся действительности — до тех пор, пока перемены не станут настолько серьезными, что иного выхода не будет. Изменения, происходящие в основных областях экономической жизни, прежде всего стремительное увеличение общественного богатства и рост благосостояния, в очередной раз перевели расхожую мудрость в разряд безнадежно устаревших истин, поскольку она уже стала препятствовать нашему благоденствию и даже, возможно, угрожать выживанию нашей цивилизации. А поскольку куда приятнее (и несказанно выгоднее в денежном отношении) излагать расхожие истины, то данная книга, видимо, станет еще одной бесплодной попыткой эту мудрость развенчать. Но всё-таки во мне не до конца иссякла надежда на то, что происходящие в мире изменения раз за разом будут наносить по расхожей мудрости серии тяжелых ударов. И, как мы теперь знаем, только после этого нокаута у новых идей и теорий может появиться возможность выйти из тени.

Одно из самых знаменитых высказываний Кейнса — «Идеи правят миром». И это истинная правда. Он был прав, когда утверждал, что идеи пользуются намного большим влиянием, нежели простая материальная заинтересованность. Но власть идей имеет реальную силу лишь в мире, не подверженном изменениям, ведь идеи неизменны по самой своей природе. Идеи не отступают под давлением других идей — они, напомню еще раз, сдают свои позиции лишь под безудержным натиском происходящих в мире перемен, которым не в силах противостоять.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ТРАДИЦИЯ БЕЗЫСХОДНОСТИ

I

Экономика не случайно стала предметом серьезного изучения в один из переломных моментов развития западной цивилизации. На этом этапе богатство наций впервые в истории перешло к устойчивому и неуклонному росту. Этот кардинальный сдвиг, который в передовых странах, таких как Англия и Голландия, произошел в XVIII столетии, следует считать одним из важнейших в мировой истории. «С древнейших времен, о которых сохранились письменные свидетельства, примерно с 2000 года до нашей эры и до начала XVIII века, средний уровень жизни в центрах цивилизации значительно не менялся. Конечно, случались подъемы и спады. На смену чуме, голоду или войнам приходил „золотой век“. Но никаких резких и прогрессивных изменений не было»¹.

Иногда «золотой век» затягивался. Например, в Англии во времена Позднего Средневековья на протяжении ста с лишним лет, приблизительно с 1380 по 1510 год, жизнь мастеровых и искусных ремесленников, судя по всему, была вполне благополучной. Но, как уже не раз случалось раньше, хорошим временам пришел конец; под конец XVI столетия платежеспособный спрос снизился более чем вдвое, поскольку заработки резко упали. Низкими они оставались и во время Английской революции, да и впоследствии изменения были не слишком

¹ J. M. Keynes, *Economic Possibilities for Our Grandchildren. Essays in Persuasion* (London: Macmillan, 1931), p. 360. — *Примеч. авт.*

заметными. Рост возобновился лишь в начале XIX века и с тех пор продолжался с незначительными перерывами².

У этой многовековой стагнации были свои причины, как были они у изменений, положивших ей конец. Продуктивность экономики, опирающейся только на сельскохозяйственное производство и домашние хозяйства, имеет естественные пределы. И до возникновения национального государства любые излишки, которые могли бы превратиться в накопления, оказывались предметом пристального внимания вооруженных мародеров и становились их добычей.

Ближе к концу XVIII века фабрики начали быстро вытеснять домохозяйства с позиции центров производственной деятельности. К тому времени примитивность технологий и небольшие размеры капиталов, характерные для домашних хозяйств, а также необходимость полагаться на физическую силу работника и домашнего скота перестали быть помехой росту производительности труда. Новые национальные государства постепенно становились действенными гарантами порядка во внутренних делах. Но армии сопредельных стран продолжали нарушать межгосударственные границы и причинять внушительный ущерб в районах, прилегающих к полям сражений, и вдоль маршрутов движения войск. В эпоху национальных государств, однако, экономический ущерб, полученный в результате действий регулярных армий, можно считать пренебрежимо малым в сравнении с тем уроном, что наносили в предыдущие столетия феодалы и их войска, мародеры и крестоносцы. За считанные годы после окончания двух мировых войн уровень жизни в странах Западной Европы, даже побежденных и разоренных, поднялся на небывало высокий уровень. А вот экономическая жизнь Среднего Востока так и не восстановилась после чудовищных

² E. H. Phelps Brown and Sheila V. Hopkins, Seven Centuries of the Prices of Consumables, Compared with Builders' Wage Rates. *Economica*, New Series; Vol. XXIII, No. 92 (November 1956). — *Примеч. авт.*

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ТРАДИЦИЯ БЕЗЫСХОДНОСТИ

разрушений, опустошения и истребления, устроенных ордами Чингисхана. Той же Германии в свое время потребовалось целое столетие на то, чтобы оправиться от разрухи и хаоса, вызванных Тридцатилетней войной. Впрочем, со всей определенностью можно сказать, что ядерная война, если таковая разразится в будущем, по разрушительности намного превзойдет все войны прошлого вместе взятые.

Но было бы удивительно, если бы в XVIII–XIX веках, по мере неуклонного улучшения условий жизни, люди быстро забыли уроки предыдущих столетий, решив, что так теперь будет всегда. Тем более невероятно представить себе такое, памятуя о том, что в начале Промышленной революции прибыль от повышения производительности труда распределялась крайне неравномерно и несправедливо. Именно богатство новоявленных предпринимателей, а не тех, кто на них работал, повсеместно воспевалось. Владельцы новых заводов, фабрик, сырья, железных дорог и банков, которые их обслуживали, — вот кто жил в роскошных усадьбах XIX века, что до сих пор вызывает ностальгические воспоминания. А рабочие влачили жалкое существование в темных, затхлых лачугах и толпились на грязных немощеных улицах, изредка сталкиваясь там с миссионерами и социальными реформаторами, преисполненными чувства гордости за собственную смелость появиться на этих улицах. На самих же фабриках буквально за гроши от зари до зари трудились и стар и млад. В Англии первой половины XIX века быстро росли как общие объемы производства, так и выработка в пересчете на одного рабочего. Увеличивалось и число состоятельных людей. Ближе к середине XIX столетия начали расти и реальные зарплаты. Но улучшение материального положения широких масс было куда менее заметным, нежели рост благосостояния промышленников и торговцев. Несмотря на то что бедные стали жить немного лучше, это было слабо заметно на фоне растущего разрыва между ними и богатыми.

Экономические идеи стали обретать современный вид на рубеже XVIII и XIX веков. Они были впервые выработаны и предложены после многих веков стагнации, смягченной к тому моменту процессом увеличения богатства, которое, однако, принадлежало не большинству населения, а небольшой группе людей. Экономистам, на самом-то деле, были бы глубоко безразличны и история, и современная им ситуация, если бы они не рассматривали лишения и обездоленность широких масс как нечто само собой разумеющееся. В экономической науке невзгоды и лишения считались нормой. А вот преуспевание пусть и расширяющегося, но всё равно избранного круга счастливиц требовало объяснения. Долгосрочное и стабильное преуспевание противоречило всему ходу мировой истории и потому считалось неожиданностью. Именно так исторический контекст влиял на формирование идей. И, как нам еще предстоит убедиться, эта точка зрения продемонстрировала удивительную жизнестойкость.

II

В истории экономической мысли Адам Смит (1723–1790), великий основоположник главенствующей традиции³, по-прежнему пользуется непререкаемым авторитетом. В определенном и весьма важном смысле он, бесспорно, этого

³ Словосочетание «главенствующая традиция» я употребил здесь для обозначения идей, восходящих к Смиту. Использование более привычного термина «классическая традиция» в данном контексте исключено из-за продолжающихся споров — с моей точки зрения, бесплодных — по следующему вопросу: можно ли считать, что классическая экономическая наука закончилась на Джоне Стюарте Милле и Дж. Э. Кэрнсе? Употребить же еще одно возможное словосочетание «ортодоксальная традиция», в свою очередь, значило бы, по сути, исключить из нее Кейнса и всех, кто, подобно ему, работая в общем идейном русле, не соглашались с общепринятыми выводами. — *Примеч. авт.*

заслуживает. Смит предвидел, что на место косных и деградирующих национальных сообществ придут прогрессивные, развивающиеся. В его «Исследованиях о природе и причинах богатства народов» отчетливо звучат мотивы всеобщего изобилия и благополучия. Однако ему не удалось предложить действенного рецепта экономического развития. Это было либеральное экономическое общество, в котором роль регулятора отводилась конкуренции и рынку, а не государству; в этом обществе каждый человек, опираясь на свои собственные силы, упорно трудится на благо общества.

Вот только Адам Смит имел в виду совокупное богатство. У него не было особых оснований надеяться, что распределение благ между торговцами, промышленниками и землевладельцами с одной стороны и трудящимися массами — с другой будет осуществлено в пользу последних. Смит считал, что распределение благ зависит прежде всего от прочности позиций каждой из сторон спора. И ему было нетрудно «предвидеть, какая из этих двух сторон должна при обычных условиях иметь преимущество в этом споре». А в удивительно лаконичном комментарии по поводу расстановки экономических сил в XVIII веке он еще и добавил: «В Англии нет ни одного парламентского акта против соглашений о понижении цены труда, но имеется много таких актов, которые направлены против соглашений о повышении ее»⁴. Так что при обычном развитии событий доходы основной массы трудящихся неизменно продолжали бы сокращаться. Но был обозначен и минимальный уровень, ниже которого трудовым доходам падать нельзя: «Человек всегда должен иметь возможность существовать за счет своего труда, и его заработная плата должна, по меньшей мере, быть достаточной

⁴ *Wealth of Nations*, Ch. VIII. Эта знаменитая работа выдержала столько переизданий, что бессмысленно приводить здесь ссылки на номера страниц того из них, что оказалось под рукой. — *Примеч. авт.*

для его существования. Она даже в большинстве случаев должна несколько превышать этот уровень; в противном случае ему было бы невозможно содержать семью и раса рабочих вымерла бы после первого поколения»⁵.

Но этого, очевидно, было недостаточно. Напротив, хотя Адама Смита изредка и отождествляют с этой идеей, именно в приведенном выше суждении, среди прочих, берет свое начало самый авторитетный и, без всякого сомнения, самый мрачный вывод в истории обществознания, а именно утверждение о том, что доходы народных масс — то есть всех тех, кто так или иначе вынужден ради куска хлеба трудиться в промышленности или сельском хозяйстве, — не должны в течение длительного времени намного превышать минимальный прожиточный минимум, необходимый для выживания. Именно этот неувядающий «железный закон» заработной платы, усиленный Давидом Рикардо и видоизмененный Карлом Марксом, стал со временем самым грозным идеологическим оружием, предназначенным для нанесения решающего удара по капитализму.

Сам Смит не настаивал на этой выявленной им закономерности — он вообще не любил высказываться категорично, — и с тех пор ведущие экономисты стремятся ему в этом подражать. Так, Смит вполне допускал, что из-за дефицита рабочей силы размер заработной платы способен сколь угодно долго держаться на уровне, заметно превышающем прожиточный минимум. При быстром росте экономики будет расти и заработная плата. Он считал, что экономический рост в целом более важный фактор, обеспечивающий рост заработной платы, нежели благосостояние как таковое: «Не размеры национального богатства, а его постоянное возрастание вызывает увеличение заработной платы за труд <...> Англия в настоящее время является, без сомнения, гораздо

⁵ *Wealth of Nations*, Ch. VIII. — *Примеч. авт.*

более богатой страной, чем любая часть Северной Америки. Однако заработная плата рабочих гораздо выше в Северной Америке, чем в любой части Англии»⁶.

III

Двумя великими последователями Адама Смита в духе главенствующей традиции стали Давид Рикардо (1772–1823) и Томас Роберт Мальтус (1766–1834). Вместе со Смитом они составили троицу основоположников экономики как науки, по крайней мере так считается в англоязычном мире. Рикардо с полным правом может претендовать на звание человека, указавшего направление развития экономики, поскольку он первым придал экономической науке ее современный вид — рассмотрел факторы, оказывающие влияние на цены, ренту, заработную плату и прибыль, и создал теорию, которая верой и правдой служит экономистам и поныне. И марксисты, и не разделяющие воззрений Маркса экономисты — все в равной мере были и остаются у него в долгу.

Стараниями Рикардо и Мальтуса идея о тяжелых лишениях и глубине неравенства сделалась одним из основных экономических постулатов. Да, их выводы никогда не принимались безоговорочно. Но оговорки — это всего лишь оговорки. Именно Рикардо и Мальтуса имел в виду Карлайл под «почтенными профессорами мрачнейшей из наук», как в 1850 году он назвал экономику, которая так до конца и не избавилась от этого определения — ведь не столь уж оно и незаслуженное.

О Мальтусе необходимо сказать отдельно. На протяжении всего XIX столетия и до настоящего времени он был более всего — и чуть ли не исключительно — известен как автор

⁶ *Wealth of Nations*, Ch. VIII. Это наблюдение Адама Смита датировано 1773 годом, то есть сделано задолго до «начала последних потрясений», как он называл Американскую революцию. — *Примеч. авт.*

«Опыта закона о народонаселении». И хотя Мальтус выдвинул немало других важных для экономической науки идей, которые были заново открыты много позже, запомнится он прежде всего своими взглядами на демографию.

Численность мирового населения естественным образом ограничена возможностью его прокормить. Любое увеличение запасов продовольствия привело бы, по мнению Мальтуса, к увеличению числа потребляющих его людей. Ограничить рождаемость способна только крайняя нужда. В результате человечество всегда будет жить на грани голода. В поздних редакциях «Опыта закона о народонаселении» Мальтус всё-таки сделал оговорку: рост народонаселения, который возникает в случае, если доходы превышают прожиточный минимум, можно было бы сдерживать с помощью «нравственного воздержания», а также, хотя это и звучит несколько двусмысленно, «пороков». Иными словами, люди могли бы неопределенно долго сохранять уровень жизни выше прожиточного минимума, и вероятность такого развития событий повышается в том случае, если на помощь воздержанию и порокам придут эффективные противозачаточные средства. Но, как и в случае с Рикардо, все оговорки Мальтуса потерялись на фоне основного тезиса — неизбежности массовой бедности. При этом важная особенность заключается в том, что для большей части государств мира этот основной тезис был неизменно в силе, а оговорки особого значения не имели. В Азии такая ситуация по большей части сохраняется и сейчас. Тут можно еще отметить, что Мальтус был профессором политической экономии в Колледже Ост-Индской компании в Хейлибери, кузнице кадров для дальнейшей работы в Индии.

Поскольку большинство людей его времени практически постоянно пребывали в бедности, неудивительно, что Мальтус в целом совершенно спокойно относился к собственным выводам и не считал нужным предлагать какие-либо рецепты для исправления ситуации. (Он ограничился призывом

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ТРАДИЦИЯ БЕЗЫСХОДНОСТИ

увеличивать возраст вступления в брак, а также рекомендовал, чтобы во время брачной церемонии жениха предупреждали, что ответственность за пропитание детей, рожденных в брачном союзе, всецело возлагается на супруга, а не на государство, и что наказанием для родителей за избыточное число детей может стать нужда.) «Мрачная и унылая интонация, столь характерная для всей экономической теории девятнадцатого века, в немалой мере является наследием Мальтуса»⁷.

IV

И Адам Смит, и Мальтус тяготели к обобщенным показателям развития страны, то есть к поиску движущих сил, способствующих национальному обогащению. В то время как Мальтус стремился показать, как рост национального благосостояния может быть впустую растрачен из-за взрывного всплеска рождаемости, ни тот ни другой мыслитель, по большому счету, не задумывался над тем, как именно происходит распределение плодов, которые приносит экономика, между различными гражданами и классами общества. Зато этот предмет более всего интересовал Давида Рикардо. Каковы законы распределения продукта или дохода между землевладельцами, предпринимателями и рабочими? «Вы полагаете, что политическая экономия является исследованием о природе и причинах богатства; я думаю, что ее следует скорее назвать исследованием о законах, на основе которых продукт труда распределяется между классами, участвующими в его создании»⁸. И вот эти самые законы в формулировке Рикардо на деле означали чудовищное неравенство.

⁷ Alexander Gray, *The Development of Economic Doctrine* (London: Longmans, Green, 1931), p. 163. — *Примеч. авт.*

⁸ Letter to Malthus, October 9, 1820. In *The Works and Correspondence of David Ricardo*, ed. by Piero Sraffa (Cambridge, England: Cambridge University Press, 1951), Vol. VIII, p. 278. — *Примеч. авт.*

Подобно Мальтусу, Рикардо рассматривал население как зависимую переменную — его численность «регулируется фондом, назначенным на доставление ему занятий, и, следовательно, всегда увеличивается или уменьшается с увеличением или уменьшением капитала»⁹. С повышением благосостояния и производительности людей становится всё больше — в отличие от земных угодий, способных всех этих людей прокормить. И землевладельцы получают возможность увеличивать свои прибыли при прежнем качестве земли благодаря ее растущей дефицитности. В то же время, с точки зрения Рикардо, прибыль и заработная плата вступают в прямое противоречие на почве раздела остаточного продукта. Увеличение прибыли означает, при прочих равных, автоматическое снижение зарплаты, а увеличение зарплаты — неизбежную потерю части прибыли. С другой стороны, «всякое повышение прибыли способствует накоплению капитала и дальнейшему возрастанию населения и ведет поэтому в конечном счете, по всей вероятности, к возрастанию ренты»¹⁰. Эффект от столь тесной взаимозависимости очевиден. Если страна хочет получить прирост капитала и дополнительный продукт, прибыль должна быть высокой. Но чем больше продукта, тем выше численность населения. А значит, растёт спрос на продукты питания, наличие доступных сельхозугодий снижается, и в результате землевладельцы к собственной выгоде повышают арендную плату. Иными словами, если есть поступательное движение вперед, капиталисты процветают, да и землевладельцы не могут удержаться от присвоения плодов прогресса. А жертвой неизбежно становится весь простой народ. Рикардо подытоживает эту перспективу в одном из самых цитируемых в мировой экономической литературе отрывков: «Как и все

⁹ Letter to Malthus, Vol. I, p. 78. — *Примеч. авт.*

¹⁰ Letter to Malthus, Vol. I, p. 411. — *Примеч. авт.*

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ТРАДИЦИЯ БЕЗЫСХОДНОСТИ

другие предметы, которые покупаются и продаются и количество которых может увеличиваться или уменьшаться, труд имеет свою естественную и свою рыночную цену. Естественной ценой труда является та, которая необходима, чтобы рабочие имели возможность существовать и продолжать свой род без увеличения или уменьшения их числа»¹¹.

Таков был «железный закон» заработной платы. Подобно Смиуту (и Мальтусу в вопросе о численности народонаселения) Рикардо дополнил свой тезис оговорками. По его мнению, в «прогрессирующем» обществе рыночная зарплата может превышать естественную сколь угодно долго, и, будь Рикардо до сих пор жив, он бы с легкостью показал, что условия, необходимые для соблюдения сформулированного им «железного закона», неукоснительно соблюдались и соблюдаются начиная с 19 апреля 1817 года — даты выхода в свет его «Начал политической экономии и налогового обложения». Истина редко способна угнаться за ложью, но у нее вырастают крылья, когда ей приходится состязаться с дерзкими и недоказанными заявлениями. И «железный закон» заработной платы, во всей его бескомпромиссности и ясности, стал неотъемлемой частью интеллектуального капитала человечества.

Более того, как и в случае с Мальтусом, ничего поделать с этим было нельзя. В результате проделанного анализа Рикардо сделал следующее наблюдение, близкое к неопровержимому: «Таковы, следовательно, законы, которые регулируют заработную плату и управляют благосостоянием наиболее значительной части всякого общества. Так же как и при всяких других соглашениях, размеры заработной платы должны быть предоставлены частной и свободной рыночной конкуренции и никогда не должны контролироваться вмешательством законодательства»¹². И ведь некого в этом винить.

¹¹ Letter to Malthus, Vol. I, p. 93. — *Примеч. авт.*

¹² Letter to Malthus, Vol. I, p. 105. — *Примеч. авт.*

Рикардо не упускал случая посетовать, что Мальтус несправедливо обвиняет его во враждебности к землевладельцам: «...И по высказываниям г-на Мальтуса можно предположить, что я считаю землевладельцев врагами государства»¹³. Действительно, землевладельцам просто повезло, что они получили в наследство землю, и они естественным образом, пассивно получают от этого выгоду. Таково было положение дел. Таково и наследие, оставленное нам Рикардо.

У Адама Смита мы находим множество противоречивых формулировок и неясностей. Погрешности имеются и в логике Рикардо даже применительно к рикардианскому миру. Его трактовка капитала и прибыли оставляет желать лучшего. Он слишком увлекся вопросами землевладения буквально накануне того исторического момента, когда в результате открытия Нового Света земельный вопрос стал утрачивать свою значимость, характерную для прошлых веков. Однако экономисты никогда не подходили настолько близко к пониманию современного им мира, как это сделали Смит, Рикардо и Мальтус. Никто из них не сковывал себя какой-нибудь одной теорией. Они решительно порвали с той расхожей мудростью, которая была характерна для общества традиционализма и меркантилизма. Смит, Рикардо и Мальтус отказывались потакать общественному мнению. В результате родилось потрясающее по своей внушительности научное описание мира, каким он предстал перед взорами этих экономистов, и рекомендованные для него рецепты оздоровления.

В мире, столь долго страдавшем от бедности, не было ничего важнее, чем добиться наконец устойчивого повышения благосостояния. Рецепт — освободить людей от ограничений и опеки феодально-купеческого общества и дать им самим позаботиться о себе — был здравым, поскольку он уже успел оправдать себя. Возникший в результате мир был немилосерден

¹³ Letter to Malthus, Vol. II, p. 117. — *Примеч. авт.*

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ТРАДИЦИЯ БЕЗЫСХОДНОСТИ

к людям. Многие сильно пострадали и далеко не все выжили под грубой и непредсказуемой властью свободной конкуренции и рынка. Но ведь во все времена люди во множестве гибли по самым разным причинам. А теперь хотя бы часть из них подошла к процветанию — и это главное. В центре внимания оказались не угрозы и удары судьбы (когда их не было?), а открывающиеся возможности. Во всяком случае, бороться с неравенством считалось бесполезным, поскольку его причина кроется не в изменчивых общественных институтах, а в биологической природе человека. И это было как нельзя кстати, так как позволяло исключить вмешательство государства, гарантировавшее свободу предпринимательства.

На удивление небольшое из того, что волновало экономические круги того времени, осталось за пределами рассмотрения и анализа. Потому нет ничего удивительного в том, что внешне столь завершенная и практичная система, которая проходила проверку при столкновении с окружающей действительностью, оставила неизгладимый след в умах людей.

V

На протяжении тридцати лет после смерти Рикардо развитие экономики продолжалось строго в русле заложенной им традиции. Менее значительные авторы совместно с добросовестным и безмерно эрудированным Джоном Стюартом Миллем отточили, доработали и систематизировали идеи предшественников. Всё их внимание было сосредоточено на обществе со свободной рыночной экономикой, которое регулируется исключительно рынком, а не государством. В континентальной Европе рассуждали о социализме, а в Англии и в целом в мире англосаксонской традиции идея рынка была практически полностью взята за аксиому.

Затем, к середине века, в стане экономистов из числа идейных наследников Рикардо произошел глубокий раскол.

Главенствующая традиция продолжала развиваться прежним курсом и вплоть до наших дней составляет основание экономической мысли. Она придала ей системность и предметность и очень далеко продвинулась в объяснении экономической жизни общества. А вот радикально левым ответвлением, но в той же степени обязанным своим возникновением Давиду Рикардо, стала революционная традиция Карла Маркса. С тех пор марксистское учение составляет серьезную конкуренцию главенствующей традиции в формировании воззрений на экономическую жизнь и одновременно оказывает на нее мощное влияние.

В данной книге не ставится целью проследить эволюцию отдельных идей. Такая задача будет стоять у других работ и даже, вероятно, у других авторов. Здесь же перед нами стоит задача увидеть, как экономической науке видится отдельный человек и его судьба. Между миром по рецептам Рикардо и миром по Марксу в этом отношении особых различий нет. И в первом, и во втором случае, если не препятствовать полному воплощению этих учений в жизнь, будущее отдельно взятого человека вырисовывается крайне опасным и безысходным. Разница между ними состояла в том, что Рикардо и его ближайшие последователи полагали, что их учение выживет, а Маркс на это не рассчитывал. Но что касается Рикардо, то живучесть его системы была обусловлена отнюдь не тем, что она якобы служит рядовому человеку. Во все нет. Его система выжила лишь потому, что у нее не было очевидной альтернативы, не говоря уже о более приемлемой. Любые попытки модификации его системы приводили к снижению ее эффективности.

Со временем доводы в пользу продолжения курса на сохранение общества, в котором главенствует экономический либерализм, претерпели изменения. Превосходство такой экономики, если судить с точки зрения ее эффективности, по-прежнему оспаривалось. Но затем практически еле

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ТРАДИЦИЯ БЕЗЫСХОДНОСТИ

слышно, а со временем всё громче стали звучать голоса, утверждавшие, что человеческая жизнь в таком обществе вполне терпима. Ведь оно предлагает простому человеку разумную перспективу, а исключительно способному – кое-что получше. В широком понимании это звучало как провозглашение эпохи оптимизма относительно материальных перспектив человечества. Однако при ближайшем рассмотрении, к которому мы сейчас перейдем, выясняется, сколь много врожденного пессимизма в нас еще осталось.

СОМНИТЕЛЬНОЕ УТЕШЕНИЕ

I

Экономическое учение Мальтуса и Рикардо сулило обычному человеку весьма унылые перспективы. Его ожидали борьба за выживание и существование на грани голодной смерти. Всё, что сверх этого, считалось аномалией. Прогресс способствовал дальнейшему обогащению богатых, а не повышению всеобщего благосостояния. Ничего тут не поделаешь. И это не праздные умозаключения двух ученых мужей, а постулаты современной экономической мысли.

Считается, что с середины XIX века экономисты стали жизнерадостнее и даже оптимистичнее. Всеобщее внимание привлекала Англия. Она переживала великую эпоху торговой и промышленной экспансии. Неуклонно повышались реальные зарплаты — их размер уже явно превышал прожиточный минимум. Мальтузианские страхи постепенно оставляли и Западную Европу, и Америку, хотя всё еще сохранялась возможность для предположений, что это лишь временный результат быстрого — за считанные десятилетия — освоения обширнейших пространств североамериканских прерий и равнин, южноамериканских пампасов, африканского вельда, новозеландских пастбищ и бескрайних австралийских просторов. Ведь подобное спасение могло быть даровано миру единожды. Заселив и освоив новые территории, население рано или поздно снова уткнется в потолок продовольственных ресурсов. Со временем страхи отступили, особенно в мире изобилия. Скорее уже можно было опасаться перепроизводства сельхозпродукции, а не нехватки еды. Но полностью искоренить эти страхи не удалось. Призрак Мальтуса до сих пор мрачно нависает над Индией, Бангладеш и другими странами

4. СОМНИТЕЛЬНОЕ УТЕШЕНИЕ

так называемого третьего мира. Далеко не все уверены, что изобилие будет вечным даже в богатых странах.

В экономической теории, области более специфической, во второй половине XIX века возникло движение за ниспровержение «железного закона». Какое-то время считалось, что доходы работающих ограничены размерами оборотного капитала, по каким-то резонам выделенного на оплату труда в сельском хозяйстве и промышленности. Это была знаменитая теория фонда оплаты труда, предложенная Джоном Стюартом Миллем, а затем им же и отвергнутая. Тогда же возникли сомнения относительно достаточности единственного обобщенного представления о природе заработной платы. Образование, умения и навыки стали рассматриваться как неизбежная статья производственных издержек. Появилось понимание, что особые навыки и способности, подобно земле, приносят ренту. Наконец на исходе столетия трудовые доходы наемного работника (а надо иметь в виду, что под такими всегда понимались доходы широких народных масс) были увязаны со стоимостью предельного продукта его труда, иначе говоря, с тем, что он добавил к стоимости продукта своего работодателя. Если работник получал меньше стоимости своего трудового вклада, он становился открытым для предложений со стороны конкурентов своего работодателя, готовых назначить ему более высокую зарплату, — в мире конкуренции всегда найдутся работодатели, которым пригодятся услуги работника, добавляющего к продуктам больше, чем составляет его заработная плата. В результате зарплаты стремятся приблизиться к предельной производительности, чему немало способствуют профсоюзы, эффективно ведущие переговоры с работодателями. Такой уровень может оказаться как весьма высоким при дефиците рабочей силы или высокой производительности труда, так и нищенским при избытке рабочей силы или низкой квалификации рабочих. Совершенно очевидно, что всё это уже имело мало отношения к «железному

закону», а затем последовал полный разрыв с ним — когда перестало считаться само собой разумеющимся, что повышение уровня благосостояния влечет за собой всплеск рождаемости, убийственный для этого же самого благосостояния.

С развитием теории предельной производительности построение общей теории оплаты труда, по большому счету, завершилось. Удовлетворившись осознанием того, что бедность трудящихся противоестественна, экономисты обратились к другим вопросам. Лишь относительно недавно появились работы, посвященные роли и переговорной силе профсоюзов (проблема, на важность которой, будучи ученым весьма последовательным, указывал еще Адам Смит).

Однако было бы огромной ошибкой полагать, будто экономическая наука в своей главенствующей традиции оторвалась от исторических корней. Для начала, само представление о жестком ограничении сверху доходов широких народных масс отмирало очень медленно: безжалостно сокращать их, конечно, бессовестно, но и потолок непременно должен быть. На исходе XIX века Альфред Маршалл, на «Принципах экономической науки» которого учились представители старших поколений поныне здравствующих экономистов, утверждал, что если бы «экономические условия в стране оставались неизменными достаточно долго <...> то машины принесли в общем такой доход, а люди получили в общем такой заработок, которые вполне соответствовали бы издержкам на их воспроизводство и обучение с учетом удовлетворения традиционных жизненных средств наряду с удовлетворением строго насущных жизненных средств»¹. Иными словами, заработной платы должно хватать только на покрытие издержек, обусловленных рождением и воспитанием детей, в размере, соответствующем общепринятому пониманию, и ни на что

¹ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8th ed. (London: Macmillan, 1927), p. 577. — Исключительно нехарактерная для Маршалла по бестактности формулировка. — *Примеч. авт.*

4. СОМНИТЕЛЬНОЕ УТЕШЕНИЕ

более. Как и в случае с Рикардо, всё сводилось к ориентации на минимум. В США в первые десятилетия нынешнего столетия ведущей фигурой в главенствующей традиции и самым уважаемым профессором-экономистом был Фрэнк Тауссиг из Гарвардского университета. Вот его резюме касательно перспектив рядового человека, в последний раз опубликованное в 1936 году: «Стандартная заработная плата рядовых рабочих в Соединенных Штатах в первом десятилетии XX века составляла около 800 долларов в год. Уже не варварство... [но] ... Если дальнейшего повышения не предвидится, институт частной собственности вынужден не просто переходить к обороне, но в дальнейшем оказывается в незащитном положении. И это при том, что и нечто лучшее никоим образом не было бы несовместимым с системой»². Видимо, Тауссиг был не готов категорически утверждать, что «нечто лучшее» было бы полностью совместимо с системой.

II

До наших дней сохранилось застарелое, прямо скажем, убеждение, что экономическая жизнь масс не должна быть невыносимо тягостной, но и сахаром казаться не должна. В этом отношении бал по-прежнему правят идеи Рикардо. Они пользуются неоспоримым авторитетом и в другом аспекте. Всё еще считается, что, раз люди мирятся с бедностью, значит, так тому и быть. Искусность, трудолюбие и квалификация позволяют человеку увеличить предельный продукт, претендуя на более высокий заработок. Этот трюизм прочно вошел в число важнейших факторов формирования общепринятых взглядов на экономику как наиболее очевидный магистральный путь избавления от бедности. У нас еще будет случай вернуться

² F. W. Taussig, *Principles of Economics*, 3d ed. (New York: Macmillan, 1936), p. 223. — Первое издание этой книги было опубликовано в 1911 году. — *Примеч. авт.*

к нему. Ну а если зарплата у рабочего низкая, то причиной этого было принято считать малость его предельного продукта. Поднять же ему зарплату при прежнем уровне предельной производительности означало бы повысить уровень оплаты труда несоразмерно трудовому вкладу. Выгоднее просто его уволить. Поэтому альтернативой низких заработков стала безработица. Такую точку зрения уникальной не назовешь. «В условиях конкуренции каждый рабочий получает стоимость своего предельного продукта. В случае законодательного установления минимальной заработной платы возникает один из двух эффектов: первый — когда рабочие, услуги которых не окупаются даже при положенной им минимальной зарплате, выбрасываются на улицу (и оказываются вытесненными в теневой сектор занятости или пополняют армию безработных <...>), а второй заключается в повышении производительности труда рабочих, трудившихся недостаточно эффективно»³. Второй вариант можно считать крайне маловероятным. Следовательно, трудовое законодательство работает во вред интересам тех, кого оно призвано защищать.

Теория предельной производительности, в придачу ко всему, никак не вязалась с другой злокачественной тенденцией рикардианской системы, согласно которой богатым полагалось и дальше богатеть. Капитал, подобно труду, должен был бы приносить отдачу, пропорциональную его предельному продукту. Однако, при всей кажущейся логичности и справедливости такого положения вещей, из этого следовало, что, при сосредоточении огромных капиталов в руках горстки людей, именно на их счетах и скапливались бы все доходы. Результатом могло стать чудовищное неравенство. Наблюдения подсказывали, что именно так всё и случится. За полвека, прошедшие после окончания Гражданской войны в США, кое-кто

³ G. J. Stigler, The Economics of Minimum Wage Legislation, *American Economic Review*, Vol. XXXVI, No. 3 (June 1946), p. 358. — *Примеч. авт.*

4. СОМНИТЕЛЬНОЕ УТЕШЕНИЕ

накопил невероятные богатства. В период с 1892 по 1899 год личные дивиденды Джона Рокфеллера от Standard Oil колебались на уровне 30–40 миллионов долларов в год. В 1900 году доход Эндрю Карнеги от его металлургических компаний составил 23 миллиона долларов⁴. Все эти доходы не облагались налогами, да и доллар в ту пору стоил много больше, чем сегодня. Помимо нефтяной и сталелитейной промышленности огромную прибыль приносили железные дороги, недвижимость, медь, банковское дело и ряд других доходных занятий. В то время как часть прибыли можно было объяснить доходностью капитала как таковой, другая часть с не меньшим правдоподобием могла быть отнесена на счет стратегического захвата «первозданных и неистощимых (по крайней мере, до конца) сил земли», ну и земных недр, разумеется, которые, как ожидал Рикардо, и будут источником огромных богатств.

Приверженцы главенствующей традиции испытывали определенную неловкость по поводу неравенства. Особый дискомфорт вызывал институт наследования богатства. Вероятно, вполне оправданно богатство, полученное его создателем в награду за умения, труды, прозорливость и ловкость. Но ничто из перечисленного не оправдывает передачу этого богатства по наследству человеку, которому повезло родиться сыном богача. Другим предметом серьезной озабоченности была монополия. Она вознаграждает не производство, но способность контролировать выпуск. Тем более что равноправная конкуренция, о чем подробнее чуть ниже, считалась непреложным правилом. Только она исчерпывающе и безоговорочно соответствовала логике системы. Неравенство же, возникающее вследствие существования монополий, могло быть предупреждением о порочности системы как таковой.

В контексте общественной дискуссии те, кто сам рисковал попасть под каток социального уравнивания, отзывались

⁴ *New York Times*, March 4, 1957. — *Примеч. авт.*

о равенстве без энтузиазма. Оттого и дебаты по этому предмету исстари ведутся весьма сдержанно. И всё-таки экономисты, придерживавшиеся главенствующей традиции, более или менее ясно излагали свою позицию. Как замечал Маршалл, «не может быть морального оправдания для существования крайней нищеты бок о бок с огромным богатством. Неравномерность богатства, хотя она и меньше, чем ее часто представляют, — серьезный дефект в нашем экономическом устройстве»⁵. В США Тауссиг был еще более конкретен: «Никакой психологический анализ, расширенный до поощрения амбиций и остроты состязания в противовес пресному и унылому единообразию, не способен преодолеть всеобщей убежденности в том, что огромное, вопиющее, постоянное неравенство никак не способствует максимуму человеческого счастья»⁶.

III

Традиционное экономическое учение изначально предполагало конкуренцию. Но это предположение служило и источником опасений. И частые попытки скрыть эти опасения отнюдь не делали их менее сильными.

В рамках главенствующей традиции конкуренция играла фундаментальную роль, значение которой со временем только возрастало. Множество фирм конкурировали за возможность поставлять на рынки продукцию по свободным, никем не контролируемым ценам. Выживали и вознаграждались возможностью дальнейшего роста самые эффективные и прогрессивные компании. Наказанием для неэффективных и отсталых стало их исчезновение. Наемные работники однозначно болели за то, чтобы их работодатели не проиграли в конкурентной борьбе, а значит, и стимулы к повышению эффективности у тех и других были общие.

⁵ Marshall, *Principles of Economics*, p. 714. — *Примеч. авт.*

⁶ Taussig, *Principles of Economics*, p. 207. — *Примеч. авт.*

4. СОМНИТЕЛЬНОЕ УТЕШЕНИЕ

Конкуренция рассматривалась и как инструмент изменений. Новые вкусы всевластного потребителя вели к повышению спроса на некоторые товары и росту цен на них. Выходившие из моды товары падали в цене в силу снижения спроса. Фирмы, специализирующиеся на производстве продуктов, оказавшихся в цене, расширялись, а конкуренцию им составляли новые производители. Там, где спрос снижался, фирмы ликвидировались или сокращали производство и штат работников. Часть из них по мере возможности следовали за рынком — туда, где наблюдался растущий спрос. Одновременно в рамках этого процесса происходило перераспределение капитала, труда и предпринимательских талантов.

В последние десятилетия XIX и в первые годы XX века экономисты уделяли всё большее внимание модели конкурентного общества. Поначалу, пока эта модель формировалась и существовала, по сути, лишь в теории, в идеальном виде, она представляла выверенной, симметричной, даже красивой. Не осталось без внимания и то, насколько цепко она захватила сознание людей⁷. В то же время в тени оставался тот факт, что эта модель обрекает людей на неопределенность, причем весьма значительную. Выпавшим из гонки за повышение эффективности грозило наказание банкротством. Впрочем, такое же наказание могло стать и следствием простого невезения — например, в случае внезапного обвала спроса на продукцию того или иного производителя. Что же касается наемных работников, то для них компонент удачи, как противоположность наказанию и вознаграждению за результаты труда, играл куда более важную роль. Самый крепкий рабочий рисковал быть заезженным до смерти, попав в кабалу к неадекватному предпринимателю. Объективные неудачи

⁷ Об этом я подробно писал в книге «Американский капитализм: концепция противоборства» (J. K. Gailbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Boston: Houghton Mifflin, 1952), в частности в главе II. — *Примеч. авт.*

работодателя могли самым иррациональным образом откликнуться его самому верному слуге. Человек легко мог потерять работу и средства к существованию не только из-за собственных недостатков, но и из-за чужих. Наконец, конкурентная модель не оставляла места людям, которые в силу возраста, немощности, производственной травмы или врожденной несостоятельности показывали низкую или пренебрежимо малую предельную производительность.

Нельзя сказать, что эти недостатки полностью недооценивали. Напротив, непременно утверждалось, что они были «частью системы». Апологеты конкурентной модели подчеркивали (и в этом была своя безжалостная логика) недопустимость смягчения рисков и неопределенностей системы; иначе будут подорваны ее основные устои. Гонка за ростом эффективности — это по определению гонка на выбывание проигравших. Если потребитель превыше всего, то производители, изыскавшие наилучшие способы потакать современным вкусам, заслуживают достойного вознаграждения, а те, кто отстал от жизни, — адекватного наказания. Поиск способов смягчить наказание подорвал бы основные стимулы — напоминал бы желание убраться кнут, оставив пряник.

Более того, попытка смягчения строгих условий конкуренции была бы несправедливой и аморальной. «Торговцы или производители, обнаруживающие, что их конкурент предлагает товары по более низкой цене, которая не принесет им высокую прибыль, возмущаются его вторжением на рынок и жалуются на нанесенный им ущерб, хотя вполне может оказаться, что люди, приобретающие дешевые товары, испытывают большую нужду, чем они сами, и что энергия и изобретательность их соперника представляют собою выигрыш для общества»⁸. Интересно, что модель неограниченной свободной конкуренции в том общем виде, в котором

⁸ Marshall, *Principles of Economics*, p. 8. — *Примеч. авт.*

4. СОМНИТЕЛЬНОЕ УТЕШЕНИЕ

она описывается в учебниках, по самой своей природе могла оказаться куда более ненадежной и опасной, чем что бы то ни было порожденное конкуренцией в реальной жизни. В реальном мире конкуренция ограничивается обычаями, монополиями, профсоюзами, инертностью, законодательством, а в какой-то мере даже простым состраданием. Благодаря этому и наказание для выбывших из гонки оказывается менее жестоким, чем могло бы.

Влияние, которое эти идеи оказывают на умы, вполне очевидно. Экономическая система, рисуемая главенствующей традицией, представлялась вещью опасной и для ее участников, и, *pro tanto*⁹, для экономической жизни в целом. Но такая угроза представлялась благом, и считалось, что чем она отчетливее, тем лучше функционирует система. На деле внутренне присущая ей ненадежность вызывала немалые опасения в двух отношениях. Невозможно было полностью игнорировать незащищенность слабейших членов общества. Экономическая система, которая по самой своей природе была столь бесчувственна и столь нетерпима к слабости, не могла не вызывать тревоги. Сострадание трудно взять под контроль, даже руководствуясь благими намерениями. Не меньшее беспокойство вызывало нежелание обычных людей — бизнесменов, фермеров, рабочих, реформаторов — сживаться с такой опасностью. На всяком повороте они проявляли свое намерение поднажать — коллективно или с помощью правительства — и продавить-таки меры, которые позволили бы им чувствовать себя более защищенными. Даже если не рассматривать человеческую незащищенность как врожденный порок конкурентной модели, она порождает в широких массах людей стремление защитить самих себя.

Вдобавок ко всему оставалось гнетущее сомнение: а существует ли в действительности конкуренция как таковая?

⁹ Соответственно (лат.) — Примеч. пер.

На протяжении XIX века фирмы увеличивались в размерах, богатели их владельцы. Контроль над всей экономической жизнью на глазах перетекал в руки горстки магнатов — в точном соответствии с пророчеством Маркса о неизбежном крахе системы. Чем более интеллектуально отточенным становилось представление о конкуренции, тем нагляднее были различия между реальной экономикой и конкурентной моделью. Там, где теория требовала присутствия на рынке множества конкурирующих фирм, в реальной жизни часто наблюдались считанные единицы. Там, где конкурентная модель требовала такой цены, которая не могла контролироваться ни одной конкретной фирмой, в реальности ряд крупных фирм обладал значительной свободой в установлении цен. Ну и профсоюзы вносили свою лепту.

В XX веке экономисты-традиционалисты предпринимают попытки приспособить модель конкуренции к фактам реальной жизни. На смену чистой конкуренции пришла монополистическая, или несовершенная, конкуренция. Ее сопровождали новые сомнения. Какие плоды принесет гибрид конкуренции и монополии? Не произведут ли на свет столь малосовместимые родители маленького уродца?¹⁰

IV

Еще одним источником беспокойства представителей главенствующей традиции были серьезные депрессии. Игнорировать их становилось всё труднее, поскольку на протяжении XIX — первой половины XX века депрессии повторялись с пугающей регулярностью. В 1870-е, когда после Гражданской войны в США возобновились платежи полноценными деньгами, американский бизнес понес серьезные потери. Далее последовал достаточно длительный период стагнации в 1890-е

¹⁰ Ответ на этот тревожный вопрос подробно рассматривался в «Американском капитализме». — *Примеч. авт.*

4. СОМНИТЕЛЬНОЕ УТЕШЕНИЕ

и краткая передышка в начале XX века, завершившаяся финансовой паникой 1907 года. Краткосрочной, но жестокой депрессией было ознаменовано и окончание Первой мировой войны. Наконец, в 1930-х годах разразилась полномасштабная катастрофа. Какое значение имели эти регулярно повторявшиеся злключения для будущего всей системы? Возможно, людям удастся избежать голода вследствие мальтузианского обнищания. Но разве трудно представить себе смерть от недоедания в условиях изобилия материальных благ, на которые у человека попросту нет денег? Не следует ли из сказанного выше, что люди так или иначе обречены на нищету?

В истории социально-экономической мысли нет ничего интереснее отношения к так называемым циклам деловой активности. До недавнего времени их изучение было выделено в отдельную научную дисциплину. Цены, зарплаты, рента, проценты — то есть всё то, что до основания сотрясилось депрессиями, — изучались исходя из предположения, что никаких депрессий не бывает. Считалось, что экономика всегда функционирует в нормальных условиях, а под нормой подразумевались стабильность и процветание. В исследованиях делового цикла самое пристальное внимание уделялось особенным и нециклическим факторам, обусловившим каждую из депрессий: массовому выводу из обращения долларовой наличности непосредственно перед кризисом 1873 года, перераспределению капиталов по завершении Первой мировой войны, обвалу международной торговли и нарушениям в движении капитала перед биржевой паникой 1929 года... Однако парадоксальным образом не меньшее внимание — причем нередко в тех же самых работах — уделялось ритмичности и нормальности чередования хороших и плохих времен. Упор на ритмичность подчеркивался и тем, что предметом исследований объявлялись не депрессии, но деловой цикл, как напоминание всем и каждому, что вслед за трудными временами придут хорошие, а им на смену — новые трудности. Если разобраться,

то само слово «депрессия» — терминологический продукт, получившийся в результате попытки смягчить представление о тяжелой беде. В XIX веке обычно использовали другое понятие — «кризис». Со временем, однако, это слово приобрело четко выраженную коннотацию, указывающую на его отождествление с описываемыми бедами. Ну а знаменитый «кризис капитализма» Карла Маркса окончательно придал этому термину зловещее звучание. Но и слово «паника», которое какие-то полвека тому назад начало было употребляться в качестве частичного синонима «кризиса», не вызывало обнадёживающих ассоциаций. В результате общеупотребимым мало-помалу стало слово «депрессия». Действительно, и звучит оно как-то помягче, и полного обрушения всякой деловой активности не подразумевает. В период Великой депрессии само это слово — «депрессия» — как раз и приобрело самую что ни на есть безнадежную окраску вследствие его мысленной ассоциации с обозначаемым им неприятным явлением. Соответственно, термин «рецессия» был вытеснен с этого смыслового поля и стал использоваться для обозначения простого, не вызывающего особых тревог, спада деловой активности. Однако и в нем постепенно зазвучали зловещие нотки, особенно после рецессии 1953–1954 годов, которую часто называли «перенастройкой на ходу». Ко времени прихода к власти администрации Никсона в употребление вошел куда более инновационный термин — «рецессия роста».

Возобладал взгляд на деловой цикл как на саморегулирующееся явление. Следовательно, никаких вмешательств не требуется. Лекарства больному не нужны, поскольку его организм обладает достаточным запасом сил для выздоровления; более того, они могут оказаться даже вредны. Как писал в 1934 году Йозеф Шумпетер, который, наряду с Уэсли Митчеллом, тогда был авторитетнейшим знатоком вопросов делового цикла, на основе анализа экономического развития в XIX веке, «во *всех* случаях <...> имело место

4. СОМНИТЕЛЬНОЕ УТЕШЕНИЕ

восстановление. <...> Но и это еще не всё: наш анализ подводит к убеждению, что восстановление будет прочным только в том случае, если оно произошло само по себе. Всяческое оживление [экономики] искусственными стимулами оставляет часть работы, которую должна была выполнить депрессия, недоделанной и приводит к усугублению старых несоответствий и появлению новых»¹¹.

Если бы последствия депрессий не были столь серьезными, идея о нормальном ритме колебаний, который лучше вовсе не нарушать, могла бы обнадеживать. Но поскольку депрессии становились всё более глубокими, общепринятая точка зрения становилась всё менее убедительной. В промышленности росла безработица. В сельском хозяйстве падали закупочные цены, а часть фермеров еще и лишалась земель. Инвесторы теряли сбережения, а многие деловые люди, особенно мелкие предприниматели, становились банкротами. Экономисты же беззаботно описывали это как нормальные условия. Напрашивался неизбежный вывод: в системе, в рамках которой такие сбои считаются нормой, есть что-то принципиально неправильное. Особенно широко эти сомнения распространились среди представителей традиционной экономической мысли в начале 1930-х годов. У тех, кто им не поддался в силу врожденного иммунитета или по иным причинам, был еще один повод для беспокойства. Депрессии не терпят внешнего вмешательства, но невежество и жажда народной любви могут подтолкнуть правительство к действиям. В результате положение еще больше ухудшится. Перед лицом глубокой депрессии всякое упоминание о нормальном самокорректирующемся цикле вызвало бы раздражение у любого человека, независимо от его темперамента.

¹¹ J. A. Schumpeter, *Essays*, ed. by Richard V. Clemence (Cambridge, Mass.: Addison-Wesley, 1951), p. 117. Впервые опубликовано в 1934 году в сборнике *The Economics of the Recovery Program* (New York: Whittlesey House, McGraw-Hill). Курсив оригинала. — *Примеч. авт.*

Распространяться о последствиях нет никакой необходимости. Ползучий страх нищеты как нормы жизни, всевозрастающее убеждение в неизбежности неравенства и отсутствии гарантий личной защищенности и, наконец, ортодоксальное представление о деловом цикле только добавили беспокойства. Это чувство было сродни тому, которое испытал бы обычный домовладелец, услышавший, что в своей обычной повседневной жизни он должен быть готов лишиться всего или большей части нажитого имущества в результате, например, пожара. Ведь пожар не поддается ни предупреждению, ни тушению — огонь просто делает свое дело, а попытка дозвониться до пожарных приведет к тому, что пламя начнет заливать бензином.

Таковым, в общих чертах, оказалось идейное наследие великой традиции экономической мысли. За парадным фасадом надежды и оптимизма в ней таился панический страх нищеты, неравенства и незащитности. Отчасти латентно, а отчасти и как проявление подавленного, но неискоренимого глубинного убеждения все вышеназванные сомнения с легкостью всплывали на поверхность при каждом подходящем случае, к числу которых принадлежала и Великая депрессия.

Читатель наверняка задастся вопросом: не было ли в экономической мысли более обнадеживающего идейного течения, которое унесло бы прочь весь этот рикардиянский мрак? Этот вопрос особенно актуален для американцев — в русле американской традиции везде и во всем последовательно склоняться к оптимистическому взгляду на течение событий. Вот и по обсуждаемой проблематике, наверное, нашлись же такие, кто, отринув сомнения, источал искренний оптимизм и уверенность в будущем? Вероятно, они были среди тех, кто ничего не читал и не писал на эту тему. Но те, кто выражал американские идеи на этот счет, испытывали глубокие сомнения в будущем.

АМЕРИКАНСКИЕ ВЕЯНИЯ

I

Об особой американской традиции в экономической науке можно говорить лишь в очень ограниченных пределах. Идеи не признают национальных границ, и уж тем более это касается стран, у которых есть много общего в языке и культуре. Англичане и американцы в равной мере восприняли положения главенствующей традиции в экономической теории. Экономическая мысль США восходит к Смиту, Рикардо, Миллю и Маршаллу. Их идеи легли в основу американских учебников, впоследствии дополненных и доработанных. Правда, за весь минувший век американские ученые мало что добавили в экономическую теорию. А поскольку идеи и понятия являлись общими для обеих стран, схожими были и порождаемые ими опасения, неуверенность и сомнения.

Это не значит, что среди американцев не выделялось сколько-нибудь заметных фигур, но на фоне ведущих представителей главенствующей традиции влияние американских экономистов было сравнительно небольшим. Относительно трех самых значимых американских имен разногласий практически нет. Они не дают представления обо всей экономической мысли США, но их вклад оказался гораздо более существенным по сравнению с вкладом других американских ученых. Из этих трех двое не смогли избавить главенствующую традицию экономической мысли от преобладавшего в ней духа нужды и безнадежности. Напротив, в своих работах они это ощущение усилили.

Исключением был Генри Чарлз Кэри (1793–1879), который привнес в экономическую науку оживление и оптимизм,

отвечающие духу новой республики. Кэри отмечал, что Рикардо так и не заметил из окна своего кабинета экспансии новых поселений колонистов, но если бы заметил, то по-другому посмотрел бы на перспективы человечества. Основываясь на этом наблюдении, Кэри утверждал, что с течением времени, вопреки убеждениям Рикардо, человечеству во все не грозит оскудение земель, снижение отдачи от труда и (поскольку наличие земли само по себе лучше, чем ее отсутствие) увеличение земельной ренты, идущей в карман землевладельцам. Напротив, американские фермеры в первую очередь возделывали истощенную, но никому не принадлежавшую землю на вершинах холмов. И лишь позднее принялись расчищать от густой растительности землю в долинах; расчистив леса, они приступили к возделыванию плодородной аллювиальной почвы. Их труд был вознагражден сторицей. В своей первой книге, увидевшей свет в 1835 году, Кэри, подобно своим английским современникам, уделил основное внимание проблеме заработной платы и связанному с этим обнищанию или обогащению народных масс. Он показал, что на протяжении предшествовавших сорока лет реальная заработная плата в США стремилась к росту. Этот факт тоже противоречил ожиданиям Рикардо.

Впрочем, даже Кэри не был безоговорочным оптимистом. Он во многом был согласен с Мальтусом по вопросу о репродуктивных способностях человечества и в одной из своих ранних работ отважился предположить, что наступит момент, когда «даже стоячих мест на всех не хватит»¹. Однако большим влиянием идеи Кэри — как оптимистические, так и пессимистические — не пользовались. Он и сам это понимал и с горечью сетовал на то, что его идеям соотечественники уделяют мало внимания. В Европе, как ему казалось,

¹ Цит. по: Alexander Gray, *The Development of Economic Doctrine* (London: Longmans, Green, 1931), p. 256. — *Примеч. авт.*

к его работам отнеслись с большей серьезностью, и это действительно было так². В результате из наследия Кэри очень мало что вошло в традицию американской экономической мысли. Его книги пылились на полках и постепенно были преданы забвению. На протяжении последних семидесяти пяти лет его имя упоминалось разве что для сообщения любопытного факта: вот такой был представитель ранней экономической мысли США, имел смелость не соглашаться с Рикардо в вопросах ренты, а с Адамом Смитом — в вопросе о пользе свободной торговли.

II

Более сильное влияние на экономическую мысль оказали два других истинно американских экономиста. Речь идет о Генри Джордже и Торстейне Веблене. Но будучи далеки от жизнелюбия поселенцев, обосновавшихся на новых американских землях, оба оставались проповедниками пессимизма, в некоторых отношениях даже более глубокого, чем тот, что был характерен для Рикардо. Генри Джордж (1839–1897), подобно Марксу, стал основателем, по сути, собственного культового учения, адепты которого и поныне почитают его как пророка. Вслед за Адамом Смитом свой взгляд на перспективы развития общества он ясно обозначил в названии своей замечательной книги: «Прогресс и бедность. Исследование причины промышленных застоев и бедности, растущей вместе с ростом богатства». Во введении автор ставит главные вопросы: почему в период общего экономического прогресса (напомним, что автор писал эти строки в годы депрессии, начавшейся после 1873 года) «труд осужден на невольную праздность»? Почему должно быть так много «нужды, страдания

² См.: Joseph Dorfman, *The Economic Mind in American Civilization, 1606–1865* (New York: Viking, 1946), p. 804. — *Примеч. авт.*

и горя среди рабочих классов»?³ Почему, если продолжать рассуждать дальше, производственная мощность растет, а положение беднейших классов не улучшается? Мало того, почему рост производственных мощностей «стремится еще более стеснить положение низших классов»?⁴

Причиной столь превратного восприятия роли прогресса опять-таки стало идейное наследие Рикардо, которое пользовалось практически безграничным авторитетом. Производительность труда и капитала увеличилась; качество и количество земли оставались неизменными. Арендная плата в результате несоразмерно возросла, причем намного, и землевладельцы стали незаслуженно пользоваться плодами прогресса. Ожидание роста земельной ренты и связанная с этим спекуляция землей — вот одна из причин депрессии. (Напомним, что характерной чертой XIX столетия были всплески спекуляций недвижимостью, особенно на западе США, а Генри Джордж провел большую часть своей жизни как раз в Калифорнии. Экономические идеи, как правило, связаны с окружающей обстановкой.) До тех пор пока существует частная собственность на землю, будут возможны нищета и депрессии. А развитие будет их только усугублять.

В одном аспекте Генри Джордж был намного оптимистичнее Рикардо: на титульной странице он написал слова «Средство избавления», совершенно чуждые лексикону Рикардо. Если бы земля была национализирована, — точнее, если бы налогом облагалась в равной мере вся годовая стоимость недвижимого имущества за вычетом вложений в восстановление плодородия земли, — то и выгода от землевладения была нулевой и оно не имело бы никакой капитальной стоимости. В результате экономическое развитие стало бы

³ Henry George, *Progress and Poverty*, Fiftieth Anniversary ed. (New York: Robert Shalkenbach Foundation, 1933), p. 5. — *Примеч. авт.*

⁴ *Ibid.*, p. 9. — *Примеч. авт.*

поступательным, а его плоды распределялись бы справедливо. Но очевидно, что такой рецепт слишком радикален. В случае отказа от него (а именно такой была бы ожидаемая реакция землевладельцев) мы увидели бы углубляющуюся бедность в сочетании с ростом неравенства и нестабильности. Если это и есть та самая американская мечта, то чем она лучше того обнищания, к которому ведет классическая традиция? И действительно, последователи Генри Джорджа зачастую выдвигали идеи, по сути, человеконенавистнические и полные радикализма, порожденного отчаянием.

III

Помимо Генри Джорджа, традиции столь распространенного в Америке радикализма прослеживаются и у других видных мыслителей последних десятилетий XIX века — Генри Демареста Ллойда и Эдварда Беллами. Их выводы были в целом схожи: без глобальных реформ высокий уровень неравенства и крайняя нищета неизбежны. Правда, в отличие от Генри Джорджа почти все их идеи исчезли вместе с авторами. Остается упомянуть Торстейна Веблена (1857–1929)⁵, которого многие считают истинно американским экономистом.

Стремясь выдвинуть что-нибудь обнадеживающее в противовес мрачным идеям Рикардо, Веблен выступил в качестве велеречивого возмутителя спокойствия. Рикардо предвещал большей части человечества незавидную судьбу; его

⁵ В принципе, можно было бы и поспорить, назвав в числе их преемников, в частности, Саймона Паттена (1852–1922), Джона Коммонса (1862–1945) и Уэсли Митчелла (1874–1948). Но, увы, Паттен, сам по себе будучи фигурой выдающейся и оригинальной, присоединился к Кэри во всём, что касается отрицания с порога американской ереси. А Коммонс и Митчелл — то ли из принципиальных, то ли из методологических соображений — в целом отвергли всякие теоретизирования на предмет обоснования экономических перспектив человека и тем самым мало что привнесли в струю обсуждения интересующих нас здесь вопросов. — *Примеч. авт.*

последователи надеялись, что вопреки всему этой участи удастся избежать. Веблен же решил не касаться этого вопроса. Он решил, по крайней мере в рамках своего подхода, не затрагивать судьбу отдельно взятого человека. Но он также четко обозначил свое отношение к тем, кто рассуждал о прогрессе, считая их, по большому счету, бесосновательными оптимистами или мошенниками.

Рассуждая в этом направлении, Веблен обратил внимание на неисчислимы бедствия, которые несла с собой главенствующая традиция экономической теории. Бедность, а точнее, нравственное и материальное унижение человека он считал неотъемлемой частью системы; кроме того, по мере развития промышленности бедность должна была только увеличиваться. Возникает неизбежный конфликт между производством и бизнесом — а именно между «неудержимым распространением и эффективностью машинной индустрии» и характерной для нее «нежелательной» тенденцией к перепроизводству товаров, а это в конечном итоге угрожает главной цели бизнеса — получению прибыли⁶. В этом конфликте бизнес всегда побеждает. Монопольные ограничения налагаются только в том случае, если применение оборудования ведет к перепроизводству. В результате прибыль перетекает в карманы собственников, а широкие массы людей расплачиваются за это обнищанием.

Однако экономические издержки прогресса оказываются даже менее серьезными, нежели культурные последствия. Машинное производство не обязательно требует меньшего интеллекта от рабочих, но тем не менее заставляет их мыслить слишком узко и шаблонно, и это становится сдерживающим фактором. Оно также подрывает устои семьи, церкви и (особую роль в этом играли профсоюзы) вековые основы закона и порядка.

⁶ Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, 1932 ed. (New York: Scribner), p. 234. — *Примеч. авт.*

Массовые собрания рабочих — вот главная причина «социалистического ниспровергательства», которое ведет к анархии.

Тяжелые экономические депрессии — это не результат случайного стечения обстоятельств. Это неотъемлемая часть конфликта между производством и бизнесом, а следовательно, естественное проявление системы. Депрессии, по Веблену, возникают «в ходе естественного развития бизнеса»⁷.

Наконец, в своей бессмертной работе «Теория праздного класса»⁸ Веблен ярче, чем кто бы то ни было до или после него, изобразил социальное неравенство. Богатые и успешные отделены от любой серьезной экономической деятельности и избавлены от чести быть подвергнутыми серьезным нападкам. Вместо этого на них смотрят то с умилением, то с презрением. Представьте себе, скажем, наблюдателя, который с увлечением следит за петушиными боями на птичьем дворе, будучи при этом очень далек от социальных ценностей обитателей курятника, — именно так Веблен наблюдает за богатыми.

Но, подобно Рикардо, Веблен считал, что состоятельность и бедность — явления вполне естественные. И это самая непривлекательная особенность их теорий. Бахвальство, транжирство, леность и безнравственность богачей выставались напоказ; они служили видимым доказательством успеха, характерного для культуры, ориентированной на деньги. И напротив, труд являл собой клеймо, свидетельствующее о принадлежности к более низким социальным слоям. «В привычном мышлении людей в условиях хищнической культуры труд начинает ассоциироваться со слабостью и подчинением

⁷ Все вышеперечисленные заключения в общем и целом проработаны и обоснованы Вебленом в «Теории делового предприятия» (*The Theory of Business Enterprise*). Здесь непосредственно цитируется тезис, который можно найти на странице 183 оригинала. — *Примеч. авт.*

⁸ Thorstein B. Veblen, *The Theory of the Leisure Class*. N. Y.-L.: Mcmillan, 1899. К более позднему изданию, опубликованному в Бостоне издательством Houghton Mifflin, я имел честь написать предисловие. — *Примеч. авт.*

хозяину. Труд, следовательно, является показателем более низкого положения и становится недостойным высокого звания человека»⁹. Напомним, что в главенствующей традиции рабочему не отказывали в уважении за его честный труд. Однако Веблен отказал ему даже в этом.

И никаких надежд на изменение к лучшему. Всё это было частью культуры, ориентированной на получение материальной выгоды. Там, где Маркс надеялся на революционные преобразования, Веблен молчал. В последние годы жизни он находил утешение лишь в мысли о том, что развивающееся экономическое общество разрушает не только само себя, но и всю человеческую цивилизацию. Таковы были взгляды самого великого мыслителя новой Америки.

Споры о степени влияния Веблена на умы вряд ли когда-нибудь утихнут. Он, несомненно, наиболее самобытный мыслитель в истории американской экономической мысли. Это всегда привлекало к нему тех, кто, противясь огромному авторитету ортодоксально-классической традиции, полагал, что доминирующее влияние на американскую мысль должны оказывать американские мыслители¹⁰. Такова ситуация и сейчас, даже несмотря на то, что в случае с Вебленом трудно было придумать кандидатуру, которая столь резко контрастировала бы с распространенными представлениями о жителях США как о жизнелюбах и экстравертах. В действительности, если брать чисто экономические идеи Веблена, то они не получили широкого распространения. По крайней мере, в учебники они так и не вошли, поскольку не выдержали конкуренции с идеями, которые лежали в русле главенствующей традиции. Всё-таки Веблен не Кэри.

⁹ *The Theory of the Leisure Class*, p. 41. — *Примеч. авт.*

¹⁰ Под этим пассажем, я думаю, с удовольствием подписался бы даже профессор Генри Стил Коммаджер. См. для сравнения его мнение о Веблене в книге «Американский ум» (Henry Steele Commager, *The American Mind*, New Haven: Yale University Press, 227–246). — *Примеч. авт.*

Веблен оказал влияние на целое поколение ученых, писателей и преподавателей, и они, в свою очередь, заимствовали кое-что из его новаторского наследия, обогатив идейный багаж своего времени. Ученые, которые попали под влияние Веблена, придерживались положений, лежащих в русле главенствующей традиции, однако привнесли в нее дух недоверия и даже презрения по отношению к представлению, что экономический прогресс может сильно помочь народу или что прогресс вообще имел место. Веблен, таким образом, усилил сомнения и пессимизм, которые были характерны для главенствующей традиции. До начала Великой депрессии в американской общественной мысли бытовало твердое убеждение, находившее выражение на страницах либеральных журналов, например *The Nation* и *The New Republic*, что умудренного опытом интеллектуала вообще нельзя сбить с толку с помощью таких идей, как «реформирование» или «прогресс» в условиях капитализма, — всё это либо видимость, хитроумная ловушка, либо иллюзия, которая не может не привести к быстрому разочарованию. Однако эти взгляды менялись только во времена «Нового курса» Рузвельта, да и то их долго обсуждали, а порой критиковали и отвергали. И эта критика в немалой мере может быть отнесена к разряду интеллектуального наследия Веблена.

IV

Таков был чисто американский вклад в развитие экономической мысли. Однако нельзя не отметить значимости еще одного направления общественной мысли — эти идеи не американского происхождения, однако они, в отличие практически от всех других идей, прочно укоренились на американской почве. В конце XIX и на заре XX века они оказали глубокое влияние на представления о судьбе обычного человека. Речь идет о доктринах социального дарвинизма.

Рикардо и Мальтус не скрывали, что описывают мир социально-экономической борьбы. В этой борьбе часть людей (вероятно, даже многие) будут побеждены, и нет никакой надежды, что общество может смягчить участь тех, кому суждено быть побежденным. Высказываясь по поводу законов о бедных, которых в то время поддерживал специальный фонд, финансируемый церковными приходами, Рикардо заключил, что «всякий план реформы законов о бедных, который не ставит себе целью их окончательную отмену, не заслуживает ни малейшего внимания», и добавил: «Законы о бедных имеют тенденцию — и эта тенденция не менее достоверна, чем закон тяготения, — превращать богатство и силу в нищету и бессилие»¹¹.

Однако аргументация Рикардо в пользу того, чтобы предоставить свободу рынку, не позволяя состраданию вмешиваться в экономические процессы, носила вполне утилитарный характер. Ни к чему выделять деньги бездельникам и понапрасну расходовать материальные богатства — лучше мы будем наращивать производство и за счет этого повышать уровень всеобщего благосостояния. Тяготам и неудачам потакать не следует.

Социальные дарвинисты по этому вопросу занимали иную позицию. Экономическая сфера считалась ареной, на которой человеку необходимо конкурировать. Правила борьбы устанавливались рынком. Воздаянием победителям было выживание, а самые блестящие победы награждались богатством. Проигравших же скармливали львам. Такая конкуренция способствовала не только выживанию сильнейших, но также выработке и закреплению у них полезных качеств. А устранение самых слабых предотвращало их воспроизводство. Таким образом, борьба была благоприятным

¹¹ David Ricardo, *Principles of Political Economy* (Cambridge, England: University Press for the Royal Economic Society, 1951), p. 107–108. — *Примеч. авт.*

социальным явлением, причем настолько, что чем она безжалостнее, тем полезней ее результаты, поскольку она позволяет очистить общество от слабаков.

Зародились подобные идеи в Англии XIX века, а их основным глашатаем и защитником был Герберт Спенсер (1820–1903). Спенсеру, а не Чарлзу Дарвину принадлежит авторство фразы «выживание наиболее приспособленных». Он полагал, что приобретенные качества наравне с врожденными передаются генетически.

Спенсер был бескомпромиссным носителем самых бескомпромиссных убеждений. Он выступал против передачи в государственную собственность почтового ведомства и монетного двора. Он был противником того, чтобы образованием ведало государство, поскольку это стало бы препятствовать свободе выбора школы родителями, то есть, по сути, свободе выбора между образованностью и невежеством для их собственных детей. По его мнению, государственная помощь нуждающимся и даже меры по поддержанию общественных санитарно-эпидемиологических мероприятий лишь способствуют сохранению в человеческой расе более слабых членов общества.

Уничтожая наименее развитых и подчиняя остающихся вечно действующей дисциплине опыта, природа обеспечивает развитие расы, способной понимать условия существования и сообразоваться с ними. Коль скоро мы в какой-либо степени ослабим эту дисциплину и станем между невежеством и его последствиями, то мы в том же размере ослабим и прогресс. Если бы невежество доставляло нам столько же безопасности, сколько и мудрость, то никто бы не сделался мудрым¹².

¹² Herbert Spencer, *Social Statics* (New York: D. Appleton, 1865), p. 413. — *Примеч. авт.*

От безоговорочного осуждения частной благотворительности Спенсера удерживала лишь беспокойная мысль о том, что, если вовсе запретить частную благотворительность, это означало бы не только эффективно очистить человечество от слабых, но и ограничить саму свободу благотворителя. Нищета и беды важны не как таковые, а как ступени лестницы, которую человеку надлежит преодолеть на пути своего восхождения к вершине. Любое их смягчение означает попытку выключить из работы основополагающие механизмы, с помощью которых природа обеспечивает прогресс: «Можно ли выдвинуть что-либо абсурднее предложения об улучшении общественной жизни посредством нарушения фундаментального закона жизни общества?»¹³

Хотя Спенсер и был англичанином, наибольшим успехом социальный дарвинизм пользовался в США, где обрел своего великого пророка в лице йельского профессора Уильяма Грэма Самнера и целую плеяду пророков помельче. Широкой популярностью пользовались и книги самого Спенсера, ну или, по меньшей мере, они широко обсуждались в последние десятилетия XIX века и в первые годы века нынешнего. Во время его визита в США в 1882 году Спенсера восторженно, чуть ли не как мессию, встречали толпы преданных поклонников. В 1904 году, когда Верховный суд США торпедировал закон штата Нью-Йорк, предусматривавший ограничение продолжительности рабочего дня пекарей десятью часами, судья Холмс заметил по этому случаю: «Четырнадцатая поправка не придает „Социальной статике“ господина Герберта Спенсера силу юридического закона»¹⁴, — и остался с этим своим мнением в явном меньшинстве.

¹³ Herbert Spencer, *Principles of Ethics*, Vol. II (New York: D. Appleton & Co., 1897), p. 260. — *Примеч. авт.*

¹⁴ *Lochner v. New York*, 1904. — *Примеч. авт.*

Причин популярности Спенсера в новой республике хватало. Ко времени публикации его трудов Англия уже начала отходить от концепции свободного, ничем не регулируемого рынка. Получали всё большее распространение профсоюзы, фабричная инспекция, нормативное ограничение продолжительности рабочего дня женщин и детей. Однако в США продолжали безжалостно улучшать человеческую породу.

И много было тех, кто хотел и дальше заниматься этим, со всеми вытекающими последствиями для тех, кто прошел отбор. Еще в 1866 году, обращаясь к Спенсеру, Генри Уорд Бичер сказал: «Благодаря специфике американского общества ваши работы вызывают значительно более живой отклик здесь, нежели в Европе»¹⁵. И действительно, идеи волшебным образом прижились к месту как нельзя лучше.

Взлет популярности социал-дарвинизма в США совпал по времени с годами, когда сколачивались колоссальные состояния. Это была эпоха не только героизации неравенства, но и невероятнейшего тщеславия. В Нью-Йорке наперегонки возводились огромные белокаменные особняки. Еще более величественные и роскошные дворцы строились в Ньюпорте. Супруга г-на Уильяма К. Вандербильта в 1883 году устроила бал, который обошелся ей в двести пятьдесят тысяч долларов. Но его превзошел по своей роскоши знаменитый костюмированный бал Брэдли Мартина 1897 года. Для него бальная зала старой «Уолдорф-Астории» была превращена в копию версальской, а один из гостей прибыл на бал в золотых рыцарских доспехах, которые обошлись ему примерно в десять тысяч долларов. А немногим ранее в ресторане Delmonico's — как раз на банкете в честь приезда Спенсера — гостям подносили сигареты, свернутые

¹⁵ Цит. по: Richard Hofstadter, *Social Darwinism in American Thought* (Boston: Beacon Press, 1955), p. 31. — *Примеч. авт.*

из сто долларовых купюр, и они их выкуривали, тем самым лишний раз демонстрируя свое богатство.

А ведь все вышеописанные события пришлось как раз на период широко распространенного массового обнищания и упадка. Рабочие, которые способствовали этому богатству, ютились в трущобах. Рядом собирались нищие. К тому же далеко не всегда можно было утверждать, что богатство сколачивается не за счет других. Методы обогащения, случалось, использовались крайне грубые, но совесть при этом никого не мучила. Просто это был естественный отбор в действии. Как не без удовольствия напомнил собравшимся на одном из грандиозных званных обедов для успешных ньюйоркцев Чонси Детью, богачи могут считать себя высшим достижением естественного отбора. Так что для них крайне важен был тезис о генетической передаче сыновьям выдающихся качеств отцов. Кроме того, этот тезис позволял узаконить наследование богатства, поскольку одобрял только то, что получено в силу биологического превосходства. Проблема бедности между тем решалась лишь посредством единственно доступного средства: неприспособленные отбраковывались. Общественная и даже частная помощь обездоленным, которая из чувства сострадания угрожала сделаться занятием слишком дорогостоящим, попала под запрет, причем не по жестокосердию, а по причине всеобщей убежденности в необходимости подчиняться законам природы. «Закон выживания наиболее приспособленных создан не человеком. Если мы будем препятствовать его исполнению, то тем самым будем способствовать выживанию неприспособленных»¹⁶. Действительно, куда приятнее было бы противиться повышению налогов и выплатам на благотворительность, а по возможности и вовсе не тратить ни цента собственных денег. Еще и сегодня

¹⁶ William Graham Sumner, *Essays in Political and Social Science* (New York: Henry Holt, 1885), p. 85. — *Примеч. авт.*

человек, отказывающий нищему в подаении, способен с праведным негодованием заявить: «Меня учили, что это — худшее, что можно для него сделать!» — и эту возможность ему дала вдохновенная формула Спенсера и Самнера.

Нет нужды предаваться неприятным для совести воспоминаниям и размышлениям о первоисточниках капиталов и методах обеспечения их роста. Как объяснял Джон Д. Рокфеллер ученикам воскресной школы, ошарашенной его речью, «рост крупного бизнеса — это всего лишь результат выживания наиболее приспособленных <...> Розу „американская красавица“ можно вырастить во всем великолепии ее красоты и благоухания, которое вызовет восторг у созерцающих ее, лишь беспощадно обрезая прорастающие вокруг слабые ростки». И далее он уподобляет розе свою нефтяную компанию Standard Oil: «И в бизнесе подобная тенденция вовсе не пагубна. Это всего лишь претворение в жизнь закона природы и Божьего закона»¹⁷. Вот так в один ряд были поставлены Господь Бог, роза сорта «американская красавица», льготные условия перевозки нефти Standard Oil по американским железным дорогам, монопольный контроль над системой нефтепроводов, систематическая ценовая дискриминация конкурентов и некоторые на удивление агрессивные методы ведения бизнеса.

V

В 1956 году председатель Национальной ассоциации промышленников США, покидая этот пост, в своей торжественной речи призвал трудящихся во имя Герберта Спенсера отказаться от пребывания в рабстве у профсоюзов, а бизнесменов — отбросить патернализм Вашингтона. Причем вторую

¹⁷ Quoted by Hofstadter, *Social Darwinism in American Thought*, p. 45. — *Примеч. авт.*

из перечисленных просьб он эмоционально обосновал следующим образом: «Прежде чем мы начнем возводить здание славного будущего, нам предстоит для начала избавиться от последней шаткой части конструкции нынешнего строения, хотя для нас, бизнесменов, это крайне болезненно, — отбросить костыли федеральных субсидий, на которых мы доньше ковыляли». Увы, ни рабочие, ни бизнесмены никак на это обращение не откликнулись.

По правде говоря, по прошествии столь долгого времени имена и мысли Спенсера и Самнера давно перестали вызывать живой отклик. Демократия вместе с современными корпорациями успешно парировала их нокаутирующие удары. Народные массы продемонстрировали явное нежелание голосовать за сторонников политики самоограничения, согласно которой необходимо эти самые народные массы пропалывать, избавляясь от слабаков. Напротив, успешно выдвигались, а затем раз за разом побеждали на выборах политики, выступавшие за смягчение конкурентной борьбы. Те же, кто осмеливался понемногу заигрывать с идеями Спенсера, как это попытался сделать, например, Барри Голдуотер в 1964 году, неизменно терпели сокрушительное политическое поражение, поскольку их идеи отторгались избирателями. Для того чтобы социал-дарвинизм стал практикой, очевидно, требовалось бы несколько урезать народовластие. Ведь для обеспечения покорности народа необходимы такие правоохранительные органы, лояльности которых, вероятнее всего, невозможно добиться без обеспечения их сотрудникам социальных гарантий и чувства собственного превосходства.

Корпоративный бизнес столкнулся с нападками другого рода. В мире индивидуального предпринимательства позитивная роль конкурентной борьбы как механизма отделения сильных от слабых выглядела хотя бы отчасти оправданной. Особенно если допустить, что суровая закалка,

вырабатывающаяся в условиях битвы за выживание, передается по наследству и придает дополнительную силу и стойкость следующим поколениям. Однако весьма непросто обосновать подобной логикой правомерность преуспевания, скажем, General Electric или General Motors — гигантов с выраженными претензиями на бессмертие. И уже совсем не ясно, какое отношение имеет естественный отбор к воспроизводству новых поколений дочерних компаний, пышущих силой и здоровьем благодаря полнокровной подпитке со стороны своих корпоративных родителей. Вероятно, можно было бы выдвинуть гипотезу, что естественный отбор помогает идти к вершине как раз тем, кто лучше других умеет бороться за продвижение наверх, — и вознаграждает выживанием самых одаренных неуступчивостью, разносторонностью и изобретательностью, то есть тем набором талантов, который чаще всего требуется на пути к вершине. Однако если бы всё действительно обстояло так, то социальный дарвинизм обеспечивал бы не менее придирчивый отбор и в сфере государственного управления, где идет заведомо жестокая бюрократическая борьба. Так что гипотеза отклоняется.

Тем не менее социальный дарвинизм оказал значительное влияние на формирование взглядов, с которыми американцы вступили в эпоху изобилия. Именно США стали страной, где благосостояние росло самыми стремительными темпами. А значит, именно там подтверждение и закрепление главенствующей традиции в экономической науке выглядело бы наиболее оправданным. Именно здесь, в США, у рядового человека, казалось бы, имелся шанс. Может, так оно и было, но в попытках свой шанс реализовать человеку неизбежно приходилось признать, что вся экономическая жизнь есть яростная и беспощадная борьба. Победа не исключена, но если лично он потерпит поражение, то ему придется смириться со всеми вытекающими из этого

последствиями, то есть принять как неизбежность голод, лишения и смерть — в силу общественной необходимости. Бедность и незащищенность, таким образом, стали неотъемлемой частью экономической жизни даже в самой благословенной стране. То же, понятно, касается и неравенства, которое было закреплено и чуть ли не освящено признанием неоспоримости того факта, что те, кто от неравенства выигрывает, это заслужили просто потому, что они лучше других. Объективное наблюдение наводило на мысль, что, быть может, экономическая жизнь в США не столь уж трудна и беспощадна, однако социальный дарвинизм настаивал на прямо противоположном.

У социального дарвинизма имелся и еще один непреходящий эффект. Американская мысль всегда была склонна придавать рынку особое, мистическое значение. Спрос и предложение связывались не только с эффективностью. Были и другие ценности. Социал-дарвинисты прочно отождествляли с рынком гонку за выживание. После них это представление постепенно выветрилось и исчезло. Зато те, кто пришел им на смену, приписали рынку другие качества и принялись грозно предупреждать о неизбежных и всеобъемлющих негативных последствиях любого вмешательства — во имя всеобщего благополучия или из сострадания — в свободную игру рыночных сил. Меры, направленные на смягчение смертельных рисков экономической жизни для отдельного человека, биологическому прогрессу больше не угрожают. Зато они по-прежнему несут угрозу свободе. А также, по весьма прочно укоренившемуся мнению, угрожают они и христианству, вынужденному противостоять атеистическому социализму или коммунизму. В значительной мере именно социальный дарвинизм усилил претензии свободного рынка. И тем самым сузил набор социальных мер, призванных выволить человека из нищеты или защитить от угроз, которые несет экономическая жизнь.

VI

Настоящая глава не претендует на исчерпывающее описание идей, оказавших очевидное влияние на формирование американских представлений в области экономики. Как уже отмечалось, продвижение колонистов к Фронтиру и дальше на Дикий Запад способствовало формированию экспансионистских настроений. Тому же самому в целом способствовала и изрядная часть американских политических споров второй половины XIX и начала XX века. Вне сомнения, во многом всё это было выражением глубокой убежденности в том, что любой американец — или, как минимум, любой действительно активный американец с англосаксонскими протестантскими корнями — способен собственными силами достичь комфорта и благосостояния. Однако те идеи, которые распространялись в учебных заведениях или в печати и служили ориентиром для тех, кто оказался способен их понять, были далеко не столь оптимистичными. Самые влиятельные из критиков либо демонстрировали нелюбовь к человечеству, либо признавали необходимость масштабных преобразований и призывали к всеобъемлющим реформам. Авторитетные и респектабельные представители правых взглядов превозносили идею борьбы за существование, которая отличалась в лучшую сторону от соответствующих идей Рикардо разве что большей героичностью и зрелищностью, да еще и триумфом победителей на костях поверженных неудачников.

МАРКСИСТСКИЙ ТУМАН

I

Среди наследников Рикардо социальные дарвинисты представляли собой отклонение вправо. Маркс же стал значительным отклонением влево. Но корнями он прочно уходит в главенствующую традицию. Социалисты были и до Маркса, но после него их стало гораздо больше. Одна из причин заключалась в том, что Маркс построил свою теорию социализма на основе четкой систематизации экономических идей Рикардо, в частности на его смелой концепции распределения доходов. Отчасти поэтому его труды оказались авторитетными и убедительными, чего так недоставало работам всех его предшественников-социалистов.

На протяжении семидесяти пяти лет после смерти Рикардо его почитателям приходилось защищать своего учителя от обвинений, выдвинутых, среди прочих, Раскином¹ и заключающихся в том, что Рикардо смотрел на мир глазами хладнокровного биржевого дельца, с полным безразличием взорающего на человеческие несчастья, которые, как он полагал, будут длиться вечно. Упрек, возможно, несправедливый, но и назвать Рикардо человеком страстным не мог никто. Страстным и яростным в гневе, будто Юпитер, был Карл Маркс (1818–1883), и это следует учитывать в первую очередь. Поскольку выводы Рикардо о неизбежном обнищании масс и растущем богатстве тех, кто владеет природными

¹ Джон Раскин (*также* Рёскин, *англ.* John Ruskin, 1819–1900) — английский писатель, художник, теоретик искусства, литературный критик и поэт, оказавший большое влияние на развитие искусствознания и эстетики своего времени. — *Примеч. пер.*

ресурсами и средствами производства, о неизбежном конфликте между заработной платой и прибылью, причем приоритет во имя прогресса был отдан прибыли, могли стать под пером гневного человека призывом к революции. Как было отмечено, представление Маркса о капитализме было ничуть не мрачнее представлений Рикардо или Мальтуса. Но в отличие от них задача Маркса состояла в том, чтобы выявить пороки, заклеить их, призвать к изменениям и, что очень важно, обрести последователей своего учения. В последнем он преуспел, как никто со времен пророка Мухаммеда.

II

«Железный закон» заработной платы сохранился и у Маркса, но в измененном виде. Рабочего держат на грани нищеты не столько для того, чтобы он заводил меньше детей, сколько для того, чтобы он не мог отстаивать свои права перед работодателем-капиталистом, а также по той причине, что если платить ему хорошо, то вся система перестанет работать. Правда, иногда хозяин может даже поднять зарплату рабочего выше абсолютного минимума, но и это происходит по той же самой причине, по которой доярка дает коровам корма больше, чем необходимо, — для того, чтобы повысить надой. Отношения между наемным работником и работодателем такие же, как между коровой и дояркой.

Отчасти это справедливо, поскольку рабочая сила — это своеобразный резервуар, в который с течением времени невольно попадают свободные ремесленники и земледельцы. Бесправность тех, кто имеет работу, гарантируется за счет резервной армии труда, увеличение и сокращение которой при сохранении уровня безработицы является частью системы. Любой рабочий в любое время может пополнить этот резерв, что обеспечит его сговорчивость и согласие на ту зарплату, которую ему предложат.

Никакой пользы не получает простой человек ни от расцвета изящных искусств, ни от накопления капитала. Напротив, Маркс в характерном для себя стиле заявляет, что они «уродуют рабочего, делая из него неполного человека, принижают его до роли придатка машины, превращая его труд в муки <...> бросают его жену и детей под безжалостную колесницу капитала <...> [Отсюда] накопление нищеты, муки труда, рабства, невежества, огрубения и моральной деградации...»².

Прибегая к известному приему, который многие считали полезным, Маркс разыскал беспристрастного оппонента, чтобы обосновать свои взгляды. Известный консерватор Дестют де Траси³ отмечал: «В бедных странах люди чувствуют себя обеспеченными, в богатых они большей частью бедны»⁴.

Следующий по своему влиянию и, вероятно, наиболее важный фактор заключается в том, что экономическая система по своей сути подвержена разрушительным депрессиям. Великий швейцарский историк, философ и экономист Сисмонди⁵ в начале XIX века опубликовал книгу, во многом созвучную позиции Адама Смита. Затем, шестнадцатью годами позже, после длительных путешествий по Западной

² Karl Marx, *Capital* (London: William Gliesher, 1918), p. 660–661. — *Примеч. пер.*

³ Антуан Луи Клод Дестют де Траси (*фр.* Antoine Louis Claude Destutt de Tracy, 1754–1836) — видный французский философ, политик и экономист, автор понятия «идеология», введенного и исследованного им в пятитомнике «Элементы идеологии» (*Eléments d'idéologie*, Paris: Courcier, 1803–1815); правда, в авторской трактовке под «идеологией» понималась наука о зарождении идей в сознании и их влиянии на человеческое мировосприятие и поведение, то есть скорее «социальная психология», чем «идеология» в современном понимании. — *Примеч. пер.*

⁴ Karl Marx, *Capital*, p. 664. — *Примеч. пер.*

⁵ Жан Шарль Леонар де Сисмонди (*фр.* Jean Charles Léonard de Sismondi, 1773–1842) — швейцарский экономист и историк, один из основоположников политической экономии, сторонник трудовой теории стоимости, первооткрыватель экономических циклов. — *Примеч. пер.*

Европе, он вернулся к этой теме, впечатленный масштабами промышленных кризисов и убежденный, что в дальнейшем они будут только усугубляться. Проблема заключалась в том, что покупательная способность рабочих не поспевала за ростом производимого ими продукта. В результате стали накапливаться товары, на которые не было покупателей, и кризис становился неизбежным. Воззрения Маркса на природу кризисов, которые он продолжал дорабатывать после смерти Сисмонди, по существу не сильно отличались и поэтому впоследствии получили широкое распространение.

Однако Маркс выделял и другие причины. По мере накопления капитала норма прибыли падает. А это, в свою очередь, ослабляет стимулы к росту, в результате чего возникают периоды застоя и стагнации. Кроме того, во времена экономического роста резервная армия труда — безработные — будет сокращаться, возникший спрос на рабочую силу приведет к росту заработной платы и, как следствие, к увеличению издержек производства, а это неизбежно положит конец экономическому росту⁶. В подобной логике рассуждений как нельзя лучше проявляется неизбывный пессимизм Маркса в его взглядах на судьбу рабочих при капитализме. Временное улучшение положения рабочего одновременно становится и причиной его быстрого ухудшения. Депрессии обуславливаются не только бедностью рабочих (и, как следствие, их слабой покупательной способностью), но и в равной мере недолгими периодами улучшения их благосостояния.

Поскольку правительство, в понимании Маркса, было прислугой буржуазии, представлялось маловероятным,

⁶ Предложенное Марксом объяснение экономического цикла нигде отдельно не изложено, а рассеяно фрагментарно по всему «Капиталу» — причем, по наблюдению проф. Шумпетера, в случайном порядке. Приведенное здесь лаконичное изложение во многом позаимствовано из бесценной книги Джоан Робинсон «Очерки марксистской экономики» (Joan Robinson, *An Essay on Marxian Economics* (London: Macmillan, 1942). — *Примеч. авт.*

чтобы оно беспокоилось о помощи безработным, создавая для них рабочие места. Но даже если бы оно этим и занялось, такая мера привела бы к сокращению резервной армии труда и, как следствие, к экономической депрессии. По тем же причинам будут тщетны все попытки компенсировать дефицит покупательной способности, не дающий рабочим возможность приобретать продукты своего труда, с помощью государственных мер — например, повышения покупательной способности посредством организации общественных работ. Кроме того, в самом процессе «производства и воспроизводства» таятся более глубокие изъяны, которые столь поверхностными мерами не излечиваются, что делает последние просто бессмысленными⁷. Этот тезис был одним из самых важных для Маркса и особенно для его последователей. Если бы можно было предотвращать депрессии с помощью увеличения покупательной способности рабочих, скажем за счет государственного финансирования, тогда капитализм оказался бы работоспособным строем. Угрозу революции можно было бы ликвидировать всего лишь ценой дефицита государственного бюджета. Однако проникательные марксисты эту опасность видели и полагали, что так просто ее не избежать. Так на очередном этапе развития экономической науки, когда она превращается в увлекательное изучение причудливых союзов, заключаемых порой между противниками, в этом споре в одной лодке с марксистами оказались отъявленные консерваторы.

С последующей эволюцией марксизма знаком практически каждый. Продолжается концентрация капитала; промышленные предприятия и ресурсы оказываются в собственности всё меньшего количества людей, которым

⁷ Здесь мне, вероятно, следует напомнить читателю, что в этой главе я занят не критикой марксизма, а изложением марксистской позиции и описанием характера ее влияния на умы. Критике марксизма и без меня по-прежнему посвящается большое количество работ. — *Примеч. авт.*

принадлежит всё больше богатств. Капиталист, по Марксу, демонстрирует свою безграничную пронизательность и даже хитрость во всем, кроме вопросов, касающихся его собственного выживания. В этом смысле он не поддается перевоспитанию и продолжает сознательно и уверенно двигаться по пути самоуничтожения. И напротив, угнетенный и беспомощный рабочий наделен острым мышлением и способностью к обучению. Процесс капиталистической концентрации сталкивает в ряды пролетариата целые слои господствующего класса, которые приносят пролетариату «большое количество элементов образования и прогресса», что лишь укрепляет ряды пролетариев. В итоге централизация производства приводит к безысходности и бессилию перед лицом рабочих масс, которые к этому моменту уже превратились в дисциплинированную армию промышленных рабочих. Затем под гулкий звон похоронного колокола происходит экспроприация экспроприаторов. На следующем этапе Маркс присоединяется к оптимистам. Здесь уже открыт путь для совершенной конкуренции — более совершенной, чем у Рикардо. Ведь потребность в управлении была обусловлена лишь нуждами капитализма и стремлением к стяжательству, которая порождается всё тем же капитализмом. С исчезновением необходимости в подавлении масс силами правопорядка и охране имущества от расхищения (ведь воровство есть следствие корыстолюбия и стяжательства) государство может начать отмирать как явление. Но, к сожалению, этому будет предшествовать революция. Люди по большому счету так и не смогли проникнуть мысленным взором дальше этой неприятной перспективы. Как писал Маркс, «...насильственное ниспровержение всего существующего общественного строя. Пусть господствующие классы содрогаются»⁸ — даже как-то неуютно становится.

⁸ Karl Marx, *Communist Manifesto*. — Примеч. пер.

III

Из всех экономических теорий превратнее всего был понят марксизм. Марксизму удалось завладеть умами миллионов — с этим, конечно, все согласны. Но почему-то широко распространено заблуждение, будто влияние Маркса ограничивалось кругом верных сторонников его учения. В массовом сознании господствовало мнение, что его идеи подобны инфекционной болезни наподобие ветряной оспы: люди либо заражаются ею и многочисленные рубцы навсегда остаются на их лицах, либо не заболевают благодаря какой-нибудь эффективной прививке. Однако трудно придумать что-либо более далекое от истины. Маркс оказал сильнейшее влияние и на тех, кто категорически не принимал его систему взглядов. Он повлиял даже на тех, кому его учение вообще не было адресовано.

Отчасти это произошло в силу того, что исследования Маркса в области социальной теории просто захватывали дух. Никому ни до ни после него не удавалось понять и собрать воедино самые разные аспекты жизни социума: социальные классы, экономическое поведение, сущность государства, империализм и войны — всё это отражено в теории Маркса, будто на гигантской фреске, на которой выписаны события начиная с самых древних времен вплоть до отдаленного будущего. Мнение Маркса стало непререкаемым в понимании вопросов классовой борьбы, империализма или причин войн между государствами, ибо Маркс был единственный, кто предложил всеобъемлющее объяснение этих явлений в привязке к остальному человеческому опыту. Таким образом, вся американская мысль подпала под глубокое влияние марксистского взгляда на империализм. Например, разрыв с британским империализмом объясняли так: он произошел по экономическим вопросам. Марксисты считали, что в основе империализма лежит экономический эгоизм. Но было и другое, альтернативное понимание

империализма — здесь мы уже видим рассуждения о благотворности власти колониальных империй, взваливающих на себя «бремя белого человека», разговоры о неготовности аборигенов к независимости и необходимости защитить их от коммунизма. И даже в случае с Индокитаем, где в середине XX века практическое применение этого подхода быстро привело к разрушительным последствиям, оставались подозрения, что в основе американской интервенции лежали экономические причины.

«Как экономист-теоретик Маркс был прежде всего очень эрудированным человеком»⁹. Он ставил перед собой цели как революционер, но методы использовал научно-академические. Поэтому выработанные им концепции способствовали лучшему восприятию и пониманию действительности всеми без исключения учеными, специализирующимися в области общественных наук. В мире, который, только начав выходить из нищеты, накопил немалые богатства, большинство конфликтов неизбежно имели экономическую причину. Ведь, по сути, кроме богатства, других весомых причин для раздоров не было. И даже если объявлялись какие-либо иные причины — любовь, честь, патриотизм или религиозные убеждения, — всё равно при более пристальном и критическом рассмотрении можно было разглядеть причины экономические. Такой в упрощенном изложении была Марксова материалистическая концепция истории. И хотя не Маркс был автором этой концепции (он сам ясно об этом заявлял), именно он ее прославил. С этой концепцией согласится даже — и, наверное, в особенности — современный консерватор. Увидев какого-нибудь энтузиаста, агитирующего за проведение преобразований, будь то у себя на родине или за рубежом, консерватор автоматически

⁹ Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, 2nd ed. (New York: Harper, 1947), p. 21. — *Примеч. авт.*

задается вопросом: «Зачем ему всё это нужно?» Консерватор подозревает, что в основе пропитанной моралью риторики реформаторов, поборников всеобщего блага, либеральных политиков, общественных и государственных деятелей лежат — несмотря на их благородные заверения в обратном — исключительно корыстные интересы. «Как же им удастся это скрывать?» — продолжает доискиваться консерватор.

Маркс предвидел, что в процессе концентрации капитала контроль над ресурсами общества всё больше и больше будет сосредотачиваться в руках немногих, число которых будет уменьшаться. В то время как материалистический взгляд на человеческую мотивацию лежит в основе американского консерватизма, концентрация капитала является аксиомой американского либерализма. Именно ссылки на Маркса — по крайней мере, в значительной степени на Маркса — являются аргументом в пользу усиления антимонопольного законодательства.

В главенствующей экономической традиции наличие в обществе социальных классов — капиталистов, среднего класса и пролетариата — если и признавалось, то неявно, а то и вовсе отрицалось. При этом очевидно, что классы существовали, как существовало и явление, подозрительно похожее на классовую борьбу. И для понимания этих явлений общество было вынуждено полагаться на Маркса.

Наконец, Маркс приобрел влияние, поскольку стал провозвестником воистину ужасной экономической депрессии. В главенствующей традиции, как отмечалось, депрессии считались обычной, периодически повторяющейся напастью. Однако Маркс считал, что депрессия — это разрушительное по своей силе явление капитализма, которое, будто волна, набирает свою силу. И в конечном итоге экономическая депрессия может разрушить экономическую систему (или, по меньшей мере, ознаменует ее гибель). Это утверждение,

6. МАРКСИСТСКИЙ ТУМАН

в отличие от многих прочих, не позволяет уличить Маркса в заблуждении, поскольку очевидно, что до 1930 года депрессии чем-то обыденным не считались. В 1934 году, на третий год Великой депрессии, Джон Стрейчи, в ту пору, пожалуй, самый трезвомыслящий марксист Великобритании, исследовав текущую экономическую ситуацию, пришел к выводу, что «весь капиталистический мир движется к варварству»¹⁰. И даже высказывание самого ортодоксального из английских экономистов, сделанное в том же году, по сути, ничем, кроме разве что явной ноты сожаления, не отличалось от вывода Стрейчи. Сэр Артур Салтер заявил, что «пороки капиталистической системы постепенно отнимают у нас плоды ее преимуществ, а теперь и вовсе угрожают самому ее существованию»¹¹.

IV

Если бы Маркс по большому счету был не прав, то его влияние на умы быстро бы сошло на нет, а тысячи исследователей, которые отдали все свои силы выявлению ошибок в его сочинениях, занялись бы чем-нибудь другим. Но Маркс в значительной мере оказался прав, особенно в контексте своей эпохи. Последнюю мысль следует подчеркнуть особо. Большинству экономических философов достаточно было получить доказательства своей правоты применительно к той эпохе, в которой они жили. Никто же не станет в наше время защищать, скажем, мнение Адама Смита, который говорил, что у корпораций (акционерных обществ) нет будущего. Но марксисты утверждали, что Маркс, с некоторыми

¹⁰ John Strachey, *The Coming Struggle for Power*, 4th ed. (London: Gollancz, 1934), p. 8. — *Примеч. авт.*

¹¹ Arthur Salter, *Recovery: The Second Effort* (London: G. Bell & Sons, 1934), p. 209. — *Примеч. авт.*

корректировками, останется прав и впредь. Поистине серьезное испытание на прочность.

И поскольку очень многие утверждения Маркса оказались верными, мало кто способен подавить в себе напрашивающийся вопрос: а не прав ли Маркс и во многом другом, в том числе насчет перспектив капитализма? А что если именно он смотрел правде в глаза, в то время как остальные бежали от нее под сомнительную защиту самообмана и выдавали желаемое за действительное? Повсеместное распространение подобных мыслей вкупе с воззрениями его последователей служило мерилом влияния Маркса. А в тех, кто противился, он бесподобным образом умел посеять сомнения. На подсознательном уровне у каждого критика, который не поддерживал марксизм, но оставался чутким к мысли в любой ее форме и проявлении, неизменно возникал вопрос: «Не уподобляюсь ли я Панглосу¹²?»

И адепты марксизма усилили эти сомнения. Но в то время как приверженцы главенствующей традиции колебались, марксисты были тверды в своих убеждениях. По их мнению, комфортной и безоблачной жизни не будет. Они с готовностью принимали тот факт, что в будущем нас ждет неуклонное обнищание масс, всё более тяжелые экономические кризисы и в конечном итоге кровавая революция. Способность признавать неизбежность столь ужасной перспективы помогла утвердить за марксистами репутацию реалистов, людей безо всяких иллюзий. Кроме реализма марксистам особенно была свойственна тяга к морали: «Религиозность марксизма <...> можно проследить и на примере отношения истинного марксиста к оппонентам. Для него, как и для

¹² Панглос (*фр.* Pangloss) – учитель «метафизико-теологико-космологологии» из сатирической повести Вольтера «Кандид, или Оптимизм» (*Candide, ou l'Optimisme*, 1759), неиссякаемый ходячий фонтан пустых, но жизнеутверждающих «расхожих мудростей» вроде «мы живем в лучшем из миров». – *Примеч. пер.*

всякого верующего, ошибка оппонента трактуется не просто как ошибка, а как грех. Инакомыслие осуждается не только с интеллектуальных, но и с моральных позиций»¹³. Иными словами, критиковать марксистов — всё равно что пытаться пробить каменную крепостную стену дубинкой.

И наконец, тех, кто считал, что Маркс ошибается, всегда можно было обвинить в неспособности вникнуть в суть его учения. Действительно, понять Маркса не так-то просто; следовательно, те, кто полагает, что он не прав, попросту не сумели по достоинству оценить его учение. Так, одной из главных причин кризиса капитализма Маркс, как уже упоминалось, называл снижение нормы прибыли по мере накопления капитала. Маркс всегда настаивал на окупаемости капиталовложений и рентабельности производства — в этом он ничем не отличался от какого-нибудь председателя Национального союза промышленников. Снижение нормы прибыли неизбежно вело бы к периодическим сбоям в процессе расширения производства, а те, в свою очередь, только усугубляли и продлевали бы кризис.

В XX веке тенденция к снижению прибыли не прослеживалась, в то время как накопление капитала шло быстрыми темпами. По этой причине снижение нормы прибыли нельзя всерьез рассматривать в качестве возможной причины депрессии. Даже одна из современных толковательниц, сочувствующих Марксу, пришла к выводу, что «тенденция к понижению нормы прибыли, взятая Марксом в качестве довода,

¹³ Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 5. В главенствующей традиции, напротив, столь страстная вера считалась несовместимой с научным рационализмом. Впрочем, исключения, надо признать, допускались. Тот же Маркс как раз и подметил, вполне небезосновательно: «Экономисты похожи на теологов, для которых существует лишь два вида веры. Всякая вера, отличающаяся от их собственной, — изобретение человека, в то время как их собственная, отмеченная клеймом высшей пробы вера — это эманация от Бога» (цитата из «Нищеты философии», приведенная в «Грядущей борьбе за власть» Дж. Стрейчи). — *Примеч. авт.*

вовсе ничего не объясняет»¹⁴. Однако не многие марксисты отваживаются на такое признание — он не мог ошибаться; и тот факт, что свои выводы он основывал на анализе ситуации минувшего века, когда норма прибыли проявляла склонность к снижению, здесь вовсе ни при чем. А всё дело в том, что очередной критик Маркса не способен уловить всей тонкости и сложности его аргументации и потому излишне упрощает и вульгаризирует позицию Маркса.

Об интересе интеллектуалов к учению Маркса написано немало. Чем же, в частности, может привлекать пытливых и здравомыслящих людей учение, которое перешло в разряд догмы? На этот вопрос ответить непросто. Помимо того очевидного факта, что марксисты считают учение Маркса расхожей мудростью, оно привлекает обманчивым реализмом, четкостью и определенностью, обещанием гарантий личной безопасности своим защитникам и в значительной мере — живостью и правдивостью. Но во многом сила Маркса всегда заключалась в умении укрепить его последователей в мысли, что все, кто с ним не согласен, либо глупцы, либо наивные простаки, либо буквоеды. Согласитесь, это серьезные обвинения; и поэтому бесчисленное множество интеллектуалов просто не желали рисковать своей репутацией и удастаиваться подобных ярлыков. Уж лучше убедить самого себя и окружающих в своей способности прозревать глубинные смыслы. Для этого, может быть, пришлось бы заявить, что Маркс имел в виду совсем не то, что говорил. Но зато подобное признание послужило бы доказательством того, что ты не совсем отстал. Таким образом, принятие учения Маркса перестало служить свидетельством того, что человек этот догматик, оторван от жизни и погряз в заблуждениях. Напротив, теперь это свидетельствовало о готовности и реальной

¹⁴ Joan Robinson, *An Essay on Marxian Economics*, p. 42. — Вариация на эту же тему содержится и в работе: Paul Baran and Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital* (New York: Monthly Review Press, 1966). — *Примеч. авт.*

6. МАРКСИСТСКИЙ ТУМАН

способности человека смело погрузиться в мир тонких смыслов, не заметных при первом прочтении трудов Маркса, — интеллектуалов такое всегда притягивает. И в этом еще один источник огромного влияния Маркса на умы.

V

Теперь подведем итоги. В середине 1930-х годов, например, ясно прослеживается широкое влияние экономических идей. Они не могли не вызывать у человека тягостного чувства, что проблемы в экономике серьезные, приобретают всё более значительные масштабы и размах, а вероятность преодолеть их очень мала. Как справедливо подметил доктор Джонсон¹⁵, «знание о том, что через две недели человек будет повешен, чудесным образом обостряет мыслительную активность»¹⁶. Ровно по тем же причинам люди всегда были озабочены осмыслением угроз, нависающих над экономикой.

В частности, хотя главенствующая традиция экономической теории и перестала учить, что людям грозит голодная смерть, благоденствия им она всё же не обещала. Бедность по-прежнему считалась нормой. Выбраться из нее человек смог бы за счет увеличения производимого им предельного продукта; зарплата могла бы увеличиваться с ростом эффективности, увеличения предложения капитала и предельной производительности труда. Но никто при этом не смел даже предполагать, что результатом станет нечто большее, чем элементарный достаток. Конечно, никто не мог и подумать, что

¹⁵ Сэмюэл Джонсон (*англ.* Samuel Johnson, 1709–1784) — английский литературный критик, лексикограф и поэт эпохи Просвещения, ставший на родине олицетворением «расхожей мудрости» второй половины XVIII века; автор крылатого афоризма «Патриотизм — последнее прибежище негодяя». — *Примеч. пер.*

¹⁶ Это высказывание обязано второй жизнью Уинстону Черчиллю, замечавшему в 1940 году, что все его мысли сосредоточены на угрозе вражеского вторжения в Британию. — *Примеч. авт.*

возможности для подобного повышения уровня жизни не будут замечены. Напротив, ослабление усилий в этом направлении почиталось бы за крайнюю социальную безответственность. Ведь и без того великая бедность увеличилась бы от этого еще больше — причем без каких бы то ни было объективных на то причин. Человеку совестливому и сострадательному необходимо выступить за то, чтобы эффективность повышалась всеми доступными средствами. Довольствоваться меньшим означало бы полнейшую черствость и даже жестокость.

Нищета также усугубляется сильным неравенством в доходах. Низкий уровень потребления у бедняков отчасти является результатом нарочитой роскоши и, как следствие, высокого уровня спроса со стороны людей богатых. На всех не хватает, и в результате бедные остаются в нужде, а богатые потребляют сверх меры. По возможности нужно было бы что-то предпринять для смягчения неравенства, ведь ни один совестливый человек не останется равнодушным к социальной напряженности и конфликтам, которые она порождает и, похоже, продолжит порождать даже на фоне всё большего осознания пролетариатом своего ущемленного положения. Но можно ли радикально изменить эту ситуацию?

Наконец, оставалась еще одна серьезная угроза — личная незащищенность человека. Увольнение рабочего, разорение фермера, банкротство предпринимателя — всё это в рамках конкурентной модели было не просто делом времени и случая, но неотъемлемой частью экономической системы.

Эта незащищенность лишь усугублялась под бременем всё более разрушительных депрессий, а в 1930-е наступила самая опустошительная из них — Великая депрессия. Она вызвала особую тревогу еще и тем, что опровергла положения современной на тот момент экономической теории, которая полагала, что выход из кризиса осуществляется за счет саморегулирования рыночной экономики. Получалось, что саморегулирование делает депрессию подобного масштаба

неизбежной, и уже в силу одной этой неизбежности ситуация становится невыносимой.

Очевидно, что очень многое заставило заострить основное внимание общества именно на трех факторах: производительности, неравенстве и незащищенности — и поставить их во главу угла. Представители главенствующей традиции сделали вывод, что в конечном итоге всё наладится само собой, но, несмотря на это, с обоих флангов — и слева и справа — зазвучали критические голоса, утверждавшие, что этого не произойдет. С правого крыла эхом повторялись слова социал-дарвинистов: борьба за выживание не только неизбежность, но и благо. Из марксистского же лагеря вместе с громовыми раскатами раздавались грозные предупреждения: неравенство и незащищенность в дальнейшем будут лишь нарастать, пока в конце концов их жертвы не сокрушат до основания всё здание капиталистической системы, похоронив под обломками немногочисленных избранных обитателей его верхних этажей.

Вообще-то экономисты всегда обращали свое внимание на такие вопросы, как производительность, неравенство и незащищенность. Но никогда еще эти темы не становились предметом столь пристального внимания и изучения, как это случилось в 1930-е; но оно и понятно, ведь экономика находилась на дне глубокого провала, откуда ей предстояло подняться — правда, неизвестно каким образом — на вершину благополучия. Теперь мы наконец одолели этот подъем. Но, по большому счету, проблемы у нас остались прежними. Впрочем, это и не удивительно. Это тот самый случай, когда можно ожидать, что расхожая мудрость утратит связь с реальностью. И она нас не разочаровала.

Нельзя сказать, что все эти изменения никак не повлияли на общепринятые взгляды. Напротив, они подверглись сильной корректировке, особенно в вопросах неравенства и незащищенности. К этому я сейчас и перейду.

НЕРАВЕНСТВО

I

Спокон веку мало что порождало столько споров, как бытующее мнение, что богач должен так или иначе делиться своими богатствами с бедняком. За сравнительно редкими и, как правило, из ряда вон выходящими исключениями богатые были против. Доводов приводилось множество, и весьма разнообразных, но, что характерно, старательно замалчивалась самая логичная и важная причина отказа — простое нежелание лишиться себя удовольствия от обладания тем, что имеешь. Бедные же всегда выступали в целом за большее равенство, но в Соединенных Штатах эта идея сдерживалась склонностью части малообеспеченных граждан с сочувствием внимать жалобам богачей, которые вечно были недовольны высокими налогами, и упованием на быстрое собственное обогащение.

Как мы видели в предыдущих главах, проблема социально-экономического неравенства имеет глубокие корни. В обществе, основанном на конкуренции, — а именно таким является общество, которое придерживается главенствующей традиции, восходящей к Рикардо, — богатство считалось наградой за хорошую работу. Умения и знания предпринимателя и рабочего автоматически вознаграждались, в то время как за некомпетентность и лень столь же автоматически следовала кара. Если труд, капитал и земля используются максимально эффективно, значит, предел достигнут, в обозримом будущем большей отдачи от экономики ожидать не приходится. А в более долгосрочной перспективе прогресс отнюдь не обязательно пойдет во благо среднестатистическому человеку: согласно исходному учению, его плоды будут пожинать другие.

7. НЕРАВЕНСТВО

Так что, если народ беден (а он и был беден), единственное, на что остается надеяться простым людям, — это перераспределение доходов, в первую очередь доходов с накопленного богатства. При всем несогласии с такой позицией Рикардо и его последователей всегда находились люди, считавшие перераспределение вполне возможным, — и число их медленно, но неуклонно росло. (Рикардо и его последователи, приверженцы главенствующей традиции, к слову сказать, так и не сумели снять с себя подозрений в защите чьих-то особых интересов.) Марксисты, все как один, безоговорочно защищали необходимость перераспределения. Так что на протяжении всего XIX столетия у социально ориентированных радикалов, по сути, не оставалось иного выбора, кроме как настаивать на перераспределении. Других путей добиться реальных изменений не просматривалось. Вопрос о перераспределении благ стоил всех остальных вопросов вместе взятых.

Консерваторы защищали идею неравенства по-разному. Но в основе всегда лежал следующий тезис: с точки зрения справедливости и естественного права всё, что человек получил честным путем, не нарушая закона, по праву принадлежит ему и только ему. Рикардо и его последователям сверхдоходы землевладельцев и капиталистов виделись неизбежным следствием существующего порядка вещей. Любые попытки изменить его рано или поздно привели бы к неизбежной расплате — разрушению существующей экономической системы и резкому снижению благосостояния широких масс населения (в том числе самих бедняков).

Такова была защита, по существу пассивная. Со временем (и по мере нарастания полемики) доводы в пользу неравенства стали куда более конструктивными. Возможность беспрепятственно и в полной мере наслаждаться полученным доходом стала рассматриваться как важнейший экономический стимул, а вызываемые этим стимулом к жизни усилия

и изобретательность — как источник повышения производительности труда и роста всеобщего благосостояния. С тех пор принцип ограничения налога на заработанный доход почитается чуть ли не за святыню.

Неравенство также стали рассматривать как важное условие накопления капитала. Так, если распределить весь доход среди широких масс населения, то он будет просто потрачен зря. Но если все доходы передать в распоряжение богатым, то они сохранят часть доходов и вложат их в экономику.

Приводятся и другие аргументы, например такие: идеальное равенство приведет к культурному однообразию и скуке. Если богатые меценаты не станут выделять пожертвования, то не будет хватать средств на поддержку образования и искусств. Более того, от идеи равенства веет коммунизмом, а значит, атеизмом и бездуховностью.

Однако не следует преувеличивать опасность, которую несет культуре идея равенства. Как заметил Тоуни¹, «те, кого пугает полное равенство доходов или благосостояния, <...> похоже, совсем не боятся, например, идеи равенства перед законом или идеи обеспечения безопасности для всех членов общества и их собственности. Они не возмущаются по поводу того, что людям, наделенным от природы необыкновенной силой, храбростью, изобретательностью и другими качествами, не дают в полной мере пожинать весь урожай приносимых этими способностями плодов»². Да и в рамках расхожей мудрости вся защита неравенства строится

¹ Ричард Генри Тоуни (*англ.* Richard Henry Tawney, 1880–1962) — британский историк экономики, христианский социалист, авторитетный исследователь социальных предпосылок Английской революции XVII века, поборник ликвидации безграмотности и просвещения взрослого народонаселения. Член лейбористской партии, представитель фабианства. Оказал большое влияние на историческую науку своего времени. — *Примеч. пер.*

² R. H. Tawney, *Equality*, 4th ed., rev. (London: Allen & Unwin, 1952), p. 85. — *Примеч. авт.*

преимущественно на подчеркивании его функциональной роли в качестве стимула и источника капитала.

Таким образом, утвердившийся сегодня на федеральном уровне эгалитаризм в отношении подоходного налога долгое время считался либо серьезным тормозом индивидуальных усилий, инициативы и вдохновения, либо угрозой со временем таким тормозом стать. Прогрессивный подоходный налог «уничтожает трудолюбие, наказывает за успешность, отбивает охоту инвестировать в создание новых рабочих мест и вполне может превратить нацию предпринимателей, готовых рисковать, в нацию людей мягкотелых»³. «Он отбивает у людей охоту работать... Он скорее мешает человеку, а то и вообще не позволяет сберечь... Он притупляет дух предпринимательства <...>, который сотворил Америку»⁴.

Однако безупречной подобную аргументацию не назовешь. Не многие бизнесмены согласятся признать, что они работают не в полную силу только лишь из-за недостаточной материальной мотивации. Типичный высокопоставленный руководитель крупного бизнеса, напротив, из кожи лезет вон, чтобы пробить себе путь к успеху, не гнушаясь идти по головам сотоварищей. Если его заподозрят в том, что он, будучи не согласен с неадекватным подоходным налогом, работает не столь усердно, то тем самым он поставит свою карьеру под вопрос. От него ждут полной самоотдачи на благо корпорации, и он, как правило, ожиданий не обманывает.

³ Taxes and America's Future. Address by Fred Maytag II, before the National Association of Manufacturers, December 1, 1954. — Фредерик Л. Мэйтэг. Налоги и будущее Америки (выступление перед Национальной ассоциацией промышленников, 01.12.1954). — *Примеч. авт.*

⁴ The Relation of Taxes to Economic Growth. Address by Ernest L. Swigert, before the National Association of Manufacturers, December 6, 1956. — Эрнест Л. Суайгерт. Взаимосвязь между налогами и экономическим ростом (выступление перед Национальной ассоциацией промышленников, 06.12.1956). — *Примеч. авт.*

Столь же нелогично позволить людям получать большие доходы в надежде стимулировать сбережение. Богатый человек откладывает деньги потому, что после удовлетворения всех его потребностей и прихотей всё равно остается излишек. Иными словами, такие сбережения — это остаток после расточительного потребления. Очевидно, что такой способ не слишком благоприятствует формированию капитала. Более того, как показывает практика, связь между уравнительной политикой и накоплением капитала не прослеживается. В качестве неудачного примера часто приводят Англию. Однако в Норвегии, стране еще более эгалитарной, после Второй мировой войны темпы накопления капитала и экономического роста были самыми высокими среди всех стран, не входящих в коммунистический блок⁵. А в латиноамериканских республиках, с их традиционно высоким уровнем неравенства при распределении доходов, особого всплеска накопления капитала не отмечалось.

Формально отношение либералов к проблеме неравенства с годами практически не менялось. Либералы отчасти поддерживали состоятельных граждан, которые заявляли, что не очень-то прилично «трясти богатых». Тем не менее в целом богач, в либеральном понимании, остается естественным противником бедняка. Законодательное регулирование экономики — и более всего налоговое законодательство — это главное поле битвы, на котором, пусть и в неравной борьбе, сталкиваются интересы богатых и бедных. Ни один другой вопрос экономической политики никогда не имел столь важного значения, как вопрос о влиянии законодательных мер на распределение доходов. Тест на истинный либерализм до сих пор в том и заключается, что хорошего либерала не обманешь — он никогда не пойдет

⁵ Alice Bourneuf, *Norway: The Planned Revival* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1958). — *Примеч. авт.*

7. НЕРАВЕНСТВО

на поводу у богатых. Конечно, ум его занят и другими вопросами, но этому он уделяет постоянное и первостепенное внимание. А за спиной у либерала, постоянно подначивая его, слышится недовольный марксистский шепот, намекающий, что принятых мер, наверное, недостаточно. Вопреки всем усилиям либерала богатые продолжают становиться еще богаче и могущественнее. Они проигрывают битвы, но одерживают победы в войнах.

II

Падение интереса к проблеме неравенства — один из самых очевидных фактов новейшей социальной истории. Особенно сильно эта тенденция заметна в США. Среди других западных стран менее всего она проявляется, по-видимому, в Великобритании. Хотя проблема неравенства по инерции и продолжает оставаться важным элементом расхожей мудрости консерваторов и либералов, на деле она совсем перестала занимать людские умы. Однако в новой обстановке даже сама эта расхожая мудрость отчасти сдала позиции.

По поводу устойчивого падения интереса к проблеме неравенства остается лишь добавить, что на протяжении многих лет мы не видим никаких серьезных попыток изменить механизм перераспределения доходов⁶. Хотя для американского либерализма характерна привычка деликатно обходить проблему неравенства, дабы не провоцировать гнев консерваторов; по мнению либералов, роль главного механизма,

⁶ Так называемая война с бедностью, объявленная администрацией Джонсона, является показательным примером: предусматривалось перераспределение доходов лишь в пользу наименее обеспеченных. Более важным источником повышения доходов бедных было бы содействие повышению производительности труда этой группы населения и, как следствие, денежной отдачи от него. Но в плане принятия подобной программы политики всех мастей ни в чем, кроме вялых разговоров, не преуспели. — *Примеч. авт.*

призванного перераспределять доходы, отводится прогрессивной ставке подоходного налога. Вот только после завершения Второй мировой войны этот механизм перераспределения становился всё более и более неэффективным.

Снижение интереса к проблеме неравенства произошло отнюдь не из-за того, что восторжествовало равенство. Правда, о торжестве равенства часто можно услышать в речах консерваторов, которые опираются на свою, консервативную, расхожую мудрость, а также в речах представителей бизнеса, но, несмотря на их утверждения, социальное неравенство остается значительным и даже возрастает. Так, в 1970 году 10% семей и бессемейных граждан с самыми низкими доходами получали около 2%, а 10% богатейших — 27% совокупного денежного дохода США; то есть одна десятая богатых получала в среднем в четырнадцать раз больше одной десятой беднейших граждан страны. На половину беднейших домохозяйств приходилось лишь 23% всех денежных доходов до налогообложения, а на обеспеченную половину — 77%. В 1972 году лишь около 7% семей были обеспечены доходами (до уплаты налогов) на уровне не ниже 25 000 долларов в год. Это составило тем не менее 21% совокупного дохода народонаселения. А на противоположном полюсе — 17% беднейших семей, обладающих годовым доходом, который составлял менее пяти тысяч долларов (до уплаты налогов), что соответствовало жалким 4% совокупного дохода⁷. За прошедшие с тех пор годы доля доходов сверхбогатых людей значительно увеличилась. И действующие законы работают исключительно в пользу людей состоятельных, а не тех, кто вынужден зарабатывать себе средства на пропитание. Человеку и без того богатому, приложив небольшую изобретательность, можно

⁷ U. S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States*. Статистика 1970 года взята со с. 324 отчета 1972 года выпуска; статистика 1972 года — со с. 382 отчета 1974 года выпуска. — *Примеч. авт.*

7. НЕРАВЕНСТВО

жить на доход от прироста капитала и заботиться лишь о том, как минимизировать налоговые выплаты. Вдобавок в отличие от тех, для кого работа источник заработка, богатому человеку можно не беспокоиться о накоплениях на черный день, на старость, на семейные нужды, на неотложные расходы — у него и так всегда и на всё денег хватает. А значит, ему не нужно думать о сбережениях. Но ни одно из вышеизложенных соображений, как и в изобилии имеющиеся у богатых лазейки для уклонения от федерального подоходного налога, никоим образом не заботят власти, которые не спешат переходить от слов к делу.

III

Первая причина, по которой проблема неравенства отходит на задний план, несомненно, заключается в том, что его неуклонное увеличение не вызывало, вопреки ожиданиям, резкой протестной реакции. И, таким образом, марксистские прогнозы, доселе в XX веке безупречно сбывавшиеся, перестали нагнетать глубокий страх. А коли нет тревожных предсказаний, то неравенство и терпится легче, и воспринимается спокойнее, чем это представлялось социалистам-реформаторам прошлого. Стремление уподобиться богатым (а если не получается, то простая зависть к ним) — хорошо известный элемент человеческой мотивации⁸. Пока у одного человека богатства больше, чем у другого, зависть не изжить. Второй будет изо всех сил стремиться сравняться с первым, более удачливым; а если не выйдет — испытает глубокое моральное расстройство. Однако эти неприглядные качества человека всё-таки носят не столь всеобъемлющий характер, как было принято считать. Зависть — сильнейшее действующее средство только в отношении ближайших

⁸ См. главу 11. — *Примеч. авт.*

соседей. Трудно завидовать абстрактному и находящемуся в физической недосыгаемости богачу. Если же личное благосостояние человека растет, то ему, вероятно, не так важно знать, что какие-нибудь жители Нью-Йорка, Техаса или компьютерные предприниматели с Западного побережья живут намного богаче него. Получается, что проще или хотя бы удобнее согласиться с расхожей мудростью, что обеспеченные люди Америки суть самые полезные, да еще и самые гонимые члены общества. Ну и, как отмечалось, всякие пересуды по поводу чужого богатства, не говоря уже о предложениях его подсократить, давно стали дурным тоном. Тем более что у человека, чье собственное благосостояние растет, нет никаких серьезных причин влезать в эту дискуссию. И действительно, зачем ему уподобляться, пусть даже отдаленно, уличным ораторам, смутьянам, подстрекателям и прочим нежелательным общественным элементам?

IV

Еще одна причина падения интереса к проблеме неравенства почти наверняка кроется в резко изменившейся в последнее время политической и социальной позиции самих богачей. Вообще говоря, богатство приносит его обладателю три основных блага. Первое – удовлетворение от чувства собственной власти, подкрепленной деньгами. Второе – радость физического обладания всем тем, что можно купить за деньги. Третье – чувство собственной избранности и уважение окружающих. Все эти приятные приложения к богатству за последние семьдесят пять лет были заметно урезаны, а с ними не только утихла зависть и неприязнь к богачам – о них вообще перестали думать.

Еще в 1920-е годы в Соединенных Штатах в основном говорили о могуществе крупной фирмы, олицетворением которой был ее владелец. Люди вроде Моргана, Рокфеллеров,

7. НЕРАВЕНСТВО

Хилла, Гарримана, Хёрста обладали огромной властью в прямом смысле этого слова: они могли управлять ходом событий и подчинять своей власти бесчисленное множество людей.

За последние семьдесят пять лет власть и авторитет правительства США увеличились, а могущества у частного предпринимателя поубавилось. Но, ко всему прочему, для предпринимателей это означало отступление с передачей части своей власти Вашингтону. Более того, с другого фланга удар по их позициям нанесли профсоюзы. А самое главное, реальную власть из рук владельцев колоссальных состояний перехватили профессиональные менеджеры высшего звена, и теперь в бизнесе это считается чем-то само собой разумеющимся. Еще семьдесят пять лет назад Морган, Рокфеллер, Хилл, Гарриман и им подобные были безоговорочными хозяевами принадлежавших им компаний, как минимум они в любой момент могли взять в свои руки управление ими. Но уже их сыновья и внуки, наследники состояний, за редким исключением власть над своими компаниями передали профессионалам⁹.

Покуда богатые люди были не просто богаты, но еще и обладали властью активно распоряжаться своими корпоративными предприятиями, не возникало сомнений, что у богатства имелись дополнительные преимущества, в отличие от сегодняшнего времени. По этим же причинам к нему относились с большим неприятием. Например, Дж. П. Морган отвечал не только за свое личное состояние, но и за всю деятельность сталелитейной компании United States Steel Corporation, которую создал с нуля и полностью контролировал. Будучи олицетворением реальной корпоративной

⁹ Точнее будет сказать, коллективам талантливых людей, владеющих техническими знаниями, и специалистов в области планирования, которых в других книгах я обозначал термином «техноструктура». См.: *The New Industrial State*, 2nd ed., rev. (Boston: Houghton Mifflin, 1971, главы VI–VII); *Economics and the Public Purpose* (Boston: Houghton Mifflin, 1973). — *Примеч. авт.*

власти, он всегда был на виду у общества. Однако в наше время грехи столь же гигантских корпораций уже нельзя вменять их собственникам, поскольку те самоустранились от фактического управления — зачастую мы даже понятия не имеем, как их зовут. С утратой собственниками реальной власти над компанией исчезла и враждебность общества по отношению к ним.

Власть, которая некогда была неразрывно связана с богатством, оказалась ущемленной и более глубоким образом. В 1194 году знаменитый странствующий рыцарь-крестоносец Генрих Шампанский нанес визит в замок Аль-Кахф в горах Ансари, служивший главным оплотом ассасинов. Ассасины, будучи весьма фанатичной мусульманской сектой, тем не менее умели ладить с христианами, — более того, нередко по взаимной договоренности оказывали им весьма полезные услуги в плане урегулирования конфликтов путем физического устранения одной из противоборствующих сторон. Ассасины устроили Генриху торжественный прием. Самым впечатляющим для гостя зрелищем стала череда ритуальных самоубийств, которые верные последователи этого культа совершали по велению шейха. Так, вероятно, было и раньше, но с тех пор повелось, что рабская готовность челяди к самопожертвованию стала источником высшего наслаждения для тех, кто сподобился стать для нее господином. Богатство — главный инструмент достижения такой власти. Как оно, вероятно, и было в реальности на приеме в замке Аль-Кахф, богатство не всегда может заставить услужливую челядь полюбить своего повелителя.

В любом случае для исполнения подобной работы требуется большое число покорных исполнителей. Отсутствие таковых лишает богатство сопутствующих привилегий, причем не в меньшей мере, чем потеря самого богатства. С ростом социальной защищенности и увеличением доходов малообеспеченных граждан США класс услужливых рабов сильно

7. НЕРАВЕНСТВО

сократился, почти исчез. Верно и обратное: тому, кто не работает на богатого повелителя (или в свое время работал, или боится попасть в кабалу), больше не свойственно возмущение, порождаемое зависимостью от прихотей богача.

V

Радость от обладания всевозможными вещами, одно из приятных преимуществ богатства, судя по всему, не уменьшилась. Картины Рембрандта из личной коллекции и домашние оранжереи с орхидеями по-прежнему приносят ни с чем не сравнимое удовольствие тому, кто может себе позволить такую роскошь. Здесь следует отметить, что радость от обладания вещью теснейшим образом связана с третьей привилегией богатства, а именно с чувством собственной избранности, которую богатство гарантирует. В мире почти поголовной бедности подобное ощущение у богатых людей было развито очень сильно. Естественно, тот, кто обладает редкой вещью, чувствует себя избранным. В Англии, согласно общепринятому мнению, наличие титула далеко не всегда говорит о превосходстве его носителя. Грубо говоря, соотношение людей умных и глупых, с хорошим и плохим вкусом, высокоморальных и склонных к гомосексуальным связям или инцесту в разных слоях общества в среднем одинаково. Однако герцогами и герцогинями почему-то являются очень немногие, хотя благодаря предельному упрощению бракоразводных формальностей число титулованных дам в наши дни многократно возросло. В результате даже к этим, в сущности, заурядным людям всё равно продолжают относиться с почтением. С давних пор вышесказанное относится и к богатым. Если бы носителей титула было великое множество, их высокий статус обесценился бы окончательно. И чем больше становится состоятельных людей, тем меньшее значение придает их богатству общество.

Более того, богатство само по себе никогда не считалось достаточным основанием для претензий на благородство. Оно должно быть выставлено напоказ, и для богатых естественным средством саморекламы было бросающееся в глаза расточительство. Во второй половине XIX века в США это искусство саморекламы отточили до совершенства. В ход шло всё — дворцы, кареты, красивые женщины, пиршества. Особенный упор делался на демонстративную дороговизну. «Нам сообщают, что в такой-то порт вошла „яхта г-на Гудда стоимостью пятьсот тысяч долларов“, или что г-н Морган „отправился в путешествие в своем роскошном вагоне стоимостью сто тысяч долларов“, или что близится к завершению строительство „особняка, который обошелся в два миллиона долларов“ его владельцу — г-ну Вандербильту, и это не считая „картин стоимостью пятьдесят тысяч долларов и бронзовых дверей за двадцать тысяч долларов“»¹⁰. Великолепные дома, роскошные яхты, пышные балы, конюшни, усыпанные бриллиантами платья — в ход шло всё, лишь бы человек богатый смог громко сообщить о нем всему миру.

В наше время подобная показуха уже не в моде. И произошло это благодаря одному случайному обстоятельству. Богатые американцы уже довольно давно стали удивительным образом побаиваться экспроприации — а у страха глаза велики, поэтому даже самые благодушные реформаторы могут представиться носителю консервативной расхожей мудрости провозвестниками революции. Американских богачей всерьез напугали Великая депрессия и в особенности «Новый курс» Рузвельта. Одним из последствий этого стало наступление эпохи подчеркнутой скромности в расходах на личные нужды. Всякие траты больших сумм напоказ, особенно

¹⁰ Matthew Josephson, *The Robber Barons* (New York: Harcourt, Brace, 1934), p. 330. — При этом Джозефсон здесь не оригинален, а перефразирует цитаты из вышедшей еще в 1885 году биографии Вандербильта за авторством У. Э. Кроффута (англ. W. A. Croffut). — *Примеч. авт.*

7. НЕРАВЕНСТВО

покупка дорогой недвижимости, яхт и содержанок, стали восприниматься как ненужное раззадоривание народных масс и провоцирование их на бунт. Самые осторожные из богатей неодобрительно отзывались о подобного рода поведении как о безрассудном и неприличном. Ведь куда разумнее попытаться сойти за добропорядочного гражданина, замаскировавшись под радеющего о государственных интересах промышленника или вовсе простого парня с улицы¹¹.

Однако имелись и более серьезные причины. Последние четверть века росло понимание, что показная роскошь вульгарна. Это слово очень точное. Словари дают ему следующее определение: «Вульгарный — распространенный среди простонародья, черни или относящийся к ним». Собственно, этим всё и объясняется. Однако в наше время покупать роскошные товары могут себе позволить слишком многие, поэтому вряд ли можно выделиться из общей массы. Сегодня, в эпоху серийного производства, никого уже не удивить шикарными лимузинами с дорогой отделкой салона и мощным двигателем. Роскошный особняк в Палм-Бич уже не признак исключительности, а сильный удар по кошельку, поскольку денег, необходимых только лишь на его ежедневное поддержание, с лихвой хватит на номер в отеле в соседнем Майами. Некогда, обвесившись бриллиантами, обрюзгшая дама отталкивающей наружности могла рассчитывать на множество поклонников, ведь бриллианты свидетельствовали о принадлежности к высшей касте. Однако сегодня они доступны любой телезвезде и даже талантливой шлюхе. Современные средства массовой

¹¹ См., например: C. Wright Mills, *The Power Elite* (New York: Oxford University Press, 1956), p. 117. — Миллс полагает, что в годы депрессии такая попытка прикрыться с помощью других лиц, ради обеспечения своей спокойной жизни, привела к массовому назначению на руководящие должности технического персонала и корпоративных менеджеров, которые выступают от имени собственников фирм. На мой взгляд, Миллс в данном случае, что иногда ему было свойственно, всё-таки преувеличил массовость подобного явления. — *Примеч. авт.*

информации, особенно кино и телевидение, убеждают нас, что самые дорогие наряды и украшения носят не только дочери богачей, но и дочери простых шахтеров и коммивояжеров, которые преуспели благодаря врожденным талантам и дарованиям. В Южной Америке, на Ближнем Востоке, отчасти в Индии, а также среди прибывших из тех частей света путешественников, которые наводнили Ниццу, Канны и Довиль, роскошь по-прежнему повсеместно выставляется напоказ, чего и следовало ожидать. Люди в этих странах в основной своей массе живут очень бедно и не могут позволить себе приобретать вещи, которые покупают люди состоятельные. Отсюда и стремление хвастаться богатством, свойственное богатым выходцам из тех мест. Если роскошь доступна только избранным, значит, она еще не успела стать вульгарной.

Состоятельный американец тоже не прочь выделиться из общей массы. Привлечь внимание к богатству можно, если проявить себя меценатом, поддерживающим культуру, науку и технику, или иметь какие-то увлечения, хобби утилитарной направленности. Например, состоятельного американца будут уважать за то, что он образцово ведет хозяйство на своей ферме, а вовсе не за принадлежащее ему ухоженное поместье. Хотя богатство и служит неплохим подспорьем в осуществлении политической карьеры, те, кто полагается на него в этом деле слишком явно, считаются слегка ущербными членами гражданского общества. Рокфеллер или Кеннеди, избранные на высшие государственные посты, пользуются авторитетом, который намного превосходит в наших глазах заслуги Олдрича¹² или Анненберга¹³, назначенных послами США в Великобритании, пусть и заслуженно, но вряд ли при этом были забыты их пожертвования на избирательные кампании во время президентских

¹² Уинтроп Олдрич (Winthrop W. Aldrich), 1885–1974. — *Примеч. пер.*

¹³ Уолтер Анненберг (Walter H. Annenberg), 1908–2002. — *Примеч. пер.*

7. НЕРАВЕНСТВО

выборов. Словом, хотя демонстративная, изощренная расточительность, подкреплённая большими деньгами, и считалась в прошлом символом избранности, в наши дни положение изменилось. Изменилось и общепринятое отношение к неравенству. Цель показного расточительства заключалась в том, чтобы привлечь внимание бедняков к сокровищам богачей. Как только обычай кичиться своим богатством, как минимум в его вульгарном проявлении, стал уходить в прошлое, проблеме богатства и, следовательно, проблеме неравенства перестали уделять слишком большое внимание. А чем меньше внимания, тем легче ее не замечать и тем меньше появляется возмущенных голосов. Богатые сами, своим поведением способствовали тому, что неравенство стало столь обсуждаемой проблемой. Но сегодня никто их не заставляет так себя вести.

Аналогичные последствия имело и осознание того, что богач должен бороться за общественное признание и уважение. В прежние времена какой-нибудь простой интеллигент, политик, да и просто энергичный и честолюбивый человек, с огромным трудом добивавшийся признания и почета, видел, что богачи достигают успеха, зачастую не прикладывая больших усилий. И тогда он обращал на этот факт внимание обыкновенных граждан, пытаясь вызвать общественное негодование. Однако в наши дни мы видим, что человеку богатому тоже приходится конкурировать за признание и почет. Конечно, в этой конкуренции он обладает неоспоримыми преимуществами, но всё же не может использовать их автоматически. Именно по этой причине людей, которые жестко и профессионально критикуют неравенство, стало гораздо меньше. Став профессиональным менеджером и поднявшись в современной корпорации по ступенькам служебной иерархии, любой целеустремленный человек вполне может рассчитывать на то, что конкурировать с внуком основателя этой корпорации он будет на относительно равных условиях.

Наверное, глупо предполагать, что в нашем обществе у богатого человека вовсе нет особых преимуществ. Подобные утверждения носят сугубо сиюминутный характер и диктуются всё той же расхожей мудростью, а те, кто такое заявляет, слывут какое-то время в обществе пророками. Это само по себе говорит о том, что выступать с пророчествами подобного рода — дело неблагодарное, и заставляет автора испытывать некоторое чувство вины. Однако совершенно очевидно, что сегодня авторитет и власть в большей степени отождествляются с теми, кто, вне зависимости от имеющегося богатства, реально управляет производством. Влиятельны те, кто занимает высокие посты в корпорациях. А просто богач, как часто бывает, может и вовсе не обладать никаким влиянием. Показательно его стремление достичь успеха в столь популярной сегодня профессии, как корпоративное управление.

VI

В мире по Рикардо, как отмечалось, мерилom прогресса была прибыль, и доставалась она землевладельцам. Ни экономический прогресс, ни интенсификация производства рядовому человеку ничего, по сути, не сулили. Единственной его надеждой оставались реформы, хотя Рикардо и его последователи считали любые реформы либо разрушительными, либо и вовсе фатальными для социально-экономической системы. Во многих странах современные темпы развития экономики по-прежнему не сулят массам ничего хорошего. Крестьянину где-нибудь на андских высокогорьях совершенно безразлично, насколько его труд способствует приросту добавочного продукта. Его доля в нем мизерна; а всё, что он наработает сверх меры, так или иначе отойдет, за вычетом самой малости, кому-то другому. Может случиться и хуже: ему не достанется и самой малости, необходимой

7. НЕРАВЕНСТВО

для удовлетворения насущных нужд, в результате, скажем, произвольного пересмотра правил землепользования, снижения цен на сельхозпродукцию или повышения процентов по кредитам. Описанный здесь мир по-прежнему живет по заветам Рикардо, а единственная надежда обездоленных на улучшение жизни заключается в перераспределении доходов вследствие какого-нибудь основательного переустройства общества. По той же причине до тех пор, пока доля продукта, производимого рядовым человеком, в общем продукте не увеличится, у него не будет стимулов к повышению производительности (например, внедрять более совершенные методы обработки земель), а если будут, то незначительные. Люди из многочисленных бедных стран зачастую слышат от своих, как считается, более просвещенных наставников из экономически развитых государств, что следует терпеливо проводить общественные реформы, избегая социальных волнений и революций, при этом внимание следует сосредоточить на росте производства. Очень неуместный совет. Реформа — это не следствие повышения производительности труда. Она лишь создает условия для этого.

В развитых странах, напротив, альтернативой перераспределению является увеличение производства. И, как мы уже отмечали, именно эта политика и стала основным способом смягчить социальное напряжение, связанное с неравенством. Оно не исчезло, зато меры по его устранению не приведут к острому противостоянию. Куда лучше сосредоточиться на повышении производительности труда и объемов выпуска продукции — с этим будут согласны и богатые и бедные, поскольку подобные меры принесут им благо.

Наверное, не стоит удивляться, что среди тех, кто мог бы стать субъектом перераспределения, этот теоретический подход был воспринят как откровение свыше. Долгие годы взаимоотношения между бизнесменами и экономистами в США отличались некоторой напряженностью.

Экономисты склонялись к политике снижения тарифов и подоходного налога, выступали за антимонопольное законодательство и нередко за профсоюзы — казалось бы, бизнесменам трудно было найти с ними точки соприкосновения. Но стремление к повышению производительности труда вместо стремления к равенству стало основой для заметного сближения сторон. «Если говорить о достатке и доходах, то мы увидим, что уровень достатка тех людей, которые относят себя к группе лиц с низкими доходами, возрастает в большей мере в результате экономического роста, чем в результате перераспределения доходов»¹⁴.

На подобного рода заявления до сих пор смотрят с подозрением. На протяжении столетий люди, которым выпало счастье быть богатыми, изыскивали всевозможные хитроумные и убедительные оправдания своей удаче. Либералы же инстинктивно смотрели на все эти оправдательные увертки скептически. Однако в данном случае с фактами, касающимися развитых стран, не поспоришь. Именно рост экономики, а не перераспределение доходов, способствовал в последние десятилетия росту материального благосостояния среднестатистического человека. И даже либералы, при всей их подозрительности, вынуждены теперь признать этот факт. В результате в сознании американских левых глубоко укоренилось понимание необходимости развития экономики, и это стало для них одним из элементов расхожей мудрости. Кроме того, благотворные эффекты экономического развития объявляются чуть ли не панацеей.

¹⁴ Цитата из выступления Роджера Бло (Roger M. Blough), председателя правления United States Steel Corporation, названного им «Учимся приумножать и делить» («Learning to Multiply and to Divide»), но, опять-таки, не оригинальная, а позаимствованная из работы профессора Йельского университета Генри Уоллича (Henry C. Wallich), позже дослужившегося до поста председателя совета распорядителей ФРС США, назначение на который он получил 15 января 1957 года. — *Примеч. авт.*

7. НЕРАВЕНСТВО

Оно якобы сулит не просто повышение благосостояния среднестатистического человека, но и обещает вовсе положить конец всякой бедности и нужде. Последнее утверждение – неправда. Увеличение общего объема продукции всего лишь перемещает нищету, которая никуда не исчезает, на самое дно пирамиды доходов. Этот процесс почти незаметен, ведь такова участь безмолвного меньшинства¹⁵. А либералы так и вовсе давно привыкли, что бедняки лишь поддакивают подавляющему большинству. К этим вопросам мы еще непременно вернемся.

Отметим здесь, что неравенство как предмет социально-экономической озабоченности заметно отступило на второй план, отчасти перестав быть самым актуальным вопросом, и в результате эта мысль успела прочно закрепиться в умах носителей расхожей мудрости. Снижение интереса к неравенству было обусловлено целым рядом причин, но, так или иначе, все они объясняются фактором роста производства. Рост производства помог снять самое острое социальное напряжение, связанное с неравенством. И к нашему времени стало вполне очевидным – и для либералов, и для консерваторов, – что увеличение совокупного объема производства является не только альтернативой перераспределению, но и способом снизить уровень неравенства. Самые застарелые и острые социальные проблемы пусть и не решены,

¹⁵ Впрочем, по вопросам расовой дискриминации меньшинство теперь настроено куда более воинственно, чем тут предполагалось. Справедливости ради следует отдать должное всем тем, кто за время, прошедшее с поры первой публикации этой книги, проделал огромную работу для того, чтобы положить конец замалчиванию проблем бедности, – в частности, Майклу Харрингтону, Роберту Лэмпмену, Чарлзу Киллингсворту и тем, кто имеет отношение к Управлению по изучению экономических возможностей [Office of Economic Opportunity]. Они многое сделали для того, чтобы проблема бедности перестала замалчиваться в той же степени, как она замалчивалась в 1958 году. Однако нас не радует тот факт, что проблема бедности явно выводится из повестки дня. — *Примеч. авт.*

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

но хотя бы на какое-то время их в значительной степени удалось обуздать, и теперь участники спора переключились на другую цель – наращивание производительности. Это изменение имеет большое значение. В современных условиях растущее внимание к производительности примечательно само по себе. Но не менее важно, что такая постановка вопроса заставила умолкнуть тех, кто вел нескончаемые споры о нужности или ненужности перераспределения богатства.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

I

Мало какие стороны экономической жизни общества порождали столько непонимания, сколько проблема экономической защищенности граждан. И искоренить это непонимание до сих пор не удалось.

Обществу, которое развивается в рамках рыночно-конкурентной модели, экономическая незащищенность присуща изначально. И частный предприниматель, и рабочий не могут быть уверены, что их судьба в одночасье не сделает резкий поворот. Произойти это может и по причине их собственной лени или некомпетентности, которые лишат предпринимателя клиентов, а простого труженика — работы. Но и лучшие из лучших не гарантированы от внезапного изменения конъюнктуры рынка вследствие, например, резкой смены вкусов потребителей или неадекватных решений работодателя. Подобные непредсказуемые изменения всегда считались не только неизбежными, но и полезными. Их неизбежность проистекала от способности системы подстраиваться под изменения. По мере изменения потребностей и спроса люди лишались работы на одних местах и устраивались на другие. Новые отрасли промышленности требовали капиталовложений, в то время как старые несли невосполнимые убытки. Такая нестабильность была полезной, ведь она понуждала людей — бизнесменов, наемных рабочих, самозанятых граждан — демонстрировать лучшее, на что они способны, и работать с предельной отдачей, поскольку тех, кто этого не делал, ждало суровое наказание.

Однако подобная незащищенность, сколь бы ни была велика ее теоретическая ценность, приветствовалась лишь до тех пор, пока она была абстракцией или касалась кого-то другого. Нужда в ней считалась необходимым стимулом к усердию для других или для народа в целом — люди редко рассматривали ее как необходимое условие своего собственного выживания. Ограничение конкуренции и свободы ценообразования — источник величайшей неуверенности в завтрашнем дне для бизнесменов — служило предметом принципиальной критики со стороны университетских профессоров на пожизненной ставке. Имея стопроцентные гарантии сохранения места на кафедре, им легко было мыслить столь плодотворно и беспощадно. Удел рабочих, вынужденных жить на пособие по безработице или пенсии по старости, обычно считался более жалким по сравнению с положением руководящих работников бизнес-структур, вдруг оказавшихся лишними в своих компаниях и несправедливо уволенных или отправленных на пенсию без адекватного пенсионного содержания. Фермеры же регулярно выслушивали упреки в неверии в систему свободных цен от предпринимателей — особенно от тех из них, кто годами не сталкивался с ценовым обвалом.

Консервативная расхожая мудрость давно объявила стремление современного общества к экономической безопасности величайшей угрозой развитию экономики. Сильнее всего эти страхи дают о себе знать в те исторические периоды, когда значительные подвижки к лучшему в сфере социального обеспечения происходят на фоне мощного экономического подъема. Для либералов старой закалки перспектива изыскания новых форм социальной защиты граждан, особенно привлекательных для широких народных масс, продолжает оставаться высшей надеждой добиться беспроектного для себя сочетания социального прогресса с политическим успехом. Когда политики либерального толка в США сетуют на отсутствие новых идей, что делается регулярно, под этим

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

практически всегда подразумевается отсутствие мыслей относительно новых и политически привлекательных форм социальной защиты. Своими жалобами либералы приводят в замешательство консерваторов, которые, напротив, страшатся бесчисленных новых идей защиты человека от экономических неурядиц, подкарауливающих их за каждым углом. На самом же деле по-настоящему новых предложений на сей счет вот уже много лет как практически не слышно.

II

Первым шагом на пути проникновения в тайны и хитрости всего этого сумасшедшего дома неизбежно становится честное признание того факта, что, хотя риск неотъемлемо присущ любой экономике, устроенной в согласии с главенствующей традицией, уже давно никто не хочет принимать это как должное. И все те, кто в той или иной мере с данной ситуацией сталкивался, рано или поздно приходили к пониманию необходимости ее изменить. И в значительной мере они в этом преуспели. Механизмы предлагались самые разнообразные, и результатом стало то, что те, кто использовал какой-то один защитный механизм, непременно порицали механизмы, предлагаемые другими, считая их меры чудовищно несправедливыми. Потому неудивительно, что сегодня мы имеем ситуацию, когда неуверенность в завтрашнем дне, по сути, устранена из реальной жизни, но продолжает присутствовать и играть незаменимую роль в идеологическом базисе расхожей мудрости.

Первопроходцами в деле обеспечения экономической безопасности стали коммерческие фирмы, желавшие защитить свои собственные операции. Величайшая угроза любому бизнесу, как уже отмечалось, исходила от конкуренции, от непредсказуемых перепадов рыночной конъюнктуры. Еще на заре капиталистического общества в его

современном понимании бизнесмены озаботились устранением или хотя бы смягчением рисков, идущих от этого источника нестабильности. Монополизация или постановка под свой полный контроль предложения и, как следствие, цен единственной фирмой – вот идеал абсолютной экономической защищенности в бизнесе. Но и на полпути к нему имеется множество вполне пригодных для обитания ниш. Ценовые сговоры и соглашения об уровне добычи или производства (картели), законодательно фиксированные цены, ограничение доступа на рынки для новых фирм, тарифная защита, квоты и множество других механизмов – всё это было изобретено и широко применялось для смягчения неуверенности в завтрашнем дне, неизбежно порождаемой рыночной конкуренцией в экономике. Что самое важное, там, где конкурирующих фирм немного, а это характерная особенность современной промышленности, их взаимозависимость в полной мере признается и уважается, и каждая из фирм решительно избегает ценового поведения, способного повлечь за собой неуверенность в будущем для других.

Подобные усилия отмечаются и комментируются очень давно и широко. Однако все эти меры прямо или косвенно касались цен, которые, повторим, служат источником величайшей неопределенности, и это привело экономистов к выводу о крайне высоком значении ценового регулирования. И они были склонны считать его скорее средством максимизации прибылей, а не минимизации рисков. Условного экономиста давно преследует призрак монополии, которая грабит общество ради своей прибыли. Все его мысли поглощены этой опасностью. И в значительно меньшей мере заботит экономиста не столь зловещая фигура бизнесмена, ищущего защиты от превратностей рыночной конкуренции. Но вот ведь незадача: развитие современного коммерческого предприятия просто невозможно понять вне контекста комплексных мер, направленных на снижение риска. Не

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

будет преувеличением сказать, что в управлении рисками, собственно, и заключается вся его деятельность.

В частности, современной крупной корпорации вполне под силу смягчить или вовсе устранить многие из серьезнейших факторов риска, которые издавна преследовали предпринимателей. Возьмем непостоянство потребительских вкусов и спроса. Современная крупная корпорация успешно оперирует рекламой, ставя с ее помощью вкусы потребителей под свой контроль. Кроме того, масштабы производства позволяют разнообразить линейку выпускаемой продукции, что служит еще одним защитным механизмом. В результате технического прогресса продукция или технологии устаревают. Современная корпорация способна ответить и на это, создавая собственные исследовательские лаборатории и разрабатывая новые технологические процессы, позволяющие ей идти в ногу со временем. Как следствие, технологии меняются не в ущерб корпорации, а под ее эгидой; в худшем случае она всегда имеет возможность быстро наверстать упущенное. Степень подконтрольности цен — это еще и степень подконтрольности выручки от реализации продукции. А она, в свою очередь, означает как минимум частичную независимость от фондового рынка как источника капиталовложений. Более того, размер фирмы в значительной мере способствует диверсификации ее возможностей привлекать денежные средства. В крупной организации снижаются даже риски, обусловленные неадекватными назначениями на высшие руководящие должности. Организация как структура функционально замещает собой отдельных руководителей; никто персонально не способен причинить ей серьезный ущерб. Будь это не так, фондовый рынок куда болезненнее реагировал бы на отставки, смерти и перестановки в рядах высшего руководства крупных корпораций. На деле же инвесторы по большей части не обращают внимания на столь малозначительные детали, по умолчанию

признавая за крупной организацией независимость от воли и действий конкретного человека¹.

Значительное снижение степени риска, присущего развитию современной корпорации, понимают далеко не все и не в полной мере. Отчасти это обусловлено тем, что корпорация, в отличие от рабочего, фермера и вообще любого отдельно взятого гражданина, в целом оказалась способна значительно снижать степень своей незащищенности, не прибегая, по крайней мере открыто, к помощи правительства. Это потребовало тщательной проработки организационной структуры, но развилась такая структура эволюционным путем из классического капиталистического предприятия. А вот фермеры, рабочие и прочие граждане, напротив, открыто искали помощи и защиты у правительства или (как, например, в случае с профсоюзами) самоорганизовывались для отстаивания своих интересов. Их поиски большей социально-экономической безопасности были на виду и даже становились притчей во языцех. По контрасту с ними корпоративный управляющий, чьими заботами и было положено начало всеобщему побегу от незащищенности, получал полное право заявлять, что поиски защиты — это нечто ему чуждое, предмет сугубо рабоче-крестьянской озабоченности.

Свою роль в утаивании усилий современных корпораций по минимизации незащищенности сыграла и мифология. Сформировалось стойкое убеждение, которого придерживаются даже высшие руководители крупнейших корпораций, будто их жизнь полна опасностей. Однако вот уже долгие годы практически ни одна крупная промышленная корпорация в США, по крайней мере из числа ведущих в своей

¹ В первом издании книги далее говорилось: «...и я надеюсь значительно подробнее разобрать эти предметы в задуманной мною на будущее книге о корпорации и роли личности в корпорации». — Свое обещание я выполнил в книге «Новое индустриальное общество» (John K. Galbraith, *The New Industrial State*, Boston: Houghton Mifflin, 1967). — *Примеч. авт.*

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

отрасли, не то что не разорялась, но даже и не сталкивалась с опасностью банкротства по причине неплатежеспособности. При всяком намеке на такую опасность на выручку крупному бизнесу незамедлительно приходит правительство. Крайне высока защищенность высокопоставленных корпоративных руководителей и от риска увольнения, и от урезания их заоблачных зарплат. Эти люди уж точно ничем не напоминают вольных предпринимателей времен неограниченной конкуренции, ни от каких рисков не огражденных. Лично принятые решения отдельных представителей корпоративного топ-менеджмента по-прежнему могут оказаться на поверку ошибочными. Но в целом для крупной диверсифицированной корпорации, в отличие от мелкой и узкоспециализированной фирмы, ошибочные управленческие решения редко представляют смертельную опасность.

Степень риска в современной корпоративной жизни, по сути, не выходит за пределы минимально необходимой лишь для того, чтобы без ущерба для пользы дела польстить тщеславию корпоративного руководства, но именно поэтому столь рьяно и звучно подчеркивается. Именно по причине того, что он ведет себя предельно осторожно, исполнительный директор считает своим долгом всячески отождествлять себя с отчаянной смелости предпринимателем прошлого, образ которого знаком ему по экономической литературе. Во многом по той же причине командир бронетанковой дивизии, с комфортом путешествующий вслед за ней в трейлере и озабоченный преимущественно организацией бесперебойной поставки топлива, видит себя всадником на лихом коне во главе несущейся в атаку кавалерии далекого прошлого. Ничто не было важнее для руководства General Motors или General Electric и не представлялось для них более значимым, нежели усмотреть и устранить любые опасности из числа тех, что могли угрожать предпринимателю давно минувшей эпохи. И трудно придумать что-либо более самоубийственное

для репутации руководства тех же General Motors или General Electric, чем запустить в производство новый продукт, предварительно не изучив рынок, или проспать технологический прорыв конкурентов, или оказаться в зависимости от поставщиков сырья, или оказаться втянутыми в глупые ценовые войны. А ведь для традиционного предпринимателя все вышеперечисленные риски были обыденностью.

Но крупные корпорации были всего лишь предводителями массового ухода бизнеса от риска. В меру своих способностей и изобретательности в этом поучаствовали практически все, ну а в 1930-е годы усилия по всяческому смягчению экономических бед, грозящих среднестатистическому человеку, получили особенно широкое распространение. Федеральное правительство впервые вмешалось в происходящее и учредило фонды социальной защиты и помощи гражданам, попавшим в тиски экономического кризиса. Следом зародилась и система социального обеспечения, в частности выплаты страховых пособий по безработице и пенсий по возрасту и инвалидности. Фермеры через механизмы государственных выплат и гарантированных цен также получили определенную государственную защиту от произвола чисто конкурентного рынка. Профсоюзы стремительно развивались на протяжении всего предвоенного десятилетия. Они не только усиливали позиции рабочих в ходе переговоров с работодателями, но и служили определенной защитой от произвола в вопросах увольнения, перевода на неполный рабочий день или применения иных дискриминационных мер, направленных на урезание зарплаток, и тем самым способствовали повышению уровня социальной защищенности рабочих. Пенсионное обеспечение, медицинское страхование, разовые выходные пособия в случае увольнения — все эти закрепленные законодательно обязательные выплаты, льготы и иные механизмы социальной помощи придавали рядовым гражданам ощущение всё большей защищенности. Даже представители малого бизнеса

благодаря принятию закона Робинсона – Патмана², ряда законов о честной торговле и антидемпингового законодательства, а также собственному объединению в отраслевые союзы добились вполне ощутимых гарантий защиты от рыночной нестабильности в условиях неограниченной конкуренции, которую они, как и все прочие, сильно недолюбливали.

Вышеперечисленные меры были приняты на микроэкономическом уровне и направлены на защиту частных лиц, мелких фирм или групп от конкретных угроз, которым они подвергались вследствие укрупнения конкурентов и опасности монополизации ими рынков сбыта. Но для действительного смягчения негативных последствий незащищенности требовались еще и параллельные усилия в значительно более общей плоскости. Положение рабочего человека, пусть теперь он надежно защищен от увольнения по произволу администрации предприятия, по-прежнему далеко от идеального, поскольку он в любой момент может подпасть под сокращение в результате снижения спроса на производимую им продукцию, и это вовсе не будет дискриминацией. Особенно тяжелой ситуация становится в тех случаях, когда общее падение спроса лишает его возможности найти новую работу. Конечно, выходное пособие при увольнении лучше, чем ничего, но всё-таки гарантированная работа лучше и того и другого. Так же и при самом эффективном надзоре за соблюдением законов о недопустимости ценовой дискриминации у крупной фирмы, грубо говоря, всего лишь за счет

² Закон Робинсона – Патмана (он же Закон против ценовой дискриминации, *англ.* Robinson–Patman Act или Anti-Price Discrimination Act) – принятый в США в 1936 году федеральный закон (Pub. L. No. 74–692, 49 Stat. 1526, кодифицирован как 15 U. S. C. § 13), прямо запрещающий производителям любые практические действия, направленные на подрыв конкуренции, в частности практику ценовой дискриминации, и направленный прежде всего на защиту мелкой розничной торговли от бесчестных методов ценовой конкуренции со стороны крупных торговых сетей путем установления фиксированной минимальной розничной наценки. – *Примеч. пер.*

использования преимуществ, открывающихся вследствие ее масштаба, есть возможность сократить расходы и предлагать более низкие отпускные или розничные цены, чем у ее более мелких конкурентов, у которых просто нет запаса прочности, чтобы снизить цены до сопоставимого уровня, не говоря уже о том, чтобы на этом уровне их поддерживать, — и это делает положение мелкорозничного торговца в годы депрессии уже и вовсе незавидным. Вне зависимости от реальной рыночной конъюнктуры высокий спрос выгоден всегда и всем. Поэтому гарантированные цены для сельхозпроизводителей — важный инструмент защиты продовольственного рынка от внезапного обвала. Хотя любой разумный фермер предпочел бы, чтобы спрос на его продукцию позволял бы надежно держать цены выше гарантированного уровня.

Казалось бы, напрашивается логичный вопрос: почему в некоторые моменты, как, например, в 1930-е, когда наблюдался всеобщий интерес к микроэкономическим мерам по обеспечению экономической безопасности, не предпринималось никаких усилий в сфере макроэкономики, которые могли бы оказаться даже более эффективными? Ведь параллельная работа по двум этим направлениям, казалось бы, должна предельно способствовать взаимному дополнению усилий. На самом деле задача снижения экономической незащищенности посредством мер макроэкономического регулирования считалась в те годы первоочередной в экономической политике. Усилия по устранению или смягчению перепадов, обусловленных циклами деловой активности, и по стабилизации экономики превратились в главную цель публичной политики. С тех пор экономическая стабилизация воспринимается как самоцель, но лишь сейчас стало ясно, что стабилизация как таковая — лишь один из компонентов более широкого комплекса усилий, направленных на то, чтобы избежать незащищенности, по определению заложенной в экономической жизни. Изменение всеобщего отношения

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

к вопросам макроэкономической безопасности, наметившееся в 1930-е годы, было весьма примечательным. В начале десятилетия практически ни у кого не вызывало сомнений, что циклические колебания и сопутствующие им всплески и падения спроса и занятости — явления неизбежные. Многие надеялись лишь на то, что они не будут чересчур сильными. Но не наблюдалось и всеобщей уверенности, что депрессии можно обуздать действиями правительства, которые одновременно не были бы чреваты лишением экономики присущей ей способности к самовосстановлению и выходу из очередного циклического спада либо попросту усугублением ситуации. Однако к концу этого депрессивного десятилетия под совокупным влиянием идей Джона Мейнарда Кейнса и оптимистических и экспериментаторских настроений «Нового курса» широкое распространение получило мнение, что экономические депрессии всё же можно предотвратить, хотя бы частично. Таким образом, представление о неизбежности депрессий, о необходимости предоставить им возможности наступать и отступать своим чередом, по сути, отмерло.

III

Тридцатые годы были настолько знаменательным периодом, что происходившие тогда перемены в сторону усиления всеобщей защищенности до сих пор осмыслены не до конца. При всем многообразии и масштабе последствий этих перемен, уложились они в считанные годы. (Удобно, конечно, говорить о десятилетии, однако основной прогресс в деле укрепления экономической безопасности вместился всего в пять лет, с 1933-го по 1938-й.) Консерваторы и либералы были единодушны в своей оценке и принятых мер, и той массовой поддержки, которыми они пользовались, — и приходили к выводу, что к экономической мотивации добавилось что-то принципиально новое и иное. Консерваторы, боровшиеся

за примирение этой мощной тяги к защищенности с врожденной и, казалось бы, неустранимой незащищенностью, присущей обществу конкуренции, были встревожены не на шутку. Возможно, впервые в истории их встревожили не беспокойные устремления масс, а их единодушная тяга к миру, покою и довольству. Либералы, усматривая в этом стремлении к защищенности некое политическое волшебство, с готовностью принимали его и подкрепляли рациональными обоснованиями. Жизнь в современном индустриальном обществе, заключали они, полна опасностей; рабочий живет в постоянном страхе быть уничтоженным всё усложняющейся социальной машиной, которую сам же и обслуживает. Приняв такой образ за данность, можно было выдвинуть аргумент, что рабочий нуждается в более продуманной защите, нежели та, которую экономисты предлагали использовать в прошлом, в менее сложном с точки зрения экономического устройства обществе. Ведь всех рисков развитого индустриально-промышленного капитализма предшественники предугадать не могли. Ну а по мере дальнейшего развития будет требоваться всё больше и больше защитных механизмов.

С тех пор мы гораздо ближе подошли к тому, чтобы пролить свет на эту проблему. Во времена перемен среднестатистический человек просто-напросто реагировал на опасности, которые несет ему конкурентная система, искал защиты от этих опасностей. При этом он следовал по пути, проторенному первопроходцами из числа современных ему коммерческих фирм. Ну и, как водится, всеми силами показывал, что незащищенность мила его сердцу лишь до тех пор, пока касается других, а не его лично.

Неизбежным было и то, что фермеры и рабочие в целом озаботились проблемой защиты собственной безопасности последними. Прежде чем пытаться защититься от внезапных перемен в своей экономической судьбе, человеку нужно как минимум иметь что терять. Первыми в экономическом

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

обществе, у кого появился заслуживающий защиты достаток, стали бизнесмены. И в результате они же стали первыми, кто озаботился явными или скрытыми средствами обеспечения его охраны. В мрачном мире по Рикардо и Мальтусу рядовой гражданин не мог быть заинтересован в социальной защищенности в современном понимании. Если заработка едва хватает на выживание, работающему человеку некогда особо задумываться о том, что мера страдания безработного еще выше. Жизнь тягостна для обоих. Люди, ежедневно занятые борьбой за выживание, не задумываются о старости, поскольку не рассчитывают до нее дожить. При столь низком уровне жизненных ожиданий болезнь и смерть превращаются в естественные и считающиеся нормой угрозы. Восьмидесятилетний старик не станет страховать свою жизнь, и ему остается лишь по мере сил мириться с перспективой скорой и неизбежной смерти. Безземельному батраку из индийской деревни к безработице не привыкать — она его естественный удел.

С ростом благосостояния все люди рано или поздно приходили к осознанию того, что им есть что терять, а значит, и защищать. На ранней стадии становления коммерческой фирмы ее владельца не особо заботила безопасность. Слишком мало у него было активов, чтобы стоило всерьез их оберегать. Зато по прошествии времени он или его потомки непременно заводили разговор о своей ответственности и обязательствах перед акционерами. Это Генри Форд и Джеймс Казенс³ могли себе

³ Генри Форд (*англ.* Henry Ford, 1863–1947) — легендарный американский автопромышленник и изобретатель, основатель (1903) и глава (1903–1937 и 1943–1945) Ford Motor Company, где реализовал свой лозунг «автомобиль для всех», первым в мире поставив производство легковых автомобилей на конвейер.

Джеймс Казенс (*англ.* James J. Couzens, 1872–1936) — американский промышленник и филантроп, соинвестор (1903–1919), вице-президент (1906–1919) и главный управляющий (1906–1915) Ford Motor Company, впоследствии — мэр Детройта (1919–1922) и сенатор США от штата Мичиган (1922–1936). — *Примеч. пер.*

позволить рискнуть и сделать азартную ставку на непроверенную идею массового серийного производства единственной, но зато самой дешевой модели легкового автомобиля для широких народных масс. Дух захватывало от рискованности такого шага. Но ведь и терять им было особо нечего. В наши дни руководители Ford Motor Company в два счета были бы уволены, если бы отважились так рискнуть акционерным капиталом компании. А вот ко всемерным усилиям современных корпораций по минимизации риска никакая критика не пристает. Ведь иначе считалось бы, что корпорация не выполняет своих обязательств перед акционерами и ведет рискованную игру, вместо того чтобы заниматься продуманным и выверенным бизнесом.

По схожему сценарию развивалась ситуация и на рынке труда. По мере роста реальной зарплаты рабочего и его защищенности от необоснованного увольнения безработица и сопутствующее ей безденежье обретают в его глазах устрашающий ореол. С ростом доходов появляется и возможность позаботиться о собственной старости; теперь, рассчитывая до нее дожить, человек более не воспринимает перспективу нищенской старости безразлично, как раньше, а сознает всю ее неприятность. И по мере снижения заболеваемости и травматизма люди начинают относиться к болезням и несчастным случаям как к противоестественным напастям, а не обыденным горестям. И ведь вовсе не нищие крестьяне, а процветающие фермеры сокрушаются по поводу «непредсказуемости рынка». В гористых сельских районах Кентукки и Теннесси ужасов депрессии не боятся. У фермеров там остается слишком мало излишков на продажу, их собственность почти ничего не стоит. Поэтому на положение дел у них особо пагубно не сказывается ни падение цен на сельхозпродукцию, ни обвал стоимости их землевладений и недвижимости. А вот в процветающих регионах дела обстоят иначе. В 1930-х годах, например, именно

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

сравнительно богатые фермеры штата Айова угрожали виселицей судьям, накладывавшим арест на их заложенное по просроченным кредитам имущество. И именно от них исходили требования дотаций фермерским хозяйствам. В отличие от земледельцев с Аппалачского плато этим фермерам было что терять.

Поэтому-то освященное расхожей мудростью представление, будто нынешняя озабоченность социальной безопасностью является ответной реакцией на угрозы, исходящие исключительно от современной экономической жизни, есть глубокое заблуждение. Напротив, озабоченность усиливается в результате улучшения материального положения населения по мере его перехода из мира, где людям было практически нечего терять, в мир, где им есть что защищать. В прежней жизни беды и страдания были систематическими и неизбежными явлениями. В пришедшем ей на смену мире они сделались эпизодическими и перестали быть неизбежными. А раз так, то у рационально мыслящих людей появились не только веские основания усматривать пользу в принятии мер, направленных на искоренение бед и облегчение страданий, но и средства и возможности для проведения этих мер в жизнь.

Рост благосостояния не был единственной причиной роста общественной заинтересованности в обеспечении экономического благополучия. Тут нужно сделать еще и поправки на различия народов разных стран по национальному темпераменту и уровню политического развития. Именно они вполне могут позволить понять, почему система всеобщего социального страхования впервые появилась именно в Германской империи и почему из всех стран, не относящихся к коммунистическому блоку, наибольшее развитие социальное обеспечение получило в странах Скандинавии и в Великобритании. Перед глазами у них был пример США и Канады, по которым Великая депрессия прошла с особой жестокостью, так что

стремление к экономической безопасности повысилось в этих странах до уровня индустриально развитых стран Европы.

На Великую депрессию часто ссылались как на свидетельство растущей незащищенности экономики и населения перед лицом угроз, которые таит современное индустриальное общество. Не было якобы в мире сравнимой по масштабам опасности до начала Промышленной революции. Такая точка зрения, как вскоре станет ясно, весьма поверхностна. Великая депрессия оказалась столь тяжелой отчасти потому, что она поставила под угрозу слишком большие капиталы и доходы. А наибольшую опасность она представляла именно для США и Канады как раз по причине того, что именно эти страны являлись тогда самыми богатыми по доходам на душу населения. И депрессия стимулировала рост озабоченности экономической безопасностью ровно так же, как опустошительный пожар пробуждает всплеск интереса к страхованию имущества от огня, а наводнение инициирует спешное возведение защитных дамб. И в этих случаях эффект, производимый бедствиями на индивидуальное сознание, также прямо пропорционален, грубо говоря, стоимости имущества, которое может оказаться под угрозой уничтожения пламенем или водой.

IV

Богатые собственники – условные Форсайты этого мира – всегда знали, что оберегать свое состояние не менее важно, чем приумножать его. Но знака равенства между двумя этими занятиями они не ставили никогда. Приумножать имущество можно до бесконечности; вложения же в защиту имущества имеют свойство приносить резко снижающуюся по мере их роста отдачу. Застраховав свои владения от пожара, кражи и урагана, человек нейтрализует основные угрозы имуществу. Страхование от землетрясения или падения на дом самолета,

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

вероятно, кому-то тоже может показаться целесообразным, но это уже дело никак не безотлагательное, да и прилив душевного спокойствия от наличия такой страховки заметно ниже.

Та же проблема распространяется и на гарантии экономической безопасности. Есть для нее более серьезные угрозы, а есть менее серьезные; и по мере того, как мы покрываем теми или иными страховками самые серьезные риски, чувство неотложности дальнейших действий с целью застраховаться от не столь серьезных угроз отступает, да и, если честно, мы и вовсе забываем о проблеме экономической безопасности как таковой. Ведь в прошлом величайшей для рабочего угрозой были потеря работы и дохода. Соответственно, такие причины неуверенности человека в завтрашнем дне, как старость, болезнь, несчастный случай и смерть, можно было отнести к разряду следующих по значимости. Ну а после того, как были смягчены и эти риски, оставшиеся, хотя и продолжали угрожать благополучию, в серьезный расчет не принимались. Для фермера защита от угрозы резкого падения цен на его продукцию была (и остается) задачей первостепенной важности. Ведь обвал цен на сельхозпродукцию — прямая угроза и его доходам, и его имуществу. Следующей по значимости опасностью, в зависимости от географического региона, является угроза засухи или иной напасти, чреватой неурожаем. Этим, собственно, перечень наиболее значимых угроз для фермера исчерпывается. У бизнесмена ситуация похожая. Колоссальную неопределенность он испытывает относительно цен на свою продукцию и конъюнктуры рынка. Эта проблема держит его в постоянном напряжении, поэтому-то она и привлекла столь пристальное внимание экономистов; ровно поэтому же в теории поведения рынка всякие попытки объяснить его без учета этого аспекта риска считаются не только беспрецедентными, но и нередко вопиюще предосудительными. Следом идут другие угрозы благополучию бизнеса — исходящие от технологических

изменений, вариативности издержек, зависимости от поставок сырья, трудовых отношений, — и все их также считается желательным устранить, но их разрушительный потенциал всё-таки не настолько сокрушителен. Ну а прочим источникам дестабилизации значения придается и того меньше.

Вышесказанное подразумевает, что борьба с незащищенностью в экономической жизни, возможно, завершена. Среди носителей расхожей мудрости единодушное согласие вызывает клише о бесконечном разнообразии, из чего выводится, что неопределенность — это неотъемлемое свойство экономической жизни. На деле же со всеми основными неопределенностями в экономике покончено (разве что сохранилась лишь некая подчеркнутая неуверенность в подконтрольности депрессии и инфляции). А сохраняющиеся неопределенности не считаются заслуживающими экстренного внимания.

Отсюда следует неизбежный вывод, что партии и правительства не могут, как полагает расхожая мудрость, вечно «изобретать» всё новые и новые гарантии социально-экономической безопасности. Это было бы возможно лишь в том случае, если бы речь шла только о наличии или отсутствии изобретательности в условиях нарастающих угроз современной экономической жизни. Но число угроз конечно, и усиливаются они лишь в восприятии людей, которым всё больше есть что терять. Сказанное отнюдь не означает полного исчезновения экономической незащищенности как явления. Для многих людей трудоспособного возраста в США болезнь — и потенциально сопряженные с ней огромные расходы на лечение при утрате источника доходов — по-прежнему остается страшной опасностью. Малый бизнес и сельское хозяйство всё так же остаются занятиями не особо надежными. Тем не менее, за исключением постоянных общих заверений о недопустимости тяжелой депрессии и необходимости предотвращения высоких темпов инфляции, всеобщая озабоченность поиском новых форм обеспечения

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

экономической стабильности сошла на нет. Да и угроз ей, которые были бы сопоставимы по значимости с побежденными, по сути, не осталось. Зато некогда достигнутый высокий уровень социально-экономической защищенности быстро стал привычным и само собой разумеющимся. И впредь в погоне за большей экономической безопасностью мы будем лишь дорабатывать и совершенствовать уже созданную в основных своих чертах структуру.

Невозможно, однако, столь же уверенно утверждать, что раз экономическая безопасность — вопрос решенный или практически решенный, то и депрессия с инфляцией перешли в разряд предупреждаемых заболеваний. Депрессия в любой момент могла сломить ограждение из микроэкономических мер, тщательно возведенное всеобщими усилиями для защиты бизнесменов, рабочих, фермеров и прочих категорий граждан. Коммерческие договоренности об изменении характера конкуренции и ее постановки под контроль в интересах стабилизации рынка в одночасье оборачиваются ужесточением конкуренции до смертоубийственного уровня. Страховые пособия по безработице из временного вспомоществования рабочим, занятым поиском нового места трудоустройства, вдруг превращаются в единственный вовсе не достаточный источник средств к существованию. Гарантированные цены на сельхозпродукцию оказываются не самыми низкими максимальными, а самыми высокими минимальными. Подобным же образом инфляция съедает покупательную способность сбережений и подрывает любые другие усилия людей, которые раньше позволяли получать гарантированный доход. То есть предотвращение депрессии и инфляции по-прежнему остается *sine qua non*⁴ обеспечения экономической безопасности общества и социальной защищенности населения.

⁴ Непременное условие (лат.). — Примеч. пер.

V

Стремление к укреплению всеобщей социально-экономической безопасности долгое время считалось сугубо враждебным росту производства. Такое отношение коренилось в прочно усвоенном представлении, будто присущая конкурентной модели незащищенность — существенное условие повышения эффективности и производительности труда. Пряник материального стимулирования должен непременно дополняться кнутом угрозы личной экономической катастрофы. Необходимо и то и другое. Убрать кнут — а именно так можно расценить последствия высокой степени экономической защищенности населения — значило бы оставить людей без половины стимулов, вдохновляющих на труд и свершения.

Понятно, однако, что представление об экономической незащищенности как о жизненно важном стимуле к эффективности и развитию экономики было не просто крупным просчетом, а одним из величайших заблуждений в истории экономической мысли. Эту роковую ошибку допускали в своих расчетах и марксисты, и традиционные буржуазные экономисты. Маркс и его последователи были глубоко убеждены, что любые попытки цивилизовать капитализм приведут не к приданию ему человеческого лица, а к новым уродствам. Страховые пособия по безработице, например, разрушили бы, по их мнению, механизм саморегулирования зарплат, рост которых сдерживался в промышленности лишь наличием резервной армии труда. На деле же на протяжении всего многолетнего периода роста озабоченности повышением уровня экономической безопасности принятие всё новых мер в этом направлении сопровождалось беспрецедентным ростом производительности. И те же ораторы, кто громче всех высказывал опасения относительно последствий стремления ко всеобщей защищенности, расшатывающих здоровье экономики, стали всё чаще с придыханием и опять-таки громче всех отмечать небывалые

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

успехи на ниве повышения производительности, пришедшие ровно на те же годы.

Статистика роста выпуска продукции за счет повышения производительности труда после наступления эпохи защищенности выглядит поистине впечатляюще. За двадцать лет, предшествовавших наступлению 1930-х годов, которые ознаменовали начало всеобщей озабоченности проблемой защищенности, средняя производительность труда в денежном выражении (рассчитанная как национальный доход/человеко-час) выросла с 89,6 цента в 1900 году до 113,3 цента в 1929-м, то есть в общей сложности на 23,7 цента при среднегодовом темпе роста на уровне около 1,2 цента. А за следующее после 1930-х десятилетие производительность суммарно выросла с 131,5 цента до 179,2, или на 47,7 цента, что соответствует среднегодовому приросту на уровне 4,8 цента – это вчетверо выше средних темпов роста производительности в предшествовавшие 1930-м десять лет. Рост производительности продолжался и в последующие десятилетия. Ясно, что всё большая озабоченность безопасностью не только не вступила в противоречие с повышением производительности, но и, напротив, вполне согласовывалась с многократным ускорением темпов прогресса по этому направлению⁵. Самые впечатляющие темпы роста выпуска продукции за всю историю США и других стран Запада как раз и пришлись именно на тот период, когда общество впервые озаботилось снижением рисков, присущих системе хозяйствования, основанной на конкуренции.

Однако для носителей расхожей мудрости подобное эмпирическое свидетельство отнюдь не решающий довод. Традиционалисты искренне верили, что негативные последствия просто затаились где-то вне поля зрения и ждут

⁵ Все оценки приведены в ценах 1950 года и позаимствованы из исследования: J. Frederic Dewhurst and Associates, *America's Needs and Resources: A New Survey* (New York: Twentieth Century Fund, 1955), p. 40. — *Примеч. авт.*

удобного случая ударить из засады. А доверие к статистике есть демонстрация недалекости и косности ума. Но всё-таки в данном случае от реальности ускользнуть трудно. Укрепление экономической безопасности, как и рост производства продукции — факты свершившиеся. Вопрос о несовместимости защищенности с прогрессом, некогда считавшийся главным социальным противоречием столетия, полностью исчерпан и более не актуален.

VI

Смягчение незащищенности и рост производства не просто не противоречат друг другу, но и неразрывно взаимосвязаны. Высокий уровень экономической безопасности — непременное условие максимальной производительности. А высокая производительность, в свою очередь, незаменимая гарантия экономической безопасности. Тут мы должны продвинуться еще на шаг вперед в нашем исследовании этого эффекта взаимосвязанности производства и экономической безопасности.

Серьезную угрозу производительности в наши дни представляют собой не ленивый и склонный симулировать немощность рабочий и не лишенный всякой предприимчивости начальник, как это рисуется в воображении ностальгирующих по прошлому проповедников расхожей мудрости. То есть сам факт существования этих бесполезных людей сомнений, конечно же, не вызывает. Социальных выплат, призванных дать трудоспособным людям возможность перетерпеть периоды вынужденной безработицы, кое-кому вполне хватает и на добровольное безделье у моря во Флориде. Есть повсеместно и профсоюзы, стелющие рабочим соломку, защищая их от увольнения, и любители трудиться спустя рукава среди самих рабочих, и люди, принципиально живущие лишь случайными заработками. На самом-то деле вполне возможно, что в наши дни древнее искусство отлынивания

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

от работы доведено до высочайшего уровня изощренности, а то и элегантности. Только не нужно приписывать это сомнительное достижение какому-то конкретному классу, роду занятий или профессии. Помимо университетов, где ничегонеделание возвышено учеными мужами до статуса церемониала, искусство изящно и тщательно скрываемой праздности, возможно, развилось до вершин совершенства в среде высших руководителей современных корпораций.

Производственные потери от столь полюбившейся и повсеместно прижившейся склонности к манкированию работой относительно невелики по сравнению с ущербом, который причинила бы массовая вынужденная безработица, и огорчительность их не идет ни в какое сравнение с куда более жестоким отчаянием от сокрушения всякой предпринимательской инициативы в результате депрессии. И по той же причине потенциальный выигрыш в производительности от искоренения скрытой незанятости в ее вышеописанных проявлениях, а также от создания дополнительных возможностей для предпринимательской деятельности за счет расширения рынков можно получить значительно больший, чем от реализации самых смелых мечтаний о всестороннем усилении индивидуальных стимулов к производительному труду, ведущем к радикальному росту личного желания людей работать с полной отдачей или руководить, не жалея сил и энергии.

В период с 1929 по 1932 год ВВП США, огрубленный показатель общего объема производства в стране, выраженный в постоянных ценах (на 1958 год), упал на 54,1 млрд долларов — с 197,1 млрд до 143,0 млрд долларов⁶. Никакой упадок сил, энергии или инициативности трудящихся и их работодателей не произвел бы и близко сравнимого эффекта, нежели тот, что последовал в те годы в результате массовой

⁶ U. S. Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States* (Washington: U. S. Government Printing Office, 1961), p. 139. — *Примеч. авт.*

вынужденной незанятости людей, которые предпочитали бы работать. (За тот же период, с 1929-го по 1932-й, армия безработных в США выросла с 1,55 млн до 12,1 млн человек, а несельскохозяйственная занятость сократилась с 35,1 млн до 28,8 млн человек⁷.) То была исторических масштабов демонстрация неэффективности экономики, втянутой в депрессию. Были и демонстрации поумереннее, но всё равно пугающие. Во второй половине 1953 года и далее в 1954 году имела место мягкая депрессия, приведшая к небольшому снижению годового объема производства (с 364,5 млрд долларов в 1953 году до 360,5 млрд в 1954-м при сохранении цен на прежнем уровне). Безработица при этом, однако, выросла вдвое — с 1,6 млн человек в 1953 году до 3,2 млн человек в 1954-м. Если бы вместо этого легкого спада сохранилась тенденция к росту экономики средними темпами, характерными для предшествовавших лет, который способна была поддерживать имевшаяся рабочая сила, валовой объем производства оказался бы выше примерно на 20 млрд долларов, что равнялось по тем временам примерно трети расходной части федерального бюджета и приближалось к общей сумме всех выплат из региональных и местных бюджетов. Однако по поводу этих недополученных объемов производства никто особо не сокрушался; более того, их потеря прошла практически незамеченной. В годы рецессии середины 1970-х опыт был повторен во всем, вплоть до отсутствия всякого сожаления об упущенном. Ниже мы увидим, что для такого единодушия были очень удобные причины: ведь блага, производством которых жертвовали, к числу товаров первой необходимости не относились. Но цифры реально свидетельствуют о неэффективности даже мягчайшей депрессии.

⁷ *Economic Indicators*, Historical and Descriptive Supplement, 1955. Joint Committee on the Economic Report. — *Примеч. авт.*

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

Непосредственной, хотя и не самой глубинной причиной депрессии является падение совокупного платежеспособного потребительского спроса, или, иными словами, активной покупательной способности населения в отношении производимого экономикой продукта. Пособия по безработице позволяют отчасти сохранить платежеспособный спрос со стороны людей, потерявших работу. Он, конечно, падает, но уже не до нуля. Таким образом, социальная мера, изначально предназначенная для снижения незащищенности граждан перед лицом безработицы, работает еще и против падения объемов производства вследствие его экономической неэффективности в условиях депрессии. И, к вящему недоумению носителей расхожей мудрости, социальное страхование воздействует еще и на главную причину неэффективности, причем куда более значимую, нежели взятая в отрыве от всего остального склонность к отлыниванию от работы, которой, предположительно, потворствует система социально-страховых пособий по безработице.

Этот эффект, конечно же, присущ не только страхованию от безработицы. Гарантированные цены на сельхозпродукцию, вынуждающие компенсировать из госбюджета потери фермеров от падения цен и доходов и, как следствие, обеспечивающие сохранение их покупательной способности, производят тот же эффект. То же касается и социального пенсионного страхования. Скромные, но постоянные потребительские расходы вышедших на пенсию по возрасту или инвалидности людей гарантируют стабильный приток спроса даже со стороны граждан, утративших трудоспособность. Этот приток не зависит от приливов и отливов экономической активности и, следовательно, оказывает стабилизирующее воздействие на баланс спроса и предложения. По совокупности весь комплекс вышеперечисленных мер образует основу так называемых встроенных стабилизаторов

экономики. Таким образом, меры, в традиционном понимании считавшиеся губительными для производительности, вдруг все разом оказались спасительными для нее при критических поворотах событий.

Но всякое действие, как известно, вызывает равное по силе противодействие, и последнее проявляется всё отчетливее и требует к себе всевозрастающего внимания. Как уже отмечалось, высокий уровень производства жизненно важен для обеспечения экономической защищенности рабочих, фермеров и бизнесменов. Вместе с этим достигается и должный уровень защищенности для всех остальных. Без высокого объема производства любые микроэкономические меры, как минимум в их нынешней форме, — товар второсортный. Более того, хотя этот аргумент и приводился в пользу введения гарантированных пособий по безработице, пенсий по возрасту и прочих мер стабилизации экономики на микроуровне, сами эти меры никогда не рассматривались в качестве ориентированных на поддержание экономики как таковой, а главной их целью всегда считалась именно адресная помощь индивидуальным получателям.

И, напротив, стремление к наращиванию выпуска продукции, особенно в последнее время, оправдывалось не столько пользой от роста производства для тех, кто к нему тем или иным образом причастен, сколько его благотворным влиянием на экономическую стабильность. Не суть важно, нуждаемся ли мы по-настоящему в производимых товарах или просто нам хочется их приобрести; главное, что гарантированные объемы их производства означают столь же гарантированные доходы производителей. И это как ничто другое служит цели обеспечения социальной защищенности. Ведь всякий сбой в производстве пусть даже самых малозначимых с точки зрения удовлетворения массовых потребностей продуктов служит угрозой потери работы и источников дохода их производителями, что уже совершенно недопустимо.

8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

Факты в этой области служат предметом постоянного общественного внимания. В политической жизни развитых стран Запада — США, Великобритании, бывших членов Британского Содружества, Западной Европы — нет более тяжкого упрека в адрес правительства, нежели обвинение его в попустительстве росту безработицы. И акцент при этом делается не на недопроизводство как таковое, а именно на сопутствующее падению производства усугубление безработицы. Именно проблема безработицы вечно ставится во главу угла. Отсюда и лекарством, конечно же, представляется повышение занятости населения и, как следствие, объемов производимой продукции. Таким образом, усилия, направленные на укрепление социальных гарантий экономической безопасности, становятся еще и движущей силой повышения производительности.

* * *

Читателю едва ли нужно напоминать, что время написания настоящего очерка пришлось на переломный момент. Веками устоявшиеся представления об экономической жизни и связанные с ними понятия равенства, защищенности и производительности сузились до озабоченности проблемами производительности труда и объемов выпускаемой продукции. Повышение производительности тем самым было признано важным средством снижения социальной напряженности, некогда ассоциировавшейся с неравенством, и, как следствие, незаменимым лекарством от неудобств, тревог и лишений, отождествляемых с экономической нестабильностью. Тут мы и приближаемся к объяснению одного из парадоксов современности: почему на фоне явного и неуклонного роста производства в последнее время растет и озабоченность проблемой производительности? Действительно, о производительности в последнее время повсюду говорят не меньше, чем о равенстве или безопасности.

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

По этим же причинам, подкрепленным, как мы увидим, весьма искусно синтезированными аргументами, она была возведена, как минимум поверхностно, в разряд проблем, по-прежнему не менее значимых, чем это неизбежно было в нищенские времена Рикардо. Поэтому изучение природы нынешней всеобщей озабоченности производительностью и механизмами ее поддержания как раз и станет следующим пунктом нашей повестки дня.

ГЛАВЕНСТВО ПРОИЗВОДСТВА

I

Несколько лет назад американские государственные деятели, отбиваясь от жестких нападок оппозиции, заявили в свою защиту, что нынешний год — второй по успешности за всю историю страны. Аргумент оказался неудачным. Многие немедленно указали, что второе место не повод для гордости, тем более для американцев. Но в обеих политических партиях никто не выразил ни малейшего намерения оспорить стандарт, по которому мы сравниваем один год с другим. Никто не ощутил потребности в каких-либо объяснениях. Не нашлось такого оригинала, который предположил бы, что тот год стал вторым за счет прогресса в искусстве и науках. Никто не подумал, что имеются в виду улучшения в здравоохранении, образовании, борьбе с подростковой преступностью или даже с тяжкими преступлениями. Никому и в голову не пришло, что успешный год отличается от плохого большими шансами выжить в обстановке радиационного заражения. Несмотря на заметную и несколько нарочитую увлеченность религиозными вопросами, никто не подумал, что вторым по успешности этот год назван потому, что небывалое число людей нашли духовную опору в религии.

Определение «второй по успешности год» могло означать только одно: второй по объему выпуска товаров за всю историю страны. В какой-то другой год производство было выше, и поэтому он был лучше. Этот критерий успеха принимают все. Отрадно видеть, что существует утверждение, которое перекрывает все распри, а то и вовсе не подлежит обсуждению. В признании первостепенного значения производства как критерия успеха мы не найдем различий

между республиканцами и демократами, правыми и левыми, белыми и хоть сколько-нибудь обеспеченными черными, католиками и протестантами. В этом сходятся и председатель общества «Американцы за демократию», и президент Торговой палаты США, и президент Национальной ассоциации промышленников¹.

Разумеется, нам регулярно сообщают, что помимо производства есть и другие важные проблемы. Мы не склонны недооценивать напоминания о духовной стороне жизни; рассуждающим о ней обеспечены почтительные, хотя и не обязательно внимательные слушатели. Но вот что важно: это всегда не более чем напоминания; они призваны указать на то, о чем обычно забывают. Каждый понимает, что в целом в жизни следует быть благоразумным и практичным. Воплощением разумного и практичного выступает производство, что говорит о престижности места, занимаемого производством в умах наших сограждан. Нет лучшей похвалы не обремененному тягой к отвлеченным знаниям бизнесмену, чем сказать, что он разбирается в производстве. В наши дни наука не лишена престижности, но мы по-прежнему считаем, что практическую пользу она может принести лишь под управлением знающего производственника. «Всякая мера или норма, которая нарушает либо считается способной нарушить поставки большего числа более качественных товаров, отвергается с неизъяснимым ужасом, подобно тому как верующий отвергает богохульство, а вояка — пацифизм»².

¹ Перечислены лоббистские организации с принципиально разными позициями: общество «Американцы за демократию» выступало за прогрессистскую либеральную политику и сильную роль профсоюзов; Торговая палата США и Национальная ассоциация промышленников представляли — и до сих пор представляют — интересы бизнеса и выступают против усиления профсоюзов и за консервативную политику. — *Примеч. пер.*

² Geoffrey Gorer, *The Americans* (London: Cresset Press, 1948), p. 121. — *Примеч. авт.*

Значение производства простирается за пределы нашего знания. Нам постоянно сообщают, что американский уровень жизни — очередное «чудо света» (в расхожей мудрости это самое частое обоснование ценности нашей цивилизации и самого нашего существования). В значительной степени так и есть.

II

Как верно отметил Ричард Тоуни, мы редко задумываемся о качестве воздуха, которым дышим. Однако в Лос-Анджелесе, где смог настолько тяжел, что нечем дышать, мы подходим к этому вопросу со всей серьезностью. Аналогичным образом люди, живущие на искусственно орошаемых землях бывших пустынь, воспринимают воду в каналах как напоминание о рукотворной победе над природой. Житель Чикаго, отдыхая в солнечной Сарасоте, гордится своим загаром как свидетельством успеха, позволившего ему вырваться из темного и промерзшего города. Там, где солнечный свет и дожди в избытке, они, при всей их важности, принимаются как данность. В мире Рикардо благ не хватало. Их доступность была тесно связана если не с выживанием, то с элементарными удобствами для жизни. Они означали пищу, одежду, которая защищает от непогоды вне дома, и тепло в доме. Неудивительно, что производство, создающее эти блага, заняло центральное место в мыслях людей.

Сегодня блага доступны в относительном изобилии. Хотя в мире многие страдают от недоедания, в Соединенных Штатах чаще умирают от избытка, чем от недостатка пищи. Никто не возьмется всерьез причислить к продукции первой необходимости всю ту сталь, что идет на производство автомобилей. Сегодня мы скорее недовольны тем, что наши автомобили выглядят настолько громоздкими.

Для многих женщин (и некоторых мужчин) одежда перестала быть средством защиты и служит, подобно нарядному оперению у птиц, почти исключительно средством привлечения партнеров. И всё же производство по-прежнему находится в центре наших помыслов. Мы не начали принимать его как данность, подобно солнцу и воде; напротив, оно остается мерилom качества и прогресса нашей цивилизации.

Наша озабоченность производством, по сути, является высшей точкой в процессе действия могущественных исторических и психологических сил, освободиться от которых совсем не просто. Как было показано ранее, высокая производительность позволила нам ликвидировать или облегчить извечные тяготы неравенства и обременительных мер по устранению его последствий. Она легла в основу наших деятельных усилий по снижению экономической незащищенности. Как мы увидим в следующих главах, значение производства поддерживает очень сомнительная, но популярная и усиленно оберегаемая теория потребительского спроса, а также могущественные группы интересов. Наша вера в значение производства как высшей цели столь велика, что первым ответом на всякое сомнение в этой вере будет «А чем же еще можно заниматься?». Наши мысли настолько заполнены беспокойством о производстве, что, случись ему занять более скромное положение, образуется вакуум. К счастью, как будет показано в заключительных главах, другие цели возможны. Но прежде следует разобраться в истоках нашей одержимости производством. Ведь ничто так не демонстрирует лежащие в его основе традиции и социальные мифы, как чрезвычайная условность наших представлений о нем и, в частности, тот традиционный и в высшей степени иррациональный акцент, который мы делаем на различные способы расширения производства всевозможных товаров.

III

Теоретически есть пять разных способов увеличить производство, или выпуск экономической системы. Их стоит перечислить по порядку:

- 1) Полнее задействовать наличные производственные ресурсы, прежде всего труд и капитал (включая доступное сырье). Иными словами, устранить простои.
- 2) Эффективнее расходовать наличные ресурсы, прибегая к наиболее современным технологиям. Привлекать труд и капитал в наиболее выгодном сочетании и размещать их так, чтобы обеспечить максимальный выигрыш, с учетом вкусов потребителей, для производства различных товаров и оказания разнообразных услуг.
- 3) Увеличить предложение трудовых ресурсов.
- 4) Увеличить предложение капитала, который дополнительно действует как замена труда.
- 5) Повысить уровень технологического развития, внедряя инновации. Как следствие, появится возможность увеличить выпуск при заданном предложении труда и капитала, а также повысится качество капитала.

Нет никаких оснований априори предполагать, что какой-то из перечисленных методов эффективнее прочих³.

³ Сравнительные исследования эффективности этих пяти способов повысить объем выпуска не дали однозначных результатов. Все изменения тесно связаны. Более раннее исследование на данных за 1869–1873 и 1944–1953 годы показало, что объем чистой продукции рос ежегодно на 3,5%, примерно половину из которых (1,7%) обеспечил рост предложения капитала и труда. Остальное логично отнести на счет технологических улучшений в капитале и одновременного повышения качества трудовых ресурсов, которые эффективнее создают и используют оборудование. В последние годы всё большая часть прироста обусловлена технологическими достижениями и всё меньшая — простым ростом предложения капитала и труда. См.: Moses Abramovitz, *Resources and Output Trends in the United States Since 1870*; John W. Kendrick, *Productivity Trends: Capital and*

Для серьезных усилий по увеличению выпуска надо использовать все пять. Однако, что совершенно поразительно, в рамках экономической науки мы ограничиваемся рассмотрением только одного из этих методов и еще два-три упускаем между делом.

Таким образом, даже сторонники расхожей мудрости не оспаривают важность технологического прогресса для роста производительности (и, соответственно, выпуска товаров) при имеющихся ресурсах. О подобных достижениях регулярно сообщают с явной и порой неуместной гордостью. Улучшение технологий не происходит само собой. Оно возникает в результате инвестиций в сложные проекты накопления научных и инженерных знаний и навыков. Однако мы почти не предпринимаем систематических усилий, чтобы увеличить эти инвестиции, и делаем исключение лишь для срочных задач, связанных с обеспечением обороноспособности страны. Напротив, мы довольствуемся теми вложениями в технологии, которые уже сделаны, и восхищаемся полученными результатами.

Вместе с тем ясно, что инвестиции могут быть больше, а их размещение — рациональнее. Даже на самый поверхностный взгляд очевидно, что научные и инженерные ресурсы, которые двигают вперед современные технологии, распределены по отраслям в высшей степени неравномерно. В отраслях, где фирм мало и они относительно крупные (нефтяная промышленность, металлургия, автомобилестроение, химическая промышленность, производство резины и резиновых изделий, тяжелое машиностроение), инвестиции в технологическое развитие существенны. Исследования и разработки, от которых зависит прогресс в этих отраслях, хорошо финансируются и носят всесторонний характер.

Labor, Occasional papers 52 and 53 of the National Bureau of Economic Research, New York, 1956. — *Примеч. авт.*

Но во многих отраслях, где фирм много и они небольшие (жилищное строительство, производство одежды, тканей из природных волокон, сфера услуг), инвестиции мизерны. Фирмы недостаточно велики, чтобы осилить такие вложения в нужном объеме; возможно, для них подобные расходы в принципе неоправданны⁴. Здесь, в отличие от сельского хозяйства, где инновации широко поддерживает федеральное правительство и правительства штатов, государственное финансирование исследований и разработок отсутствует или очень невелико. Однако недостаток инвестиций в инновации в этих отраслях не привлекает совершенно никакого внимания (при том, как мы превозносим плоды прогресса в тех отраслях, где инвестиций хватает). Мы придаем огромное значение тому, что некоторые отрасли развиваются, и почти никакого — тому, что в других отраслях ничего не происходит.

Упустить из виду отсутствие необходимого прогресса в отрасли нетрудно. Несостоявшиеся изобретения как нерожденные дети: о них редко сожалеют. В отсутствие новых разработок старые дольше производят сильное впечатление. Пока не появился комбайн, механическая сноповязалка на протяжении сорока лет оставалась высшим достижением в области сельскохозяйственного оборудования. Но если бы нас всерьез беспокоило увеличение выпуска, мы бы старательнее занимались исследованиями по этой теме. Мы сочли бы неприемлемым полное отсутствие инвестиций в инновации в той или иной отрасли. Однако на самом деле есть много отраслей, где инвестиций и связанных с ними достижений нет или мало, и нас это почти не беспокоит.

⁴ Я довольно подробно разобрал это соображение в работе «Американский капитализм»: Galbraith J. *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (Boston: Houghton Mifflin, 195а, 1956), p. 84–94. — *Примеч. авт.*

IV

В обиходных рассуждениях об экономике нет более популярного критерия экономического роста, чем размеры капиталовложений. Накопление капитала происходит благодаря экономии на текущем потреблении и привлечению дополнительных инвестиций. Как и в случае с технологическим прогрессом, мы довольствуемся имеющимся размером капиталовложений. Изредка нехватку инвестиций в нашей экономике замечают исследователи, указывающие, что другие страны направляют на развитие капитальных ресурсов ббольшую долю текущего дохода. Мы давно привыкли к проповедям о добродетели бережливости. Однако никто из проповедников не стремится подвинуть нас к практическим действиям. Напротив, всё шире распространяется убеждение, что в современной американской экономике объем инвестиций не только всегда соответствует необходимому минимуму, но и почти всегда значительно превосходит его.

То же касается трудовых ресурсов. Когда-то государи и феодальные правители, желавшие повысить производственные возможности своих владений, считали очевидным решением привлечение ремесленников из других земель. Если у американской экономики и есть ограничение по темпам роста, то это размер и структура трудовых ресурсов. (При достаточном объеме выпуска замещение труда капиталом обычно не вызывает заметного роста издержек, однако требует определенного времени.) В других странах проживает множество людей, потенциально способных пополнить наши трудовые ресурсы. Но этот метод расширения выпуска, как ничто другое, вызывает серьезные подозрения. Даже предложение увеличить трудовые ресурсы за счет роста рождаемости внутри страны видится чрезмерным и надуманным. Отчасти причина неприятия коренится в убеждении (не вполне обоснованном), что рост населения

увеличит совокупный, но не подушевой выпуск. Ни один философский спор не находил столь убедительного разрешения, как этот: действительно, тот, кто не был рожден, не пожалеет о невозможности приобщиться к удовольствию потреблять товары, которые не были произведены, так как он не появился на свет. Но каким бы ни было влияние роста населения на уровень жизни, очевидно, что мы не настолько заинтересованы в росте выпуска и не настолько рациональны в выборе средств для обеспечения роста, чтобы решить-ся на увеличение предложения труда.

Даже снижение выпуска во время депрессии (а, как отмечено в предыдущей главе, выпуск может существенно снизиться даже во время небольшого спада деловой активности), хотя оно и печалит некоторых высокообразованных экономистов, не составляет особой проблемы. Опасность спадов заключается в потере не выпуска, а рабочих мест и источников дохода — иначе говоря, в угрозе экономической безопасности.

С другой стороны, мы очень серьезно воспринимаем потерю выпуска в результате намеренного вывода труда и капитала из сферы производства или вследствие их неэффективного сочетания и использования. Мы осуждаем рабочего, который притворяется больным. Мы негодуем при мысли о профсоюзах, которые борются за сохранение числа работников предприятия вне зависимости от потребности в них. В экономической науке считается, что монополия задействует труд и капитал на уровне ниже оптимального для данной отрасли и, следовательно, цена продукции поднимается выше обоснованной. Ресурсы, не задействованные в монополизированной отрасли, используются в большем объеме и с меньшей выгодой в других отраслях, а это означает, что распределены они далеко не идеально. Меры повышения выпуска за счет искоренения монополий всё еще принимаются с определенным энтузиазмом. В этом отношении

экономисты всегда шли в первых рядах⁵. Не меньшее неприятие и похожие обиходные соображения распространяются на случаи неэффективного использования ресурсов из-за применения тарифной политики и избыточного инвестирования в отрасли, развитие которых требует высоких расходов; на случаи субсидирования поощряемых, но неэффективных отраслей или фирм; на формы отраслевых рынков, которым свойственны интенсивное использование рекламы, высокие издержки сбыта и прочие непродуктивные расходы. Любопытно, что, хотя никого не беспокоит факт существования целой отрасли, которая не проводит исследования и из года в год не показывает технологического прогресса, ничто не вызовет такой бури возмущения, как новость о фирме, которая не пускает в дело собственное изобретение.

Ничто из сказанного не имеет целью преуменьшить возможный вред от монополии, тарифов, субсидий и намеренного и последовательного уклонения от работы. Кроме того, при всем значении эффективности производства, это не единственная область, на которую влияют данные обстоятельства. Скорее, в мои намерения входит показать неполноту и неадекватность нашей одержимости ростом производства. Его истоки нетрудно проследить. Сто пятьдесят лет назад, в середине XIX века, британский экономист, изучающий возможности увеличить отечественное производство, рекомендовал бы один основной и два-три намного менее значимых приема. Скорее всего, в числе самого действенного средства повысить эффективность использования труда

⁵ Тем не менее некоторые авторы высказывают обоснованные сомнения в правильности оценки масштаба потерь от монополии. См., в частности: Arnold C. Harberger, Monopoly and Resource Allocation, *American Economic Review*, Proceedings, Vol. XLIV, No. 2 (May 1954); Henry H. Villard, The Social Cost of Corporate Monopoly Profits, *Political Science Quarterly*, Vol. LXXII, No. 3 (September 1957). — *Примеч. авт.*

и капитала он назвал бы борьбу с монополиями, снижение таможенных тарифов, поощрение конкуренции и свободно-го и неограниченного движения труда и капитала. В числе намного менее значимых способов он призвал бы людей к бережливости и накоплению, чтобы ускорить прирост капитала, а работников — к усердному труду. Он осудил бы всё, что способно ограничить их трудовые усилия или лишить их стимулов к труду.

Тогда были доступны не многие из современных способов увеличения производительности. В мире, над которым еще нависала мрачная тень Мальтуса, он едва ли предложил бы увеличить численность населения. Предполагалось, что число людей должно зависеть от продовольственных ресурсов. До эпохи крупных промышленных корпораций было еще далеко. Только с их появлением инвестиционные решения перешли от многочисленных независимых предпринимателей, каждый из которых сам отвечал на рыночные стимулы, в ведение руководства корпораций. До тех пор не было возможности всерьез рассматривать норму инвестиций и вытекающие из нее темпы роста как параметр, который общество может исследовать и изменять по своему усмотрению.

Ученый XIX века едва ли мог воспользоваться всем объемом исследований и разработок, созданных в его отрасли. Это современное явление, также обусловленное подъемом современного корпоративного предприятия. В те годы большинство изобретений появлялись случайно, хотя и поощрялись патентным ведомством. (К патентному ведомству поэтому относились со всей серьезностью.) Снижение производства во время спада не было проблемой для общества, где отсутствовала надежная статистика безработицы и выпуска, а периодические спады считались неизбежными.

Вывод очевиден. Наше сегодняшнее восприятие проблемы роста производства сводится к мерам, которые были актуальны больше века назад: более эффективное

использование ресурсов и поощрение бережливости и усердия. Принимая решения, мы уделяем намного меньше внимания новым направлениям, способным привести к прогрессу. Безусловно, у них есть и недостатки, и достоинства. Но расхожее мнение насчет способов увеличения производительности оставляет их за бортом научного рассмотрения и общественного мнения. Любопытный факт, подтверждающий правоту этого утверждения: во время войны или при угрозе войны нам всегда удается обеспечить рост производства. Под давлением обстоятельств мы отвергаем расхожую мудрость. Ради увеличения производства мы пускаем в ход все возможные способы. Предпринимаются серьезные усилия к увеличению численности трудовых ресурсов. Становится допустимым ввозить в страну работников со смуглой кожей, говорящих на непонятных языках. Увеличение сбережений становится по-настоящему приоритетной задачей. Если в какой-то области не хватает инвестиций, их без колебаний увеличивают. Исключаются непреднамеренные простои. Как было в случае с производством легированных сталей, синтетического каучука и кораблестроением во время Второй мировой войны, технологии разрабатываются с единой целью: нарастить выпуск при заданном объеме ресурсов. По меньшей мере занимательно (хотя и не следует придавать этому обстоятельству чрезмерного значения), что во время обеих мировых войн правительство приостанавливало действие антимонопольного законодательства — традиционного средства обеспечить более эффективное использование ресурсов. Благодаря рациональному подходу к развитию производства война принесла поразительный рост выпуска, и это невзирая на сокращение трудовых ресурсов за счет тех, кто служил в армии или работал на нее.

Впрочем, на самом деле удивляться тут нечему. В мирное время наш подход к проблеме производства, при том центральном месте, которое оно занимает в наших мыслях,

избирателен и подчинен традициям. В результате совокупный выпуск и темпы его роста составляют лишь небольшую (возможно, и совершенно незначительную) часть того, какими они могли бы быть. Чтобы провести все мероприятия, необходимые для увеличения численности трудовых ресурсов, ускорения темпа накопления капитала и (пожалуй, самое важное) для ускорения технологического прогресса в отстающих отраслях, не нужны революционные изменения в нашей экономической и политической системе. Достаточно утвердить приоритет производства во всех сферах государственной политики, а не только в традиционно рассматриваемых в этом ключе вопросах использования и сочетания ресурсов.

V

Есть еще один аспект, в котором наше отношение к производству традиционно и нерационально. Мы на удивление плохо понимаем, насколько различаются между собой разные виды товаров и услуг. О производстве некоторых самых пустячных товаров мы говорим с гордостью; о производстве некоторых самых значимых и важных для культурного развития услуг — с сожалением.

При расчете совокупного выпуска в экономике (сегодня известного как ВВП, валовой внутренний продукт) экономисты суммируют стоимость всех товаров и всех услуг, независимо от их вида и производителя. Не делается различия между услугами, произведенными в государственном и частном секторах. Рост предложения образовательных услуг учитывается с тем же весом, что и рост выпуска телевизоров. Однако такая практика совершенно противоречит традиционным представлениям, и даже странно, что экономистам всё еще не пришлось объясняться перед множеством людей, которые, понимая они суть расчета, усмотрели бы

во включении в этот расчет расходов правительства элемент подрывной деятельности.

Обычно считается, что производство в частном секторе — более важная, а то и самая важная часть экономики. Оно вносит вклад в национальное благосостояние. Его рост является мерой роста национального богатства. Напротив, государственные услуги — это тяжкая обуза. Они необходимы и могут потребоваться в немалом объеме. Но они составляют бремя, которое ложится на плечи частного сектора экономики. Если это бремя слишком велико, частное производство пошатнется и рухнет.

В лучшем случае государственные услуги суть необходимое зло; в худшем случае они потенциально пагубны, так что бдительное общество должно непрерывно быть настороже. Подобные услуги, пусть даже они нацелены на решение важнейших задач, неэффективны. «Правительство бессильно что-либо создавать в том смысле, как бизнес создает богатство»⁶. Подобные представления порождают забавные противоречия. Мы приветствуем развитие услуг телефонной связи как средства, повышающего наше благосостояние, но миримся с урезанием расходов на почтовые услуги, видя в этой мере необходимую экономию. Мы превозносим рост частного богатства, но жалеем выделить дополнительные средства на содержание полиции, которая эти богатства защищает. Пылесосы для поддержания чистоты в доме заслуживают всяческого одобрения и являются неотъемлемой частью нашего образа жизни. Дворники, поддерживающие чистоту улиц, — лишь досадная статья расходов. Отчасти поэтому в наших домах обычно чистота, а на улицах — грязь. В продвинутых версиях расхожей мудрости различие между

⁶ Francis X. Sutton, Seymour E. Harris, Carl Kaysen, and James Tobin, *The American Business Creed* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956), p. 195. — *Примеч. авт.*

государственными и частными услугами намного больше сглажено; также, как я отмечал ранее, его не принимают в расчет при оценке валового внутреннего продукта. Однако оно никогда не исчезает совсем. Даже в рассуждениях экономистов и политологов государственные услуги редко утрачивают ассоциацию с чем-то обременительным. Хотя их случается отстаивать, масштаб предоставления государственных услуг почти никогда не становится поводом для гордости.

VI

Подобные представления имеют под собой определенные основания, однако главенствующую роль здесь тоже играют традиции. В мире, где зародилась экономическая наука, у человека были четыре самые насущные потребности — еда, одежда, кров и некая упорядоченная среда, в которой возможно удовлетворение первых трех потребностей. Потребность в еде, одежде и крове удовлетворялась силами частных производителей на рынке; при достаточном порядке в обществе такое положение дел обычно давало нужный результат с приемлемым уровнем эффективности. Но обеспечением порядка занималось правительство, и почти никогда не было уверенности, что оно справится с этой задачей. К тому же, за малыми исключениями, услуги правительства обходились чересчур дорого. Под предлогом обеспечения порядка власти нередко пускались в безудержный грабёж подданных, отнимая у них средства к существованию.

Неудивительно, что современные экономические идеи пронизаны сильным недоверием к государству. Идеалом экономического либерализма XIX века было государство, которое стабильно и недорого обеспечивает порядок и, насколько это возможно, больше почти ни во что не вмешивается. Даже Маркс полагал, что государство со временем отомрет. Все эти представления сохранились в расхожей

мудрости. И снова реальные события нанесли по ним целую серию беспощадных ударов. Когда общество обеспечило себя пищей, одеждой и кровом, которые так удачно вписались в сферу частного производства и продаж, люди начали желать другого. Значительная часть этих новых потребностей не могла быть удовлетворена за счет частного производства и продаж. Чтобы кто-то один мог ими воспользоваться, их нужно предоставить всем, и оплачивать их необходимо коллективно – иначе просто ничего не получится. Например, таковы услуги по поддержанию чистоты улиц и содержанию полиции, такие коллективные блага, как всеобщая грамотность и улучшение санитарных условий, контроль над распространением инфекционных заболеваний, а также организация совместной обороны. Не исключено, что потребности в коллективных благах при росте благосостояния увеличиваются быстрее, чем подразумевает их положение в иерархии потребностей, где они идут сразу за простейшими физиологическими нуждами. Это еще более вероятно, если рост благосостояния сопровождается ростом численности и плотности населения. Тем не менее эти услуги, хотя и отвечают быстро растущим потребностям, сохраняют полученную в прошлом плохую репутацию чего-то ненадежного, некомпетентного, связанного с чрезмерными расходами и излишним вмешательством много о себе возомнивших правителей. Спиртное, журналы с комиксами и зубной эликсир защищены превосходной репутацией рынка. Школы, суды, патрульные полицейские и муниципальные плавательные бассейны прозябают под гнетом дурной репутации плохих правителей прошлого.

Более того, плохие правители бедного мира прошлого доказали делом, что в силу своей жадности вполне способны погубить частное производство товаров или нанести ему ущерб, уничтожая обеспечивающих его людей и капитал. Сегодня экономики уже не столь уязвимы. Правительства

не настолько неразборчивы в средствах. В современных западных странах экономический рост, за немногими исключениями, сопровождается расширением сферы деятельности государства. Оба эти процесса взаимно поддерживают друг друга, как это и должно быть. Однако расхожая мудрость не намерена сдавать позиции и отказываться от своего видения государства. Всякое расширение государственных услуг трактуется как безусловно вредная тенденция. Конечно, оно не угрожает жизнеспособности нации, но способно ограничить личные свободы и нарушить структуру экономики. Как считают сторонники одного из направлений расхожей мудрости, американская экономика не вполне очищена от элементов социализма, и именно рост государственных расходов служит мерой приближения к этому строю. В итоге даже оказание совершенно рядовых государственных услуг для некоторой части населения наталкивается на серьезное препятствие в виде ассоциаций с социальной революцией.

Наконец, в тесной связи с предыдущим соображением, отметим, что вопрос об источнике финансирования государственных услуг давно и прочно привязан к вопросам неравенства. Богатых вынуждали платить больше, что позволяло оказывать нужные услуги и в то же время снижать неравенство. Такое сочетание целей никогда не нравилось тем, кого подвергали «уравнению». Вполне закономерно, что их протест отчасти распространился на саму идею государственных услуг, борьба с которыми стала для богатых способом противодействовать выравнивающему эффекту налогообложения. Именно стараниями богатых удалось сохранить представление, что государственные услуги, за которые они платят, принципиально уступают товарам, производимым частными предприятиями.

В то время как государственные услуги подвергались воздействию всех этих негативных представлений, частные товары не привлекали внимания критиков. Напротив,

современная реклама всю трубит об их достоинствах. Их изображают как безусловное благо для общества. Понятно, что в соперничестве между государственными и частными услугами силы неравны, даже если не касаться их сравнительной эффективности в удовлетворении потребностей. Подобная дискриминация — склонность наделять высшим престижем частные товары и отводить второстепенную роль государственному производству — имеет серьезные или попросту опасные последствия для общества.

VII

Подводя итоги, скажем, что, хотя производство стало главной целью нашей жизни, это вовсе не та цель, к которой мы стремимся последовательно или хотя бы в полной мере осознанно. Мы рассматриваем производство как мерило нашего успеха, но не проявляем особой настойчивости в стремлении к этому успеху. Наши усилия по увеличению выпуска весьма условны. Мы подчеркиваем вред праздности и неудачного размещения ресурсов, которые были важными препятствиями росту производства в прошлом веке. В мирное время мы не предпринимаем почти ничего, чтобы нарастить темп накопления капитала или ускорить технологический прогресс в отстающих отраслях — несмотря на явные признаки того, что именно эти направления способны обеспечить значительный рост выпуска. Мы не сожалеем о выпуске, недополученном во времена спадов. Мы защищены от последствий этой утраты намного лучше, чем от угрозы, которую период спада представляет для экономической безопасности. Наконец, следуя давней традиции, мы полагаем второсортным занятием одно из самых важных направлений производства, а именно производство общественных благ.

Многие читатели предсказуемо скажут, что следует приложить все усилия к задействованию тех средств повышения

9. ГЛАВЕНСТВО ПРОИЗВОДСТВА

выпуска, которыми сегодня пренебрегают. Но тут требуется более внимательное рассмотрение. Нужно понять причину нашей пассивности. Раньше при наступлении критической ситуации мы исследовали все возможные средства, способные серьезно нарастить производство. Пожалуй, сегодня мы не делаем этого не по невежеству или из-за косности, а потому, что в нынешних обстоятельствах потребность в росте выпуска не настолько велика, чтобы оправдать приложенные усилия. Иными словами, производство, при всей нашей одержимости им, может оказаться довольно малозначительной проблемой. Мы не настолько озабочены ею, чтобы прибегнуть к специальным мерам, позволяющим эффективно нарастить выпуск. Мы довольствуемся тем, что имеем, и поэтому можно сказать, что мы переживаем по поводу производства ровно в той степени, в какой проблема решается сама собой. Мы придаем чрезмерное значение тому, что, по сути, делается само по себе, без нашего участия.

Ничего подобного не случилось бы, будь производимые нами товары по-настоящему важными и необходимыми. В таком случае мы принялись бы энергично изыскивать способы увеличить предложение, вместо того чтобы, как сейчас, с одобрением наблюдать, как оно растет само по себе. Всё сказанное становится ясным и даже в некотором роде очевидным, когда мы критически разбираем искусно сконструированный миф, скрывающий происхождение потребительского спроса. Он убеждает нас в высочайшем приоритете того, чем мы владеем, и оставляет в полнейшем невнимании к тому, чего у нас нет. Ведь наши потребности ограничены тем, в каком ассортименте их синтезируют, а мы не беремся синтезировать потребности в товарах, которых не выпускаем.

ДИКТАТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

В экономике страны наподобие США, где праздность граничит с безнравственностью, проблема формирования потребностей, достаточных <...> для поглощения всего объема выпускаемой продукции, может принять застойный характер уже в скором будущем. В такой ситуации экономист постарается остаться незамеченным.

У. Бекерман. «Экономист как миссионер современности»¹

I

Пришедшая из глубины веков одержимость ростом производства и пронизавшее все сферы современной жизни стремление к безопасности достигли в наши дни высшей точки, воплотившись в повышенном внимании к производству. Рост реальных доходов открывает перед нами перспективу удачно обойти извечный спор, сопровождающий всякую попытку перераспределить богатства. Высокий уровень производства считается краеугольным камнем работающей системы экономической безопасности. Однако остается необходимость обосновать потребность в бесконечном потоке товаров. Производство не должно отойти на второй план, уступив место таким задачам, как смягчение последствий неравенства или обеспечение населения работой. Ему нужен

¹ W. Beckerman, «The Economist as a Modern Missionary», *The Economic Journal*, March 1956. — *Примеч. авт.*

собственный *raison d'être*². Тут-то и появляются экономисты, вооруженные экономической теорией, а фоном звучат рассуждения, что, дескать, победа над конкурентами в погоне за более высокими темпами роста внутреннего продукта ценна сама по себе. В итоге складывается тщательно продуманная и оригинальная совокупность доводов, утверждающих первостепенное значение производства как такового. Именно эти доводы позволили отделить вопрос о насущности выпускаемых товаров от вопроса об объеме выпуска. Так экономическая теория сумела перенести чувство неотложности удовлетворения насущных потребностей из мира, где рост производства означал больше пищи для голодных, больше одежды для замерзающих и больше домов для бездомных, в мир, где рост производства удовлетворяет тягу ко всё более роскошным автомобилям, экзотическим блюдам, волнующей одежде, изысканным развлечениям — ко всему арсеналу современных удовольствий, будь то чувственных, душеполезных или смертельно опасных.

Хотя экономическая теория, которая выступает в защиту подобных желаний и работающего на них производства, прочно закрепились в расхожей мудрости (и, как ни странно, никем не оспаривается), она не просто нелогична и поверхностна, но отчасти даже опасна.

II

Логическое обоснование начинается с признания исключительной актуальности производства, но не для общества, а для экономической науки. Позже у нас еще будет случай обсудить причины и степень личной заинтересованности экономистов в росте производства; пока же отметим, что интерес экономиста очень своеобразен. Признание

² Смысл существования (*фр.*). — *Примеч. пер.*

важнейшей роли производства занимает центральное место в системе экономических расчетов. На этом посыле основано всё нынешнее преподавание экономики и почти все исследования. Всё, что вызывает увеличение выпуска при заданных объемах ресурсов, считается полезным и молчаливо признается важным; соответственно, всё, что препятствует росту или вызывает снижение выпуска, признается вредным. Выбирая между двумя налогами, экономист предпочтет тот, который меньше навредит эффективности, понимаемой как объем выпуска при заданном объеме труда и капитала. Если предприятие ограничивает рост производства ради повышения рентабельности или по иным причинам, его можно смело заклеить как антиобщественную организацию. Не менее, а то и более неприязненно мы относимся к деятельности профсоюзов. Оценка воздействия на производительность стала почти универсальным этапом принятия решений.

Оценить возможные последствия для производства от того или иного действия или меры — например, от введения новой профсоюзной нормы — не всегда просто. Цепь причин и следствий может оказаться весьма запутанной, так что мнения разойдутся. Воздействие в краткосрочном периоде может сильно отличаться от долгосрочного. Еще больше трудностей появляется, если необходимо оценить воздействие на выпуск нескольких продуктов или всей экономики. Для оценки последнего необходимо привести цены всех позиций к единому виду, причем эти цены будут отражать существующее распределение доходов (скажем, цены на норковый мех определяются спросом состоятельного меньшинства), а иногда и произвольные решения компаний, устанавливающих цены. Таким образом, отслеживание и сравнение влияния различных мер экономической политики на выпуск в масштабах экономики может оказаться бесконечно сложной задачей. Но она представляет

значительный интерес для экономической науки и обеспечивает работой множество экономистов. А в основании всего этого лежит незыблемое соглашение о том, какова конечная цель и ее значение. Всё, что повышает выпуск при тех же ресурсах, способствует росту благосостояния. Это насущная необходимость. На этом держится всё. Бросить хотя бы тень сомнения на важность производства означает усомниться в основе всей экономической науки. Ведь тогда придется придумать новые критерии эффективности, которые наверняка окажутся трудными в измерении и необъективными. Что может быть неприятнее! Устарелость и несоответствие реалиям считаются, по меньшей мере в общественных науках, приемлемой платой за комфорт, который дают пусть и архаичные, но хорошо известные, устоявшиеся и надежные концепции.

Экономической науке как роду занятий не чужд инстинкт самосохранения. Медведица видит в угрозе своим медвежатам угрозу для всего медвежьего рода — и реагирует на нее злобно и агрессивно. Точно такую же реакцию у защитников расхожей экономической мудрости вызывает нападение на экономическую доктрину, которая логически обосновывает первостепенную значимость производства и важность удовлетворения нужд потребителей.

Параллель с материнским инстинктом полезна еще и потому, что защита устоявшейся системы ценностей относительно производства выстраивается по большей части на интуитивном уровне. За последние годы редкого экономиста не посетило сомнение в том, что обществу действительно нужны все те блага, выпуск которых его система ценностей предписывает максимально наращивать. Экономисты сомневались в насущности производства множества совершенно бесполезных товаров. Их смущала необходимость признавать правильным бесконечный рост расходов на рекламу и сбыт, чтобы создать спрос на эти товары. Подобные

сомнения отражают наличие одного чрезвычайно слабого места в построениях экономической науки.

Это слабое место и усилия по его защите связаны с теорией потребительского спроса. Данное грандиозное сооружение зарекомендовало себя наилучшим образом при отражении нападков на приоритетность производства. В мире, где изобилие делает устаревшими все представления прошлого, этот бастион и дальше будет противостоять бедствиям, которое несут новые идеи.

III

Теория потребительского спроса, как считается сегодня, основана на двух довольно размытых положениях, из которых ни одно не задано явно, но оба крайне важны для понимания системы ценностей современного экономиста. Первое состоит в том, что потребности не снижаются по мере их удовлетворения; точнее, даже если такой эффект имеет место, он никак не проявляется вовне, а значит, не представляет интереса для экономистов и экономической политики. Когда человек утолит естественные потребности, у него появляются психологически обусловленные желания. Их невозможно удовлетворить окончательно или хотя бы показать заметный прогресс. Понятие насыщения экономическая наука обходит стороной. Считается бесполезным и даже антинаучным проводить при рассмотрении потребностей ума параллели с потребностями желудка.

Второе положение состоит в том, что желания определяются особенностями характера потребителя или, во всяком случае, предстают перед экономистом как данность. Задача экономиста сводится к поиску способов их удовлетворения. Не его дело разбираться в механизмах создания потребностей. Его функция считается выполненной, когда удастся

максимизировать выпуск товаров, необходимых для удовлетворения потребностей.

Теперь давайте проверим оба эти положения. Данное объяснение потребительского поведения восходит к более давней, если не древнейшей, проблеме экономики, а именно — к вопросу о ценообразовании³. С самого начала ничто так не озадачивало экономистов, пытающихся объяснить явление цены (меновая стоимость), чем совершенно неудобоваримый факт, что самые полезные вещи при обмене ценятся меньше всего, а самые бесполезные — дороже всего. Еще Адам Смит заметил: «Нет ничего полезнее воды, но на нее почти ничего нельзя купить, почти ничего нельзя получить в обмен на нее. Напротив, алмаз почти не имеет никакой потребительной стоимости, но часто в обмен на него можно получить очень большое количество других товаров»⁴.

В своей теории стоимости Смит предлагал провести различие между «меновая стоимостью» и «потребительской стоимостью» и тем самым разрешить парадокс несоответствия полезности товара его ценности при обмене. Такое разделение не столько снимало вопросы, сколько порождало новые, и на протяжении следующих ста лет экономисты продолжали искать формулировку получше. Наконец, ближе к концу XIX столетия — хотя сегодня понятно, что было и множество предшественников с похожими идеями, — три экономиста (австриец Карл Менгер, англичанин Уильям

³ Происхождение теории потребительского поведения намечено в любопытной статье Иана Литтла: I. D. M. Little, A Reformulation of the Theory of Consumer's Behaviour, *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 1, No. 1 (January 1949), p. 99. — *Примеч. авт.*

⁴ A. Smith, *Wealth of Nations*. Смит явно не предвидел появления технических алмазов. — *Примеч. авт.*

Цит. по: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. — *Примеч. пер.*

Стенли Джевонс и американец Джон Бейтс Кларк) почти одновременно предложили теорию предельной полезности⁵, общие принципы которой используются и сегодня. Острота потребности есть функция количества благ, доступных человеку для удовлетворения данной потребности. Чем больше единиц товара доступно, тем меньше удовольствие от каждой следующей единицы и тем ниже готовность платить за нее. Поскольку для большинства людей алмазы сравнительно малодоступны, удовольствие от каждого следующего алмаза очень велико — и столь же велика готовность заплатить за него. В случае с водой всё наоборот. Отсюда же следует, что на рынке, где предложение какого-то товара можно быстро и недорого увеличить, меновая цена этого товара будет отражать простоту его воспроизводства и невысокую остроту потребности, которую удовлетворяет каждая дополнительная единица товара. Дело не меняет даже тот факт, что вовсе без рассматриваемого товара (как в случае с водой) человек обойтись не может.

Закон убывающей предельной полезности, как его окрестили в учебниках экономики, похоже, подвел экономическую мысль вплотную к признанию, что значимость производства снижается по мере роста благосостояния. С ростом реальных душевых доходов люди получают возможность удовлетворять больше всё менее насущных потребностей. А раз так, то и насущность производства благ, удовлетворяющих эти потребности, тоже должна стать меньше (и продолжать снижаться).

⁵ Теория предельной полезности (*англ.* marginal utility, *нем.* Grenznutzen) была впервые сформулирована и опубликована в 1854 году прусским экономистом Германом Генрихом Госсеном (*нем.* Hermann Heinrich Gossen, 1810–1858), но широкого признания не получила до появления в 1870-е годы работ как названных автором Карла Менгера (*нем.* Carl Menger, 1840–1921), У. С. Джевонса (*англ.* William Stanley Jevons, 1835–1882) и Дж. Б. Кларка (*англ.* John Bates Clark, 1847–1938), так и представителей других научных школ. — *Примеч. пер.*

В Англии времен Рикардо многие страдали из-за нехватки хлеба. Любое повышение его доступности — из-за роста денежных доходов при прежних ценах на хлеб или из-за снижения цен при прежних доходах — приносил величайшее удовлетворение. Голод отступал, и даже появлялись перспективы прожить подольше. Само собой, любая мера по увеличению предложения хлеба удостаивалась глубокого и серьезного интереса людей, небезразличных к судьбам сограждан.

В современных Соединенных Штатах хлеб всегда в изобилии. Каждое следующее увеличение предложения хлеба почти не приносит радости. Как следствие, меры по повышению предложения хлеба или зерна сознательные граждане больше не относят к числу общественно значимых⁶. Доведя потребление хлеба до точки, когда его предельная полезность стала крайне низкой, жители промышленно развитых стран принялись тратить свои доходы на прочие вещи. Поскольку все эти прочие блага вошли в структуру потребления после хлеба, предполагается, что они не столь насыщены, то есть что и их потребление, как и в случае с пшеницей, дошло до точки, когда предельная полезность становится мизерной или даже пренебрежимо малой. Отсюда следует, что значимость предельного прироста производства всех благ низка и продолжает снижаться. Рост благосостояния снижает до минимума значимость экономических целей. Производство и производительность становятся всё менее важными.

Закон убывания предельной полезности был и остается в числе незаменимых идей в экономической науке. Он внес столь весомый вклад в понимание убывающей насыщенности потребностей, а с ними и производства, что возврат к исходным позициям поистине удивляет. Однако это было

⁶ В ранних изданиях я с большей, чем обычно, прозорливостью предупредил, что «в случае дефицита в общемировом масштабе» интерес к увеличению производства хлеба может снова возрасти. В мировом масштабе так и случилось. — *Примеч. авт.*

проделано — причем с блеском. От идеи убывания остро-ты потребностей отказались. Отчасти это было совершено во имя рафинированного научного метода, который, как это часто бывает с максимально усложненными теоретическими построениями, оказался надежным оплотом расхожей мудрости. Очевидные, но неудобные данные были отвергнуты на том основании, что они не поддаются изучению средствами научного метода. Но потом всё равно приходилось то и дело просто закрывать глаза на явления, которые не удастся легко встроить в теорию.

IV

Первым шагом, как уже отмечалось, стало отделение экономической науки от всякого суждения об изучаемых ею благах. Всякое понятие о нужных и ненужных, или о значимых и незначимых, благах было неукоснительно исключено из предмета изучения. Альфред Маршалл, который сформулировал правила обращения с этой и множеством других проблем, разделяемые экономистами и сегодня, отмечал, что «экономист изучает душевные порывы не сами по себе, а через их проявления, и если он обнаруживает, что эти мотивы порождают равные стимулы к действию, то он принимает их *prima facie*⁷ за равные для целей своего исследования»⁸. Почти сразу же Маршалл добавляет, что это упрощение, пусть оно и принесло много пользы экономической науке, было лишь отправной точкой для дальнейшей работы. Вот только экономисты так и остаются в этой отправной точке, видя в том признак истинно научной сдержанности и добросовестности. Молодым экономистам ни о чем не твердят так упорно, как

⁷ При отсутствии доказательств в пользу противного (*лат.*). — *Примеч. пер.*

⁸ A. Marshall, *Principles of Economics*, 8th ed. (London: Macmillan, 1927), p. 16. — *Примеч. авт.*

о необходимости подобной сдержанности. В экономической науке нет более быстрого способа продемонстрировать свою некомпетентность, чем указать на обоснованность потребности в большем количестве пищи и легкомысленность потребности в более дорогом автомобиле.

Следующим шагом стало признание экономической наукой факта существования неограниченного разнообразия благ, ждущих случая привлечь внимание потребителя. На самых базовых (и самых субъективных) уровнях экономического анализа предполагается, что, хотя предельная полезность отдельно взятого блага убывает согласно признанному непреложным закону, полезность нового и отличного от него блага (или удовлетворение от его получения) оказывается не ниже, чем от первых единиц предыдущего блага. Если потребитель каждый раз покупает новые продукты, то есть берет не количеством, а разнообразием, то он, подобно музею, будет копить ценности и по-прежнему стремиться купить еще. Поскольку среднестатистический потребитель владеет лишь малой частью всего доступного ему ассортимента продуктов, его возможности покупать новое поистине неисчерпаемы. Удовлетворение от обладания новинками в целом соответствует объему их выпуска. Производство этих товаров и услуг, не подверженных правилу убывания предельной полезности, не утрачивает своей значимости.

Такая позиция игнорирует тот очевидный факт, что некоторые вещи покупают раньше других и, что само собой разумеется, более необходимые вещи покупают в первую очередь. Как отмечено выше, отсюда следует, что удовлетворение каждой следующей потребности менее насущно, чем предыдущей. Однако в чуть более продвинутой версии теории этот вывод отвергается. Отказ обосновывают тем, что намерения и удовлетворенность потребителей в разные моменты времени очень трудно сравнивать. Сегодня почти все изучающие экономику, даже на начальном уровне,

предупреждены о возможной ошибке при межвременных сравнениях полезности одного и того же блага. Мало кто из студентов-экономистов, включая даже первокурсников, избегает в наше время грозных предупреждений о недопустимости впадать в ошибку сравнения разнесенных по времени показателей полезности тех или иных актов потребления. Еще вчера человек с минимальным, но растущим реальным доходом получал удовольствие от полноценного питания и не протекающей крыши над головой. Сегодня, после значительного увеличения дохода, он пользуется услугами кабельного телевидения и покупает модные туфли. Однако совершенно недопустимо говорить, что его удовольствие от новых удобств и развлечений меньше, чем раньше — от дополнительных калорий в пище и защиты от дождя. Всё меняется; сегодня перед нами другой человек; объективных критериев для сравнения просто нет. Допустим, человек получает всё меньше удовлетворения от каждой дополнительной единицы уже имеющегося у него товара и потому его всё труднее убедить платить прежнюю цену. Но это не значит, что то же самое случится в будущем при покупке того же (и тем более другого) товара. Отсюда следует вывод: нельзя с уверенностью говорить о меньшем удовлетворении от потребления следующей единицы товара, если оно отнесено во времени. Следовательно, нельзя утверждать, что со временем производство этого товара становится менее насущным.

Здесь стоит задуматься о сути произошедшего разворота. Идея убывающей полезности остается незаменимым средством увязать насущность потребностей и следующую из нее готовность платить с объемом выпуска. Чем больше человек имеет на данный момент, тем меньше удовлетворения ему принесет дальнейшее пополнение запасов и тем ниже будет его готовность платить. Совокупность реакций всех людей составит реакцию общества в целом. Итак, чем выше предложение, тем ниже готовность платить за дополнительные

10. ДИКТАТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

единицы товара и тем ниже опускается кривая спроса, известная каждому, кто хоть немного интересовался экономической теорией. Но в то же время вопрос убывания насыщенности потребления обходится молчанием. Ведь готовность платить за дополнительную единицу товара оценивается исходя из гипотезы о действиях человека применительно к количеству товара на данный момент времени, тогда как рост запасов товара у потребителя (в результате повышения его реального дохода) происходит только спустя какое-то время. О том, как меняется за это время степень удовлетворения, экономисту ничего не известно. Верный принципам научного метода, он воздерживается от всякого суждения⁹.

⁹ В более формализованном анализе потребительского спроса снижению насыщенности продукта уже почти совсем не уделяется внимания благодаря переходу от «кардиналистского» (количественного) к «ординалистскому» (порядковому) подходу к оценке полезности. Ординалистский анализ рассматривает желания потребителей строго в терминах предпочтения одного блага перед другим. Это не означает отказа от таких понятий, как убывающая предельная полезность или убывающая насыщенность потребления новых видов благ. На карте или на поверхности кривых безразличия именно убывающая предельная полезность обуславливает желание потребителя по мере роста запасов блага отказываться от приобретения одного и того же продукта во всё больших количествах в пользу покупки некоторого количества другого продукта. Развлечения не появятся в системе потребительских предпочтений до тех пор, пока не будет накоплен минимальный запас пищи. Однако потребность в пище может иметь место в отсутствие потребности в развлечениях.

Но эти соображения не выходят на первый план в экономическом анализе и при обучении экономике. Акцент делается на другое: блага, будь то еда, бензин или сеансы игры в пинбол, подлежат обмену одно на другое по установленному курсу и, таким образом, оказываются равнозначными. В учебниках экономики особо подчеркивается, что потребитель всегда ищет максимального удовлетворения на самой высокой кривой безразличия, на которую ему позволяет выйти уровень его доходов. Выход на более высокую кривую возможен при повышении дохода или при возможности купить больше благодаря снижению цен. Предполагается, что именно в этом и состоит цель потребителя. Таким образом, линия рассуждений, которая, как некогда казалось, бросает тень сомнения

Находится, однако, место для весьма общего допущения, что в условиях огромного и неуклонно расширяющегося выбора благ насыщенность потребностей не снижается. В любом случае заведомо не ошибется тот, кто скажет, что большее количество благ способно удовлетворить больше потребностей, чем меньшее. За этим доводом скрывается никем не оспариваемое допущение, что обеспечение товарного изобилия — важная, а то и неотложная задача, ведь материальные блага всегда играли большую роль в избавлении человечества от лишений. Далее станет понятно, что экономическая наука блестяще устранила все угрозы себе и своим целям, которые создавал закон убывания предельной полезности.

Были и несогласные. Кейнс отмечал, что человеческие потребности «можно разделить на два класса: абсолютные, испытываемые нами независимо от происходящего с остальными людьми, и те, которые мы ощущаем, только если их удовлетворение поднимает нас над остальными, дает почувствовать свое превосходство (их можно назвать относительными)»¹⁰. Однако развивать этот вывод Кейнс не стал. В противоборстве с расхожей мудростью он не менее других экономистов зависел от стечения обстоятельств. В отличие от предложенного им рецепта борьбы с экономическим спадом, для развития данного соображения обстоятельства так и не сложились.

на важность потребления каждой дополнительной единицы блага, в итоге лишь подтвердила ее. На практике аналитический аппарат исключает из рассмотрения возможность того, что по мере движения к более высоким кривым безразличия происходит снижение насыщенности потребностей. — *Примеч. авт.*

¹⁰ J. M. Keynes, *Essays in Persuasion*, «Economic Possibilities for Our Grandchildren» (London: Macmillan, 1931), p. 365–366. Отметим, что Кейнс, по обыкновению не стесняя себя общепринятыми правилами, впадает здесь в непростительную с точки зрения расхожей мудрости крайнюю разделение потребностей по степени их значимости. — *Примеч. авт.*

Цит. по: Кейнс Дж. М. Экономические возможности наших внуков // Вопросы экономики, № 6, 2009, с. 63. — *Примеч. пер.*

ЭФФЕКТ ЗАВИСИМОСТИ

I

Представление о том, что насущность потребностей не снижается по мере их удовлетворения, противоречит здравому смыслу. В это верят только те, кто хочет верить. Однако приходится бороться с расхожей мудростью и на ее собственной территории. Межвременные сравнения умонастроенный человека действительно основаны на весьма уязвимой методической базе. Кто может с уверенностью сказать, что мучительнее — голод или зависть к новому автомобилю соседа? За годы жизни в достатке душа бывшего бедняка вполне могла обрести способность к новым и более тяжким страданиям. Если в начале периода сравнения общество было бедным, а в конце его стало обеспеченным, — чтобы оценить прирост удовлетворенности, потребуется рассмотреть уже не одного и того же человека в разное время, а разных людей в разное время. Если исследователь хочет верить, что с ростом благосостояния насущность потребностей и благ не снижается, то ему есть на что опереться. Какими бы убедительными ни были факты, их невозможно научно подтвердить. Для защитников расхожей мудрости это означает почти полную неуязвимость.

И всё же в защите есть брешь. Насущными можно назвать лишь те потребности человека, источником которых является он сам. Нельзя считать насущными потребности, которые придумывают за него, тем более если это делают производители товаров, предназначенных для их удовлетворения. Ведь в таком случае рушатся все доводы в защиту крайней необходимости производства как средства удовлетворить насущные потребности людей. Нельзя обосновать

необходимость производства наличием потребностей, если эти потребности создаются самими производителями.

Если бы человек действительно просыпался по утрам, обуреваемый демонической силой, порождающей в нем страстное желание то шелковых рубашек, то кухонной утвари, то ночных горшков, то апельсинового сока, — тогда следовало бы приветствовать его стремление найти товар, способный утолить его страсть, сколь бы причудливым он ни был. Но если окажется, что человек сам создал эту страсть, когда взрастил демонов желаний, и что попытки усмирить демонов лишь побуждают их удваивать усилия, то придется усомниться в рациональности выбранного им способа решить проблему. В отсутствие пут расхожего мнения человек подумал бы: а не лучше ли избавиться от демонов, чем гнаться за новыми и новыми благами?

Итак, если производство само создает потребности, которые затем стремится удовлетворить, или если потребности зарождаются параллельно производству благ, то насущность таких потребностей не может более использоваться в качестве существенного довода в защиту безотлагательного развития производства. Производство лишь заполняет пустоту, которую само же и создает.

II

Это соображение столь важно, что на нем следует заострить внимание. Людские потребности могут проистекать из причудливых, нескромных или вовсе аморальных устремлений, и всё равно найдется блистательное обоснование причин, по которым общество должно стремиться удовлетворить их. Но если процесс удовлетворения желаний сам создает новые желания, то основания для восторгов исчезают. Ведь тогда настаивать на особой важности производства, способного удовлетворить эти желания, — то же самое, что стороннему

11. ЭФФЕКТ ЗАВИСИМОСТИ

наблюдателю восхищаться стремлением белки не отстать от движения колеса, которое она сама и вращает.

С тем, что желания суть продукт производства, сегодня согласится большинство серьезных исследователей. С этим тезисом не станут спорить и многие экономисты, хотя не все они в полной мере принимают его следствия. Как отметил Кейнс в приведенном в конце предыдущей главы наблюдении, потребности «второго класса», то есть те, которые следуют из нашего стремления не отставать от окружающих или превосходить их, «могут быть ненасыщаемыми: чем выше общий уровень, тем они интенсивнее»¹. Прочие экономисты тоже отводили склонности подражать другим важную роль в процессе создания новых потребностей. Того, что потребляет один человек, тут же начинает желать его сосед. Отсюда с необходимостью следует, что процесс удовлетворения потребностей немедленно производит новые потребности. Чем больше потребностей удовлетворено, тем больше появится новых.

Впрочем, эти доводы получили дальнейшее развитие. Ведущий современный теоретик потребительского поведения профессор Джеймс Дьюзенберри² ясно указал, что «одной из принципиальных социальных целей нашего общества является повышение уровня жизни... Это имеет огромное значение для теории потребления... стремление получить наилучшие товары начинает жить собственной жизнью. Оно стимулирует рост расходов сильнее, чем сами потребности, на удовлетворение которых нацелены эти расходы»³.

¹ J. M. Keynes, *Essays in Persuasion*, «Economic Possibilities for Our Grandchildren» (London: Macmillan, 1931), p. 365. — *Примеч. авт.*

² Джеймс Дьюзенберри (*англ.* James Duesenberry, 1918–2009) — американский экономист, внесший значительный вклад в развитие кейнсианской модели экономики потребления. — *Примеч. пер.*

³ James S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949), p. 28. — *Примеч. авт.*

Из подобной позиции следуют впечатляющие выводы. Понятие потребности, возникающей без постороннего участия, теперь уходит на второй план. Общество придает огромное значение своей способности обеспечить высокий уровень жизни и поэтому оценивает человека по благам, которыми тот владеет. Тягу к потреблению порождает система ценностей, которая отводит первостепенную роль способности общества к производству. Чем больше производится, тем больше человеку нужно иметь для поддержания престижа. Последний довод важен, ведь не нужно вслед за Дьюзенберри впадать в крайность и сводить роль благ к символу престижа в обществе изобилия, чтобы ясно увидеть: вся аргументация Дьюзенберри подразумевает, что производство благ само создает потребности, которые эти блага призваны удовлетворять⁴.

III

Еще более явную связь между производством и потребностями устанавливают современные институты рекламы и продаж. Они совсем не сочетаются с представлением о независимо возникающих потребностях, поскольку их основная

⁴ Более новое и основательное исследование потребительского спроса еще сильнее подкрепило эту позицию. Профессора Х. Хаутаккер и Л. Тейлор, изучив статистику потребительского спроса и определяющих его факторов, выяснили, что для большинства товаров спрос зависит не от цены и уровня доходов, которые принято считать основными факторами спроса, а от опыта потребления данного товара. Фактор «психологического запаса», как они назвали это качество, указывает на слабое место в традиционной теории потребления; текущий спрос невозможно объяснить, не обратившись к потреблению в прошлом. Такого рода спрос сам становится условием для своего роста. См.: H. S. Houthakker and L. D. Taylor, *Consumer Demand in the United States*, 2nd ed., enlarged (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970). — *Примеч. авт.*

функция как раз и состоит в создании желаний, которых ранее не существовало⁵. Этим и занимается производитель товара или его агент. Эмпирически установлено, что есть определенное соотношение между расходами на производство потребительских товаров и на синтезирование потребности в них. Чтобы вызвать интерес, новый потребительский продукт следует представить посредством рекламной кампании подходящего масштаба. Чтобы нарастить выпуск, необходимо в должной степени увеличить рекламный бюджет. В стратегии современного коммерческого предприятия затраты на создание спроса на продукт не менее важны, чем затраты на изготовление продукта. Всё это давно не новость, а элементарные истины даже для самого отстающего студента самой захудалой бизнес-школы в стране. Масштаб затрат на формирование потребностей поражает. В 1987 году суммарные расходы на рекламу — хотя, как отмечалось, не все они имели целью синтез потребностей — составили около 110 миллиардов долларов. До того на протяжении нескольких лет они росли в среднем на шесть миллиардов долларов в год. Очевидно, подобные расходы должны вписываться в теорию потребительского спроса. Они слишком велики, чтобы их игнорировать.

Но интеграция означает признание зависимости потребностей от производства. Производителю отводятся

⁵ Реклама — явление непростое. Она также играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности товара; создание потребностей обычно оказывается побочным эффектом попыток сдвинуть кривую спроса на выпуск данной фирмы за счет прочих фирм или (в меньшей степени, на мой взгляд) изменить ее форму за счет расширения ассортимента. Неспособность экономистов увидеть в рекламе средство создания потребностей отчасти вызвано чрезмерным вниманием к роли рекламы в ситуации совершенной конкуренции. Тут следует, однако, отметить, что манипулировать желаниями потребителей (в сколько-нибудь значимых масштабах) можно только в случае, когда сама по себе потребность не особенно сильна. — *Примеч. авт.*

сразу две функции — изготовление товаров и создание потребности в них. Тем самым признается, что производство не только пассивно и опосредованно (через подражание), но и активно — через рекламу и родственные ей виды деятельности — создает потребности, которые затем стремится удовлетворить.

И бизнесмен, и рядовой читатель могут недоумевать: зачем я так подробно излагаю столь, казалось бы, очевидное соображение. Оно и в самом деле очевидное. Но при всем этом его решительно отказываются признавать профессиональные экономисты. В отличие от неподкованного в экономической науке читателя, они чувствуют скрытую за этими взаимосвязями угрозу устоявшимся идеям. В результате они непостижимым образом закрывают глаза (и затыкают уши), дабы не заметить самое повсеместно распространенное из всех современных экономических явлений, а именно искусственное создание потребностей.

Сказанное не означает, что раньше сведения о зависимости потребностей от рекламы полностью игнорировались. Это не так, и в этом одна из причин столь нервного отношения экономистов к рекламе. Данное явление невозможно приспособить к имеющейся теории. Более восприимчивые ученые сомневались в насущности потребностей на том основании, что она, в чем нет сомнений, является плодом дорогостоящих кампаний по привлечению внимания публики. Действительно ли потребителю нужен новый сухой завтрак или стиральный порошок, если приходится так много потратить, чтобы убедить его в этом? Но мало кто пошел дальше и проследил последствия этого обстоятельства для теории потребительского спроса и тем более для идеи важности производства и его эффективности. Эти столпы остались незыблемыми. Как правило, экономисты ограничивались неодобрительными репликами в адрес рекламы и рекламщиков, а иногда даже заявляли,

что рекламы и вовсе быть не должно. Подобные предложения обычно не встречали понимания у представителей рекламного бизнеса.

В итоге понятие о независимо возникающих потребностях продолжает существовать. Игнорируя весь арсенал современной системы продаж, любой учебник излагает его почти в первозданном виде. Экономисты по-прежнему видят свою миссию (и мало по каким пунктам проявляют такое единодушие при обучении студентов) в том, чтобы без лишних вопросов изыскивать наилучшие средства удовлетворения этих потребностей. Соответственно, производство остается проблемой номер один. Пожалуй, в данном случае мы имеем дело с окончательной победой расхожей мудрости над очевидными фактами. Равной по абсурдности может быть разве что воображаемая ситуация, при которой некий активист, некогда уверившийся в вопиющей нехватке коек в городской больнице, продолжает клянчить у всех деньги на расширение стационара и отказывается замечать, что главврач наловчился сбивать своим автомобилем пешеходов ради заполнения уже имеющихся мест.

Распутывая эту проблему, мы должны постоянно заботиться о том, чтобы не упустить из виду очевидное. Сам факт, что реклама может создать потребности, продавники — усилить, а ненавязчивые манипуляции мастеров убеждения — окончательно оформить их, показывает, что они вовсе не неотложные. Голодному человеку не нужно объяснять, что ему нужна еда. Движимый естественным аппетитом человек невосприимчив к чарам господ Бэттена, Бартона, Дерстайна и Осборна⁶. Усилия последних эффективны лишь в отношении тех, кто настолько далеко ушел от состояния физической нужды, что перестал понимать, чего ему хочется. В таком и только в таком состоянии человек поддается убеждению.

⁶ Основатели американского рекламного агентства BBDO. — *Примеч. пер.*

IV

Общий вывод из всего изложенного настолько важен для этой работы, что стоит изложить его по всей форме. Когда общество становится более обеспеченным, потребности всё больше создаются самим процессом их удовлетворения. Это может происходить без усилий со стороны производителей: рост потребления сообразно росту производства происходит за счет внушения или стремления к подражанию, создающих потребности. Ожидания растут по мере получения всё новых благ. Как вариант, производители могут сами их создавать, организуя рекламу и продажи. Потребности, таким образом, зависят от выпуска продукции. Говоря научно, отныне нельзя принимать допущение, что рост выпуска всех производимых благ гарантирует рост благосостояния. Оно может оставаться неизменным. Рост объемов производства лишь повышает уровень потребностей, требующих удовлетворения. Нам предстоит еще не раз обратиться к этой зависимости потребностей от процесса, призванного обеспечить их удовлетворение. Уместно назвать это явление *эффектом зависимости*.

Теперь давайте обдумаем выводы, к которым нас привел проделанный анализ.

Откровенно говоря, теория потребительского спроса — чрезвычайно ненадежная опора для нынешних целей экономической науки. На первый взгляд кажется, что она поддерживает идею неубывающей актуальности задачи роста производства и дает нам основания ставить эту цель превыше всего. Экономист не вдается в сомнительные споры моралистов о насущности или добродетельности потребностей, подлежащих удовлетворению. Он не пытается сравнивать умонастроения одних и тех же или разных людей в разные моменты времени и не утверждает, что в разное время потребность бывает более или менее насущной. Потребность существует. Для него этого достаточно. Он ставит целью

своей работы удовлетворение этой потребности и, соответственно, выводит на первый план производство как главное средство, позволяющее добиться поставленной цели. Подобно трудам домохозяйки, его работе нет конца.

Однако это рациональное объяснение, каким бы удобным оно ни казалось, на самом деле вредит своим сторонникам, поскольку признает, что сами потребности суть плоды (случайные или намеренно созданные) того самого процесса, который их удовлетворяет. Потребности, на которые работает производство благ, создаются опытом потребления самих благ или синтезируются их производителями. Производство провоцирует рост потребностей и создает необходимость постоянно наращивать выпуск. До сих пор удачные обходные маневры позволяли игнорировать эти выводы. Подобное решение носит явно рискованный характер, ведь оно не выдержит сколько-нибудь обстоятельной критики.

При всем разнообразии моделей лучшего общества никто не предлагал устроить его по принципу беличьего колеса. Более того, как мы скоро увидим, это колесо еще и крутится не вполне гладко. Помимо спорного идейного облика у подобной конструкции есть серьезные структурные изъяны, которые могут стать для нас неприятным сюрпризом. Пока что, однако, достаточно признать, что нам предстоит пересечь весьма труднопреодолимую местность. В главе 8 мы увидели, как прочна наша привязанность к производству как средству обеспечения экономической безопасности. Не блага, а рабочие места, которые создает их производство, — вот чему мы стали придавать первейшее значение. Теперь выясняется, что наша погоня за товарами дискредитирована еще больше. Она не следует из спонтанно возникающих у потребителей нужд. Напротив, эффект зависимости означает, что погоня за товарами усиливается самим процессом производства. Чтобы повысить выпуск, нужно придумать больше потребностей. Без изобретения новых потребностей не будет

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

и роста. Сказанное касается не всех категорий благ, но весьма значительной их части. Таким образом, поскольку спрос на эту часть товаров и услуг не возникает сам собой (а создается искусственно), то их полезность и насущность без искусственной подпитки равнялись бы нулю. Рассматривая эту часть выпуска как предельную, мы можем оценить предельную полезность всего выпуска как нулевую (не считая рекламу и систему продаж). Нужно признать, что совокупность представлений и ценностей, выдающая производство за главное достижение нашего общества, имеет исключительно хитро переплетенные корни.

Пожалуй, яснее всего вот что: стоит нам порвать с идеями Рикардо и взглянуть в лицо реалиям экономики общества изобилия, и сразу же появляется много новых и разнообразных проблем. Понятно, почему расхожая мудрость так упорствует в сопротивлении переменам. Ведь много лучше и безопаснее стоять на якоре в тихой гавани глупости, нежели пуститься по бурным волнам беспокойной мысли.

РОСТ ПРОИЗВОДСТВА И ЛИЧНЫЙ ИНТЕРЕС

I

Понятие личного интереса удобно тем, что меняет смысл в зависимости от контекста, в котором используется. В обычной беседе оно означает неправомерное преимущество представителей некоего политического меньшинства, к которому сам говорящий не принадлежит. Если же он входит в это меньшинство, «интерес» превращается в законную награду за упорный труд. Если речь идет об интересах не меньшинства, а большинства, то их называют «правами человека». Несмотря на все эти понятийные трудности, настало время исследовать интересы, стоящие за нашими современными представлениями о производстве. Кто больше всех зависит от иллюзии особой роли производства? Кто больше прочих пострадает, когда под натиском идей, обстоятельств и времени выяснится реальное положение дел? Как генерал проводит рекогносцировку позиций противника перед боем, так и автор сей книги намерен выяснить, кто ему противостоит.

Очевидно, что самую высокую ставку на сохранение нынешних целей экономического развития делает бизнесмен, а точнее, высокопоставленный руководитель делового предприятия. Если производство ставится превыше всего, то именно он, традиционно уважаемый за свой статус производителя, оказывается самой значимой фигурой в обществе. Общество наделяет его престижем согласно его роли, и, хоть это не так существенно, он может без труда и не опасаясь критики получать доход, который будет соответствовать этому престижу. Когда производство заняло господствующие позиции в нашем видении экономики, уважение

к представителям деловых кругов значительно выросло. Пока нас больше заботило неравенство, положение промышленного магната было в лучшем случае неоднозначным. Безусловно, он выполнял важную функцию. Но его постоянно упрекали в том, что он слишком много берет за свои услуги. Когда интерес к неравенству угас, упреки прекратились. Бизнесмену больше не грозят никакие нападки. При том что высокое положение в иерархии крупной корпорации позволяет ему, как никому другому, устранить всякую угрозу экономической безопасности (как собственной, так и институциональной), он сумел сохранить реноме человека, склонного к риску и ведущего жизнь, полную опасностей. Никто не ставит под вопрос высокий статус бизнесмена в американском обществе. Но несомненно и то, что этот статус основан на нашей приверженности идее роста производства.

Пример с разным отношением к воде в условиях ее изобилия и недостатка уже приводился. Много лет назад Нью-Йорк испытывал нехватку пресной воды, грозившую серьезными неприятностями. Дождевые облака внимательно отслеживали и «засеивали»¹ в надежде получить необходимую влагу. С большой помпой была начата специальная программа водосбережения. Запрещалось мыть автомобили, пользоваться подтекающими водопроводными кранами, поливать улицы, пользоваться кондиционерами. Руководил этими мероприятиями, получившими основательное освещение в прессе, специальный уполномоченный мэрии Нью-Йорка по вопросам водоснабжения г-н Стивен Дж. Карни. На время он стал самым важным человеком во всем городе. О нем говорили все, и г-н Карни был видной публичной персоной. Затем начались дожди и водохранилища наполнились. О Карни забыли. Когда он уволился, никто этого не заметил.

¹ «Засев» облаков — технология управления погодой, предполагающая обработку облаков реагентами, чтобы вызывать или усиливать осадки. — *Примеч. пер.*

Почетность звания производителя в нашем обществе кажется незыблемой. Владелец винокуренного завода, или казино, или собачьих бегов тоже производитель, пусть и не товаров первой необходимости (что считается более важным занятием), но всё же производитель. В таком качестве он получает репутацию одного из столпов общества и источника благосостояния этого общества — репутацию, которой может похвастаться не всякий директор школы или приходской священник. Именно статус производителя позволяет президенту General Electric на равных общаться с президентом Соединенных Штатов. Считается правильным, когда «человек производства» руководит министерством в правительстве страны. Лучший комплимент любому человеку — сказать, что он разбирается в производстве. Но престиж производителя основан исключительно на престиже производства. Если производство начнет приниматься как данность, та же участь постигнет и производителя. Судьба г-на Карни тому подтверждение.

II

Людям свойственно сражаться за то, что им дорого, и бизнесмен, понимающий свой интерес, будет решительно защищать систему ценностей, которая подчеркивает значение производства. Он уже ведет эту борьбу, хотя пока больше по наитию, чем целенаправленно. В славословиях бизнесу важное место отведено громким заявлениям о жизненно важной роли производства: «Продуктивность — залог силы. Сила — залог свободы»²; «Производство создало Америку...»; «Довольно споров, займемся производством».

Бизнесмен, за рядом исключений (таких, как вопросы национальной обороны), издавна не доверяет государству или

² Из предвыборной программы кандидата в президенты США от Республиканской партии на выборах 1940 года Уэнделла Уилки (*англ.* Wendell Lewis Willkie, 1892–1944). — *Примеч. пер.*

тем его действиям, которые не открывают бизнесу новые рынки и не предполагают государственной поддержки частных исследований и разработок. Причину подобного отношения принято видеть в том, что бизнес является крупным налогоплательщиком и может пострадать при неудачном государственном регулировании. Рассуждая об обществе, мы чрезмерно склонны к такому примитивному экономическому детерминизму. Деятельность современного государства создает серьезную угрозу престижу делового человека. Когда наши мысли сосредоточены на вопросах охраны окружающей среды, образования и социального обеспечения, важными фигурами становятся официальные лица, учителя и прочие государственные служащие. Рост их престижа, равно как и рост известности людей, ответственных за проблемы и провалы во внешней политике, деловое сообщество встретило замечанием, что правительство-де ничего не производит, что оно бесплодно, как распутная женщина. «Правительство бессильно что-либо создавать в том смысле, как бизнес создает богатство, а люди создают идеи и изобретения»³. Доводы в подтверждение этой позиции весьма натянуты (они предполагают, что изготовление школьных парт — это производство, а образование — нет), однако она встречается часто, особенно в прежних версиях хвалебных речей о достоинствах деловых людей.

Кроме того, бизнесмены давно находятся в весьма напряженных отношениях с интеллектуалами, и в конечном счете это обстоятельство даже важнее. «Возникновение довольно многочисленного класса подобных безответственных интеллектуалов — одно из самых неблагоприятных явлений эпохи современного капитализма. Их навязчивость и суетливость отпугивают от них людей мыслящих. Они

³ Francis X. Sutton, Seymour E. Harris, Carl Kaysen, and James Tobin, *The American Business Creed* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956), p. 195. — *Примеч. авт.*

всем помеха»⁴. Как и в случае разногласий между бизнесом и правительством, трения эти имеют экономическую подоплеку: «Исследователи, чьи труды позволили разработать новые методы производства, ненавидят бизнесмена, которого интересует только прибыль от их изобретений. Очень показательно, что многие американские физики сочувствуют социализму и коммунизму. <...> Преподаватели экономики в университете нелестно отзываются о капитализме, пренебрежительно именуя его „системой выжимания прибыли“...»⁵. Однако, хотя социальный радикализм интеллектуалов (реальный или предполагаемый) действительно мог усилить их вражду с бизнесменами, есть и другая причина. Ученые, писатели, профессора и деятели искусства стали серьезными конкурентами деловых людей в борьбе за общественное признание.

Конкуренция эта особенно заметна в отношении к важным событиям и переменам в обществе — к экономической и внешней политике и к воздействию правительственных мер на мораль и нравы. Пожалуй, самое почетное занятие наших дней — прогнозирование будущего состояния общества. Никто так не выделяется из общей массы, как мудрец, которому, по всеобщему признанию, дано прозревать будущее и наставлять нас в том, что нужно делать, дабы ускорить или отдалить наступление того или иного события. Интеллектуал, разумеется, считает себя авторитетом в подобных вопросах. Возможно, он в самом деле превосходит

⁴ Ludwig von Mises, *The Anti-Capitalistic Mentality* (Princeton, N.J.: Van Nostrand, 1956), p. 107. — *Примеч. авт.*

⁵ *The Anti-Capitalistic Mentality*, p. 20. Справедливости ради стоит сказать, что сегодня взгляды профессора фон Мизеса многим бизнесменам показались бы слишком радикальными. — *Примеч. авт.*

Людвиг фон Мизес (*нем.* Ludwig Heinrich Edler von Mises, 1881–1973) — австро-американский либеральный мыслитель и экономист, внесший значительный вклад в развитие австрийской школы экономики и считающийся одним из отцов либертарианства. — *Примеч. пер.*

бизнесмена в эрудиции и навыке устных выступлений. Этим умениям бизнесмен противопоставляет связь с производством. Он не «теоретик», а «практик». Он движется прямо к цели и знает, как добиваться своего. Жизни он учился в цеху; это дало ему особое понимание положения дел в стране и в мире. Стоит производству лишиться прежнего престижа, и бизнесмен, всё обаяние которого основано на его связи с производством, сразу же проиграет в соперничестве с интеллектуалом за роль провидца. Если он хочет защитить свое нынешнее положение, то ему придется защищать идею особой важности производства. Трудно ожидать от него чего-то иного.

Однако у нас еще будет время поговорить поподробнее о конкуренции между бизнесменом и интеллектуалом за признание современников.

III

Давно известно, что политика сводит вместе самых несовместимых персонажей. Но редко бывает так, что партнеры и не подозревают о своей тесной (и несуразной) связи. Именно такую странную ситуацию мы наблюдаем применительно к интересам деловых кругов в вопросах производства. Всемирная поддержка бизнеса в его важнейшей роли производителя материальных благ — давняя отличительная особенность американских либералов. Престиж, который бизнесмен извлекал из своей близости к производству, дополнительно подкреплялся общественным весом всей американской либеральной мысли. Причины подобного союза, хотя и требуют разъяснения, довольно просты. Людям, уцепившимся за спасательный плот, не стоит удивляться, обнаружив себя на неведомом берегу в очень странной компании. То же происходит с теми, кто достаточно долго держится за некую идею, игнорируя смену волн и течений. Как

часто бывает, ход развития событий в Великобритании в общих чертах (а то и в деталях) повторял американский сценарий.

До 1930-х годов либерал в поиске способов увеличить совокупный выпуск обращался к традиционной проблеме эффективности использования имеющихся ресурсов — капитала, труда и сырья. Он настаивал, порой весьма увлеченно, что на пути к этой цели нужно устранить все препятствия, будь то монополии, тарифное регулирование, препятствия для свободного движения труда и капитала и прочие помехи оптимальному использованию ресурсов. Он не рассматривал такие способы увеличения выпуска, как ускорение накопления капитала, увеличение числа работников или серьезные усилия по технологическому обновлению промышленности⁶. Но самое главное, либерала не интересовало снижение производства во время экономического спада. Этой проблемой вообще никто из политиков всерьез не занимался; консерваторы, как и либералы, беспокоились лишь о «сглаживании» делового цикла. В 1920-е годы политическое лидерство в спорах о средствах смягчения последствий перепадов деловой активности удерживал Герберт Гувер.

Классическая программа американских либералов (до 1930-х годов) ставила целью перераспределение дохода, усиление экономической безопасности и защиту прав и свобод граждан и организаций перед лицом крайне неравномерно и несправедливо распределенной экономической мощи. Предлагались следующие меры: прогрессивный подоходный налог; развитие государственных услуг; защита общественных ресурсов от присвоения частными лицами; расширение системы социальной защиты; поддержка фермеров и других уязвимых групп населения; укрепление профсоюзов;

⁶ См. главу 9, раздел IV. — *Примеч. авт.*

регулирование деятельности корпораций. Ни одна из этих мер не предназначалась для того, чтобы заметно повлиять на совокупный выпуск в экономике.

В 1930-е всё сильно изменилось. Великая депрессия вызвала спад производства до крайне низкого уровня. С 1929 по 1933 год валовой выпуск в частном секторе потерял от трети до половины объема. Столь грандиозный обвал привлек небывалое внимание к колебаниям совокупного выпуска в экономике и к долгосрочным экономическим и политическим последствиям таких колебаний. Что характерно, людей больше заботило снижение безработицы, нежели рост производства. «Наша величайшая первоочередная задача — вернуть людям работу», — сказал Рузвельт в своей первой инаугурационной речи. С тех пор рост производства постепенно приобретал всё большее значение для американской версии политического либерализма; при этом производство могло быть как самоцелью, так и побочным продуктом борьбы за экономическую безопасность.

А в 1936 году началась эпоха Джона Мейнарда Кейнса⁷. В кейнсианской системе центральное место занимает понятие совокупного спроса на товары и услуги, и этот спрос определяет объем выпуска. В зависимости от ряда факторов равновесие достигается при более или менее высоком уровне производства. Само по себе производство не стремится к достижению уровня, при котором все желающие будут иметь шанс получить работу. Правительство может повлиять на уровень выпуска, управляя уровнем совокупного спроса — прежде всего повышая его за счет увеличения государственных расходов до уровня, превосходящего налоговые поступления, или снижая за счет увеличения налогов

⁷ В феврале 1936 года вышел главный труд Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Palgrave Macmillan, 1936). — *Примеч. пер.*

выше того уровня, чем требуется для финансирования государственных расходов.

Успех в управлении уровнем выпуска обещал колоссальные выгоды. Рост производства означал устранение безработицы, укрепление продовольственной безопасности, снижение риска банкротств малого бизнеса и инвесторов, разрешение финансовых проблем целых штатов и городов и даже некоторое облегчение проблемы перенаселенности жилищ из-за того, что люди не могут купить или арендовать отдельное жилье и вынуждены тесниться на одной площади. Казалось, нет такой общественной проблемы, которую этот метод не сумеет разрешить. Через несколько лет после выхода труда Кейнса уровень производства стал критически важным фактором успеха в мобилизации экономики для военных задач. Только благодаря радикальному росту производства удалось покрыть потребности вооруженных сил США во время Второй мировой войны.

В результате производство не просто завладело вниманием либерала. Оно стало стержнем его программы, а затем и вовсе монополизировало его мысли. Пожалуй, еще никогда в политической жизни не случалось столь чудесного превращения. Рост производства разрешил (по крайней мере, так всем казалось) едва ли не все проблемы общества тех лет.

Более того, на какое-то время либералы захватили лидерство в обсуждении всех вопросов, связанных с поддержкой совокупного выпуска экономики. Консерваторы долго не решались отказаться от сбалансированного бюджета — традиционно важного элемента в каноне расхожей мудрости⁸. Но этого требовали обстоятельства. Управление уровнем производства подразумевало усиление роли правительства.

⁸ Впрочем, эта идея не нравилась и многим либералам, включая, несомненно, самого Рузвельта. Некоторые даже заняли в данном вопросе позиции консерваторов. — *Примеч. авт.*

Это тоже было не по вкусу консерваторам, поскольку государство приобретало престиж, которым прежде наделяли только частных производителей.

Самое сильное влияние на либеральные умы оказал тот факт, что обещания увеличить производство и сократить безработицу приносили победу на выборах. С конца 1930-х до начала 1950-х годов обязательство поддерживать высокий уровень производства и высокую занятость стало главным козырем либералов в борьбе за голоса американских избирателей, и противопоставить ему было нечего. Почти такой же успех ждал левых политиков в Великобритании. Обещание «заставить страну снова двигаться», то есть повысить темпы роста производства, помогло Джону Ф. Кеннеди получить президентский пост в 1960 году. Похожие обещания раздают и сейчас.

Следует отметить еще одну особенность позиции либерала. Тема, на волне которой он одержал верх в 1930-е годы и потом побеждал еще целое десятилетие, состояла в обещании увеличить производство и тем самым ликвидировать безработицу. Это было очень важно для множества людей. Но, открыв для себя производство, либерал уже больше ни о чем не думал. Он продолжал подчеркивать важность роста выпуска даже в периоды, когда это означало не ликвидацию безработицы, а увеличение нагрузки на уже имеющих работу. Словом, он полагал, что рост выпуска остается признаком политического успеха даже тогда, когда он лишь увеличивает и без того изобильное предложение товаров. Разница между ростом выпуска, который сокращает массовую безработицу, и ростом выпуска, который только пополняет обширные запасы, носит не количественный, а качественный характер. Продолжая делать акцент на особую роль производства, либералы, сами того не сознавая, убрали из своей повестки по-настоящему серьезную проблему и занялись вопросом намного меньшего масштаба. Впрочем, в этом нет

ничего удивительного. Либералы, как и все остальные, приняли за чистую монету то логическое построение, посредством которого мы убеждаем себя в непреходящей важности пополнения наших запасов потребительских товаров.

Впрочем, это отступление от темы. Сейчас нам нужно лишь отметить, что Кейнс заострил внимание либералов на вопросах производства, а политические успехи укрепили их личную заинтересованность в его дальнейшем росте. Кейнсианство стало новой расхожей мудростью⁹.

IV

По крайней мере, так было принято думать до недавнего времени. Как заметил Роберт Браунинг, «Юпитер низвергает титанов не в начале их затеи, но дождавшись, пока последний камень увенчает построенную ими гору»¹⁰. Так и с производством. Именно в тот момент, когда его положение казалось незыблемым, когда его всемерно поддерживали заинтересованные консерваторы из деловых кругов и либеральные интеллектуалы, по всему фасаду этой махины вдруг пошли трещины. В последние годы они стали еще заметнее. Нет сомнений, что стремление наращивать производство ради производства по-прежнему чрезвычайно сильно. К производству приковано столь же пристальное внимание, что раньше вызывали неравенство и бедность. Его значимость по-прежнему подкрепляется его же вкладом в поддержание экономической безопасности. Его прочную теоретическую основу по-прежнему обеспечивает тщательно

⁹ Со временем, следует отметить, его приняли в этом качестве даже президенты-республиканцы. В 1969 году Ричард Никсон объявил о переходе на позиции Кейнса. Позже на кейнсианских принципах (не признавая этого открыто) строил свою политику Рональд Рейган. — *Примеч. авт.*

¹⁰ Строки из драматической поэмы «Парацельс» (1835) английского поэта Роберта Браунинга (1812–1889). — *Примеч. пер.*

проработанная и привычная, пусть и поверхностная, теория потребительского спроса. Но для бизнесменов забота о росте производства перестала служить источником гарантированного престижа, а для либеральных политиков — готовым рецептом победы на выборах.

Престиж производства зависит от престижа товаров. В наиболее критически настроенных кругах американского общества давно вошло в моду показное неприятие популярных технических новинок и гаджетов. (Само слово «гаджет» применительно к товару длительного пользования звучит пренебрежительно.) В подобных кругах сверкающие гостиные, эффектные печи для барбекю, огромные телевизионные панели и величественные автомобили больше не вызывают восторгов. Более того, их владельцы могут стать предметом презрительных пересудов. Сегодня есть стремление, особенно среди молодежи, избегать нарядов «с иголки». Пользе от роста выпуска и числа рабочих мест противопоставляется вред для окружающей среды. Иногда этот фактор даже срабатывает как ограничитель производства. Всё это примеры еще не массового, но весьма значимого отказа гнаться за товарами и признавать соперничество и подражание другим в качестве законных источников потребностей.

Еще важнее мнение самих бизнесменов о том, что они постепенно утрачивают уважение общества¹¹. Подъем индустрии связей с общественностью, основные клиенты которой — руководители бизнес-структур, свидетельствует о том,

¹¹ Кроме того, бизнесмен больше не «начальник» в прежнем понимании. Сегодня он лишь председательствует в организации, которую в других своих работах я называю технологической структурой. Именно она принимает значимые решения. Имена нынешнего главы Еххон или ИВМ неизвестны за пределами отрасли. Имена Рокфеллера и Уотсона знал весь мир. — *Примеч. авт.*

Имеется в виду Томас Джон Уотсон (*англ.* Thomas John Watson, 1874–1956) — американский предприниматель, глава ИВМ в 1914–1956 годах. — *Примеч. пер.*

что достижения в бизнесе сами по себе более не гарантируют признания. Как минимум они требуют рекламы. Но главная задача пиарщика в отношении нового клиента — «перекроить» его имидж, добавив черты, не связанные с производством материальных благ. Клиент должен быть представлен как политик, покровитель образования или гражданский активист. Пиарщикам всё чаще приходится показывать (или выдумывать) особые творческие или интеллектуальные грани личности клиента. Бизнесмен, читающий *Business Week*, потерян для славы; бизнесмен, читающий Пруста, обречен на признание.

Появление подобных дополнительных требований к человеку, претендующему на почет, бесспорно отражает изменившееся отношение общества к материальным благам. На заре автомобильной эры Генри Форд и Р. Э. Олдс¹² довольствовались статусом производителей автомобилей. Что могло принести большее уважение? Сегодня автомобилем никого не удивить. Иной знаток и вовсе скажет, что автомобили недостаточно функциональны из-за излишнего увлечения конструкторов формами и отделкой. Нетрудно понять, почему современные автопроизводители не получают такого признания, как Форд или Олдс.

Как уже отмечалось, интеллектуал, наряду с государственным деятелем и политиком, естественным образом соперничает с бизнесменом за то, что можно назвать мрачно-торжественным признанием со стороны общества¹³. (При этом никто из них не конкурирует со звездами Голливуда, футбола,

¹² Рэнсом Эли Олдс (англ. Ransom Eli Olds, 1864–1950) — пионер американского автомобилестроения. В 1899 году созданная им в Детройте фирма Olds Motor Works начала производство «олдсмобилей» на потоке. — *Примеч. пер.*

¹³ Примерно тот же вывод сделан в книге Рассела Лайнса «Пресыщенность медом» (Russell Lynes, *A Surfeit of Honey*, New York: Harper, 1957). — *Примеч. авт.*

телекомментаторами или состоятельными путешественниками за несерьезный — как считают и интеллектуал, и политик — интерес со стороны общества.) На деле у интеллектуала сегодня куда более устойчивое положение, чем у бизнесмена. Успешный поэт или ученый едва ли наймет пиарщика, в то время как президент успешной корпорации совершит глупость, отказавшись от услуг специалиста по связям с общественностью. Бизнесмену всё чаще приходится доказывать, что он понимает толк в науке и искусстве, тогда как философу или художнику нет необходимости показывать успехи в бизнесе. Пожалуй, лучшей иллюстрацией служит тот факт, что американские интеллектуалы давно списали в разряд второсортных всякую умственную работу представителей деловых кругов. Они выслушивают их речи, пишут рецензии на их книги и принимают их идеи с почтительным вниманием. Но они не судят о бизнесмене по собственным меркам. Бизнесмен может признаваться хорошим (а иногда плохим) лишь по меркам бизнеса, причем всем понятно, что планка этого стандарта намного ниже.

Наконец, современный либерал больше не считает успехи в производстве достаточным условием для успеха в политике. Обеспечение удовлетворительного прироста ВВП остается основным критерием достижений. В мире, где так много субъективного, невозможно отрицать удобство простой, основанной на чистой арифметике меры успешности. Но в наше время всё чаще звучит вопрос о качестве жизни, которое противопоставляется количеству выпускаемых товаров. Молодое поколение всё больше интересуется вопросами расового равенства и качества окружающей среды, беспокоится о влиянии развитой государственной и частной систем бюрократического управления на нашу жизнь, наши взгляды и перспективы выживания, начинает задумываться о степени добросовестности авторов художественных произведений и научных работ.

12. РОСТ ПРОИЗВОДСТВА И ЛИЧНЫЙ ИНТЕРЕС

Ничто из перечисленного пока не имеет решающего значения. Общество по-прежнему видит свою цель в росте выпуска. Производство остается серьезным занятием общества. Быть производителем всё еще значит быть по-настоящему полезным человеком. Экономический успех остается критерием, который определяет, можно ли доверить человеку пост в Вашингтоне или в совете попечителей университета. И хотя особое положение производства начинает вызывать вопросы, оно всё же поразительно благополучно пережило испытания, обусловленные колоссальным ростом выпуска в новейшее время. Жизнь современного человека имеет мало общего с жалким и полуголодным существованием во времена Рикардо. Однако вера в первостепенную значимость производства остается прежней. Следует признать: это достойный пример способности человека защищать важные для него убеждения. Попытка усомниться в верховенстве производства по-прежнему оказывается посягательством на миф о героической борьбе.

ГРЯДЕТ РАСПЛАТА ПО ДОЛГАМ

I

Итак, производство ради самих производимых товаров уже не столь актуально. Большинство людей почти не замечают ни существенного роста, ни снижения предложения большинства товаров¹. Ощущение неудовлетворенности сохраняется лишь потому, что мы привыкли исходить не из современных реалий, а из картины мира времен зарождения экономической науки. Ситуацию усугубляют несостоятельная теория потребительского спроса и система личных интересов, странным образом соединяющая либералов и консерваторов в едином стремлении — утвердить чрезвычайную значимость производства.

В то же время производство остается важным и крайне необходимым в том, что касается его влияния на экономическую безопасность. Когда люди теряют работу, общество не замечает отсутствия благ, которые они могли бы произвести. Для общества эта потеря малозначима. Но те, у кого нет работы, очень даже замечают отсутствие денег, которые они больше не зарабатывают. Для них последствия отнюдь не малозначимы: люди утрачивают заработок или большую его часть и, как следствие, полностью или частично лишаются покупательной способности. Отметим, что стабильно

¹ Следует особо подчеркнуть, что сказанное касается не всех, а лишь большей части товаров и большинства людей. Если перераспределить доходы, устранив влияние классовых различий на потребление и обеспечив каждому высокий базовый доход, то производственные ресурсы, необходимые для удовлетворения возникшего высокого спроса, стали бы более востребованы. Мне следовало точнее сформулировать этот момент в ранних изданиях. — *Примеч. авт.*

высокий уровень производства также составляет основу экономической безопасности почти всех прочих категорий населения — фермеров, служащих, крупных бизнесменов, мелких предпринимателей. Снижение спроса и выпуска остается самым серьезным риском для крупной современной корпорации, от которого она не в состоянии защититься². Именно соображения экономической безопасности заставляют нас поддерживать работу производств с полной грузовой мощностью.

Эти простые соображения не вызывают восторга у защитников расхожей мудрости. Им не нравится, что производство признается значимым лишь из-за его роли в обеспечении экономической безопасности, а сама по себе выпускаемая продукция не имеет особого значения. Ведь такое признание ставит всю экономическую систему на грань, за которой простирается мир напрасных усилий и сомнительных манипуляций для создания видимости бурной деятельности. Один из способов этого избежать — признать насущными все без исключения человеческие потребности, и, несомненно, здесь мы видим еще одну причину попыток логически обосновать значимость потребительского спроса, на деле лишь затемняя его суть. По-прежнему считается уместнее твердить, что нам-де нужно больше товаров, чем признать реальное положение дел, а именно — что общественное благополучие и спокойствие требуют достаточных объемов производства для обеспечения работой всех желающих. Тем, у кого остаются сомнения насчет реальной расстановки приоритетов, предлагаю простой тест. Предположим, президент США или иной претендент на переизбрание на высокий государственный пост может

² Как я вскоре покажу, в наши дни крупные корпорации научились намного лучше, чем раньше, приспосабливаться к высокой инфляции. — *Примеч. авт.*

выступить в поддержку меры, которая существенно увеличит производительность труда, причем половину эффекта обеспечит резкое повышение совокупного выпуска, а вторую половину – столь же резкий рост безработицы. У него есть альтернатива: отказаться от повышения производительности труда, сохранив текущий уровень занятости. В такой ситуации любому политику, от самого опытного до самого неискушенного, станет ясно, что высокая занятость важнее, чем рост выпуска в сочетании с ростом безработицы.

Примем вышеизложенное за принцип, которого будем придерживаться до конца настоящей работы. Он состоит в том, что в отсутствие значимого повышения низких доходов не следует делать из роста предложения самоцель. Все разговоры о неотложных потребностях в нынешних обстоятельствах основаны не на объективной реальности, а на мифе. Наша конечная цель – понять, какие возможности откроются, когда этот миф будет развеян. Но вместе с тем нужно проявить исключительную внимательность, чтобы не упустить из виду значение производства для обеспечения экономической безопасности граждан. Роль производства как источника доходов населения по-прежнему очень велика. Эту функцию производства следует тщательно оберегать.

Увы, мифы редко бывают безвредными. Целая система иллюзий, которая заставляет нас придавать столь высокое значение производству ради производства, сама по себе опасна и губительна. Еще более серьезную опасность для общества создает то, что нынешние представления заставляют нас уделять особое внимание предложению частных благ, отличая их от всех прочих товаров и услуг. Рассмотрим эти проблемы начиная с тех, которые обусловлены современными методами фабрикации потребностей.

II

Первая из угроз, которые создает нынешний способ создания потребностей, относится к связанному с ним процессу роста потребительской задолженности. Потребительский спрос всё больше зависит от способности и желания потребителей влезать в долги.

Рост потребительской задолженности, по сути, заложен в самом процессе синтезирования спроса. Реклама и подражание — два взаимодополняющих источника потребностей — воздействуют на все слои общества. Им в равной мере подвержены те, кто может позволить себе новые траты, и те, кому они не по карману. Тем, кому на удовлетворение созданной рекламой потребности не хватает средств, немедленно предлагается очевидный ход: совершить покупку на заемные средства. Связь между подражанием и ростом задолженности еще проще. В любом сообществе есть люди с разной платежеспособностью. Наблюдая за покупками тех, кто может платить, неплатежеспособные немедленно чувствуют себя обязанными сделать то же самое. Они вынуждены брать кредит, чтобы не отстать от соседей. Принято считать, что значительный рост потребительской задолженности в наши дни отражает некую уникальную перемену во взглядах и поведении населения. Люди якобы стали по-другому относиться к долгам. Как следствие, произошел необъяснимый, но весьма ощутимый отход от пуританских принципов, которые предписывали сберегать, откладывая удовольствия на потом. На деле, как водится, все элементы экономической жизни являются частью целого. Было бы странно, если бы общество, готовое тратить миллиарды на убеждение людей в том, что у них есть та или иная потребность, не сделало следующий шаг и не предложило им долговое финансирование под эту потребность, а затем не принялось бы убеждать их в простоте и привлекательности кредитов на исполнение мечты. Так

и произошло. Процесс убеждения людей в приемлемости покупок в кредит, а также инфраструктура потребительского кредитования стали такой же неотъемлемой частью современного производства, как изготовление товаров и возвращение потребностей. Пуританская этика не была отринута. Она пала под натиском колоссальной мощи современной системы продвижения товаров.

Рассматривая процесс в целом, мы можем ожидать, что всякий прирост потребления будет сопровождаться ростом (возможно, даже опережающим) потребительской задолженности. Наше бодрое движение ко всё более высокому уровню жизни со временем неизбежно замедлится, потому что мы увязнем в долгах. Уже сегодня факты впечатляют. Рост уровня жизни в 1920-е годы сопровождался ростом потребительских заимствований, причем задолженность росла быстрее дохода. То же наблюдалось на выходе из депрессии в 1930-е. Ярче всего эта зависимость проявилась после окончания Второй мировой войны. С 1952 по 1956 год совокупная потребительская задолженность (без учета ипотечных кредитов) выросла с 27,4 до 42,5 млрд долларов США, или на 55%. Задолженность по кредитам с оплатой в рассрочку выросла на 63%, в том числе по автокредитам — почти на 100%. Хотя это были годы процветания, располагаемые доходы населения за тот же период выросли всего на 21%. С 1956 по 1967 год потребительская задолженность выросла с 42,5 до 99,1 млрд долларов, или еще на 133%. Задолженность по кредитам с оплатой в рассрочку выросла с 31,7 до 77,9 млрд долларов (на 146%), в том числе по автокредитам — с 14,4 до 31,2 млрд долларов (на 117%). За те же двенадцать лет располагаемые доходы повысились с 293,2 до 544,6 млрд долларов США, или на 86%³. Те же тенденции

³ *Economic Indicators*, Washington: U. S. Government Printing Office, June 1957; *Consumer Credit*, Supplement to Banking and Monetary Statistics, Board

13. ГРЯДЕТ РАСПЛАТА ПО ДОЛГАМ

сохранились в 1970-е и позже. К 1974 году суммарная задолженность потребителей по кредитам (без ипотеки) превысила 190 млрд долларов, из которых 156 млрд приходилось на кредиты с оплатой в рассрочку, включая 52 млрд долларов долгов по автокредитам. Располагаемые личные доходы выросли к тому времени на 80% и достигли 980 млрд долларов, однако совокупная задолженность выросла на 92%, а долг по кредитам с оплатой в рассрочку — на 100%. Автокредиты выросли всего на 64%, но причиной были подорожание и дефицит бензина. (К 1998 году, когда готовилось к печати это издание, автокредитование уже росло намного быстрее.)

Неизбежно встают вопросы о социальных проблемах, которые возникают из-за столь грандиозного роста долгов населения. Потребности, созданные усилиями производителей, порождают нарастающий вал обязательств по кредиту. В глубине души миллионы граждан по всей стране прекрасно знают, что вслед за этими предвестниками беды вскоре явятся и судебные приставы — описывать изымаемое в уплату долгов имущество. Разве может быть хорошо устроенным общество, где главными фигурами являются коллекторы и юристы по банкротству?

В 1955 году медианный доход американской семьи до уплаты налогов составлял 3960 долларов. При этом 48% семей с уровнем дохода от 3000 до 4000 долларов имели непогашенные обязательства по кредитам. Почти треть из них направляли на выплаты более 20% семейного дохода до уплаты налогов. Среди семей следующей доходной группы — с доходами от 2000 до 3000 долларов — 42% имели кредитные обязательства, из них 42% тратили на выплаты по кредитам более 20% дохода до налогообложения; каждая девятая семья из этой категории выплачивала кредиторам

of Governors of the Federal Reserve System, September 1965; *Statistical Abstract*, 1968; *Survey of Current Business*, April 1975. — *Примеч. авт.*

40% своего дохода или более⁴. В 1960–1964 годах по меньшей мере каждая десятая семья в США тратила на выплаты по кредитам не менее 20% своих доходов⁵. О приемлемости такого положения дел каждый волен судить сам, сообразуясь со своими взглядами. Однако закредитованность населения также создает угрозы экономике, и они носят куда менее субъективный характер.

III

В обществе, где искусство убеждения потребителей должно идти в ногу с искусством производства, так и хочется задать вопрос: как долго убеждение сможет держаться с производством на равных? Ведь в то время, как производство явно лишено склонности к саморазрушению, убеждение, как профессия, вполне способно изжить самое себя. В один прекрасный и не столь отдаленный день голос каждого отдельно взятого продавца может просто затеряться в шуме, который создают все остальные продавцы. Подобно призывам к добродетельности и предупреждениям о социалистической угрозе, реклама перестанет задевать людей, которые настолько уже к ней привыкли, что перестали воспринимать. Предельным эффектом финансовых вложений в каждое отдельное усилие убедить потребителя станет обнуление совокупного эффекта всех подобных усилий. Всякая попытка заговорить будет бессмысленна: ведь, если говорят все, не слышно никого. Наступит тишина, изредка прерываемая краткими и невероятно интенсивными рекламными кампаниями.

⁴ Все эти данные взяты из издания: *Consumer Installment Credit*, Pt. I, Vol. I, *Growth and Import*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, D. C., 1957. — *Примеч. авт.*

⁵ По данным Совета управляющих ФРС США на основе результатов исследования, проведенного Центром изучения общественного мнения Мичиганского университета. — *Примеч. авт.*

Столь радикальный поворот, безусловно, повлек бы за собой ряд очень интересных изменений в экономике, ее частичное возвращение к прежним «настройкам». Опять начался бы процесс роста сбережений – потребители, более не подверженные рекламной обработке, начали бы копить средства на банковских счетах и расплачиваться с долгами. Если бы не удалось быстро компенсировать рост сбережений ростом расходов на какие-нибудь другие нужды (а в тот момент, когда поток бесчисленных рекламных объявлений сведет эффект рекламы к нулю, бизнес явно будет не в лучшей форме и едва ли осилит масштабные инвестиционные расходы), в результате бы упали совокупные расходы и, следовательно, совокупный выпуск.

Дальнейшим и более болезненным последствием стал бы рост безработицы и сокращение доходов населения из прочих источников, что серьезно бы ударило по социальной защищенности, которой призвано служить современное производство⁶.

Предвидение рисков, возникающих в связи с ростом потребительского кредитования, требует меньших усилий воображения. Будущие трудности понятны уже сегодня. Их в некоторой степени признают даже сторонники расхожей мудрости, хотя и облачают в привычную форму заверений в отсутствии поводов для беспокойства.

⁶ Расхожая мудрость в экономической науке, наряду с нежеланием подчеркивать роль рекламы и продаж в искусственном создании потребностей, подразумевает отказ от изучения нашей зависимости от подобных инструментов убеждения. Исключение составляет Пол Мазур, заявивший об этом в своей книге «Стандарты, которые мы повышаем» со всей обывательской прямоотой, что не добавило ему авторитета в академических кругах, но подвело вплотную к современному пониманию роли рекламы и сопредельных с нею видов деятельности (Mazur P. M. *The Standards We Raise*, New York: Harper, 1953). Подробнее функциональную роль формирования потребностей и управления ими я разбираю в книге: *The New Industrial State*, Boston: Houghton Mifflin, 1967. — *Примеч. авт.*

По мере того как мы множим долги ради создания спроса, мы неизбежно попадаем в нарастающую зависимость от них. Стоит нашим потребностям перестать расти, как спрос на товары ощутимо снизится. В свою очередь способы увеличения долга по природе своей таковы, что их нельзя использовать до бесконечности. Можно, например, растягивать срок кредита, но рано или поздно он превысит срок службы имущества, принятого в залог. Можно снижать первоначальный взнос, но рано или поздно собственный капитал заемщика окажется настолько мизерным, что ему будет проще вернуть залог, чем платить по обременительному кредиту или объявлять себя банкротом. Можно выдавать кредиты всё менее и менее надежным заемщикам, но всё равно придется отказаться от кредитования людей, которые вообще не хотят платить.

Невозможно с уверенностью оценить масштаб возникающих рисков. Однако мало что в экономической науке устоялось лучше, чем представление о том, что рост долга, будь то долг производителей или потребителей, является важным фактором неопределенности при принятии экономических решений. Давно признано, что в периоды высоких доходов, высокой занятости и общего оптимизма оживляются и заемщики, и кредиторы. Последующий рост расходов увеличивает совокупную покупательную способность как раз тогда, когда это меньше всего нужно. При менее оптимистическом понимании обстоятельств кредиты выдаются с большей осторожностью. Вместо того чтобы увеличивать потребление за счет новых кредитов, люди стремятся выплатить имеющиеся долги, и точно так же, как во времена процветания, это происходит в самый неподходящий момент.

В прошлом заемщиками становились преимущественно деловые предприятия в поиске средств для инвестиций. Именно поэтому предпринимательские расходы считались самой переменчивой из трех основных категорий расходов

в экономике. По сравнению с ними расходы потребителей и государства представлялись относительно устойчивыми. «Имеется <...> общее понимание, что [колебания занятости в целом] проявляют себя преимущественно в колебаниях спроса на труд вслед за движением инвестиций — прежде всего инвестиций в строительство»⁷. «...Движения дохода, продукции и занятости характеризуются главным образом колебаниями уровня реальных инвестиций <...> Более того, потребление в своей значительной части увеличивается и уменьшается под прямым влиянием колебаний размера реальных инвестиций»⁸. Дальнейший рост потребительского кредитования привнесет неопределенность в ранее предсказуемые потребительские расходы (подобно тому, как кредитование бизнеса привносит неопределенность в предпринимательские расходы). При этом степень дестабилизации может оказаться значительно большей, поскольку в ходе конкурентной борьбы за клиента условия потребительского кредитования будут постоянно смягчаться — первоначальный взнос будет всё ниже, а срок кредита всё больше. В отношении инвестиций коммерческих предприятий подобное развитие событий маловероятно.

Так или иначе, потребители будут тратить больше всего заемных средств в дополнение к собственным именно тогда, когда это менее всего нужно экономике. Кроме того, очевидно, что семья, направляющая 40%, да хотя бы и 20% дохода на выплаты по кредитам, будет вынуждена чувствительно сократить текущее потребление в случае, если один ее член или более потеряют оплачиваемую работу и не захотят

⁷ А. С. Pigou, *Income* (London: Macmillan, 1946), p. 89–90. — *Примеч. авт.*

⁸ Alvin H. Hansen, *Business Cycles and National Income* (New York: Norton, 1951), p. 17. Далее профессор Хансен отметил, что потребительские товары длительного пользования, включая автомобили, сами могут являться источником колебаний. Подобные товары вносят решающий вклад в рост потребительской задолженности. — *Примеч. авт.*

прибегать к процедуре банкротства. Таким образом, рост безработицы и опасения еще большего ее роста могут вызвать массовое стремление не брать новые и поскорее выплатить старые долги. Последствия этого (сначала снижение потребительских расходов, затем снижение занятости, затем следующая волна отказов от покупок в кредит и новые усилия по избавлению от имеющихся долгов) могут оказаться очень значительными и неблагоприятными.

IV

Положение некоторых людей в нашем обществе наделяет их особой привилегией: подавать как факт то, что по самой природе вещей непознаваемо. Деловые магнаты и президенты колледжей известны своей способностью к таким заявлениям. Всякий претендент на высокий государственный пост способен четко указать, какие действия приведут к бесконечному процветанию, а какие — к полному разорению. Министры расскажут нам, какие действия будут едва ли не вечно охранять наши жизни и свободы, а какие уничтожат и то и другое. Во всех случаях людям, наделенным правом пророчества, позволено предлагать в качестве спасительных те меры, которые они считают наиболее уместными именно в данный момент. Примечательно, что экономистам, несмотря на их более скромное положение, разрешается определять, какие из нынешних социальных тенденций в конечном счете приведут к немалым трудностям и бедам. Поэтому они вполне могли бы предвидеть тяжелейшие последствия, которые вызовет поддержание спроса за счет непрерывного роста задолженности по потребительским кредитам.

Как заявили в совете управляющих Федеральной резервной системы по итогам исследования потребительского кредитования в 1956 году, хотя «относительно немного известно о финансовой надежности тех потребителей, кто

занимает средства в краткосрочном или среднесрочном периоде... наблюдаемое последние несколько десятилетий снижение требований к заемщикам позволяет предположить, что сегодня их надежность ниже, чем в предыдущие годы». Памятуя об осторожности, совет допустил «возможность моментального и массового возврата этих кредитов, которую не следует исключать из расчетов». После чего, из практических соображений, он всё же исключил ее из расчетов.

На самом деле мы не знаем, насколько велика опасность. Тенденцию к снижению потребительской задолженности и сопутствующему сжатию текущих расходов можно переломить оперативными и энергичными мерами правительства по снижению налогов и увеличению государственных расходов, что позволит компенсировать падение расходов остальных секторов экономики. С другой стороны, в принятии подобных мер неизбежны задержки психологического и процедурного свойства. Ничто так прочно не укоренено в нашей экономической политике и так мало не осознается экономистами, как склонность медлить — в надежде, что дела наладятся без нашего вмешательства. В период падения доходов налоговые поступления автоматически снижаются. Так же автоматически увеличиваются расходы на социальное обеспечение, дотации фермерам и прочие бюджетные расходы. Но изменения, выходящие за рамки этих стабилизационных механизмов, требуют решительных мер и от исполнительной власти, и от Конгресса. Принятие подобных решений и мер может критически запоздать на фоне быстрого снижения задолженности и последующего спада потребительских расходов.

Признание возможности неприятного хода событий не равносильно его предсказанию. Не многие из тех, кому рассказали бы о масштабном росте потребительской задолженности до того, как он совершился, посчитали бы его безопасным. Не исключено, что рост продолжится, а затем

благополучно сойдет на нет. Но мы поступим правильно, если сохраним настороженное отношение к росту потребительской задолженности, неизбежному в условиях искусственного создания потребностей. В обществе, где производство и сбыт произведенного неприкосновенны, неизбежна крайняя нерешительность в отношении любых мер, которые ограничивают возможность покупать потребительские товары и снижают продажи. Ожесточенное сопротивление встретят также меры по предотвращению смягчения требований к заемщику в ходе конкурентной борьбы за клиента. Учитывая их вклад в обеспечение стабильности и экономической безопасности, подобные предупредительные меры заслуживают более пристального внимания. Есть надежда, что они защитят производство и занятость от вредного влияния процессов искусственного увеличения спроса и покупательной способности. (За те примерно сорок лет, что прошли с момента написания этих строк, потребительская задолженность выросла колоссально, как и число обанкротившихся граждан. Нам удалось это пережить. Тем не менее сформулированное здесь предупреждение остается в силе — и, возможно, становится даже более пророческим.)

Хотя в Великобритании подобное регулирование давно вошло в привычку, а в США практиковалось в годы войны, оно едва ли будет применяться в будущем, за исключением периодов ликвидации последствий масштабных кризисов. Всякое вмешательство в процесс создания потребностей, включая увеличение потребительской задолженности, будет признано ошибочным.

V

Экономика потребительского кредитования имеет и более важный социальный аспект. Не все товары и услуги могут быть приобретены в кредит и стать частью автоматического

процесса наращивания потребительской задолженности. Это возможно в отношении автомобилей, пылесосов, телевизоров и модных ковровых покрытий, а вот услуги школ, больниц, библиотек, музеев, полиции, технику для уборки улиц и новые линии метро в кредит не купишь. Если для получения товаров и услуг второй группы понадобятся капитальные вложения, существенно превышающие текущий доход, получить кредитные средства будет намного труднее. В этой сфере действуют поистине драконовские меры регулирования объема заимствований, такие как ограничение размера займа и необходимость получать разрешение избирателей на эмиссию облигационных займов. Воодушевление, с которым общество встречает человека, пожелавшего взять кредит на покупку автомобиля или на путешествие, сочетается с непоколебимым недоверием в адрес местных властей, вознамерившихся построить на заемные средства школу. Считается, что человеку свойственно стремление к хорошей жизни, которое заслуживает поощрения, тогда как государство отличается тягой к расточительству, против которой нам всем нужна надежная защита.

Отсюда и примечательная разница в легкости изыскания средств на приобретение различных категорий товаров и услуг. Для некоторых из них, далеко не самых важных по любому отвлеченному критерию, покупка в кредит всячески приветствуется. Для других, далеко не самых маловажных, долговое финансирование находится под очень пристальным надзором, дабы не допустить малейшей расточительности. Здесь, и далее, в следующей главе, мы видим, как формируется самая характерная особенность общества изобилия: огромный и всесторонний контраст между поддержкой и заботой, которыми окружено производство в частном секторе, и суровыми ограничениями на всё, что исходит от государственного сектора.

ИНФЛЯЦИЯ

I

На протяжении большей части истории человечества войны, общественные беспорядки, голод и прочие мировые катастрофы неизбежно сопровождались инфляцией. В последнее время она приобрела новые привычки, не прекращаясь ни в мирное время, ни в периоды упадка и стагнации, ни даже в периоды процветания и подъема экономики. Эта тенденция ярко обнаружила себя в Соединенных Штатах. После Второй мировой войны, за исключением нескольких лет в начале 1960-х и, что более спорно, в начале 1970-х годов, инфляция была неотъемлемой чертой американской действительности. А на фоне опыта середины 1970-х прежняя инфляция показалась вполне умеренной.

Интересна реакция общества на инфляцию. Ее повсеместно порицают и проклинаят. Политики обеих партий заняли в ее отношении непримиримую позицию. Консерваторы, некогда самопровозглашенные стражи «честного доллара», продолжали держаться за этот догмат своей веры. Бизнесмены, банкиры, директора страховых компаний и практически поголовно все представители профессиональных кругов раз за разом предупреждали об опасностях сохраняющейся инфляции. Либералы между тем сетовали на недостаток действенных мер, зачастую не предлагая ничего взамен. Пожалуй, кроме преимуществ конкурентной борьбы, не существует ничего, с чем расхожая мудрость соглашалась бы больше, чем с важностью стабильных цен. Тем не менее носители этих убеждений прилагают на удивление скромные усилия для борьбы с инфляцией и даже редко предлагают какие-то конкретные меры. Как только речь заходит об инфляции,

14. ИНФЛЯЦИЯ

практически каждый предпочитает ограничиться общими словами. Представители расхожей мудрости во всех сферах единодушно считают нежелательными меры, которые могли бы оздоровить ситуацию.

II

Столь нерешительная позиция объясняется несколькими причинами. Во-первых, совершенно очевидно, что некоторые извлекают из инфляции материальную выгоду. Из чувства приличия они тоже выступают против нее, но протест их куда более вялый. Свою роль играет и намеренное бездействие (или откладывание действий). И это вовсе не проявление негативизма, как сплошь и рядом предполагается и в чем часто обвиняются власти. Как уже отмечалось ранее, в модели общества XIX века, основанного на конкуренции, предполагалась циклическая последовательность подъемов и спадов экономической активности. На смену подъему, который сопровождается ростом цен, приходит спад, в ходе которого цены снижаются. И считалось, что у этих колебаний есть свой предел. Таким образом, если цены повышаются, надо лишь подождать. Скоро цикл завершится, и они начнут падать.

С течением времени уверенность в том, что такие колебания не выходят за пределы определенных границ, была серьезно подорвана. Особенно это касалось периода спада или депрессии, и сокрушительный удар здесь нанесла Великая депрессия. Хотя уже в начале 1930-х годов основополагающим принципом расхожей мудрости была жесткая политика невмешательства в ход депрессии, в конечном итоге необходимость действий правительства стала рассматриваться как неизбежность.

Однако столь резких нападков на прежнюю уверенность в том, что рост цен и инфляция исцеляют сами себя, до сих

пор не наблюдалось. Возглавил кампанию Кейнс, обрисовав возможность, а на самом деле высокую степень вероятности уравнивания экономики энным объемом безработицы. Ученые ухватились за его точку зрения и попытались убедить в ней политиков и общественность. Идеи, что в мирное время цены могут непрерывно и постоянно расти естественным образом, Кейнс не признавал.

Таким образом, сохранилась убежденность, точнее сказать — надежда, что инфляция мирного времени сможет как-нибудь самостоятельно урегуливаться. Это далеко не та надежда, с которой даже консерваторы обретут покой и уверенность. Но в сочетании со столь распространенным в последние годы убеждением, что поведение экономической системы обязано быть благоприятным, а благочестивые люди — хозяева своих судеб, она дает веские основания вечно ждать, не повернутся ли цены вспять сами по себе. Даже либералы, обязанные советовать, пусть и без указания способов предотвращения инфляции, на практике склонны занимать выжидательную позицию.

Эта склонность к бездействию подкрепляется распротранившимся еще с 1930-х годов убеждением, что величайшей угрозой для американской экономики является депрессия. И если эта опасность, пусть и смутная, подстерегает где-то за углом, то остается всё меньше оснований контролировать инфляцию. Потому что инфляция в любой момент может закончиться, но последствия экономического краха или — что меньшее зло — появление нескольких миллионов безработных намного страшнее роста цен. Особое сомнение вызывает сознательное принятие мер, которые могли бы спровоцировать эти беды. А некоторые средства борьбы с инфляцией вполне могут сделать это — или на них свалят всю ответственность.

Тем не менее в наше время в ткань социальной жизни всё глубже вплетаются силы, дающие основания превратить

инфляцию в проблему, особенно плохо поддающуюся контролю. Из соображений экономической безопасности мы вынуждены поддерживать такой уровень выпуска продукции, на котором экономика уже становится нестабильной, когда постоянный рост цен не только вероятен, но и считается нормой. Средства борьбы с инфляцией, которые могли бы оказаться эффективными, сталкиваются с производственной необходимостью, продиктованной экономической безопасностью. Или же они вступают в противоречие с подходами, подчеркивающими важность экономического роста и свободных рынков для эффективного использования ресурсов. Это противоречие еще и усугубляется — отчасти убеждением, отчасти надеждой, а отчасти верой в то, что его можно избежать. И основным средством, позволяющим сделать это, является манипулирование денежной массой — то, что экономисты договорились называть денежно-кредитной политикой.

Для начала рассмотрим природу инфляции и ее последствия, а затем, в следующей главе, в надежде, которая никогда не была так сильна, как в последнее время, попробуем разобраться, могут ли порождаемые ею противоречия быть каким-то образом смягчены средствами денежно-кредитной политики. Затем мы остановимся на неразрешенном конфликте между другими средствами против инфляции и надеждами, которые мы возлагаем на экономическую безопасность, а также на экономический рост и ничем не сдерживаемые рынки.

III

Понимание проблемы современной инфляции¹ начинается с основного различия между двумя частями экономики

¹ Я много писал о различных аспектах проблемы инфляции и хочу избежать здесь ненужных повторов. Впервые я подробно занялся вопросом инфляции в общем контексте крупных фирм и профсоюзов в заключительных главах моей книги «Американский капитализм. Теория

и динамикой цен внутри них. В той ее части, где, как и в сельском хозяйстве, присутствует множество производителей и модель, называемая экономистами совершенной конкуренцией, отсутствует контроль отдельных продавцов или влияние на цены. Здесь цены будут автоматически повышаться в ответ на возросший спрос. На типичном промышленном рынке, торгующем сталью, оборудованием, автомобилями, большинством цветных металлов, химикатами, относительно небольшое количество крупных компаний тем или иным способом пользуются существенной свободой ценообразования. На таких рынках — экономисты называют их олигополистическими — после приближения предприятия к полной загрузке производственных мощностей становится возможным поднимать цены. Акцент тут сделан на слово «приближение». Возможность существует еще до достижения полной загрузки. Тот факт, что к полной загрузке мощностей стремятся все компании, дает гарантию, что ни одна из них, сдерживая других, не захватит большую долю рынка.

уравновешивающей силы» (*American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Boston: Houghton Mifflin, 1952, 1956). Теоретические выводы о сосуществовании свободных и олигополистических рыночных структур и отсутствия максимизации прибыли в краткосрочном периоде впоследствии были разработаны в статье «Структура рынка и политика стабилизации» в журнале «Обзор экономики и статистики» (*Review of Economics and Statistics*, Vol. XXXIX, No. 2, May 1957) и обобщены в популярной форме в заключении, подготовленном для Подкомитета по антитрестовскому и монопольному законодательству Судебного комитета Сената США (Subcommittee on Antitrust and Monopoly, Committee on the Judiciary, of the United States Senate, слушания от 11 июля 1957 года). Совсем недавней моей попыткой является книга «Деньги: откуда они приходят, куда уходят» (*Money: Whence It Came, Where It Went*, Boston: Houghton Mifflin, 1975). С течением времени мои взгляды на проблему инфляции изменились (и, надеюсь, прогрессировали). В частности, я считаю, что последующее изложение причин инфляции пусть и похоже внешне, но несколько шире того, что изначально описывалось в «Американском капитализме». — *Примеч. авт.*

Победитель просто не сможет его насытить. Кроме того, при таких обстоятельствах нет опасности, что за более низкой ценой скрываются дополнительные запасы.

И именно здесь необходимо отказаться от того, что, возможно, является самой распространенной ошибкой в современных взглядах на инфляцию, хотя экономисты прекрасно это понимают. Почти неизбежен соблазн рассматривать рост производства как средство борьбы с инфляцией. Это наиболее естественная ошибка: первые же мысли по этому поводу удивительно просты и прямолинейны. Если инфляция вызвана выпуском готовой продукции, подгоняемым преимущественно производственной мощностью, то стоит лишь обеспечить ббльшие мощности и большее количество продукции, и эта проблема исчезнет. Но, как подсказывает уже следующая мысль, дополнительное производство, пусть даже его легко создать на основе имеющихся мощностей, за счет заработной платы и прочих расходов заберет тот доход, благодаря которому оно создавалось. Более того, мы видели, что потребности не имеют не зависящего от производства источника. Они возвращаются тем же процессом, который увеличивает производство. Соответственно, целью роста производства за счет существующих мощностей завода является также увеличение покупательной способности для приобретения его продукции и желания покупателей, обеспечивающего использование этой самой покупательной способности.

Но самое страшное впереди. Если производство подходит к полной загрузке мощностей, то значительно увеличенный выпуск готовой продукции потребует увеличения мощностей. Необходимые для этого дополнительные инвестиции будут в виде заработной платы, платежей за материалы, окупаемости капиталовложений и прибыли добавляться к покупательной способности и текущему спросу на товары. Это произойдет до того, как полученная в результате

инвестиций дополнительная мощность начнет соответствовать спросу. Таким образом, попытки увеличить производство усиливают давление на текущую мощность и создают перспективу инфляционного роста цен.

Кошке, гонящейся за собственным хвостом, благодаря необыкновенной ловкости удается время от времени его ловить. Преодоление инфляции путем увеличения производства внешне напоминает этот процесс, однако не столь часто увенчивается успехом.

IV

Если экономика работает практически на полную мощность, ее реакция на увеличение спроса не будет одинаковой во всех отраслях промышленности. Как уже отмечалось, в конкурентных отраслях, то есть в тех, где цены устанавливаются беспристрастным рынком, любое увеличение спроса, если его больше нельзя с легкостью удовлетворить, вполне предсказуемо вызовет рост цен. Аналогичным образом снижение спроса будет снижать и цены. Однако на классическом промышленном рынке, где царят олигополия и контролируемые цены, попытка увеличить спрос должна осуществляться специальным решением компании изменить цену. Порой это решение по ряду причин откладывается: инертность, необходимость достижения договоренности о размере повышения цен в условиях, когда антимонопольное законодательство запрещает официальное общение предприятий друг с другом; страх перед продолжительной отрицательной реакцией общества на повышение цен и перед тем, что в течение долгого времени рост цен будет наносить ущерб конкурентной позиции компании или отрасли; опасения привлечь к себе внимание профсоюзов, которые потребуют повысить заработную плату, — всё это может привести к задержке. (Стоит повториться, что такое поведение

цен может происходить только в той части экономики, где производителей достаточно мало либо они распределены так, что могут диктовать свои цены. Такое поведение непозволительно, если фермер или бизнесмен — один из множества производителей на рынке.) По многим из тех же причин повышения цен, если они происходят, не приводят к их увеличению до такой степени, что они максимизируют краткосрочные или текущие доходы компании. Жизнь корпорации ориентирована на долгосрочную перспективу. Если цены, максимизирующие прибыль на данный момент, приведут к требованиям повышения заработной платы, которые с течением времени будут угрожать ценовому позиционированию компании, либо если назревает перспектива длительного ущерба конкурентной позиции компании, либо если будет испорчена ее общественная репутация, то максимизация доходов в краткосрочном периоде не отвечает ее интересам, даже если определяется минимальным денежным выражением². Компания не будет максимизировать свои текущие доходы, если не произойдет нечто — и это важный момент, — что сделает максимизацию возможной и не навредит долгосрочным интересам.

Теперь следующие два фактора. В период высокого и растущего спроса краткосрочные возможности повышения цен, скорее всего, опередают долгосрочную оценку того, какими именно ценам следует быть. Таким образом, компании, работающие на типичном промышленном рынке, вероятно,

² По-видимому, многие экономисты неохотно соглашаются с допущением возможности такой «сдержанности» в ценообразовании, поскольку она, похоже, противоречит корыстным интересам. На самом деле таких ограничений не требуется. Как я пытаюсь показать в «Новом индустриальном обществе» (*The New Industrial State*, Boston: Houghton Mifflin, 1967), максимизация роста и потребностей технотехники также приводит к такой «сдержанности». В этой книге изложены мои тщательно продуманные взгляды. — *Примеч. авт.*

получат резерв непрогнозируемых доходов от непредусмотренного роста цен. В отличие от фермера или другого конкурентоспособного производителя, который фактически лишен подобной возможности, компании на таких рынках могут устанавливать более высокие цены. Они повысят их, если обстоятельства изменятся настолько, что максимизация прибыли в краткосрочном периоде начнет соответствовать долгосрочным интересам компании, какими она видит их в данный момент.

В результате рост цен в этих отраслях жестко не связан с работой предприятия на полную мощность или, как в конкурентных отраслях, с ростом спроса. Скажем, спрос в сталелитейной промышленности может упасть ниже уровня производственной мощности, но, если есть непрогнозируемый доход и нечто, изменяющее соотношение между максимизацией прибыли в краткосрочном и долгосрочном периоде и делающее более достижимой краткосрочную максимизацию, цены будут по-прежнему расти. Как отмечалось выше, такое может произойти при падении спроса. Действительно, падение прибыли может привести к неизбежному росту цен. В конкурентных отраслях промышленности, целью которых является выпуск готовой продукции, цены вырастут только в результате увеличения спроса. С падением спроса цены предсказуемо снизятся³.

³ Эти колебания будут также подвержены дифференцированным движениям спроса и разнице в темпах, при которых различные отрасли промышленности адаптируют свое производство к изменениям спроса. Чтобы подчеркнуть роль непрогнозируемых доходов — в отсутствие которых нельзя удовлетворительно объяснить способность промышленных предприятий реагировать так же, как и на увеличение заработной платы, — не следует исключать этих общепринятых эффектов. Ср. статью Роберта Соломона «Гэлбрейт о структуре рынка и политике экономической стабилизации» и мой комментарий в «Обзоре экономики и статистики» (том XL, № 2, май 1958 г.). — *Примеч. авт.*

14. ИНФЛЯЦИЯ

В отраслях экономики с регулируемыми ценами они могут вырасти, несмотря на избыточную производственную мощность, и упасть, несмотря на снижение спроса, но возможности таких колебаний преувеличивать не следует. Избыточная производственная мощность, если она значительна по объему, увеличивает опасность, что какое-либо предприятие не справится с этим или впоследствии тайком цены снизит. Эти опасности усилят сомнения в целесообразности повышения цен для максимизации прибыли в краткосрочном периоде и увеличат нежелание так поступать. Возникнет и аналогичная, а возможно, более сильная боязнь отсроченных последствий такого роста цен во время падения спроса. Возможно, решение стоит отменить. Вероятно, что тем временем из-за роста цен несколько повысится заработная плата. Важным моментом является именно то, что в олигополистических отраслях экономики соотношение между спросом, производственной мощностью и ценой имеет определенный люфт. Цены не сдерживаются сразу же после ограничения спроса или появления избыточной производственной мощности.

V

В драме под названием «Инфляция» остается вывести на сцену Гамлета, которым, по всеобщему признанию, является профсоюз. Он — наиболее вероятный подстрекатель большинства знакомых нам экономических явлений, спираль заработной платы и цен.

Роль заработной платы в инфляции уже давно является камнем преткновения для экономистов. Очевидно, что заработная плата с помощью фактора предельных издержек имеет какое-то отношение к росту цен. Тем не менее компания, повышающая цены после увеличения заработной платы, могла повысить их и раньше. При прежних более низких

издержках и более высоких ценах эта мера принесла бы больший доход. Увеличение заработной платы не имело ничего общего с назначением более высокой цены. Повышение зарплат в сталелитейной промышленности увеличивает спрос на ее продукцию почти на незаметную величину, и то не сразу. В любом случае это не тот фактор, который принимают во внимание сталелитейные предприятия, когда, как им это свойственно, незамедлительно отвечают на требования профсоюзов о повышении заработной платы⁴.

Объяснение заключается в существовании маржи непрогнозируемого дохода и в том факте, что повышение заработной платы само по себе быстро увеличивает вероятность максимизации прибыли в краткосрочном периоде по отношению к ней же в долгосрочном периоде. Наиболее очевидно это в том случае, когда компания не желала повышать цены из опасения привлечь внимание профсоюза, который начал бы настаивать на увеличении заработной платы. Теперь внимание профсоюза точно привлечено, и больше не нужно сомневаться на его счет. Опасность негативной реакции общественности в такие моменты также минимальна. Общество обычно приписывает повышение цен профсоюзу. В сталелитейной и других отраслях промышленности сложилась устойчивая практика превращать увеличение заработной платы в повод для довольно ощутимого роста цен и выручки компании⁵.

⁴ Это, конечно, лишь часть постепенного увеличения денежных доходов, поддерживающего инфляционный процесс. Но по-прежнему верно, что рост цен предшествует увеличению доходов, а не следует за ним. — *Примеч. авт.*

⁵ К моменту издания настоящей книги это объяснение несколько устарело. Со времени выхода моей первой публикации профсоюзы существенно ослабли. Так же как и связанный с ними фактор — крупные промышленные отрасли традиционного массового производства, такие как производство стали. Услуги, ремесла, искусство, развлечения и пиар — реклама и сбыт — стали намного важнее, а в них профсоюзы не играют вообще никакой роли. — *Примеч. авт.*

14. ИНФЛЯЦИЯ

Вот что составляет суть отношения заработной платы к ценам, но это еще не всё. Было бы ошибочным предполагать, что весь этот процесс инициируется требованиями профсоюзов повысить заработную плату. Стоимость жизни растет, сводя на нет последнее повышение заработной платы и стимулируя усилия по ее компенсации. А когда спрос и соответствующая ему продукция находятся на уровне производственной мощности, прибыль обычно бывает хорошей. Она, в свою очередь, служит магнитом для профсоюза с его требованиями. Теперь в соответствующих отраслях промышленности можно воспользоваться имеющейся возможностью повышения цен. Такой вот алгоритм. Нельзя вынуть из колеса одну спицу, выкрасить ее в черный (или красный) цвет и сказать, что именно она подталкивает все остальные. Однако это не мешает попыткам так поступать. Невзирая на свою бесполезность в качестве объектов социальной полемики, предметом дискуссии становится кучка индивидов, а не взаимная ответственность рабочих и работодателей за повышение цен, которые и представляет собой инфляция.

VI

Колебания цен в экономике очень по-разному влияют на различные ее субъекты. Там, где у компаний сильные позиции на рынке, а профсоюзы эффективны, никто особенно не страдает, если вообще страдает, от инфляции. Озабоченность проблемой проявляется в выдержке, с которой все мы можем размышлять о несчастьях других. В других случаях влияние колебаний цен будет крайне различаться. Больше всего пострадают те люди и группы, которые имеют наименьший контроль над своими ценами или заработной платой и, следовательно, наименьшую способность защитить себя, увеличив свой собственный доход. Или, если такой контроль, как в случае с сельским хозяйством, незначителен,

оказываемое влияние зависит от того, будет ли эластичность спроса по доходу на конкретный продукт – примерный показатель увеличения доходов в корреляции со спросом на продукт – высокой или низкой. И некоторые факторы связаны с тем, будет ли воздействие роста цен на издержки конкретного производителя немедленным или отсроченным.

Таким образом, скажем, сельхозпроизводители практически или вообще не могут контролировать цены, по которым сбывают свою продукцию. Инфляция настигает их из-за беспристрастной ценовой конъюнктуры рынка. У выращивающего пшеницу или картофель фермера эластичность по доходу очень низкая – с ростом доходов в виде заработной платы люди не начинают тратить больше на хлеб или картофель, а порой тратят и меньше. Между тем затраты фермера на топливо, удобрения и другие составляющие олигополистического сектора экономики будут расти. У поставщика говядины эластичность по доходу, напротив, намного выше. Он получает выгоду от хорошо известного и статистически вполне очевидного стремления получивших прибавку к зарплате людей отметить ее покупкой мяса. При прочих равных условиях, а в скотоводческом бизнесе их зачастую нет, его положение будет более завидным, чем у производителя продовольственного зерна или картофеля.

Такая дискриминация повсеместна. Человек или предприятие, владеющие по роду бизнеса либо вследствие обладания предпринимательским чутьем обширными нехеджированными товарно-материальными запасами, получают выгоду от возросшего спроса на них и последующего повышения цены.

По другую сторону находятся те, кто ощущает растущие издержки, но их собственные цены остаются в значительной степени неизменными, поскольку фиксированы законодательством, обычаем или чем-то другим. В таком положении во время инфляции оказываются учителя, священнослужители, прочие служащие, а также те, кто пожинает плоды

14. ИНФЛЯЦИЯ

прошлых заслуг перед обществом в виде пенсий или других подобных выплат. Результат роста затрат при сравнительно фиксированных доходах всех этих групп слишком хорошо известен, чтобы требовать отдельных комментариев. Seriously страдают пенсионеры. Те, чья зарплата зависит от бюджетных средств, особенно служащие государственных и местных органов власти, тоже могут понести убытки во время инфляции. Как и все остальные, они испытывают на себе рост цен. Их доход, скорее всего, будет отставать. Это отставание имеет значительные социальные последствия, и это то, к чему мы еще вернемся.

Не все поставщики профессиональных услуг страдают от инфляции. Некоторые группы имеют свободу действий при установлении цен и могут извлечь немедленную выгоду из повсеместного роста номинальной заработной платы и спроса, повышая свои собственные тарифы и доходы. Обычно в эту категорию попадают юристы и врачи. Но бывали и другие прецеденты. В первые дни Второй мировой войны благодарные и весьма встревоженные граждане вознаграждали своих солдат, моряков и летчиков существенным увеличением жалования. В густонаселенном Гонолулу мгновенным ответом на такую прибавку стало повышение цен на услуги проституток. Это случилось в тот момент, когда, так сказать, увеличение объема привело к сокращению средних издержек производства на единицу продукции. Однако в данном случае высокопоставленные военные чиновники, глубоко возмущенные тем, что они считали вопиющей, безнравственной и безобразной спекуляцией, приказали вернуть прежние расценки⁶.

⁶ Этот пример заслуживает упоминания здесь только потому, что был осуществлен властью, данной военному руководству Управлением регулирования цен [Office of Price Administration] (или, точнее, его предшественником), в котором я занимал ответственный пост. Шаг, за который, как я полагал, меня привлекут к ответственности, сильно меня

На свободном рынке в эпоху эндемичной инфляции в чисто денежном отношении быть спекулянтом или проституткой, несомненно, более выгодно, чем учителем, священником или полицейским. В терминологии расхожей мудрости это называется структурой материального стимулирования.

VII

В целом требования к контролю над инфляцией теперь ясны. Когда экономика находится на уровне полной загрузки производственных мощностей или близко к нему, предприятия в локальном рыночном секторе могут повышать цены — их побуждает к этому увеличение заработной платы. Такие повышения цен со всеми вытекающими из этого последствиями можно предотвратить только в случае наличия резервов в экономике. Затем начинают действовать различные ограничения на повышение цен, на повышение заработной платы предприятиями, на требования профсоюзов сделать это. Но поскольку предприятия могут иметь непрогнозируемые доходы, функционируя на гораздо меньшей производственной мощности, то при отсутствии других мер резервы могут оказаться значительными.

В прошлом предмет многочисленных споров заключался в том, следует ли, осуществляя стратегию контроля инфляции, пытаться заняться уровнем спроса (в зависимости от потенциала экономики и рабочей силы) или же надо разбираться с зарплатно-ценовой спиралью. Экономисты обычно подчеркивали важность уровня спроса, для неспециалиста очевидно требующим внимания явлением всегда казалась спираль цены и заработной платы. Правильный

беспокоил. Однако он, единственный среди имевших ко мне отношение фактов общественного безумия, так никогда и не стал предметом публичной огласки. — *Примеч. авт.*

14. ИНФЛЯЦИЯ

ответ, как мы увидим, состоит в важности обоих факторов. Инфляцию можно контролировать довольно значительным снижением уровня спроса. Ее можно контролировать менее резким сокращением, если можно предпринять нечто для прекращения взаимовлияния заработной платы и цен, или, точнее говоря, заработной платы, прибыли и цен.

Конфликты здесь будут очевидными. Использование резервов, особенно если предполагается, что их объем значителен, противоречит императивам экономического благополучия — производству. А использование средств контроля противоречит древней убежденности в том, что ресурсы должны рационально распределяться между различными сферами их использования, и в том, что свободный рынок — наиболее эффективный и, возможно, единственный удовлетворительный инструмент такого распределения. Создавая запасы благодаря производству товаров, мы имеем, по-видимому, решающий аргумент против использования средств контроля.

Нам придется более подробно остановиться на этом конфликте в последующих главах. Но сначала необходимо взглянуть на попытки полностью избежать его, используя меры денежно-кредитного регулирования.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ИЛЛЮЗИЯ

I

На протяжении XIX века Английский банк с помощью увеличения или уменьшения учетной ставки, то есть ставки, по которой он был готов одалживать деньги тем, кто, в свою очередь, сам занимался кредитным бизнесом, был способен оказывать значительное влияние на банковскую и деловую жизнь страны. Обстоятельства, несомненно, этому благоприятствовали. Времена были в основном мирные. Не существовало никаких ограничений на международное движение капитала: в поисках прибыли он мог свободно перемещаться в любом направлении. Благодаря увеличению ставки и, соответственно, более высоким доходам на капитал удавалось привлечь средства из-за рубежа. И наоборот, уменьшение ставки привлекало заемщиков. Таким образом, объем банковских резервов мог быть определен довольно точно. Во второй половине XIX века по мере расширения свободной торговли британская экономика столкнулась с конкуренцией со стороны всего остального мира. И можно предположить, что она оказалась довольно чувствительной к росту процентных расходов, что означало увеличение стоимости кредитов для финансирования новых инвестиций, или к их снижению, что создавало благоприятные возможности для экспансии. Существует масса поводов для дискуссий о степени влияния банковской ставки на британскую экономику, в частности — какой объем инвестиций был привлечен или отклонен и до какой степени были взвинчены или занижены цены. Возможно, банковской ставке было

впоследствии приписано многое из того, что произошло бы в любом случае. Возможно, она получила такой имидж благодаря занимаемому ею месту в портрете викторианской эпохи. Но, возможно, она была ее порождением.

Но никаких сомнений не вызывает тот факт, что возможность контролировать экономику такими средствами приобрела очевидную привлекательность для всех, кто имел к ней то или иное отношение. Особенно это касалось банковских кругов, поскольку означало, что благодаря центральному банку банкиры оказались на самой вершине экономического влияния. Более того, их власть не была получена пошлым, грубым и сомнительным процессом вербовки голосов. Она стала наградой за финансовые достижения и богатство. Мало того что монетарная политика была в руках у банковского сообщества, оно еще предприняло конкретные шаги для защиты своей власти от вмешательства или участия политиков. Центральный банк держался «независимо» от правительства и превосходил его по влиянию. Таким в течение двух столетий был Английский банк. Такой номинально всё еще является Федеральная резервная система США. Эта независимость, хоть расхожая мудрость повсеместно ее и превозносит, недолго сможет сопротивляться желаниям исполнительной власти и Конгресса. Но она, хотя бы в зачаточной форме, отражает убеждение, что монетарная политика — это прерогатива высокопрофессионального финансового сообщества. И в этом своем качестве она должна быть защищена от грубого давления демократического правительства.

Монетарные методы подразумевали завуалированное, незаметное, а вовсе не прямолинейное управление. Ни одному бизнесмену, не говоря уже о простом гражданине, не говорилось, что делать. Ими руководили силы, о существовании которых они и не подозревали. И если экономике необходимо руководство, то как отраднo, что оно будет осуществляться столь тонко и благопристойно.

Более того, для большинства людей остается великой тайной, откуда берутся и куда потом деваются деньги и кредиты и почему кусочки бумаги с небольшой действительной стоимостью могут быть настолько ценными. Решения в области денежно-кредитной политики всегда принимались *in camera*¹ и доводились до сведения общества только путем конкретных действий — колебаний процентной ставки либо увеличения или уменьшения портфеля центрального банка. Появилась научная литература, посвященная этой тайне, где авторы пытались разобраться в скрытых мотивах различных экономических ходов и постепенно стали проявлять всё больший интерес к политике, которую они интерпретировали. Они вошли в круг немногих избранных, кто ее понимал. Их затмили лишь те, кто ее непосредственно осуществлял и знал изнутри. Привлекательность монетарной политики была настолько сильна, что расположение к ней легко трансформировалось в утверждения о ее эффективности, чуть ли не сверхъестественной. Денежно-кредитная политика надеялась не только таинственной, но и магической силой.

Но так было не всегда. В 1930-е авторитет монетарной политики на какое-то время сильно упал. Глубоко неуверенная в результатах своей работы Федеральная резервная система не смогла остановить спекулятивный бум конца 1920-х годов: низкие процентные ставки и дешевые кредиты были одинаково неэффективны в борьбе с Великой депрессией. За эти годы банкиры пережили серьезное ухудшение своей репутации в результате допущенных ошибок и катастрофических событий в экономике. Вдобавок на все лады их поносили критики левого толка. Пропала и вера в монетарную политику. Кейнс утверждал, что процентная ставка представляет собой окольный способ влияния на экономическую активность и имеет малую практическую полезность.

¹ При закрытых дверях (*лат.*). — *Примеч. пер.*

После периода крайнего упадка монетарная политика заметно оживилась в первые годы после Второй мировой войны. Банки и банкиры восстановили свой престиж, как и инструмент, с которым они так тесно ассоциировались. Вера в денежно-кредитную политику стала символом сопротивления ереси Кейнса и доказательством того, что отдельные люди не имели отношения к радикальным нападкам, имевшим целью опорочить достойных и уважаемых людей только потому, что они занимались хранением денег и кредитованием.

Но, что более важно, надо было что-то делать с инфляцией. Известные способы борьбы с этим неизбежным явлением грозили оказаться неприятными, непрактичными или даже, как регулирование цен, заведомо «неамериканскими» — вследствие того, что они вступали в противоречие с другими экономическими целями. Но бездействовать было нельзя. Единственной надеждой оставалась монетарная политика. Общество было расположено к ней, верило в нее, и к этому добавлялась изрядная доля стремления принимать желаемое за действительное. Ничего другого не оставалось, пришлось довольствоваться имеющимся. Денежно-кредитная политика стала одной из форм экономики эскапизма. Без нее действительность оказалась бы более суровой.

К несчастью, вера или насущная необходимость вовсе не гарантия осуществления желаемого на практике. Даже если, как с давних пор подозревали банкиры, сомнения в монетарной политике порой были следствием неуверенности в их собственной добропорядочности, всё равно не факт, что денежно-кредитная политика будет работать. Как уже было показано в главе 2, главный враг расхожей мудрости — ход событий. Никогда она не была в такой опасности, как в то время, когда восторженные последователи подвергли ее практическому испытанию. Денежно-кредитная политика, несмотря на свое особое положение в системе понятий

расхожей мудрости, имеет лишь опосредованное отношение к проблеме инфляции. И именно она имела несчастье стать предметом обширного эксперимента.

II

Прежде всего, монетарная политика страдает от досадного отсутствия каких-либо мистических эффектов. Уже давно известно, что экономическому руководству, особенно в Соединенных Штатах, значительно облегчила бы жизнь периодическая связь средства спасения экономики с колдовскими силами. Денежно-кредитная политика, безусловно самая многообещающая в этом отношении, в таких связях не уличена. О чем должен сожалеть каждый сознательный гражданин.

Еще прискорбнее, что денежно-кредитная политика не имеет прямого отношения к зарплатно-ценовой спирали. Такая мысль не приходила в голову даже ее пророкам. Соответственно, функционировать денежно-кредитная политика должна, если это вообще возможно, путем сокращения совокупного спроса на товары. Инструментом для достижения этой цели является повышенная процентная ставка и уменьшенный объем средств для кредитования. Таким образом, предполагается, что, препятствуя банкам в предоставлении кредитов, а потребителям и производителям в их получении, монетарная политика может ограничивать расходы последних. Сокращение этих трат, если оно произойдет, окажет косвенный (или мультиплицирующий) эффект на расходы остальных. Конечным результатом становится снижение спроса на товары в целом или ограничение скорости его роста². Так, с помощью удерживания спроса

² Он будет служить тем же целям, что и абсолютное сокращение спроса, если производственная мощность и трудовые ресурсы в экономике также увеличатся. Любую дискуссию удобно вести с точки зрения абсолютных величин: например, снижает или не снижает повышение процентных

от давления производственной мощности и трудовых ресурсов, сохраняется стабильность цен. Или, по крайней мере, соответствующая надежда.

Это единственный способ воздействия³. Альтернативное объяснение подчеркивает влияние такой политики на предложение денег. Но поскольку данная аргументация не прибегает к мистике, то приводит к тому же выводу. Денежная масса увеличивается или уменьшается в результате увеличения или уменьшения объема кредитования коммерческими банками. Увеличение денежного предложения влияет на цены путем увеличения расходов заемщиков из привлеченных средств, а также путем роста числа тех, чьи товары и услуги они покупают. При уменьшении денежного предложения ограничиваются расходы, связанные с предоставлением и получением займов. Меры остаются теми же самыми: предложение доступных для кредитования средств снижается, а процентная ставка повышается, препятствуя получению кредитов. Со всех точек зрения, для того чтобы быть действенной, политика должна ограничить заимствование. И тем самым, благодаря сокращению или ограничению совокупного объема расходов, она становится эффективной. На сегодняшний день по этому вопросу разногласий среди экономистов практически нет.

ставок совокупные расходы. Но поскольку они — удобное упрощение языка, к тому же не приводящее к какой-либо серьезной ошибке, вопрос во время роста экономики обычно заключается в том, уменьшается ли темп роста спроса по сравнению с темпами увеличения мощности. Полученная разница и будет источником резервной мощности, от которой зависит стабильность цен. — *Примеч. авт.*

³ Теоретически рост процентной ставки может стимулировать потребителей экономить текущие доходы, а значит, одновременно сокращать расходы из текущих доходов. Возможность такого эффекта, хоть она и предполагалась ранее, больше не вызывает серьезного беспокойства даже у самых убежденных сторонников денежно-кредитной политики. — *Примеч. авт.*

Как уже отмечалось, существует два вида прямых расходов из заемных средств: расходы потребителей для покупки товаров массового потребления и расходы предпринимателей на инвестиции. Преимущество рассмотрения экономической политики в полном контексте экономических подходов и отношений теперь будет очевидным. Ограничение заимствований для потребителей путем увеличения затрат на выплату процентов по кредитам и другим займам резко сказывается на процессе формирования потребительского спроса. Если бы люди определяли свои потребности самостоятельно, увеличение процентных платежей могло бы, по всей видимости, осуществляться по кривой потребительского спроса, сокращая заимствование и расходы. Кажется маловероятным, что ценовая эластичность будет высокой, но такая вероятность существует. Однако при нынешнем положении дел любой шаг, препятствующий заимствованию и приобретению товаров и услуг, автоматически противостоит механизму создания потребительского спроса. Ограничение по заимствованию для потребителей станет всего лишь сигналом увеличить свои усилия для тех, кто связан с синтезом потребительского спроса. Или же они могут предпринять шаги для уничтожения эффекта воздействия возросших процентов по займам.

Это вопрос минимальной сложности. Потребительский кредит обычно погашается в рассрочку, и один из математических трюков такого вида погашения заключается в том, что очень большой рост процентных ставок влечет за собой весьма небольшое увеличение ежемесячного платежа. Допустим, клиент подписывает кредитный договор сроком на 24 месяца в размере 3800 долларов США на приобретение нового автомобиля (после оформления сделки трейд-ин). Соглашаясь на «добавление» к стоимости машины 9% от этой суммы за услуги банка, он получит счет, состоящий из общей суммы процентов 684 доллара и ежемесячных

платежей в размере 187,3 доллара⁴. Если процентная ставка увеличится на одну треть, достигнув 12%, то общая сумма процентов составит 912 долларов, а ежемесячные платежи увеличатся всего на девять долларов. Увеличение процентов на одну треть повышает платеж лишь на одну двадцатую часть. Это увеличение легко компенсируется продлением срока погашения кредита — обычная практика в период высоких процентных ставок конца 1960-х — начала 1970-х годов. На деле оно маскируется различными видами дополнительных проверок, страхованием и другими поборам. Поскольку клиент, рассматривающий возможность покупки чего-либо в кредит, осведомлен о процентной ставке гораздо меньше, чем о ежемесячном платеже, становится очевидным, насколько охотно весьма значительный рост процентных платежей может компенсироваться на практике. В периоды проведения активной денежно-кредитной политики рост полной стоимости кредитов регулярно сопровождался большим увеличением их числа. Создание потребностей и процесс их последующего финансирования продолжали скорее увеличивать, нежели сдерживать влияние инфляции на расходы потребителей.

Нет шансов, что денежно-кредитная политика может хотя бы минимально повлиять на потребительские расходы, пока ее конфликт с механизмом создания потребностей остается нерешенным, в определенной степени даже непризнанным, и пока мы соглашаемся с первостепенной важностью последних. И хотя причины этого пока полностью не исследованы, существует значительное единодушие в том, что денежно-кредитная политика не имеет прямого отношения к займам и расходам потребителей.

⁴ Я оставил цены на автомобили теми же, что и раньше. Для автомобилей, стоящих дороже, как в настоящее время, эффект сохраняется. — *Примеч. авт.*

III

Теперь каждому станет очевидно, что ограничение производственных инвестиций посредством монетарной политики таит в себе схожее противоречие. Мы возлагаем основные надежды на производство. А денежно-кредитная политика направлена на предотвращение роста цен путем сокращения инвестиций, благодаря которым становится возможным и поддерживается рост производства. Трудно представить себе более резкое противоречие с идеей доминирующего положения производства. Как ни странно, те, кто возлагает наибольшие надежды на денежно-кредитную политику, — банкиры и бизнесмены — зачастую одновременно склонны подчеркивать важность производства и с большим удовлетворением наблюдать за его ростом.

На практике конфликт между монетарной политикой и производством не столь острый. Отчасти это объясняется сохраняющимся убеждением, что денежно-кредитная политика каким-то образом связана с уровнем цен, не влияя на объем инвестиций. Известно, что людям твердых убеждений необходим большой и растущий объем производственных инвестиций и стимулирующих мер, в том числе пересмотр налогов в пользу производства, и в то же время они решительно выступают за политику денежно-кредитных ограничений, направленную на предотвращение инфляции. Эти на удивление противоречивые позиции можно совместить лишь в том случае, если верить, что денежно-кредитная политика, не иначе как с помощью сверхъестественных сил, стабилизирует цены, не затрагивая объемы заимствований, инвестиций и расходов производителей.

Противоречие между производством и направленной на снижение производственных инвестиций денежно-кредитной политикой смягчается также тенденцией, описанной в главе 9: принять и даже приветствовать любые темпы переживаемого нами сегодня экономического роста.

Озабоченность ростом скорее риторическая, чем реальная. Следовательно, нам не доставляет особого беспокойства политика, которая, уменьшая объем новых инвестиций, стремится снизить темпы экономического роста до тех пор, пока безработица не достигнет серьезного уровня.

Однако если бы из-за такой политики отдельные предприятия были ограничены в инвестициях, казавшихся им разумными и прибыльными, — конечно, воспоследовали бы возражения. И это подводит нас к последнему соображению, почему это противоречие редко достигает крайней стадии.

IV

Во времена, когда производственные мощности загружены полностью или близки к этому — а в такой ситуации опасность инфляции считается критической, — прибыли и их перспективы наверняка будут благоприятными. Поскольку мощности загружены почти полностью, инвестиции в расширение производства будут казаться отдельно взятой компании и выгодными, и исключительно логичными с точки зрения сообщества. (Компания будет гораздо больше впечатлена видимой пользой, принесенной ею в виде увеличения предложения своего продукта, чем невидимым воздействием своих инвестиций, добавленных к совокупным расходам и, следовательно, к инфляционному давлению.) По всем этим причинам большинство инвестиций будут крайне невосприимчивыми к умеренному увеличению процентной ставки, и именно так денежно-кредитная политика обнаруживает себя перед среднестатистической коммерческой компанией.

Если монетарная политика проводится сурово, некоторые компании из-за повышенных ставок окажутся в действительно тяжелых условиях. А на практике, поскольку процентные ставки сравнительно жесткие, произойдет рacionamento

кредита. Некоторым фирмам, которые хотели бы взять займы, не удастся этого сделать. Если монетарное давление будет достаточно ощутимым, инвестиционные расходы станут сокращаться. В конце концов появится резервная мощность, необходимая для стабилизации цен. То же произойдет с противоречием, связанным с нашим отношением к важности производства. Равное по силе противоречие возникло бы и между этой монетарной политикой, занятостью и сопутствующей экономической безопасностью, являющейся неотъемлемой частью высокоэффективного производства. Но еще до этого возникает другая и гораздо более важная проблема — как влияет денежно-кредитная политика на компании самой разной специализации, независимо от их размеров.

Как мы видели, когда спрос растет и загрузка производственных мощностей близка к полной, компании из олигополистического сектора, вероятно, будут иметь резерв непрогнозируемых доходов⁵. Это позволяет им перекладывать более высокие процентные ставки на потребителя. (Если они могут переложить на него повышение заработной платы, то, очевидно, смогут проделать то же самое и с процентами.) И, повышая цены и доход, они могут прибегать к непрогнозируемым доходам с целью инвестиций. Необходимость оценки доходности, достаточной для покрытия значительной доли инвестиционных потребностей, в течение многих лет была надежной защитой от повышения цен

⁵ Более подробно эта неспособность максимизировать доходы рассмотрена мной в упомянутом ранее «Новом индустриальном обществе». Как говорилось там, она связана с большой необходимостью стабилизировать параметры, в рамках которых происходит планирование крупного промышленного предприятия. А экономическая безопасность, рост и технологическая виртуозность разделяют приоритетное положение вместе с прибылью как целью такого планирования. Отмечу, что в последующих книгах я называю олигополистический сектор «планирующей системой». См.: «Экономические теории и цели общества» (*Economics and the Public Purpose*. Boston: Houghton Mifflin, 1973). — *Примеч. авт.*

промышленности. Таким образом, имеющие непрогнозируемые доходы отрасли могут, по сути, выйти из-под влияния монетарной политики. Перспективность крупного предприятия в качестве клиента банка и его способность привлекать средства непосредственно на рынке также помогают ему освободиться от воздействия денежно-кредитной политики. Когда дело доходит до рационализации, сложности с заимствованиями испытывают небольшие компании.

Очевидно, что компании на конкурентных рынках, то есть те, чьи цены и издержки беспристрастно определяются общим рынком, не в состоянии переложить на покупателя возросшие издержки на уплату процентов. В соответствующем краткосрочном периоде они не могут поднять не контролируемые ими цены, чтобы получить средства, необходимые для инвестиций, от потребителей. Как правило, будучи небольшими, они не могут обойти рационализацию банковского кредита, продавая свои ценные бумаги на рынке. Следовательно, для представителей конкурентных отраслей — фермеров, мелких строительных и торговых фирм, предприятий сферы услуг, посредников — монетарная политика эффективна. И она будет для них таковой задолго до того, как повлияет на отрасли с более высокой степенью контроля над рынком⁶.

Легко понять, почему более крупные и сильные компании равнодушно относятся к мерам денежно-кредитной политики и даже одобряют ее. Если жестко и долговременно не претворять ее в жизнь, она не окажет на них существенного влияния. Но раз так, то должны возникать серьезные сомнения в действенности этой политики. До тех пор пока не будут затронуты крупномасштабные инвестиционные расходы крупных и мощных компаний, серьезное давление

⁶ События 70-х годов усилили эти выводы. Особенно болезненной была тяжелая депрессия в строительной отрасли, последовавшая за попытками остановить инфляцию середины 70-х годов с помощью мер монетарной политики. — *Примеч. авт.*

обычно будет основываться на требованиях к достаточности капитала мелких фирм. Для них противоречие между денежно-кредитной политикой и ростом производства может стать весьма заметным и, более того, очень болезненным.

V

Как уже отмечалось, наиболее плохо прогнозируемым источником расходов в экономике давно признаны производственные инвестиции. Расходы потребителей и правительств (за исключением заимствования потребителей) – важные элементы надежности, поскольку связаны с получением дохода. Они основаны на сложившихся образцах поведения. Государственные капиталовложения обладают намного большей стабильностью, чем обуславливающие их доходы. Инвестиционные расходы, напротив, зависят от оценки будущих доходов. Характерной особенностью будущего является то, что его нельзя предугадать. Прогнозы относительно того, каким оно будет, со временем меняются. То же происходит с инвестиционными расходами. И их изменения, меняя предполагаемый доход, меняют и само будущее.

Если денежно-кредитное ограничение будет осуществляться в течение некоторого периода времени, рано или поздно оно может повлиять на инвестиции крупных компаний. Это может произойти самыми разнообразными способами; наиболее очевидный – сокращение объемов заимствования и инвестиций более слабых предприятий и отраслей в конечном итоге повлияет на спрос и перспективы инвестиций более монополизированного сектора экономики. После этого произойдет пересмотр инвестиционных планов, и он может оказаться значительным.

Таким образом, монетарная политика действует на наиболее плохо предсказуемом уровне экономической деятельности. Она – главный источник бесполезных действий

и, более того, может оказаться источником значительной опасности. Если, невзирая на противоречие с производством, монетарная политика настойчиво и последовательно используется для создания необходимой резервной мощности, существует опасность, что она перестарается. Или, выражаясь более точно, существует неизбежная неопределенность относительно того, что из нее выйдет. Она стремится влиять на самый непредсказуемый элемент совокупного спроса. Результат этого влияния, соответственно, тоже окажется непредсказуемым. Всегда есть вероятность, что монетарная политика уменьшит инвестиции до такой степени, что вызовет серьезную депрессию. Такая депрессия не стала бы непоправимой. Но она не была бы и желательной. И она может случиться — и случится — задолго до стабилизации цен⁷.

VI

Очевидно, что по своей сути эта глава крайне негативна. В монетарной системе, как бы блестяще или мистически она ни управлялась, не существует никакой магии, которая была бы в состоянии примирить устойчивость цен с императивами производства и занятости в том виде, в каком они признаются в обществе изобилия. Напротив, монетарная политика — тупой, ненадежный, дискриминационный и довольно опасный инструмент экономического контроля. В почете она остается отчасти потому, что ее мало кто понимает, включая тех немногих — строителей, обязанных финансировать товарно-материальные запасы мелких бизнесменов, фермеров, — на которых она возлагает основное бремя своих ограничений. Она сохраняется также потому, что активная денежно-кредитная политика означает: время

⁷ Что также подтвердил опыт середины 70-х годов. — *Примеч. авт.*

от времени процентные ставки будут становиться высокими — а это обстоятельство вызывает далекое от неприязни чувство у тех, кто ссужает деньги под проценты⁸.

⁸ С момента появления более ранних изданий данной книги обстоятельства вызвали некоторый рост понимания этих вопросов. Война во Вьетнаме и откладывание повышения налогов с целью компенсации увеличения расходов, вызванных этим эксцентричным предприятием, спровоцировали беспрецедентную зависимость от денежно-кредитной политики. По мере того как влияние инфляции уменьшалось, власть захватила зарплатно-ценовая спираль — могущественная инфляционная сила — вкупе с фискальной политикой и недостатком сырья и материалов. Процентные ставки были увеличены до уровней, забытых за сорок лет. Они стали тяжелым ударом для тех, кто вынужден был их платить. Этот тяжкий груз был взвален на штаты и муниципалитеты, в значительной степени зависящие от заемного капитала. И это увеличило проблему социального равновесия, с которой мы имеем дело в настоящее время. В то время как инвестиции General Motors никто не тормозил, муниципалитету, рассматривающему вопрос о выпуске облигаций для финансирования строительства школ и закупок школьного оборудования, безусловно, пришлось нелегко. Ту же ситуацию переживали и жилищно-строительные фирмы. И вдобавок цены продолжали расти — инфляция, несомненно, была смягчена, но не контролировалась. Уроки этого мрачного опыта не забыты — по крайней мере, наименее страстными приверженцами денежно-кредитной политики. Но в экономике, как и в любви, надежда умирает последней. Никакой другой курс действий в экономике никогда не мог соперничать с денежно-кредитной политикой в ее способности пережить неудачу. — *Примеч. авт.*

ПРОИЗВОДСТВО И УСТОЙЧИВОСТЬ ЦЕН

I

При всем разнообразии современной экономической политики монетарные меры — это инструмент консерваторов. Орудие либералов — фискальная политика. В среде экономистов фискальную политику принято считать мощнейшим средством воздействия на экономику. Сторонники монетарной политики отстаивают ее эффективность, но отчасти лишь для того, чтобы облегчить свои подспудные сомнения на этот счет. Эффективность фискальной политики обсуждается намного реже. Кроме того, ее косвенно подкрепляет авторитет Кейнса. Как мера, обратная наращиванию государственных расходов, которое Кейнс предложил для борьбы с безработицей, фискальная политика сохраняет некий флер рационального радикализма.

Фискальная политика намного проще и прямолинейнее, чем монетарная. Она полностью избавлена от всякой таинственности, а цепочка теоретических рассуждений, связывающая конкретные действия и их окончательный результат (с чем у экономистов постоянно возникают проблемы), намного короче и содержит намного меньше торжественных утверждений о том, что *должно* случиться. Правительство собирает больше налогов, чем тратит. Остаток средств не расходуется. На выходе получаем снижение расходов по стране в целом. Когда разница между поступлением и расходованием средств достигает определенного уровня, совокупные расходы перестают разгонять экономику. Начинается спад деловой активности. Когда он достигает

определенного масштаба, компании уже не решаются повышать цены (в терминах современных экономистов, максимизация в краткосрочном периоде не будет соответствовать долгосрочной прибыли) и отказываются повышать заработную плату. Спрос больше не вызывает роста цен в конкурентном секторе. В итоге цены остаются неизменными, если только дело не пойдет настолько далеко, что они снизятся.

Первое, что замечают деловые предприятия, когда в ход идут меры монетарной политики, — изменение стоимости или доступности факторов производства, в первую очередь кредитных средств. Крупные компании и те, у кого достаточно рыночной силы, могут (как мы видели ранее) переложить рост этих издержек на покупателя, а в случае нехватки кредитных средств — обратиться к альтернативным источникам. Фирмы поменьше и те, что действуют на высококонкурентном рынке, не располагают такими возможностями. Фискальная политика работает в основном за счет снижения спроса. Это касается спроса на продукцию всех компаний — крупных и мелких, сильных и слабых. В терминах экономистов, ни одно предприятие не может освободиться от движения по своей кривой спроса. Эффект политики будет немного отличаться для конкурентного и для олигополистического рынка, а также для крупных и для небольших фирм, но в целом процесс протекает почти одинаково¹.

Однако в годы перед Второй мировой войной в США и фискальная политика не смогла справиться с инфляцией. Дело не в том, что она не сработала, а в том, что даже принципиальные сторонники фискальных мер не отважились настоять на их решительном применении. В теории одобряли, а на практике — не очень. Причина проста: перед нами

¹ В отраслях, обладающих непрогнозируемыми доходами, цены и заработная плата будут снижаться медленнее, чем в конкурентной отрасли, где таких возможностей нет. — *Примеч. авт.*

очередной пример неразрешенного конфликта экономических целей. И снова мы видим, как полезно в этих случаях учитывать общественный контекст.

II

По причинам, которые мы рассмотрим подробнее в следующей главе, в мирное время расходы правительства в любой случайно взятый момент будут близки к тому минимальному уровню, с которым готово примириться общество. Жалобы на расточительство и неэффективность государственных услуг, ставшие общим местом в наших разговорах о политике и зачастую обоснованные, не должны нас смущать. Выполнение некоторых чрезвычайно важных функций государства может потребовать — и часто требует — немалой расточительности. Расточительность едва ли возможно побороть, сокращая расходы. Намного проще отказаться от самой функции, что нередко и происходит, чем справиться с неэффективным расходованием средств. В период инфляции, а именно таков экономический контекст предмета нашего обсуждения, финансирование государственных услуг может быть более затруднительным, поскольку размеры госбюджета никогда не успевают за общим ростом цен.

Это означает, что борьба с инфляцией посредством активной фискальной политики почти всегда требует повышения налогов. Сокращение или отсрочка государственных расходов, как бы их ни превозносили не блещущие глубиной вариации расхожей мудрости, способны дать лишь надежду на улучшения. Реальный результат заведомо будет крайне незначительным. По этому вопросу накоплен более чем достаточный опыт. Требования сократить расходы звучат в адрес администрации президента и Конгресса независимо от того, есть ли угроза инфляции, как сейчас, или нет; администрация и Конгресс тоже рассуждают — временами даже

кажется, что всерьез, — о важности этой задачи. Но принятые меры никогда не достигают того масштаба, который был бы ощутим на уровне совокупных расходов всей экономики. Довольно часто сократить расходы вообще не получается. Бесперспективность подобных попыток столь очевидна, что обсуждение сокращения бюджетных расходов, происходящее в Конгрессе каждую зиму, ныне больше напоминает безобидный народный обычай. Действо начинается, когда подходит время обсуждать бюджет. Оно достигает высшей точки через несколько дней после того, как проект бюджета принимается на рассмотрение. Звучат суровые обличения государственной расточительности и вдохновенные обещания значительной экономии, призванные умиротворить богов. Пресса и телевидение торжественно оповещают публику о ходе церемонии. Далее происходит голосование по статьям расходов, от которых никак не отказаться, и в результате бюджетные расходы почти всегда возрастают.

Попытка повысить налоги для снижения спроса сразу же сталкивается с непониманием. Сегодня многие в курсе, что в ситуации недостаточного спроса и экономического спада для стимулирования спроса требуется снизить налоги и нарастить государственные расходы. У этой процедуры есть своя логика. То же верно для сокращения государственных расходов как способа побороть инфляцию (вот если бы он еще и работал!). Однако логика, стоящая за повышением налогов, совсем не так ясна. Первым и очевидным эффектом такой меры станет рост стоимости жизни потребителя либо снижение его доходов. И это в тот момент, когда из-за инфляции многие люди не могут сохранить привычный уровень жизни. Другие налоги вызовут повышение издержек производства. Поэтому борьба с инфляцией посредством повышения налогов на первый взгляд кажется курьезом, приводящим к обратному эффекту. Значительная часть непосвященной публики настроена категорически против

данного метода, утверждая, не без горячности и самолюбования, что способность видеть тонкие нюансы в экономических отношениях есть признак заблуждения и что истина открывается только незамутненным умам².

III

Однако самая серьезная проблема фискальной политики — это конфликт с другими экономическими целями.

Во-первых, она противоречит описанной в главе 7 негласной договоренности не оспаривать сложившееся неравенство доходов. Налоги — это средство, которое правительство совершенно открыто применяет для выравнивания распределения доходов. Как следствие, налоги имеют немалое практическое и еще большее символическое значение. Таким образом, предложение повысить налоги для пополнения бюджета неизбежно вызовет споры по вопросам неравенства. Либералы, которые до этого преспокойно соблюдали условия договоренности, будут вынуждены под влиянием своих взглядов сплоченно выступить в поддержку налогов, которые сокращают неравенство. Консерваторы дружно займут противоположную позицию. В военное время этих споров можно отчасти избежать, воззвав к принципам равенства и самопожертвования — указав богачу, что его мучения под натиском налоговой службы и близко не сравнимы с переживаниями солдата под артобстрелом. Придумать подходящие возражения на этот довод пока что никому не удалось, хотя пытались многие. Поэтому в военное время подходящий налог был удобным средством поглотить избыточную покупательную способность. В мирное время

² Прямолинейный, незамутненный ум, проникнутый духом свободного предпринимательства, вошел в особую моду незадолго до выхода этой книги. — *Примеч. авт.*

подобное применение налогообложения как минимум осложнится дискуссией по совершенно постороннему вопросу общественного равенства.

Наконец, фискальная политика сегодня традиционно входит в конфликт с производством. Она достигает своей цели лишь в том случае, если снижение спроса выводит выпуск на уровень ниже производственных возможностей предприятия и работников. Ранее мы убедили себя в первостепенной важности производства; теперь мы должны убедить себя пожертвовать им в обмен на устойчивость цен. Более того: возможно, пожертвовать придется многим. Как уже говорилось, если заинтересованные стороны занимают господствующее положение на своем рынке или организованы в эффективные союзы (то есть если велики шансы получения непрогнозируемых доходов), минимально необходимый масштаб спада деловой активности может оказаться весьма значительным. И даже если снижение выпуска не критично, перспектива снижения дохода в высшей степени беспокоит тех, кто из-за спада лишится работы.

В отличие от монетарной политики фискальная при первом соприкосновении с экономикой вызывает сокращение не инвестиционных, а преимущественно потребительских расходов. Поскольку фискальная политика не снижает инвестиционную активность, она кажется менее разрушительной для экономической экспансии или роста. Однако не следует чересчур увлекаться этим различием. Отчасти компания решается инвестировать потому, что необходимость нарастить выпуск требует расширения производственных мощностей. Когда этого не происходит (например, во время спада), инвестиции чаще всего сокращаются.

Спрос, в привычной экономистам терминологии, обладает эффектом акселератора инвестиций в случае, если выпуск достигает предела имеющихся мощностей и последние приходится наращивать; но спрос также способен замедлить

16. ПРОИЗВОДСТВО И УСТОЙЧИВОСТЬ ЦЕН

инвестиции, если производство падает ниже максимально возможного уровня. Усиленное таким образом, изменение объема инвестиций, а вместе с ним и совокупного спроса, немедленно проявится и закрепит эффект фискальной политики. Это увеличит отдачу от изменения уровня расходов, достигнутого усилиями государства. Но также нужно учитывать, что при отходе экономики от максимального выпуска придется пожертвовать значительным объемом инвестиций в расширение производства. Иными словами, рост будет максимальным, только если экономическая система вынуждена держать производство на уровне максимальной загрузки всех мощностей и мириться с инфляцией.

Если экономика проходит через периодические всплески активности, сопровождающиеся избыточным инвестированием и ростом цен («деловой цикл», в терминах главенствующей традиции в экономической науке), то контрциклическое подавление спроса не создаст серьезных проблем. Именно в этом контексте рассматривают фискальную политику те, кто не видит в ней противоречия с задачей поддержания экономического роста. Но если, как сейчас, полная занятость и полное задействование мощностей принимается как норматив экономической политики, то уровень инвестиций, возможный лишь в условиях полной занятости, тоже считается нормальным. Всякая политика, которая удерживает производство ниже уровня полной мощности ради сохранения устойчивости цен, неизбежно приносит в жертву экономический рост.

IV

Пока применение фискальной политики остается в неразрешенном конфликте с другими, более приоритетными экономическими целями, ее не будут использовать с должной решительностью, по крайней мере в мирное

время. Этот конфликт и вызываемая им неэффективность фискальных мер еще не вполне осознаны экономистами. В учебниках фискальные меры по-прежнему подаются как способ поддержания устойчивости цен. Там не сказано, что при этом придется отказаться от поддержания полной занятости и что это не так-то просто сделать. В учебниках предполагается, что в условиях инфляции возможно повышение налогов. Беда лишь в том, что в любой конкретной ситуации подобная политика всегда кажется практически неосуществимой. Так будет до тех пор, пока сохраняется противоречие с остальными целями экономического развития.

Единственное, что нам остается, — дополнить фискальную политику регулированием уровня цен и заработной платы. Тогда цены и зарплаты не будут подвержены инфляционному влиянию производства, близкого к полной загрузке мощностей. При работе экономики на уровне полной загрузки задачу борьбы с ростом цен выполняет ценовое регулирование, выступая как альтернатива сокращению экономической активности. Такой подход позволяет примирить поддержание выпуска на уровне полной загрузки (и сохранить производимый им экономический рост) с задачей поддержания ценовой стабильности. Исчезает необходимость поддерживать сколько-нибудь значительный объем неиспользуемых мощностей или уровень безработицы.

Принято считать, что регулирование цен и заработной платы само по себе не решает никаких проблем: оно лечит симптомы, но не устраняет причину. Использовать их — то же самое, что греть термометр, вместо того чтобы топить печь. И это во многом верно для случая, когда текущий спрос намного превышает производственные возможности экономики, когда выход только один: привести спрос в равновесие с предложением. Все прочие меры — лишь попытка уйти от решения проблемы. Но если благодаря фискальным

или иным мерам совокупный спрос удерживается на уровне, примерно соответствующем производственным возможностям экономики, то данное представление о регулировании цен и зарплат становится грубым упрощением. В условиях полной загрузки заработки влияют на цены, а цены — на заработки. Регулирование останавливает это взаимодействие. Тем самым оно позволяет экономике подойти к состоянию полной загрузки без роста цен.

Ряд экономистов явно признают полезность регулирования; большинство же молчаливо принимает регулирование как необходимую экстренную меру для военного времени — периода, когда нет иного выбора, кроме как пытаться совместить полное задействование производственных мощностей и максимально возможную стабильность цен. Но в целом расхожая мудрость по-прежнему настаивает на неразумности прямого регулирования в мирное время. Ничто так не доказывает здравомыслие и основательность экономиста, как поданное с должной торжественностью осуждение подобного регулирования.

Возражениям против регулирования нет числа. Считается, что регулирование достигает цели, только будучи применено ко всем ценам и к заработной плате всех работников. Это гарантированно создает серьезнейшие управленческие трудности, которые со временем только усугубляются. Сама перспектива введения регулирования возвращает к жизни вековую традицию противостояния попыткам государства вторгнуться в частную жизнь. Масштаб вторжения действительно велик, ведь возможность повлиять на уровень цен занимает не последнее место в принятии решений игроками рынка. Чем убедительнее звучат доводы социал-дарвинистов и философов-утилитаристов, которые отождествляют жизненную силу и гражданские права со свободным рынком, тем страшнее кажутся последствия ценового регулирования.

Наконец — и это, пожалуй, самое важное, — регулирование находится в остром противоречии с типичными представлениями о производстве. Как показано в главе 9, мы с особым трепетом относимся к такому средству максимизировать выпуск, как эффективное размещение ресурсов. Именно таков был рецепт достижения экономической эффективности в прошлом веке. Склонность ностальгировать по прошлому состоянию общества до сих пор сохраняет у нас эти воззрения. В капиталистическом обществе за размещение ресурсов отвечает рынок, устанавливая равновесные цены товаров и труда, что гарантирует компаниям и отраслям наиболее эффективное использование труда, капитала и материальных ресурсов. Очевидно, что невозможно одновременно регулировать цены и сохранить ценообразование свободного рынка.

Ни одно из перечисленных выше возражений не выдерживает критики. В годы войны регулирование сочеталось со значительным увеличением выпуска. Это стало возможным потому, что рост производства обеспечили менее привычные, но намного более эффективные приемы, чем более совершенное размещение ресурсов. Нет уверенности и в том, что регулирование, цель которого — остановить раскручивание зарплатно-ценовой спирали, должно быть всеобъемлющим. Даже небольшого ограничения может оказаться достаточно, чтобы совместить производство на уровне полной занятости и поддержание устойчивых цен. Это соображение очень важно, и мы к нему еще вернемся. Подлежащие регулированию цены уже отрегулированы решением монополистических или олигополистических игроков. Никаких кардинальных изменений с ними не произойдет. Вместе с тем важно отметить, что в рамках нынешнего, исторически сложившегося отношения к производству регулирование цен и заработной платы как способ стабилизировать цены (даже

если его перспектива скорее умозрительна, чем реальна) противоречит задаче максимально нарастить выпуск, сведя к минимуму безработицу³.

V

Настало время подвести итоги. Существующие представления о сути и целях экономического развития побуждают нас стремиться к поддержанию работы экономики на уровне полной загрузки мощностей, при котором инфляция воспринимается не как отклонение, а как нормальное положение дел. Те же самые представления, под влиянием которых мы ставим превыше всего задачу полностью задействовать производственные мощности и трудовые ресурсы, мешают нам принимать какие-либо меры для борьбы с инфляцией. Монетарная политика создает угрозу снижения потребительского спроса и, вызывая сокращение инвестиций в производство, входит в конфликт со столь превозносимым нами экономическим ростом. К тому же она неэффективна, дискриминирует более слабых игроков и потенциально опасна. Фискальная политика остро противоречит обязательству обеспечить такой уровень выпуска, который гарантирует полную занятость, а значит, и экономическую безопасность. Прямое регулирование, которое в теории позволяет совместить высокую занятость и ценовую стабильность,

³ Приверженность этим идеям столь велика, что многие предпочитают слабое воздействие на выпуск, которое создает рынок за счет эффективного распределения ресурсов в условиях ценовой стабильности и определенного, но не слишком высокого уровня безработицы, и откажутся от намного более сильного воздействия, которое могут обеспечить: а) задействование неиспользуемых ресурсов и б) наличие стимулов к наращиванию выпуска, например при сильном спросе, который не вполне покрывают имеющиеся производственные мощности. — *Примеч. авт.*

по идеологическим причинам воспринимается чрезвычайно негативно. Считается, что нужно или контролировать все цены, создавая непригодную для управления конструкцию, или не делать ничего. Прямое регулирование явно противоречит цели максимально эффективного производства, которое издавна считается возможным только в условиях рыночного размещения ресурсов.

Все эти противоречия не особенно бросаются в глаза. Консерватор замалчивает противоречие между монетарной политикой и производством, твердя о том, что эффект этой политики понятен только посвященным и неразличим невооруженным взглядом. Либерал, в том числе экономист-кейнсианец, прикрывает противоречие между фискальной политикой и производством на уровне полной занятости не столько уходом в мистицизм, сколько последовательным отказом признавать реальное положение дел. Он выступает в поддержку фискальных мер как таковых, но осуждает конкретные случаи безработицы или простоя предприятий. Он раз за разом отвергает возможность разрешить противоречие, поскольку полагает неуместным прямое регулирование цен.

Таким образом, создаются возможности для постоянной инфляции. Как показано в главе 14, она очень избирательно действует на различные группы населения. Как мы увидим в следующей главе, инфляция приводит к еще более масштабным общественным последствиям. Она поражает экономику в самую уязвимую точку.

На момент выхода данного издания (1998 год) в описанных закономерностях произошли некоторые изменения. Соединенные Штаты пережили несколько лет относительно низкой безработицы и очень умеренной инфляции, при том что опасения по поводу безработицы и инфляции по-прежнему велики. Новое положение дел отражает снижение влияния профсоюзов и растущее значение тех отраслей, где профсоюзное движение отсутствует или слабо развито

16. ПРОИЗВОДСТВО И УСТОЙЧИВОСТЬ ЦЕН

(сфера услуг, развлечения, социально-гуманитарные специальности, а также большая часть производств, связанных с современными технологиями). В этих отраслях не возникает инфляционная зарплатно-ценовая спираль. Как часто бывает в экономической жизни, изменение граничных условий ощутимо изменило экономические обстоятельства; впрочем, пока непонятно — навсегда или лишь на время.

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО РАВНОВЕСИЯ

Только когда появится понимание, пусть даже медленно и преодолевая сопротивление и пророчества морального и экономического упадка, что высокие личные доходы не защитят большинство людей от холеры, тифа и невежества и еще в меньшей степени гарантируют им широкие возможности получения образования и экономическую безопасность, общество будет готово коллективно обеспечивать удовлетворение тех потребностей, которые не в состоянии обеспечить себе ни один обычный человек, даже если он всю свою жизнь будет работать сверхурочно.

*Ричард Генри Тоуни*¹

I

САМАЯ ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА производственного общества кроется в том, что именно оно производит. Она проявляется как неустанное стремление ко всё более изобильному предложению одних благ при крайне скудном обеспечении другими благами. Это несоответствие достигло такого масштаба, что становится источником социального дискомфорта и угрожает общественному здоровью. Граница между богатством и бедностью в нашем понимании проходит по границе между производством и распределением товаров и услуг в частном и государственном секторах. Наше богатство не только поразительно контрастирует с убожеством

¹ Tawney, R. H. *Equality*, 4th ed., rev. (London: Allen & Unwin, 1952), p. 134–135. — *Примеч. авт.*

государственных услуг; в определенной степени богатство как возможность приобретать товары, произведенные в частном секторе, становится причиной кризиса предложения в бюджетной сфере. Мы не поняли, как важно — более того, как остро необходимо — поддерживать равновесие между обоими секторами.

Наличие несоответствия между потоком частных и общественных благ и услуг не мое частное мнение. Напротив, этот вопрос в высшей степени активно обсуждается, разве что не достигает прямого противопоставления, приведенного выше. В последнее время газеты любого крупного города, и Нью-Йорк будет прекрасным примером, ежедневно сообщают о недостаточном и неудовлетворительном оказании элементарных городских услуг. Школы ветхи и переполнены. Силы полиции недостаточны. Парков и детских площадок не хватает. Улицы и пустыри замусорены, а службы по вывозу мусора испытывают нехватку оборудования и персонала. Поездка в город на работу сопряжена со значительной неопределенностью и неудобствами, которые со временем лишь усугубляются. Внутригородской транспорт переполнен и грязен, и пользование им не идет на пользу здоровью. Воздух тоже загрязнен. Парковку на улицах следовало бы запретить, но другого места просто нет. Все эти недостатки относятся к обеспечению не новыми и современными, а традиционными и привычными услугами. Городские власти издавна занимались уборкой улиц, помогали жителям передвигаться по городу, обучали их, обеспечивали местом для стоянки повозок и привязи лошадей. Признание права жителей дышать воздухом без ядовитых примесей — это вовсе не заигрывание с социалистическими идеями.

В последние годы обсуждение феномена общественной бедности часто сопровождалось указаниями на беспрецедентное изобилие товаров, произведенных в частном

секторе. Рос ВВП; рос объем розничной торговли; росли личные доходы. Улучшилась и производительность труда. Увеличивалось производство автомобилей, которые стало негде парковать. Детей, которые на детских площадках подвергаются любвеобильному вниманию взрослых со странными вкусами и находят всё более изобретательные способы нарушать правила, ко всеобщей радости усадили за телевизоры. Заботой о воспитании и оздоровлении умов занималось преимущественно государство. Как следствие, школы зачастую оказывались сильно переполнены и обычно недостаточно финансировались; в психиатрических лечебницах были те же или еще более выраженные проблемы.

Этот контраст замечали и замечают не только те, кто читает о нем в прессе. Семейство, которое отправилось в путешествие на личном автомобиле модного цвета, снабженном кондиционером и гидроусилителями руля и тормозов, будет проезжать по разбитым улицам городов, обезображенным горами мусора, мимо неухоженных зданий, рекламных щитов и опор для проводов, которые давно следовало бы упрятать под землю. Они будут проезжать сельскую местность, где природу почти не видно за образчиками рекламного искусства. (Товары, которые они рекламируют, безусловно более приоритетны в нашей системе ценностей. Соответственно, эстетические соображения вроде красот загородных пейзажей отходят на второй план. В этом отношении мы весьма последовательны.) Они устроят пикник и перекусят затейливо упакованной едой из переносного холодильника, сидя у грязной речки, а затем переночуют в парке, что может угрожать здоровью и моральному состоянию человека. Прежде чем заснуть, расположившись на надувных матрасах под нейлоновым тентом палатки и обоняя смрад разлагающегося мусора, они могут смутно ощутить странную неравномерность благ своей цивилизации. И это всё, чего добился гений американского народа?

II

Давно известно, что при производстве товаров в частном секторе требуется поддерживать достаточный уровень соразмерности выпуска разных видов продукции. Производство стали, нефти и станков соотносится с производством автомобилей. Вложения в развитие перевозок должны быть четко привязаны к объему выпуска товаров, которые планируется перевозить. Генерация энергии должна соответствовать темпам роста нуждающихся в ней производств. Существование этих взаимосвязей — для экономиста выражаемых в виде коэффициентов — легло в основу модели «затраты—выпуск», которая показывает, как изменение в выпуске одной отрасли повышает или снижает спрос на продукцию других отраслей. Этой модели, а еще более ее создателю профессору Василию Леонтьеву мир многим обязан за одно из самых важных открытий современности в области экономических взаимосвязей². Когда рост в одной отрасли экономики не сопровождается необходимым ростом в других отраслях (если значение равновесия не осознано в должной мере), возникают узкие места, дефицит, спекулятивное накопление дефицитной продукции и резко увеличиваются издержки. К счастью, в мирное время рыночная система, дополненная некоторым планированием, справляется с поддержанием равновесия; вкупе с работой финансового рынка и некоторой гибкостью коэффициентов благодаря замещению одного вида продукции другими это гарантирует отсутствие серьезных трудностей. О проблеме напоминает только то, как нелегко приходится странам, которые вознамерились обеспечивать равновесие за счет

² Леонтьев В. В. (1906–1999) — американский экономист, лауреат Нобелевской премии, автор методологии построения межотраслевых балансов на базе коэффициентов «затраты—выпуск». Этот метод представляет экономическую систему в виде набора линейных производственных функций, описывающих взаимосвязи ее секторов. — *Примеч. пер.*

менее гибкой системы планирования и зачастую с намного меньшим запасом ресурсов.

Наряду с равновесием в том, что общество производит, необходимо равновесие в том, что общество потребляет. Рост потребления одного продукта неизбежно создает потребность в других. Если мы покупаем больше автомобилей, нам понадобится больше бензина, больше страховок и больше свободного места. Рост потребления и улучшение качества пищи после определенного порога может увеличить потребность в медицинских услугах. Это совершенно точно происходит при росте потребления табака и спиртных напитков. Большему числу отдыхающих отпускников понадобится больше гостиниц и больше удочек для рыбалки, и так далее.

Вместе с тем описанные здесь взаимосвязи свойственны не только частному сектору экономики. Их действие распространяется на всю совокупность частных и государственных услуг. Рост производства автомобилей повышает спрос не только на продукцию сталелитейной промышленности, но и на услуги, оказываемые государством. Точно так же всякий рост потребления товаров, произведенных в частном секторе, обычно сопровождается поддерживающими или защитными действиями государства. Если государственные услуги отстают, то последствия всегда бывают в той или иной степени негативными. Удобно будет ввести специальный термин для описания приемлемой степени взаимосвязи между предложением товаров и услуг в частном и государственном секторах: назовем это состояние социальным балансом.

Проблема социального баланса вездесуща и часто навязчива. Как известно, чем больше люди пользуются автомобилями, тем выше требования к состоянию улиц, шоссе, к регулированию движения и обеспеченности парковочными местами. Растет потребность в услугах служб, обеспечивающих

безопасность, — полиции и дорожно-патрульных служб, равно как и в услугах больниц. Хотя в этой сфере потребность в балансе совершенно очевидна, масштабы пользования транспортными средствами, производимыми частным сектором, снова и снова значительно перекрывают предложение соответствующих государственных услуг. Итог — ужасающая перегруженность дорог, поразительные масштабы гибели людей и постоянные заторы на улицах городов. Перегружена не только земля, но и воздух. Когда развитие государственных служб контроля полетов не поспевает за частным потреблением услуг аэропортов, происходят задержки, создающие неудобства для пассажиров, и даже столкновения самолетов над аэропортами.

Однако проблема нехватки пространства для автомобилей и самолетов — это лишь частный, особо наглядный пример потребности в балансе, которая есть во всех отраслях. Чем больше товаров используют люди, тем больше упаковок они выбросят и тем больше мусора потребуется вывезти. Если объем услуг по вывозу мусора недостаточен, то обратной стороной товарного изобилия станет погрязание в отбросах. Чем больше богатство, тем толще будет слой мусора. Нет сомнений, что именно к этому состоянию мы идем. Чем больше товаров производится и покупается, тем больше возможностей для обмана и тем тщательнее приходится охранять собственность. Если предоставление государственных правоохранительных услуг расширяется недостаточно быстро, то вслед за ростом благосостояния — в этом мы можем быть уверены — вырастет преступность.

В недавнее время почти классический пример утраты социального баланса являл собой город Лос-Анджелес. Сверхпроизводительные фабрики и нефтеперерабатывающие заводы, широчайшее предложение автомобилей, безмерное потребление привлекательно упакованных товаров в сочетании с многолетним отсутствием централизованной

системы вывоза мусора, из-за чего жителям приходилось сжигать мусор самостоятельно, привели к тому, что на протяжении многих месяцев в году воздух в городе был почти непригоден для дыхания. Загрязнение воздуха можно держать под контролем только объединенными усилиями многочисленных и развитых государственных служб, которые обеспечат понимание причин проблемы благодаря результатам оплаченных государством исследований; введут требования к оснащению автомобилей устройствами контроля чистоты выхлопа; возможно, официально установят приоритет поддержания чистоты воздуха над ростом выпуска продукции. Все эти меры были приняты намного позже, чем следовало. В результате город, лишенный чистого воздуха, стал задыхаться.

Элементы, связанные с утратой социального баланса, можно выявить во многих других современных проблемах. Например, следствием роста производства в частном секторе стало появление беспрецедентно большого числа товаров и услуг, претендующих на внимание молодежи. Кинофильмы, телевидение, автомобили, обеспечивающие свободу перемещения, которая дает обширные возможности, а также не столь одобряемые товары вроде наркотиков, комиксов и порнографии — все они вносят вклад в рост ВВП. В менее изобильные и менее технологически продвинутые времена таких поводов отвлечься было намного меньше. Краснокирпичное здание школы помнится нам в основном потому, что оно занимало в жизни учеников первостепенное место, на которое уже не может рассчитывать ни одна современная школа.

В грамотно управляемом и грамотно устроенном обществе, располагающем крепкой системой школьного образования, достаточными возможностями для отдыха и достаточными же полицейскими силами — короче говоря, в обществе, где уровень государственных услуг соответствует уровню

производства в частном секторе, — отвлекающее воздействие новшеств на молодежь не нанесет ей особого вреда. Школа как центр общественной, спортивной, художественной и тому подобной деятельности тоже получит свою долю внимания ребенка. В сочетании с разнообразием возможностей провести свободное время это позволит свести к минимуму риск правонарушений. Эффективная система охраны правопорядка будет пресекать случаи насилия и аморального поведения до того, как они примут массовый характер.

В обществе, где общественный сектор не поспевает за ростом частного потребления, ситуация совершенно иная. Здесь, в обстановке частного изобилия и общественной скудости, первостепенное значение приобретают блага частного сектора. Школы не могут соревноваться с телевидением и кинофильмами. Сомнительные персонажи последних, а не школьная учительница, становятся идеалом для молодежи. Хулиганство приходит на смену спокойным видам досуга, для которых не хватает оборудования или финансирования. Как уже было сказано выше, комиксы, спиртное, наркотики, карманные ножи — все эти увлечения составляют часть возросшего потока товаров, и нет ничего, что могло бы сравниться с ними по привлекательности. Вокруг в изобилии представлено частное имущество, которым так легко поживиться, не опасаясь противодействия со стороны полиции. Общество, ведущее аскетический образ жизни, избавлено от искушений. Оно также может придерживаться умеренности в предоставлении государственных услуг. В богатом обществе это не работает.

Более того, в обществе, которое ставит на первый план производство и располагает чрезвычайно эффективными средствами создания частных потребностей, каждая семья вынуждена иметь в своем составе как можно больше оплачиваемых работников. В отношении социального поведения все люди весьма похожи. Если оба родителя заняты

на производствах частного сектора, нагрузка на оказываемые государством услуги еще более возрастает. Как следствие, дети на значительное время передаются на попечение общества. Если качество общественного обслуживания недостаточно, возникает новый источник беспорядка.

Еще один пример проблемы социального баланса в более сложной форме – жилищное строительство. Не многие взяли бы утверждать, что американцы с невысокими, да хотя бы и со средними доходами так уж щедро обеспечены жильем. Множество семей мечтает переехать в лучший район или просто получить больше комнат, и эта потребность совершенно не нуждается в поддержке рекламщиков. Строительство жилья – сфера деятельности частных производителей. По меньшей мере на первый взгляд, проводимое нами разграничение частного и общественного не препятствует эффективному размещению ресурсов в сфере жилищного строительства.

Однако при ближайшем рассмотрении выясняется, что дело обстоит примерно так же, как в сфере образования. Нет оснований полагать, что представители строительной отрасли в Соединенных Штатах намного глупее или неэффективнее, чем в Скандинавии, Нидерландах или (по большей части) в Англии – странах, где трущобы почти искоренены, а требования к *минимально допустимому* уровню чистоты и комфорта намного превышают наши. Как показывает опыт этих стран и как мы уже поняли сами, отрасль жилищного строительства функционирует хорошо только в сочетании с крупной, сложно организованной и дорогостоящей системой государственных услуг. В их числе – покупка и подготовка земельных участков к жилой застройке; грамотное планирование пригородных территорий и городов; эффективное и последовательно проводимое зонирование; разнообразные виды финансирования и иной помощи застройщикам и собственникам жилья; государственное

финансирование исследовательских и проектировочных работ для отрасли, которая по своему складу не склонна оплачивать их самостоятельно; значительное участие государства, прямое или опосредованное, в строительстве и обслуживании жилья для семей с самими низкими доходами. Качество жилищного обеспечения зависит не от самой отрасли, которую следует принять как данность, а от объема вложений в перечисленные формы поддержки³.

III

До сих пор мы показывали необходимость социального баланса на негативных примерах. Неспособность привести государственные услуги в минимально необходимое соответствие с частным производством и потреблением разрушает общественный порядок и подрывает работу экономики. Теперь сформулируем то же сообщение в позитивном ключе. Отказавшись от представившегося случая расширить общественное производство, мы лишаем себя возможности улучшить свою жизнь. Очевидно, что возможность оплатить улучшение местных школ или парков не менее благоприятна для жителей, чем возможность покупать более дорогие автомобили. Общество, которое интересуется только автомобилями и не принимает во внимание школы и парки, лишает себя возможности получить максимальную пользу. Что верно применительно к местным школам,

³ В книге «Экономические теории и цели общества» я более тесно увязываю качество выполнения государством его функций с влиянием той части частного сектора, которая выигрывает от их качественного выполнения (Galbraith D. *Economics and the Public Purpose*. Boston: Houghton Mifflin, 1973). Как следствие, мы получаем относительно достаточное предложение скоростных автодорог, более чем достаточное предложение вооружений и недостаточное предложение муниципальных услуг и услуг государственной системы здравоохранения. — *Примеч. авт.*

верно и применительно к государственным услугам по всей стране. Едва ли разумно стремиться удовлетворить потребность в частных благах, предлагая их в столь необоснованном избытке, в то время как в потреблении общественных благ мы очевидно практикуем полнейший аскетизм. Мы не только не предпринимаем систематических шагов, чтобы извлечь выгоду и получить удовольствие от пользования общественными благами, но не предоставляем их даже в том объеме, который необходим для решения общественных проблем.

Расхожая мудрость утверждает, что всякое сообщество, крупное или небольшое, само определяет, сколько средств выделить на предоставление услуг населению. Это решение принимается демократическим путем. При всех несовершенствах и неопределенностях демократии, люди сами решают, от какой доли частных доходов и благ они готовы отказаться ради более нужных им общественных услуг. В результате достигается равновесие, пусть и несовершенное, между удовольствием от частного обладания товарами и услугами и от пользования возможностями, которые предоставляют местные власти.

Однако ясно, что эта картина основана на представлении о независимом возникновении потребительских запросов. В таком случае есть основания выступать в защиту теории, согласно которой потребитель, подобно избирателю, делает независимый выбор между частными и общественными благами. Но, приняв во внимание эффект зависимости (тот факт, что процесс удовлетворения потребительских запросов создает новые запросы), мы увидим, что потребитель не совершает подобного выбора. Он подвластен рекламе и склонен к подражанию — а именно это позволяет производителю создавать спрос на свою продукцию. Весь рекламный бизнес и большая часть подражательной деятельности сосредоточены на товарах и услугах, производимых

частным сектором⁴. А поскольку управление спросом и последствия подражания сосредоточены на частном производстве, развитие государственных услуг неизбежно будет отставать. Спрос на автомобили, создание которого обходится весьма дорого, закономерно предъявляет более высокие требования к доходу, чем не требующий расходов на свое создание спрос на парки, государственную медицину или даже дороги. Достигшая высочайшего совершенства, машина массовых коммуникаций атакует зрение и слух граждан ради роста продаж прохладительных напитков, а не ради строительства новых школ. Даже сторонники расхожей мудрости едва ли возьмутся утверждать, что в этом случае возможен независимый выбор между двумя альтернативами.

В особенно неравные условия конкуренции попадают новые продукты и услуги. Самые способные люди нашей страны тщательно исследуют каждый уголок общественного сознания в поисках способа развить потребность в каком-нибудь новом товаре. В отношении не подлежащих продаже услуг государства ничего подобного не происходит. Напротив, хотя мы принимаем как данность процесс культивации новых потребностей в товарах частного сектора, нас порядком удивил бы тот же процесс применительно к государственным услугам. Ученый, инженер или рекламщик, целиком отдающие себя созданию нового карбюратора, моющего средства или средства для удаления волос, в котором публика не чувствует никакой нужды (и не почувствует до тех пор, пока эту нужду не создаст рекламная кампания), входят в число

⁴ Подражание другим местным сообществам действительно имеет место. Появление в одном районе новой школы и правда заставляет остальные районы задуматься о том, как бы не отстать. Однако, как мне кажется, никто не станет спорить, что это взаимодействие относительно малозначимо по сравнению с ярко выраженным эффектом, которое подражание оказывает на рост спроса на потребительские товары, производимые в частном секторе. — *Примеч. авт.*

самых уважаемых членов нашего общества. Политик или государственный служащий, который признает потребность в новой государственной услуге, рискует прослыть транжирой. Не многие преступления против общества более порицаемы, чем это.

Вот и всё, что нужно знать о факторах, влияющих на принятие решений при выборе между общественным и частным производством. Рисуемый сторонниками расхожей мудрости образ взвешенного выбора между общественным и частным потреблением — это яркий пример ошибки, возникающей из рассмотрения общественного поведения вне контекста. Государственные услуги населению всегда и неизбежно будут отставать от частного производства. Итак, мы выделили первую из причин утраты социального баланса.

IV

У нашего общества есть еще две особенности, угрожающие социальному балансу: это негласная договоренность не оспаривать неравенство и тенденция к инфляции. Поскольку обе эти особенности сегодня составляют часть нашего контекста, их эффект немедленно бросается в глаза.

За редкими исключениями, такими как почтовая служба, государственные услуги не имеют ценника для отдельного пользователя. По своей природе они, как правило, должны быть доступны каждому. Но в результате, когда качество оказания услуги улучшается или предлагается новая услуга, встает вечный неприятный вопрос: кто должен платить? В свою очередь он вызывает побочные последствия в виде не относящихся к делу споров о неравенстве. Как и в случае с применением налогов как инструмента фискальной политики, это нарушает договоренность не оспаривать неравенство. Либералы чувствуют себя обязанными заявить, что услуги нужно финансировать за счет доходов от прогрессивного

налогообложения, которое снижает неравенство. Убежденные в первостепенной важности товаров (а также, как мы увидим в следующей главе, разделяющие довольно механистическое представление о наиболее надежном средстве удержать достигнутый уровень выпуска), они должны выступать против налогов с продаж и акцизных сборов. Консерваторы бросаются защищать неравенство — хотя всегда избегают использования такой неудобной терминологии — и высказываются против применения налогов на доходы. Они выступают против расходов, исходя не из сути новой услуги, а из недостатков налоговой системы. Поскольку споры о неравенстве ни к чему не приводят, средства зачастую не выделяют, а услугу не оказывают. Эта потеря — результат экономических приоритетов либералов и консерваторов, поскольку и для тех, и для других вопросы социального баланса стоят на втором месте вслед за вопросами производства, и если о них заговаривают, то после вопросов равенства.

На практике ситуация одновременно и лучше и хуже, чем предполагает это описание действия основных сил. При нынешней структуре налогообложения доходы всех уровней правительства растут, если растет вся экономика. Благодаря такой автоматической подстройке можно удерживать, а временами и улучшать достигнутый уровень оказания государственных услуг.

Однако эффект роста доходов очень неравномерен. Темпы роста доходов федерального правительства даже превышают темпы роста доходов частного сектора экономики, поскольку федеральный бюджет в значительной степени пополняется за счет прогрессивных налогов на доходы. Кроме того, несмотря на частое порицание подобной практики расхожей мудростью, выделение средств федерального бюджета весьма косвенно связано с налоговыми поступлениями. Государственные услуги рассматриваются и вводятся, когда в них видят необходимость. Запуск новой или улучшение

существующей услуги редко (кроме сугубо риторических целей) рассматривается в свете того, какого изменения налогов оно потребует. Налоговая политика, в свою очередь, формируется исходя из уровня экономической активности, доходов бюджета, получаемых по итогам этой активности, объема расходов, а также прочих соображений. Среди них все эти тысячи отдельных поводов для выделения бюджетных средств не более чем один из многих факторов. В этом процессе конечная величина изменения налогов для каждого отдельного целевого ассигнования совершенно незначительна, и обыкновение не принимать ее во внимание лишь отражает эту нехитрую математику. Такое положение дел позволяет Конгрессу выносить решения, затрагивающие социальный баланс, не касаясь вопросов неравенства.

Положение дополнительно усугубляется тем, что значительная часть федерального бюджета зарезервирована за расходами на оборону. Рост оборонных расходов обычно поглощает и значительную часть прироста доходов бюджета после увеличения налогов. Способность федерального правительства поддерживать социальный баланс еще более уменьшилась, когда после Второй мировой войны сложилось твердое, пусть и слабеющее теперь убеждение, что налоги искусственно завышены и что есть некое негласное обязательство снизить налоги при первой же возможности.

На уровне штатов и отдельных районов проблема общественного равновесия приобретает намного больший масштаб. Здесь налоговые доходы (особенно доходы от налога на собственность) растут медленнее, чем частное производство. Возможности финансирования намного уже, чем в случае федерального правительства — ведь лишь общегосударственные финансовые регуляторы располагают приятной привилегией гарантировать свои собственные займы. Поэтому развитие услуг, предоставляемых на уровне штатов и отдельных районов, раз за разом упирается в вопрос

необходимости увеличить бюджеты и налоги. И здесь вопрос социального баланса раз за разом теряется за спорами о равенстве и социальной справедливости.

Таким образом, сегодня мы обнаруживаем в высшей степени серьезный социальный дисбаланс в услугах, предоставляемых местными властями. ФБР намного легче получить финансирование, чем силам городской полиции. Министерству сельского хозяйства намного проще вести борьбу с сельскохозяйственными вредителями на уровне, соответствующем темпам роста сельхозпроизводства, чем средне-статистическому городу привести уровень медицинского обслуживания в соответствие с нуждами растущего населения. Одно из следствий состоит в том, что именно федеральное правительство остается тем агентом, на которого, к его удовольствию, возлагаются постоянные требования использовать свое особо выгодное финансовое положение для помощи в устранении дисбаланса на нижележащих уровнях государственного управления.

V

Наконец, социальный дисбаланс закономерно возникает в результате инфляции. В прошлом инфляция воздействовала на государственные услуги в двух направлениях. Оплата труда в бюджетном секторе обычно значительно отставала от оплаты труда в частном секторе. Таким образом, появлялись стимулы предпочесть частного работодателя. Что еще важнее, в Соединенных Штатах проблема социального дисбаланса наиболее остро стояла в сфере предоставления услуг на уровне штатов и муниципалитетов, прежде всего в крупных городах. Рост населения, рост урбанизации и рост благосостояния повышали нагрузку на коммунальные службы города. В то же время доходы местных властей, в отличие от федерального правительства, оставались относительно

неэластичными. Поскольку основным источником финансирования выступает налог на собственность, доходы властей штатов и муниципалитетов не поспевают за ростом цен. Поэтому трудности с финансированием государственных услуг всё больше усугубляются по мере ускорения инфляции.

В недавнее время в более крупных городах сильным профсоюзам муниципальных служащих удалось остановить, а в некоторых районах и повернуть вспять тенденцию к отставанию роста оплаты труда в бюджетном секторе. Как следствие, инфляция больше не вызывает автоматическую утрату конкурентоспособности рабочих мест госсектора. Но проблема неэластичности доходов местных властей не исчезла. В условиях высокой стоимости рабочей силы она всё больше ограничивает объем предоставляемых государством услуг, который не только не растет, чего требует обстановка, но временами даже снижается.

VI

Период сразу после окончания Второй мировой войны отличал небывалый вал нападков на идею о необходимости расширять и улучшать государственные услуги. В годы депрессии развитие и совершенствование госуслуг отчасти имело целью заполнить вакуум, образовавшийся после сжатия производства в частном секторе. Во время войны обязательства государства значительно расширились. После войны началось движение в обратном направлении. Безусловно, по большей части оно было мотивировано стремлением восстановить престиж частного сектора и, соответственно, частных производителей. Разумеется, присоединившиеся к нападкам надеялись, по крайней мере про себя, что сумеют обойти условия договоренности по вопросу «налоги или равенство» и добьются снижения всех видов налогов. На какое-то время мнение, что наш госсектор чрезмерно раздут

и избыточен, стало чуть ли не аксиомой. Его не оспаривали даже либеральные политики. Они также сочли необходимым указать, что одобряют жесткое сокращение государственных расходов.

В этом споре важность удовлетворения потребностей, создаваемых продукцией частного сектора, была окружена неким мистическим ореолом. Если общество решает, что ему нужна новая школа, то каждый человек волей-неволей вносит свою долю в оплату расходов, выплачивая налоги. Но если эта часть доходов человека остается при нем, то он волен распоряжаться ими по своему усмотрению. Он может потратить деньги на покупку нового автомобиля или предпочесть новый телевизор. Проблема в том, что в таком случае общество лишится возможности предпочесть строительство школы. Когда выбор делает отдельный человек, любая частная потребность окажется приоритетнее, чем все общественные потребности, которые приходится финансировать за счет налогов, неизбежно применяя некоторую степень принуждения.

Расходы на государственные услуги рассматривались как тяжкое бремя для частного производства, хотя как раз тогда частное производство процветало. Звучали настоятельные предостережения о негативном влиянии налогов на инвестиции: «Я не знаю более верного способа уничтожить стимулы к инвестициям, чем ввести налоги, которые люди будут рассматривать как карательные меры»⁵. И это сказано в то время, когда немалое беспокойство вызывал инфляционный эффект чрезмерно высокого уровня инвестиций. Те же самые люди, которые предупреждали о негативных последствиях налогообложения, решительно выступали за проведение монетарной политики, цель

⁵ Arthur F. Burns, Chairman of the President's Council of Economic Advisers, *U. S. News and World Report*, May 6, 1955. — *Примеч. авт.*

которой — сократить инвестиции. Впрочем, в современном экономическом дискурсе невозможно разобраться, не приняв одного из его основных постулатов: лица на высоких постах облечены правом, дарованным им в особом порядке, приспособлять ход своих рассуждений к тому ответу, который им нужно получить. Следовать логике обязаны только те, кто не достиг таких высот.

Наконец, некоторые с немалым пылом утверждали, что расширение государства составляет серьезнейшую угрозу личным свободам. «Когда только государственная служба обеспечивает положение в обществе... трудно ожидать, что найдется много людей, которые предпочтут защищенности свободу»⁶.

Со временем нарушения, обусловленные утратой социального баланса, стали очевидны даже тем, кто по-прежнему не вполне осознает необходимость баланса между частными и государственными услугами. Годы неприязненного отношения к услугам, предоставляемым государством обществу, оставили после себя заметный след. Предложение изучить наши общественные потребности и выявить области, в которых повышение объема и качества государственных услуг улучшит жизнь людей, воспринимается как в высшей степени радикальное. Отстаивать приходится даже необходимость услуг по поддержанию общественного порядка. Напротив, человек, придумавший превосходный способ удовлетворить несуществующую потребность и затем успешно воплощающий его на практике, всё так же числится среди благороднейших натур.

⁶ F. A. von Hayek, *The Road to Serfdom* (London: George Routledge & Sons, 1944), p. 98. Именно в благодарность за это и ряд похожих, но более специальных рассуждений профессор фон Хайек получил Нобелевскую премию по экономике в 1974 году. — *Примеч. авт.*

БАЛАНС ИНВЕСТИЦИЙ

I

Социальный баланс связан с товарами и услугами, которые мы потребляем. Похожая проблема возникает в связи с выделением ресурсов для инвестиций в экономику. Те же силы, что приносят нам изобилие товаров, производимых в частном секторе, при всей скудости государственных услуг, искажают размещение инвестиций, затрудняя правильный выбор между вложением в обычные материальные активы и в то, что мы можем назвать личностным капиталом страны. Это искажение имеет далеко идущие последствия. Одно из них — уменьшение производства частных благ. Разбор этой проблемы даст нам самое четкое представление о сути сложившейся ситуации. Однако это последствие не единственное и далеко не самое важное.

Для экономического роста (увеличения объема производства) нужно, чтобы в стране росло количество предприятий и оборудования или увеличивалось их качество; либо, как обычно бывает, нужно и то и другое. Это всем очевидно. С этим никто не спорит. Увеличение количества — это накопление капитала. Повышение качества — это технологический прогресс.

На предыдущих этапах экономического развития, когда сложилась большая часть наших экономических установок, простым и достаточным способом ускорить рост было больше сберегать и тем самым накапливать больше капитала в форме материальных активов. Требовался также предпринимательский талант, но, по меньшей мере в западных странах, его появление почти никогда (а то и вовсе никогда) не заставляло себя ждать. Исполнение предпринимательской

функции требует определенного образования. Однако, как показали примеры множества великих предпринимателей от «Коммодора» Вандербильта¹ до Генри Форда, предприниматель мог быть — и часто бывал — малообразован. Наличие образованных и грамотных рабочих было желательно, но совершенно не обязательно. В прошлом на некоторых крупнейших промышленных предприятиях Соединенных Штатов преимущественно трудились люди, которые не умели не то что писать на каком-либо языке, но и говорить по-английски. Что еще важнее, на всех предшествующих этапах развития не существовало четкой и предсказуемой корреляции между предложением образованных работников (и тем, как они получили образование) и скоростью технологического прогресса. Изобретения чаще появлялись в результате блистательных озарений, а не благодаря длительному обучению и поступательному развитию. Промышленная революция в Англии началась с изобретения механического ткацкого челнока (Джон Кей), прядильного устройства «Дженни» (Джеймс Харгривс), прядильной машины (предположительно, Ричард Аркрайт) и, разумеется, парового двигателя Джеймса Уатта. Эти новшества обеспечили грандиозное улучшение материальных активов, используемых в промышленности. Но только в случае Уатта нововведение было связано с предшествующим обучением и подготовкой. Кей и Харгривс были простыми прядильщиками с талантом к конструированию машин. Аркрайт ребенком учился на парикмахера и изготовителя париков и едва умел читать.

¹ Коммодор Вандербильт — прозвище Корнелиуса Вандербильта (*англ.* Vanderbilt, от *нидерл.* van der Bilt, 1794–1877), американского транспортного магната. Коммодор — воинское звание в ВМС США XIX века, между капитаном и контр-адмиралом. Считается, что Вандербильт получил это прозвище еще в молодости за успешную работу на военных поставках (принадлежавшие ему суда доставляли грузы в форты США во время англо-американской войны 1812 года). — *Примеч. пер.*

Однако всё изменилось с появлением крупного и сложно организованного промышленного предприятия, а еще более — с появлением комплекса непростых в освоении базовых знаний и умения их применять. Помимо предпринимателей (а также, пожалуй, бухгалтеров и конторских служащих), появление которых было в той или иной степени гарантировано, современная экономическая деятельность теперь требовала множества подготовленных и квалифицированных людей. Инвестиции в людей *prima facie*² не менее важны, чем инвестиции в материальные активы. Одно (ввиду всей сложности комплекса знаний, который требуется освоить) зависит от другого.

Еще важнее, что *улучшение* капитала, то есть технологический прогресс, сегодня почти полностью зависит от инвестиций в обучение, практическую подготовку и научную деятельность людей. В расхожей мудрости есть отдельное направление, ностальгически пестующее веру в то, что главным источником технологического прогресса остается блестящий, интуитивный и не зависящий от других людей порыв, который может настичь когда угодно и кого угодно. Бенджамин Франклин — вот неприкосновенный архетип американского гения, и ничто не может свергнуть его с этого пьедестала. Но в не столь возвышенной реальности производство инноваций стало тщательно организованным предприятием. Результат заранее известным образом следует из качества и количества ресурсов, вложенных в дело. Эти ресурсы — люди. Их качество и количество зависят от объема инвестиций в их обучение, тренировку и возможности заниматься наукой. Они являются источником технологических изменений. Без них инвестиции в материальный капитал, как и ранее, ускорят экономический рост, но это будет неэффективный рост, сопровождаемый технологической стагнацией.

² Очевидно, достоверно, если не доказано иное (*лат.*). — *Примеч. пер.*

II

И тут мы переходим к сути проблемы. Распределение инвестиций в материальные активы между нуждающимися в них предприятиями определяется решениями внутри частного сектора экономики. Если в нефтяном секторе есть хорошие перспективы роста или высокие (предельные) прибыли, а в текстильном производстве их нет, то именно в нефтяную промышленность будет инвестирован капитал. Такая система размещения инвестиций работает, как может показаться, достаточно эффективно. Любое вмешательство в «свободное движение» капитала попадает в число тяжких преступлений против правил экономической науки³.

Но это движение происходит между претендентами на доступ к инвестициям в материальные активы, тогда как процесс распределения инвестиций между материальными активами и личностным капиталом явно не столь определенный и неэффективный. Почти все инвестиции в человека совершаются в государственном секторе экономики. Именно государство делает самые масштабные вложения в развитие человека посредством системы начальных и средних школ, колледжей и университетов. Когда государство прямо не участвует в финансировании обучения (например, в случае частных колледжей и университетов), объем инвестиций не связан напрямую с итоговым воздействием на производство. Поскольку инвестиции в нефтепереработку больше, чем в текстильные предприятия, нефтеперерабатывающие заводы будут привлекать средства

³ В работах *The New Industrial State* (Boston: Houghton Mifflin, 1967) и *Economics and the Public Purpose* (Boston: Houghton Mifflin, 1973) я показал, что инвестиции не являются результатом свободного действия рыночных сил, которые откликаются только на перспективы получения прибыли. Инвестиции отражают запланированные цели совершающей их фирмы, и эти цели будут включать в себя рост, безопасность и даже предпочтения в отношении той или иной технологии. — *Примеч. авт.*

инвесторов. Но инженеры, конструирующие эти заводы, еще важнее — и, как следствие, вложения в их подготовку приносят больше прибыли. Самую большую прибыль принесет тот ученый, который предложит существенное усовершенствование процесса переработки нефти. И это вопрос не воображаемой возможности, а обычной вероятности. Однако высокая отдача от вложений в научное и техническое образование не вызывает перетока инвестиций из материальных активов. Нет оснований ждать, что средства, выделяемые на постройку нефтезаводов, пойдут на обучение научных специалистов. Именно здесь, на ключевом этапе столь превозносимого процесса аллокации инвестиционных ресурсов, возникает чрезвычайно мощное препятствие. Однако этому обстоятельству обычно уделяют мало внимания. В отличие от тарифов и монополий этот фактор не входит в число классических препятствий движению капитала. Как следствие, эта проблема не заняла заметного места в экономической науке в XIX веке, а соответственно, не имеет серьезного веса и сегодня (благодаря широко распространенной в нашей дисциплине склонности не оспаривать интеллектуальные вкусы прошлого).

Важность этого вредоносного фактора нельзя недооценивать. Инвестиции в развитие людей размещаются в государственном секторе; потребность в них постоянно растет по мере развития науки и технологий, при этом отсутствуют механизмы для автоматического принятия решений о размещении ресурсов — инвестировать ли их в материальные активы или в подготовку кадров. Но и это еще не всё. Как мы видели в предыдущих главах, имеет место выраженная дискриминация в отношении инвестиций, направляемых в государственный сектор. Вложение средств в постройку нефтеперегонного завода — абсолютное благо. Оно увеличивает наш запас богатства и является безусловным достижением. Но подготовка ученых и инженеров, которые

станут руководить работой того же завода, повышать его экономическую эффективность и, возможно, в конечном счете придумают нечто лучшее ему на замену, безусловным достижением не считается. Вложение денег в образование — часть расходных обязательств правительства. Многие до сих пор считают, что чем эти обязательства меньше, тем лучше работает правительство. Другие предпочтут отложить инвестиции, то есть рост расходных обязательств, пока не выяснят, кто должен платить, — а это вновь поднимает давний вопрос о налоговой системе как инструменте снижения неравенства. Часть инвестиций приходится буквально выпрашивать как милостыню у богатых или у принадлежащих им благотворительных фондов. Более того, эти расходы не всегда удостоиваются престижного звания инвестиций. В прошлом веке и ранее, когда образование еще не находилось в столь тесной связи с производством, под инвестициями понимали только такое увеличение капитала, которое в дальнейшем обеспечивает увеличение выпуска. Образование закономерно рассматривали как расходы на стороне потребителя. Это распространенное мнение до сих пор в ходу⁴.

⁴ С тех пор как были написаны эти строки, а также под впечатлением от советских научных достижений, началось обсуждение нашего отставания по инвестициям в подготовку научных специалистов. Однако эта проблема обычно рассматривается как некое отклонение от нормы, а не как фундаментальный недостаток наших механизмов аллокации ресурсов.

Приведенный выше текст сноски был написан для первого издания. С тех пор в развитие кадров стали направлять больше ресурсов, заметна также тенденция называть эти вложения «инвестициями в человеческий капитал». Это прогресс. Но остается базовая проблема выбора между размещением инвестиций в материальные активы или в личностный капитал, связанная с тем, в каком секторе экономики они совершаются — в частном или государственном. Сохраняется также предпочтение инвестиций в материальные активы в ущерб инвестициям в кадры. — *Примеч. авт.*

18. БАЛАНС ИНВЕСТИЦИЙ

Если бы закон предписывал, что дети, скажем, с высокими результатами по математике отбираются с малых лет для пожизненной работы на конкретную корпорацию, то поток инвестиций в развитие кадров вскоре пришел хотя бы в приблизительное соответствие с инвестициями в материальный капитал. Компании ощутили бы потребность инвестировать в свои научные и инженерные кадры, подобно тому как бейсбольные клубы высшей лиги уже поняли важность вложений в подготовку запасных составов игроков. В идеальной ситуации всякий избыточный талант можно было бы реализовать на рынке. Расходы, сопряженные с безуспешными попытками учесть неизбежные ошибки подбора, можно было бы устранить или снизить, если бы сами обучаемые выступали в качестве продавцов. В условиях подобной системы, которая, увы, подразумевает уничтожение свободы выбора для ее участников, инвестиции в развитие кадров показали бы быстрый рост.

Но пока свобода выбора существует, инвестиции в работников будут оставаться преимущественно в сфере ответственности государства. Отдельно взятый человек, который только начал зарабатывать, еще не способен сделать ощутимый вклад в финансирование своего обучения. Смогут ли и захотят ли сделать такие вложения его родители — почти целиком дело случая. Будущий работодатель едва ли пожелает инвестировать в актив, который может достаться заводу конкурента или другой отрасли. В лучшем случае он, как сейчас, учредит несколько стипендий и грантов на обучение, а также будет размещать объявления о найме сотрудников в надежде привлечь тех работников, инвестиции в обучение которых почти завершены. На совокупный объем инвестиций в развитие кадров такие действия не повлияют. Это не более чем мелкие спекуляции. Впрочем, они устанавливают уровень требований к качеству получаемых на выходе активов.

III

Иными словами, развитие человеческих ресурсов и есть то, что экономисты долгое время обозначали термином «экономия, обусловленная внешними факторами»⁵. Ее выгоды приносят пользу всем компаниям; при этом они недостаточно специфичны, чтобы какая-то из этих компаний пожелала заплатить за них.

То, что верно для развития человеческих ресурсов, верно и для одного из его главных плодов — научных исследований. Общество, которое ставит себе цель наращивать предложение товаров, неизбежно станет понимать инновации исключительно как добавление, изменение или прирост своих товарных запасов. Соответственно, такое общество будет считать, что большая часть исследований производится по заказу рынка и рынком же оплачивается.

В значительной степени так и случится. В определенных обстоятельствах — при достаточном для той или иной отрасли размере компаний, а также при выполнении ряда других условий⁶ — мы можем ожидать, что экономика превосходно справится с изобретением, разработкой и переделкой потребительских товаров и совершенствованием процесса их производства. Нет оснований сомневаться и в том, что при столь же благоприятных условиях не меньшего внимания удостоится развитие отраслей, производящих средства производства, которые поддерживают систему потребления

⁵ Есть другое мнение: ценность образования во многом определяется тем, что оно работает как механизм отбора, то есть в конечном счете как средство легитимации преимуществ более способных людей. По этой теме см. статьи: Lester C. Thurow, *Education and Economic Equality, The Public Interest*, No. 28 (Summer 1972), а также: Kenneth J. Arrow, *Higher Education as a Filter, Journal of Public Economics*, Vol. 2, No. 3 (July 1973). — *Примеч. авт.*

⁶ См.: *American Capitalism*, 2nd ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1956), p. 84–94. — *Примеч. авт.*

потребительских товаров. Большая часть этих достижений будет впечатлять нас ровно до тех пор, пока мы не поймем, как производится и поддерживается спрос на производимые этими отраслями товары. Когда же понимание придет, мы увидим, что большая часть научных исследований — например, в автомобильной промышленности — имеет целью поиск новинок, которые можно использовать в рекламе. Программа исследований строится исходя из задачи выработать «продающие моменты» и «рекламные крючки», а также ускорить «плановое устаревание». Как следствие, появляются стимулы направлять вкладываемые в исследования ресурсы на изучение предметов, которые, по сути, совершенно не важны. Объем вложений намного больше, чем требует значимость объекта их приложения. И всё же никому не придет в голову заявить, что первостепенное внимание к изменению и улучшению потребительских товаров — это недостаток американской экономики. Очевидно, что это не так.

Однако существующие стимулы распространяются на поддержку очень небольшой части научной и исследовательской деятельности, результаты которой возможно применить в производстве товаров. При этом множество потенциально полезных исследований нельзя привязать к конкретной сфере производства или использовать при создании продукта, который можно продать. Так почти всегда происходит в так называемой области фундаментальных исследований. Но то же верно и для немалой части прикладных исследований. Современные воздушные транспортные средства — побочный результат разработки военных самолетов. Сами по себе они не получили бы достаточного объема исследований и научных усилий. То же верно, и еще в большей степени, для мирного использования атомной энергии; для спутников связи и компьютеров.

Именно потому, что интересы военных обусловили значительный приток ресурсов в финансирование

исследовательских работ, проблема инвестиций в этой области в целом стоит менее остро, чем в сфере инвестиций в личностные ресурсы. Хотя исследования должны оставаться в ведении государства, военные нужды (или то, что подается как таковые) способствовали обходу этого прискорбного условия. Обстоятельства, которые обусловили вложение столь значительных ресурсов, а равно получаемые на выходе вооружения сами по себе не облегчают жизнь человека. Однако они ускорили появление множества научных новшеств и достижений. Попытки преодолеть звуковой барьер опираются на существенно более серьезные научные исследования, чем изобретение самого лучшего на свете мыла. Они также имеют большее значение для развития промышленности. В любом случае отсутствие исследований, проведение которых обусловлено нуждами военных и потому финансируется государством, заметно сократило бы скорость технического прогресса в американской промышленности в последние десятилетия.

IV

Как мы уже отмечали, доводы расхожей мудрости необходимо подвергать проверке везде, где только можно. Расхожая мудрость делает особый акцент на то, что наращивание производства товаров — это задача номер один. В обратном убеждает уже тот факт, что, как мы показали, даже в рамках этой задачи размещение инвестиций оказывается нерациональным: инвестиции в исследования достигают приемлемого уровня лишь будучи побочным продуктом развития вооружений, а инвестиции в людей и вовсе не соответствуют критериям рационального. Однако было бы чрезмерным упрощением полагать, что увеличение выпуска товаров — единственная цель инвестиций в образование. У него есть самостоятельная цель — можно сказать, цель высшего

порядка. Безусловно, и лошадь получит удовольствие от комфортабельного стойла, гарантированных поставок овса и возможности поразвлечься; не исключено также, что лошади будет приятно чувствовать себя ценимой как минимум не менее прочих лошадей в конюшне. Качество, больше всего отличающее людей от животных (помимо различий, проводимых в богословии), — это желание знать, понимать и рассуждать, а не просто стремиться к материальному и душевному благополучию. Хотелось бы надеяться, что инвестиции в качества, отличающие человека от животных, не нуждаются в дополнительном обосновании. Однако если эти инвестиции не достигают даже того уровня, который необходим для производства товаров, то остается лишь удивляться, насколько они ниже уровня, оптимального для удовольствия и самореализации человека.

V

Остается рассмотреть один более спорный вопрос, возникающий как следствие сочетания проблем социального баланса в потреблении и равновесия между инвестициями в материальный и личностный капитал.

Как показано в главе 13, процесс создания потребностей является потенциальным источником утраты экономического равновесия. Производство и, вслед за ним, занятость и социальная защита зависят от внутренне нестабильного процесса создания потребительского долга. Однажды система может дать сбой. Ослабление стремления к подражанию или утрата способности создавать спрос может вызвать спад потребления, рост безработицы и потребовать значительных усилий по перестройке экономики.

Независимо от масштаба рисков их можно значительно снизить, обеспечив равномерное распределение нашего потребления, с тем чтобы производство в равной степени

удовлетворяло весь спектр человеческих потребностей. Поскольку обычно общественные потребности не приходится придумывать⁷, им не грозит опасность не быть придуманными. Поскольку их не продают в рассрочку, они не станут меньше из-за того, что по той или иной причине люди не захотят или не смогут принимать на себя долговые обязательства. Поэтому чем совершеннее социальный баланс, тем сильнее способность экономики противостоять колебаниям частного спроса. Есть и другая, противоположная перспектива. Очевидно, что недалекими людьми проще управлять. Улучшение образования (одно из следствий улучшения социального баланса) вполне может снизить эффективность системы производства новых потребностей и ослабить стремление к подражанию. Эти два фактора наиболее важны при формировании желания обладать незамысловатыми физическими объектами или предаваться столь же незамысловатым видам развлечений, которые не требуют от потребителя никакой подготовки.

Дома, автомобили, примитивные виды спиртных напитков, пищи и сексуальных удовольствий, спортивные зрелища, фильмы — потребителю не нужно заранее готовиться, чтобы получить от всего этого большое удовольствие. Поэтому обращение к широкой аудитории приносит успех, и именно эти вещи и услуги занимают значительную долю современной индустрии создания потребностей. Напротив, потребности, доступные не всем: музыка и изящные искусства, литература и наука, а в некоторой степени и путешествия, — обычно удается развить (если вообще удастся) лишь у тех, кто в достаточной степени подготовлен.

⁷ Обычно, но не всегда. Военные нужды отражают значительное влияние, которое оказывают на спрос военного ведомства компании — поставщики вооружений. По этой теме также см.: *The New Industrial State*, Chs. XXVI–XXIX. — *Примеч. авт.*

18. БАЛАНС ИНВЕСТИЦИЙ

Так что образование для общества изобилия — своего рода палка о двух концах. Оно жизненно необходимо в условиях технических и научных требований, задаваемых современной промышленностью. Но, развивая вкусы и создавая независимые и критические взгляды на происходящее, образование снижает мощь фабрики по производству потребностей, без которой не может существовать современная экономика. Его воздействие тем сильнее, чем лучше получившие образование люди начинают понимать: ими управляют в интересах того самого механизма, который по идее должен служить им. В конечном счете ценности общества изобилия, включая его одержимость производством как мериллом успеха, окажутся под угрозой из-за распространения образования, которое необходимо тем самым людям, которые это производство обеспечивают.

Так будет — или так могло бы быть. Но силы, направляющие наши помыслы по путям прошлого, столь сильны, что плодородные долины воображения пустуют.

ПЕРЕХОД

I

В некотором смысле главная задача этой книги выполнена. Мы хотели разоблачить великий миф о том, что производство товаров, ввиду его чрезвычайной важности и неотвратимой сложности, занимает центральное место в нашей жизни. Мы увидели истоки этого мифа. Мы также рассмотрели некоторые порождаемые им последствия: бессмысленный и временами опасный процесс создания потребительского спроса и утрата социального баланса. Раскрепощение разума — предприятие не менее достойное, чем раскрепощение тела. Освобожденному рабу объясняют его новые возможности и обычно оставляют наедине с его свободами. Никто не ждет, что освободитель выдаст ему список дел на ближайшее будущее.

Поиск новых целей, когда прежние подвергнуты сомнению, — следующий и, более того, совершенно закономерный этап философского исследования. Социальная философия еще менее, чем природа, терпит пустоту. Человеку нужно видеть цель своих усилий. Эта цель может быть бессмысленной, и, как мы видели, чем меньше смысла в нее заложено, тем лучше. Человек может разглядеть смысл в отдельных действиях на пути к цели, ни на секунду не останавливаясь, чтобы осознать абсурдность самой цели. Сомневаться в ней недопустимо. Ведь сомнение означает, что пора искать другую, более подходящую цель. Поэтому такие работы, как эта, ценны прежде всего не тем знанием, которое они создают, а тем, которое они опровергают — или, говоря точнее, устаревание которого они констатируют, опираясь на факты — главный враг мифа.

Такое видение резко противоречит расхожей мудрости. Последняя придает особое значение так называемой

конструктивной критике и осуждает то, что ее сторонники считают критикой деструктивной или негативной. Такая позиция, как обычно бывает, указывает на развитый инстинкт самосохранения. Нападки на расхожее или общепринятое знание отвергаются как недостойные и лишенные оснований – и, как следствие, не заслуживающие серьезного рассмотрения. В то же время «конструктивные предложения» приветствуются, ведь они куда менее опасны. Угроза расхожей мудрости всегда кроется в ее устарелости, а не в привлекательности альтернативных воззрений. В отличие от режима Веймарской республики, правительства послевоенной Западной Германии оказались относительно устойчивыми. Отчасти причиной стало закрепление в конституции так называемого права конструктивного вето. Парламент должен был выбрать новый состав администрации до того, как проголосует за смену нынешней администрации. Заранее принять решение по такому вопросу трудно или невозможно. Поэтому парламенту приходилось сохранять текущее положение дел. Расхожая мудрость аналогичным образом укрепляет свое положение, декларируя моральное превосходство конструктивной критики.

Но, как всегда, эффективная стратегия борьбы с расхожей мудростью состоит в том, чтобы говорить на ее языке. Если для ее опровержения требуется ответить, как избавиться от тесной привязки к объемам выпуска; или как остановить гонку за производством всё большего числа товаров и затем за созданием всё большего числа потребностей в этих товарах; или чем заполнить обширную пустоту, которая после отказа от погони за товарами образуется в нашей жизни; или какими будут признаки благополучия после отказа от погони за товарами как высшим благом, – то на все эти вопросы следует дать ответ. Защиту расхожей мудрости трудно преодолеть, и нельзя упустить ни одной детали. Что же придет на смену главенству производства?

II

В нашем мире легкого помешательства предельно рациональные и совершенно безумные действия выглядят одинаково странными. Понимание того, что наша жизнь всецело подчинена производству, появилось давно. Столь же давнюю историю имеет поведение, основанное на этом понимании. Требуется серьезный сдвиг в мировоззрении, чтобы поверить, что производство товаров перестало быть столь насущной потребностью и что именно наша неспособность понять это парадоксальным образом представляет для него наибольшую угрозу¹. Экономические решения, которые раньше были обоснованными, теперь таковыми не являются. Прежние цели отдельных людей, организаций, а в каком-то смысле и государств сегодня утратили свое значение. Многие из тех, кто готов поверить, что производство перестало быть приоритетом, по-прежнему не готовы принять следующие из этого перемены в действиях людей и политике государства. Эти действия и эта политика будут выглядеть безалаберными и даже опасными. Нечего и говорить, что сторонники расхожей мудрости поспешат этим воспользоваться.

Такое уже случалось. Во время Великой депрессии многие разделяли мнение, что непосредственная и очевидная причина трудностей состоит в дефиците спроса на товары. Считалось вполне закономерным, что сама по себе экономика частного сектора придет к равновесию не на уровне спроса, позволяющего поддерживать полную занятость, а на таком уровне, когда миллионы людей останутся безработными. И вместе с тем на протяжении многих лет оставалась неприемлемой идея, что государство должно компенсировать

¹ Повторим: это происходит потому, что приходится поддерживать бесполезный процесс создания частных потребностей; нарушается социальный баланс; как следствие, экономика становится менее устойчивой; возникают также затруднения в подготовке квалифицированных кадров. — *Примеч. авт.*

недостаток частного спроса, привлекая займы и вкладываясь в поддержание занятости. Подобные меры казались совершенным безрассудством. Принять кейнсианский диагноз — это одно, принять предложенное кейнсианцами решение — совсем другое.

Наша жизнь в целом и речь в частности были бы намного проще, если бы мы легче принимали перемены и следующие из них сдвиги в политике. Но тогда нарушилось бы наше (почти азиатское по духу) стремление в политической жизни оборачивать потребности настоящего в риторику прошлого. Хотя производство утратило свое значение, нам по-прежнему приходится делать вид, что это не так.

III

Число вопросов, ответы на которые мы привыкли давать в зависимости от их влияния на производство (помогают ли они ему и поэтому важны — или вредят), поистине велико. Если что-то способствует росту производства, это хорошо. Если нет — бесполезно. Если что-то вредит производству, это плохо. Если будет доказано, что налог лишает мотивации к труду и тем самым вредит производству, то уже одного этого достаточно, чтобы признать этот налог плохим; даже если внятного доказательства нет, не мешает выразить беспокойство о потенциальном вреде. Старейшая и любимейшая многими тема для споров — таможенные тарифы. Их противники всегда указывали на неэффективность защищаемого таким образом производства — оно потребляет ресурсы, которые можно было эффективнее использовать где-то еще. Они никогда не сомневались, что именно эффективность — решающий критерий. Сторонники таможенных тарифов, хотя и приводили разнообразные доводы против идеи о более высокой эффективности свободной торговли, тоже никогда не подвергали сомнению этот критерий как таковой.

Схожим образом споры по поводу крупных корпораций почти всегда сводились к вопросу их эффективности. Сторонники говорили: крупные корпорации эффективны, ибо обладают особыми компетенциями в своей отрасли. Противники утверждали, что крупные корпорации неэффективны, ибо вышли за пределы наиболее оптимального размера бизнеса². Корпорации обладают немалым политическим весом. До недавних пор этому аспекту их существования не уделяли достаточного внимания. То же можно сказать применительно к профсоюзам. Их поддерживают или осуждают исходя из того, каким видится их воздействие на производительность состоящих в профсоюзе работников. И неважно, что профсоюзы облегчили условия труда, укрепили достоинство своих участников, через правило старшинства обеспечили соблюдение законных прав работников старшего возраста. В расчет принимается только то, как это всё повлияло на производительность труда.

Если местное производство приходит в упадок (когда другие регионы или страны предлагают лучшие условия в части энергоснабжения, транспорта, запасов сырья, потребительских предпочтений или налогового законодательства), то следует заставить жителей переехать. Мобильность — залог эффективности. Разумеется, необходимость разорвать связи с семьей, друзьями, религиозной общиной, привычным местом жительства и просто круто изменить уклад жизни может превратить это предписание в драконовскую и жестокую меру. Но такова цена эффективности. До недавнего

² См. протокол слушаний заседания Особого комитета по делам малого бизнеса при Сенате США от 29 июня 1967 года (*Hearings before the United States Senate Select Committee on Small Business, June 29, 1967*). Мои доводы о том, что размер крупных корпораций отвечает их потребностям в планировании, жестко раскритиковали защитники малого бизнеса, приводя не относящиеся к делу доводы о том, что размер корпораций больше, чем требуется для максимальной производительности. — *Примеч. авт.*

времени широкое распространение профессиональных заболеваний оправдывали неподъемностью расходов на их устранение. Сегодня расхожая мудрость не приемлет подобных доводов. Однако ее сторонники не преминут указать, что концессии, которые много лет получала угольная промышленность, ускорили относительный упадок этой отрасли во многих регионах. И главная беда именно в этом (ведь производство превыше всего).

Но если выпускаемые товары утратили первостепенное значение, то и эффективность процесса их производства перестала быть решающим обстоятельством. Нужны новые (как правило, намного более сложные) критерии. Не исключено, что часть этих новых критериев уже найдена и повсеместно оказывает значительное, но скрытое влияние на принятие решений.

Так, споры о прогрессивном подоходном налоге часто шли вокруг того, как он влияет на эффективность. Некоторые утверждали, что он подрывает стимулы повышать эффективность. Другие говорили, что такой проблемы нет. Но если эффективность уже не цель номер один, то обсуждение следует перевести на другие рельсы. Например, рассмотреть простой и неудобный вопрос о том, кто и сколько платит. Именно этот вопрос по-настоящему волнует многих из тех, кто сегодня рассуждает об эффективности.

Более того, если эффективность больше не является главным критерием, то требуется пересмотреть меры таможенной политики и решить, как далеко мы готовы зайти в подчинении торговли интересам общенациональной политики, а также есть ли место сочувствию в вопросах поддержки отраслей и регионов, испытывающих трудности. На самом деле торговая политика уже в какой-то мере обременена исполнением международных договоренностей и социальных обязательств на местах. Эффективность уже отчасти уступила место этим более насущным требованиям.

Поскольку современная корпорация производит не только товары, но и потребности в них, эффективность «товарной» части производственного процесса лишается решающего значения. Нетрудно показать, что человек будет счастливее как от более эффективного производства товаров, так и от менее эффективного производства потребностей. В подобных обстоятельствах отношение современной корпорации к составляющим ее людям — их достоинству, личности и возможностям полноценной самореализации — будет ничуть не менее важным фактором, чем эффективность. Ради этого стоит пойти на рост издержек производства. Стремление профсоюзов создать более терпимые условия труда, очевидно, направлялось интуитивным пониманием этого обстоятельства. Зачем мучиться ради производства вещей, никому особенно не нужных?

Отношение к ухудшению состояния местных сообществ требует пересмотра (и, пожалуй, это решение уже запоздало). Счастье и довольство жителей старинного фабричного городка в Новой Англии и их стремление, каким бы странным оно ни казалось, провести жизнь в чахнущем городе, следует рассматривать как значимый фактор, противостоящий фактору эффективности использования их труда. Рациональное и сострадательное общество постарается избежать горя и страданий, которые принесет «великое переселение народов» индустриальной эпохи. Если необходимость в товарах уже не столь остра, вправе ли мы сурово приказывать людям покинуть свои дома, дабы произвести эти товары с максимальной эффективностью?

Бентам³ предлагал оценивать государственную политику исходя из принципа «служить наибольшему счастью для

³ Иеремия Бентам (*англ.* Jeremy Bentham, 1748–1832) — выдающийся английский философ-моралист, экономист и теоретик права, основатель утилитаризма. — *Примеч. пер.*

наибольшего числа людей», и счастье в этой формуле более или менее явно ассоциировалось с объемом производства. Этот критерий до сих пор в большом почете. В наше время, впрочем, он применяется не особенно рьяно. Мы хотя и не признаем, но чувствуем снижение важности товаров. Однако мы по-прежнему верны этому критерию, даже в его более слабой форме. Ведь применять его намного проще, чем переключаться на другие критерии, такие как милосердие, личное счастье и благополучие, которые актуальны в наши дни.

IV

На кон поставлено намного больше, чем решения по поводу экономической политики. Под угрозой вся система моральных принципов. Те из них, которые мы рассматриваем как наследие пуритан, на самом деле обусловлены стечением обстоятельств экономического характера. В стране, которую предстояло построить на месте дикой пустоши, бережливость и усердие были обязательны для каждого, потому что сохраняли и увеличивали запас благ, обеспечивающих выживание. Главенствующая, или классическая, традиция в экономической науке — нечто большее, чем простой анализ хозяйственной деятельности и набор принципов экономической политики. Она опирается на определенные моральные нормы. Мир не обязан обеспечивать человеку условия для выживания. Кто не работает, тот не ест. Возникающее отсюда моральное обязательство требовало от каждого трудиться для себя и тем самым для всех остальных. Нежелание трудиться, даже при наличии достаточных средств, шло вразрез с так называемой викторианской (хотя ее с тем же успехом можно назвать экономической) моралью. «Живя в праздности, даже если располагаешь средствами

к существованию, ты не только губишь себя, но и злоумышляешь против общества»⁴.

Но раз товары больше не приоритет номер один, то в чем же злой умысел? Неужели наше благополучие действительно зависит от добросовестности рабочего, покрывающего цветной эмалью не имеющий функционального значения элемент автомобиля? Возможно, как и раньше, бездельник вредит самому себе. Но трудно утверждать, что утрата его трудового вклада наносит вред обществу. Однако именно об этом вреде мы беспокоимся, когда осуждаем праздность.

Кроме того, как показывают исследования, представление о том, что не участвующий в производстве человек вредит всему обществу, послужило поводом к множеству проявлений общественно одобряемого безразличия и даже жестокости. Церковь издавна превозносила добродетель любви к ближнему. Однако практичный верующий одновременно понимал необходимость привести данную добродетель в соответствие с основными экономическими потребностями. Изрядная порция бессердечности шла обществу лишь на пользу. Всегда находилось множество людей, которым работа была в тягость. Проявить к ним сочувствие значило нанести вред производству. Да, душевные терзания людей, вынужденных переезжать в поисках работы, заслуживают внимания, но неэффективность неоптимально размещенного предприятия гораздо страшнее. Не стоит лить слезы по разорившимся фермерам. Такова цена за движение к более эффективному сельскохозяйственному производству. В Соединенных Штатах, как и в других западных странах, привыкли прислушиваться к светским моральным авторитетам, задача которых — поднимать вопросы религиозной этики, доброты

⁴ Тезис Уильяма Олкотта, американского моралиста и педагога XIX века, цит. по: Irving G. Wyllie, *The Self-Made Man in America* (New Brunswick: Rutgers University Press, 1954), p. 41. — *Примеч. авт.*

19. ПЕРЕХОД

и милосердия и показывать, когда их стоит принести в жертву высшему благу. Этим высшим благом неизменно оказывается более эффективное производство. Очевидно, что жертва менее оправданна, когда речь идет о более эффективном производстве благ для удовлетворения потребностей, о которых люди еще не знают. Моральные основания жертвы становятся еще более шаткими, когда она совершается ради более эффективного создания тех потребностей, о которых люди не знают. Сегодня именно этим занята немалая часть нашей промышленности.

К этому моменту даже самый бессердечный читатель начнет соболезновать тому прискорбному положению, в которое «проверенные временем» представления попадают из-за отказа от идеи дефицита и принятия факта изобилия. Становится понятным поразительное рвение конвенциональной экономической науки в стремлении защитить устоявшийся миф. Попытка разрушить его воспринимается как вероломство и едва ли не как предательство.

Однако побег из царства производственной эффективности и непрерывного труда приносит и некоторые выгоды. В любом случае между миром дефицита и миром изобилия еще только предстоит навести мосты. Ведь в мире дефицита потребность в благах, как мы уже отметили, убедительно подкреплялась принудительностью труда. Того, кто не работал, за редким исключением, ожидала кара в виде полной утраты дохода. Этот вид наказания всё еще в ходу, но сегодня он используется для обеспечения выпуска относительно малозначимых товаров. Мы, очевидно, не извлечем всех выгод из изобилия, пока не решим эту проблему.

РАСТОРЖЕНИЕ СВЯЗИ ПРОИЗВОДСТВА И ГАРАНТИЙ ЗАРАБОТКА

I

Итак, мы увидели, что, хотя наши производственные возможности расходуются на создание далеко не самых востребованных товаров (спрос на них приходится создавать искусственно за немалые деньги, иначе они просто никому не нужны), процесс производства по-прежнему сохраняет свое значение в качестве основного источника доходов населения. Заработок, получаемый человеком за производство малозначимых вещей, весьма значим для него. Производство отражает низкую предельную полезность производимых предметов для общества. Доход отражает высокую совокупную полезность средств к существованию для каждого человека. По этой причине, пусть расхожее мнение и утверждает обратное, вовсе не товары, а доход и занятость образуют экономическую основу нашей жизни. На это указывает почти интуитивная привычка оценивать депрессию или период низких темпов экономического роста не по объемам непроедленной продукции, а по масштабу безработицы, а также не менее распространенная склонность увязывать хорошие времена с высокой занятостью, а не с высоким уровнем выпуска.

Более того, потребность в обеспечении работой всех желающих растет. Это закономерное следствие роста благосостояния. Если трудоустроенный работник хорошо зарабатывает, непросто оправдать положение дел, при котором незначительное меньшинство работников вообще не имеют

доходов от занятости. Подобная дискриминация любому покажется возмутительной. Наша ситуация сродни положению фабрики, на которой работают на максимальной скорости в три смены семь дней в неделю, под угрозой полной остановки механизмов из-за перегрузки, и не потому, что продукция пользуется особым спросом (напротив, отгрузить всю готовую продукцию удастся, лишь проявив немалую изобретательность), а потому, что при любом снижении выпуска часть жителей города останутся без средств к существованию. При такой мрачной альтернативе работа фабрики на износ — единственный выход. Однако и в этом случае непременно возникнет вопрос, как освободить местное общество от столь опасной зависимости.

В реальном мире, помимо угрозы остановки механизма, существует также проблема инфляции (хотя ее значимость и уменьшается со временем). Пока мы остаемся верны намерению максимально нарастить занятость и доходы, удерживая производство и занятость на уровне, близком к верхнему пределу, и больше ничего не предпринимаем, угроза роста цен будет сохраняться.

Решение, а точнее — его часть, состоит в том, чтобы создать относительно приемлемую замену производства как источника доходов. Это ослабит узел, которым связаны сегодня производство и доходы, и позволит нам спокойнее и рациональнее оценивать вопросы роста производства, не подвергая отдельных членов общества тяжелым испытаниям.

II

Очевидное средство разорвать связь производства и гарантий заработка уже доступно: это система пособий по безработице. Она предоставляет доходы, не связанные с участием в производстве. В прошлом выплаты безработным преследовали две основные цели. Они облегчали положение тех,

кому приходилось менять место работы в обычных условиях — например, в результате снижения спроса на один товар и роста спроса на другой. И они защищали работников от краткосрочных изменений уровня совокупного спроса, которые временами опускали потребность в труде ниже численности наличной рабочей силы. Выплаты безработным не защищали тех, кто не мог найти полноценную работу в течение длительного времени, поскольку продолжительность выплат строго ограничивалась; будучи весьма полезной временной мерой помощи, они совершенно не годились на роль замены доходов от занятости.

Мизерность выплат связана с установками в отношении производства. Если производство превыше всего, то ни один источник дохода не должен полностью заменять доходы от занятости. Люди должны чувствовать необходимость работать и производить, поскольку в противном случае им станет не на что жить. Самая жуткая картина, преследующая всех участников споров о законодательстве в области социального обеспечения, — это образ работника, который преспокойно живет на пособие по безработице и ничего не дает обществу взамен. Поэтому выплаты сохраняются на уровне, обеспечивающем выживание, но никак не комфорт. И ленивый работник понимает, что рано или поздно лишится права на получение пособия и будет вынужден найти работу.

Если же величина пособия по безработице приблизится к величине заработной платы, то придется приготовиться к некоторому росту намеренного уклонения от работы, когда симуляция неспособности к труду становится нормой жизни. Пока производство стояло во главе угла, каждый новый случай добровольной праздности вызывал возмущение, хотя, в соответствии с отточенной нелогичностью расхожих представлений о производстве, вынужденная безработица во время депрессии и последующий спад выпуска никогда не рассматривались как нечто слишком уж предосудительное.

Но в мире, где производство перестало быть насущной необходимостью, нам явно следует спокойнее относиться к росту добровольной праздности. Ведь даже если пособия по безработице приблизятся по размеру к заработной плате, уклонение от работы не обязательно будет массовым. Опасения в этом отношении всегда были чрезвычайно преувеличенными. Когда в 1930-е годы система выплат безработным только разрабатывалась, многие считали, что пособия по безработице, даже в качестве плохо оплачиваемой альтернативы изнурительному труду, станут предметом многочисленных злоупотреблений. Но оказалось, что доля экономически активных лиц, воспользовавшихся этой опцией, всегда оставалась пренебрежимо малой. Неприятие праздности поразительно сильно как среди тех, кто с недоверием относится к работникам, так и среди самих работников. Склонность рассматривать праздность как «вид мошенничества против сообщества» не свойственна классам с более высокими доходами, которые, напротив, часто считают безделье вполне приемлемым занятием. Клеймо, которое многие годы все социальные страты накладывают на любые формы безработицы, — важное препятствие в продвижении по пути нашего освобождения от приверженности идее полной занятости.

III

Решение таково: нужно найти способ ослабить столь значимую сегодня роль производства как источника дохода. При нынешних установках не получится зайти слишком далеко — например, предписать оставаться безработными значительному числу людей, которые предпочли бы работать. Однако можно облегчить последствия каждого случая, когда производство не в силах обеспечить человека рабочим местом и, соответственно, источником дохода. Можно также предоставить доход множеству людей, которым производство

не обеспечивает достаточного заработка. И можно организовать всё так, чтобы не вызвать ускорения инфляции.

Первое необходимое действие — существенно приблизить уровень выплат безработным к размеру среднего недельного заработка и значительно продлить период предоставления этих выплат. Повторим, что произойдет некоторый прирост симуляции безработицы, но его следует оценивать с учетом относительно небольшой важности благ, которые не будут произведены из-за уклонения от работы. Выигрышем станет снижение потребности поддерживать максимально возможный уровень выпуска и занятости в экономике лишь ради благосостояния населения; достигнут он будет за счет ощутимого улучшения положения тех, кто больше прочих пострадает, если экономика не достигнет полной занятости. Разумеется, реформа потребует основательно национализировать как стандарты, так и финансирование систем пособий по безработице, действующих сегодня на уровне штатов. Но подобную реформу в любом случае стоит провести.

Следующий шаг — предоставить альтернативные, не привязанные к производству источники дохода тем, для кого трудоустройство в современной экономике либо сопряжено с чрезвычайными трудностями, либо нецелесообразно. Традиция говорить о безработных как о некоторой части совокупных трудовых ресурсов подразумевает, что все работники имеют примерно одинаковые шансы найти работу; четыре-пять процентов не сумевших трудоустроиться будто бы отличаются от остальных преимущественно тем, что предложение рабочих мест было исчерпано прежде, чем подошла их очередь. На самом деле всё иначе. Без работы остаются те, кто недостаточно образован, молод или по иной причине не имеет опыта работы, нужных навыков и подготовки; чаще всего это чернокожее население. Для них особое значение имеет недостаток образования. Пока

эти люди остаются без работы, более квалифицированные работники пользуются повышенным спросом. Использовать производство как способ обеспечить занятость и доходы этой неблагополучной части рабочей силы — значит налагать на экономику чрезмерно тяжкое бремя. И даже в таком случае перспективы трудоустройства этих людей не вполне ясны. В начале 1960-х годов среди американских экономистов шли ожесточенные споры о причине безработицы: является ли причиной недостаток спроса (и тогда безработицу можно снизить, нарастив спрос), или безработицу нужно объяснять преимущественно неспособностью части рабочей силы найти работу (и тогда уровень безработицы не зависит от спроса). Наибольший вес в науке имели экономисты, считавшие решающей роль спроса; как следствие, именно их доводы были признаны самыми убедительными. Однако большинство фактов говорило в пользу позиции структуралистов (так их называли). Действительно, высокий уровень спроса создает условия для высокого уровня занятости. Но этого недостаточно для достижения полной занятости. После определенного порога и в сложившихся сейчас условиях недостатка квалифицированных рабочих уже нет практической пользы в том, чтобы выводить на рынок труда и создавать рабочие места для необученных и неопытных, а также для чернокожих работников¹. Помимо них есть и множество других — домохозяйки, физически

¹ Взвешенный обзор этих дискуссий см. в статьях Дэниса Ф. Джонстона и Чарлза Килингворта в журнале *Monthly Labor Review* за сентябрь 1968, с. 1–17. — *Примеч. авт.*

Упомянутые статьи: Johnston, Denis F. Education and the Labor Force: Trends in the Labor Force and Employment Status of Men of Working Ages by Educational Attainment, *Monthly Labor Review*, September 1968, p. 1–11; Killingsworth, Charles C. The Continuing Labor Market Twist: A Further Look at the Relationship Between Employment Change and Labor Force Change, and Some Unanswered Questions, *Monthly Labor Review*, September 1968, p. 12–17. — *Примеч. пер.*

или психически больные, — которым вообще не следует выходить на рынок труда, если потребность в производимом ими продукте не особенно высока.

Предоставление источника дохода, не зависящего от участия в производстве, — самое прямое решение проблем тех, кто не имеет работы, кому трудно ее найти и кто не должен работать. Различные варианты этой меры, такие как гарантированный доход или отрицательный подоходный налог², всё чаще становятся предметом широкого обсуждения. Все эти предложения объединены единым принципом: предоставление базового дохода понимается как общее право, величина дохода определяется числом членов семьи, выплаты получают только нуждающиеся. Если человек не может найти (или не пытается искать) работу, то такой доход даст ему средства к существованию. Если у человека есть доходы от занятости, то выплата уменьшается, а при переходе определенного порога человек уже *сам платит* часть своего дохода государству. (Отсюда и термин «отрицательный подоходный налог».) В любом случае занятость обеспечивает наибольший заработок. Предоставляемый таким образом минимальный доход — еще одна мера, которая делает неактуальной потребность наращивать производство ради поддержания благосостояния населения. Поскольку производство не всегда может обеспечить своих работников достаточным или надежным источником заработка, эта мера компенсирует неэффективность производства как средства поддержания благосостояния.

² Это обсуждение развернулось уже после выхода предыдущих изданий данной книги. На тот момент я не рассматривал подобные идеи в числе тех, которые в принципе могут быть реализованы на практике. — *Примеч. авт.*

ВОССТАНОВЛЕНИЕ РАВНОВЕСИЯ

I

Наша следующая задача — найти способ достичь и затем удерживать равновесие в грандиозном потоке товаров и услуг, которым наше богатство жалуется каждый год. В частности, следует найти способ побороть скудость государственных услуг — особенно тех, что не связаны с нуждами промышленности и ростом промышленной мощи, — скудость, которая вступает во всё более нездоровый контраст с изобилием товаров, производимых в частном секторе. Это необходимое условие смягчения и даже, хочется надеяться, устранения общественных недостатков, создаваемых нынешним дисбалансом.

В стране, где потребность в чем-либо встречается так редко, что нуждается в заботливой поддержке (если она есть) или тщательном выращивании (если ее нет), такое равновесие — вещь совершенно необходимая с точки зрения элементарного здравого смысла. Чтобы создать спрос на новые автомобили, приходится каждый год выдумывать хитроумные и функционально бесполезные изменения и затем подвергать потребителей жесточайшему психологическому давлению, призванному убедить их в важности этих изменений. Сбой или остановка этого процесса чреват серьезными последствиями. В то же время никуда не исчезли реальные насущные потребности школ и больниц, нуждаются в обновлении и реконструкции города, необходимо улучшение санитарных условий, не хватает парков, детских площадок, налицо нехватка услуг полиции и других экстренных государственных служб. В существовании этих потребностей

не нужно никого убеждать. Удовлетворить их не представляется возможным из-за нехватки денег (как заученно объясняют государственные служащие всех структур и рангов). Дошло до того, что экономический рост и повышение уровня занятости в частном секторе достигаются только ценой наращивания оборотов индустрии убеждения. Мы почти не пользуемся возможностями, которые может предоставить развитая сфера государственных услуг. Развитие экономики подчинено наименее значимым потребностям человека. Она была бы намного устойчивее, если бы опиралась на весь спектр человеческих потребностей.

II

Эта проблема не исчезнет, если мы вознамеримся тратить на содержание школ и улиц, а также на прочие услуги больше денег и ради этого повысить налоги. Подобные решения принимаются каждый день, но мы и близко не подходим к устранению причин неравновесия. Причины эти намного глубже. Самое важное различие между частными и государственными товарами и услугами — формальное: первые предназначены для продажи потребителям, а вторые — нет. Как отмечалось выше, в историческом процессе экономического развития частный бизнес занялся производством того, что можно продать по установленной цене. Производство того, что не подлежит продаже, но от этого не становится менее нужным, осталось в ведении государства. Выпуск хлеба и стали закономерно отошел к частным предприятиям, поскольку эти товары можно создать трудом одних людей и продать другим людям. Полицейская защита, водопровод и канализационные системы остались в сфере государственной власти потому, что отдельные люди, как правило, не могут производить и покупать эти услуги. Когда образование решили сделать всеобщим и обязательным, оно перестало

быть товаром для сбыта на рынке. Разграничение между государственной и частной деятельностью, как мы его видим в любой момент времени, является производной множества сил: традиции, идеологические предпочтения, общественные нужды и политическая уместность — все они играют свою роль. Однако в степени намного большей, чем принято думать, отнесение отдельных функций в ведение государства обусловлено просто тем, что только государство может ими управлять.

Товары и услуги, которые продаются по установленным ценам, автоматически получают стратегическое преимущество в экономике. Наличие у них цены приносит доход, который привлекает труд, капитал и сырье для их производства. Это неотъемлемая часть производственного процесса. В отсутствие общественного вмешательства частное производство монополизует все ресурсы. Только приложение определенных усилий позволяет направить часть ресурсов на создание государственных услуг. В истории англосаксонского парламентаризма необходимость утверждать каждый случай извлечения ресурсов из частного пользования в государственное была главным оружием парламента в соперничестве с сувереном в борьбе за власть. Король не имел источников постоянного дохода (точнее, имел, но мало). Как следствие, все налоги на финансирование общественных надобностей подлежали отдельному голосованию. Постепенно сложилась практика, что, прежде чем выделять средства, следует удовлетворить жалобы подданных на действия суверена. Хотя временами обращение к «праву кошелька»¹ позволяло защитить народные свободы, эта практика имела и много других последствий. В бедных и плохо

¹ «Власть кошелька» (*англ.* power of the purse) — исключительное право палаты представителей Конгресса США на внесение финансовых законопроектов. — *Примеч. пер.*

управляемых обществах доступ к товарам, произведенным в частном секторе, означал комфорт и саму возможность выжить. Потребность в пище, одежде и крове, которые были предметом частной покупки и продажи, чувствовалась куда острее, чем потребность в любой государственной услуге — пожалуй, за исключением услуг по поддержанию законности и правопорядка. Приходилось отдельно обосновывать каждый случай отвлечения ресурсов от удовлетворения простейших биологических потребностей ради финансирования услуг государства, почти неизбежно (в то время) коррумпированного.

Сегодня постоянство доходов государства стало привычным. Право распоряжаться кошельком остается в числе вопросов разделения полномочий между законодательной и исполнительной ветвями власти. Но это только один элемент сложных взаимоотношений, и, в отличие от Англии при Стюартах, сегодня основу влияния законодателей составляет согласование расходов, а не голосование за налоги. Однако многое осталось неизменным. Мы стремимся вернуть потребностям (тем, что удовлетворяются частными благами) ту остроту, которая отличала их во времена голода и холода — стимулов намного более эффективных, чем усилия сегодняшних рекламных магнатов. Доходная часть бюджетов большинства государственных служб остается относительно постоянной. Хотя совокупный доход растет, многие системы налогообложения приносят казне фиксированный доход в долларовом выражении. Поэтому каждый раз, когда появляются новые или растут (например, из-за роста населения) существующие потребности, приходится получать одобрение на передачу дополнительных ресурсов в общественное пользование. Сначала необходимо доказать наличие потребности. Бремя доказательства лежит на том, кто предлагает новую статью расходов. Государственная структура не получает ресурсы автоматически и только потому, что

они могут быть наилучшим образом распределены на нужды школ, дорожного хозяйства, полиции, государственного жилищного строительства и на прочие надобности. Сама мысль об этом пугает нас — это же приведет к пустым тратам!

Но с ростом дохода растет и объем ресурсов, которыми распоряжаются частные лица. Кроме того, если у человека увеличился доход и он покупает себе новый автомобиль, ему не нужно обосновывать эту свою потребность. Надо полагать, если необходимость подобной покупки требовалось доказывать, продажи автомобилей были бы намного ниже, чем сегодня. Тот же принцип нужно применить к школам.

III

Выходом станет создание системы налогообложения, которая автоматически переводит пропорциональную долю растущего дохода в распоряжение государства для финансирования общественных потребностей. Задача органа власти, как в случае частных лиц, будет состоять в распределении дополнительных средств по тем задачам, где относительно выше потребность в финансировании. Школы и дороги больше не будут уступать автомобилям и телевизорам, для покупки которых не нужно доказывать абсолютную потребность в средствах.

Это решение было бы намного легче реализовать на практике, если бы меры по восстановлению социального баланса финансировались из доходов федерального правительства. Порядка четырех пятых этих доходов формируется из средств налогов на доходы частных лиц и корпораций. Как правило, эти налоговые поступления растут наиболее пропорционально росту частных доходов. К сожалению, сегодня поступления от налогов на доходы по большей части идут на нужды (действительные или декларируемые) национальной обороны и гонки вооружений.

Хочется надеяться, что наступит время, когда военные не будут первыми в очереди на распоряжение средствами федерального правительства и любым приростом налоговых поступлений. Общепринятая точка зрения иная; но во всех своих проявлениях человечество может стать лучше и в конечном счете избежать войны и положить конец гонке вооружений. Суровый голос реализма говорит, что этому не бывать. Однако, быть может, положение не столь безнадежно.

Тем не менее проблему достижения социального баланса нужно решать уже сейчас. В том, что касается федерального правительства, решение должно в первую очередь опираться на налоги на доходы частных лиц и на прибыль корпораций. Как мы вскоре увидим, существуют другие перспективные виды налогов, однако есть и государственные структуры, имеющие виды на использование поступлений от этих налогов. Как обычно, решение косвенно задано имеющимися альтернативами. Проблема не в том, что высокие военные расходы вынуждают сокращать расходы на прочие обязательства государства. Напротив, вопрос в том, что нам нужнее при столь прискорбно высоких военных расходах: услуги, восстанавливающие социальный баланс, или дополнительный объем товаров частного сектора, которые уже сегодня доступны нам в небывалом изобилии. Когда вопрос ставится и понимается именно так, ответ может быть только один².

Однако, даже если смириться с тем, что при распределении средств федерального бюджета социальный баланс имеет второстепенное значение, всё равно требуется найти источники финансирования. Поскольку речь заходит о налогах на доходы, в пылу вновь и вновь разгорающихся споров

² Данное рассуждение предполагает достаточный уровень занятости. При значительном социальном дисбалансе и так понятно, что повышать спрос нужно за счет увеличения расходов на необходимые государственные услуги, а не за счет снижения налогов, которое вызывает рост расходов на покупку менее востребованных товаров частного сектора. — *Примеч. авт.*

о равенстве легко упустить из виду проблему общественного равновесия. «Перемирие» будет нарушено, либералы и консерваторы примутся яростно спорить о равенстве и забудут о скудости государственных услуг, которую могут устранить налоговые поступления, а также о бедности людей, которую, как мы вскоре увидим, можно устранить только за счет роста государственных расходов. Всё это — школы, больницы, даже научные исследования, от которых зависит рост производства, — подождет, пока мы бьемся над вечным и неразрешимым вопросом: не слишком ли богаты богатые?

Единственное спасение — и тут надежду, скорее, стоит возлагать на либералов ввиду особенности их позиции — состоит в том, чтобы отделить проблему равенства от проблемы социального баланса. Второе намного важнее. Само существование негласной договоренности по вопросу неравенства доказывает, что эта проблема *сравнительно* не критична для общества. В прошлом либеральный политик отвечал на предложение консерватора снизить ставку налога для верхнего диапазона доходов предложением, напротив, снизить налоги для группы с наименьшими доходами. Он требовал, чтобы всякое обоснованное повышение налогов в большей степени обременяло группы с более высокими доходами. Как следствие, он оказался с консерватором заодно в неприятии повышения налогов, невзирая на ущерб социальному балансу. Твердое намерение либералов использовать налоги как средство для достижения равенства затруднило или сделало невозможным их увеличение. Однако сегодня люди, которым он сочувствует и кому стремится помочь, — уже не замученные налогами бедняки Бенгалии или Первой империи во Франции, а те, кто в числе первых ощутит выгоды от лучшего образования, здравоохранения, жилья и других услуг, которые появятся как итог достижения социального баланса, а в долгосрочном периоде — и выгоды от более адекватных инвестиций в подготовку кадров.

В будущем рационально действующий либерал станет выступать против снижения налогов, если оно наносит ущерб социальному балансу, даже когда на первый взгляд оно выгодно бедным. По той же причине он без колебаний согласится с повышением налогов, которое не скажется на распределении дохода. Его традиционная приверженность идее равенства найдет намного лучшее выражение в борьбе с такой отдельной проблемой, как наиболее вопиющие способы ухода от налогов, основанные на лазейках в налоговом законодательстве. Существование таких лазеек (льготный режим обложения доходов с вложенного капитала, особые налоговые льготы на доходы с невозполнимых природных ресурсов, особенно нефти, и многие другие) находится в явном конфликте с традиционными либеральными ценностями, поскольку создает неравенство, подкрепляемое государством. В этом поле хватит работы всем борцам за равенство.

IV

Хотя, как показано в главе 17, федеральное правительство может многое предпринять для восстановления равновесия, дисбаланс в предоставлении государственных услуг сильнее всего выражен на уровне штатов и муниципалитетов. Однако здесь решение наиболее очевидно (хотя и потребует очередного искажения либеральных идей): необходимо значительно расширить применение налога с продаж³.

Пока социальный баланс остается несовершенным, необходимость повышения ставок не должна подвергаться

³ После выхода первого издания этой книги применение налога с продаж расширилось — в том числе и по названным здесь причинам. Хотя в таких вопросах мнению авторов не следует доверять, похоже, приведенные нами доводы определенным образом повлияли на результат. На них постоянно ссылались в ходе парламентских споров о применении налога с продаж. — *Примеч. авт.*

сомнению. Оно должно затронуть все потребительские товары и услуги. В обществе изобилия невозможно провести четкое различие между предметами роскоши и предметами первой необходимости. Без пищи и одежды по-прежнему так же трудно обойтись, как и раньше. Но расходы на них нередко составляют весьма значительную часть бюджета.

Взаимосвязь между налогом с продаж и проблемой социального баланса на удивление проста. Общество в изобилии обеспечено товарами, производимыми в частном секторе. Но ему не хватает услуг, производимых в государственном секторе. Очевидное решение — обложить налогами частные товары, а вырученные средства направлять на государственные услуги; благодаря подорожанию частных благ общественные блага станут доступнее. Подорожают услуги кинотеатров, электронные развлечения и сигареты, но финансирование школ будет осуществляться в достаточном объеме. Мы больше заплатим за мыло, моющие средства и пылесосы, чтобы городская среда стала чище и потребность в их использовании возникала реже. Мы больше заплатим за автомобили и бензин, чтобы получить более качественные шоссе и улицы, по которым будем водить наши автомобили. При всей дешевизне продуктов питания, увеличение налогов на них позволит добиться более качественного медицинского обслуживания и сохранить здоровье, чтобы получать от еды больше удовольствия. У такого прямолинейного решения есть и другое преимущество: администрирование налогов с продаж может быть достаточно эффективно организовано на уровне штатов и даже городов. А ведь именно эти уровни правительства предоставляют услуги, в отношении которых особенно остро стоит проблема утраты социального баланса. Поступления от налога с продаж растут по мере роста промышленного выпуска. Чем больше раздувается потребность в частных товарах, тем больше поступлений от налога переходит в распоряжение государства. Налог

на собственность (главная альтернатива налогу с продаж) не обладает требуемой гибкостью. Поскольку для финансирования новых услуг, в том числе связанных с ростом доходов и выпуска, потребуется повышение налоговых ставок, необходимость обосновывать потребность в новых расходах будет тяжелым бременем. Этот налог мало подходит для восстановления социального баланса.

В наши дни штаты и муниципалитеты всё активнее используют налоги с продаж. Как правило, либералам это не нравится. В лучшем случае они относятся к этому налогу с глубочайшим недоверием. Такой подход в очередной раз превращает либерала в деятельного противника социального баланса. Источник этого противостояния дает нам любопытный пример того, как приверженность идеям, превратившимся в стереотипы, во времена перемен может заставить человека действовать вопреки его собственным устремлениям. В общем и целом американские либералы регулярно выступают против улучшений в школах, местных сообществах, городском транспорте и даже против роста устойчивости экономики.

Эффекты налога с продаж значительно различаются в бедных и богатых странах, и различие это не количественное, а качественное. Во Франции времен Старого порядка налог на соль воспринимался как тяжкое бремя, и сегодня в Индии отношение к нему остается таким же. В Соединенных Штатах налог на соль, даже повышенный вдвое или втрое, никому не доставит затруднений. Так происходит не потому, что соль ныне менее востребована, чем во времена габели⁴. Просто раньше траты на соль составляли заметную часть расходов, а сегодня — весьма незначительную. Если ранее цена соли зримо и прямо влияла на то, сколько

⁴ Габель (*фр.* gabelle) — налог на соль во Франции, взимавшийся с 1286 по 1790 год. — *Примеч. пер.*

денег останется на прочие нужды, то сегодня она слишком мала, чтобы иметь какое-либо значение.

То же происходит с другими товарами. Если семья может купить лишь хлеб и одежду, то повышение налога на хлеб и одежду означает, что дети будут меньше есть и будут хуже одеты. Если семья может купить множество вещей, то рост расходов на хлеб и одежду будет компенсирован снижением трат на бензин, покупки в рассрочку, посещение скачек или за счет покупки менее качественного стейка на семейное торжество.

Таким образом, изобилие снимает основания противиться применению налога с продаж. Скажут, что некоторые люди остаются очень бедными. В отличие от подоходного налога, налог с продаж станет обузой для их небольших потребительских расходов. Но если нет возможности ввести подоходный налог или если поступления от него расходуются на иные цели, единственной альтернативой будет отказ от поддержания социального баланса. Бедное общество справедливо адаптирует политику к возможностям бедняков. Общество изобилия, напротив, должно бы задаться целью устранить бедность. Более того: как мы увидим в следующей главе, выправление социального баланса — одно из главных условий искоренения бедности. Налоги, от которых современные либералы стремятся защитить бедняков, помогли бы, за счет роста инвестиций в развитие их детей, изжить бедность уже в следующем поколении.

V

Есть еще одно возражение против более активного применения налога с продаж: в отличие от подоходного налога и налога на прибыль корпораций он не оказывает положительного воздействия на устойчивость экономики. Упомянутые два вида налогов выполняют эту задачу двояко. Их

уплачивают корпорации и состоятельные граждане, преимущественно с доходов, которые скорее будут направлены в сбережения, чем потрачены на покупку потребительских товаров. Инвестирование сбереженных доходов традиционно рассматривается как самый подвижный и потому наименее определенный путь от получения дохода к его возвращению в поток расходов. Поэтому налог на доходы перехватывает средства и гарантирует их расходование там, где в отсутствие налога это было бы наименее вероятно. Налоги на доходы, особенно на доходы частных лиц, через механизм прогрессивных ставок автоматически снижаются по мере роста дохода. В результате этот налог стали рассматривать, и не без оснований, как основной инструмент стратегии управления экономикой.

Тем не менее главный тезис нашей аргументации состоит в том, что есть другие цели, не менее насущные, чем оборона и максимизация совокупного выпуска. Одна из них – социальный баланс, на который работает налог с продаж. Более того, главная цель всех мер, перечисленных в предыдущей главе, – отказаться от поддержания выпуска на максимуме, не поставив под угрозу экономическую безопасность отдельных людей.

Но социальный баланс повышает устойчивость и надежность производства еще одним способом: как мы видели, в отличие от незначительных потребностей в частных благах (на создание которых приходится изрядно тратиться) удовлетворение серьезных потребностей силами государственного сектора почти наверняка положительно скажется на стабильности и планомерности экономического роста. Производство станет обслуживать всё разнообразие потребностей человека, а не их часть. В этом качестве оно станет более устойчивым.

Наконец, при восстановлении социального баланса инвестиции в человеческие ресурсы придут в соответствие с масштабом инвестиций в материальные активы. Как мы видели, это необходимое условие технологического прогресса

и один из важнейших — а пожалуй, и самый важный — фактор экономического роста. Вот такой парадокс экономической политики.

Значительное расширение использования налога с продаж явно не имеет целью заменить подоходный налог. А вот консерваторы давно мечтают об этом. Предлагаемое решение — выбраться из тупика, в который загоняют себя обсуждающие подоходный налог в связи с вопросами равенства, и перенаправить намного большую часть ресурсов на общественные нужды, — не соответствует расхожей мудрости ни консерваторов, ни либералов.

Тем не менее больше всего это предложение не нравится либералам. Не считая их традиционной приверженности идее равенства, именно кейнсианская система воплощает расхожую мудрость либералов. В ней налоги на доходы имеют принципиальное значение. Кейнс не предвидел, что быстрый рост выпуска, подразумеваемый в его построениях, вскоре поставит во главу угла не совокупный объем выпуска, а его структуру. Кейнс — проживи он достаточно долго — несомненно, осудил бы стремление своих последователей сосредоточить политику на росте выпуска как единственной цели. Сам Кейнс действительно отводил выпуску приоритетную роль. Но его последователи, во всяком случае некоторые из них, почти наверняка продолжают защищать кейнсианскую систему с присущей ей концентрацией на совокупном спросе и выпуске от идей, которые сам Кейнс с готовностью принял бы. Такая печальная судьба ждет каждого, чьи мысли стали частью расхожей мудрости.

VI

При достаточном уровне спроса соответствующее ему производство благ в современной экономике обладает почти идеальной устойчивостью. В первых главах этой книги мы

поняли, почему в свое время люди привыкли рассматривать экономическую систему как нечто скудное и неустойчивое. Мы также увидели, что эти идеи продолжили существовать после того, как проблема производства уже была решена. По-прежнему находятся люди, уверенные, что выделение большей части ресурсов на общественные нужды вредит частному производству. Подобные опасения совершенно лишены оснований, и, как мы уже знаем, настоящая опасность заключается в другом: наша приверженность товарам, производимым в частном секторе, поддерживается средствами, вредными для устойчивости спроса, и социальный дисбаланс ставит под угрозу перспективы долгосрочного экономического роста. Тем не менее голоса сомневающихся по-прежнему слышны.

Здесь проявляется еще одно преимущество налога с продаж как способа привлечь ресурсы на общественные нужды. Наиболее последовательные консерваторы годами рекомендовали использовать именно этот налог. Собрания достойных граждан наподобие Национальной ассоциации промышленников не раз внимали и аплодировали речам тех, кто превозносил его достоинства. Говорилось, что налог с продаж не искажает стимулы и не нарушает процесс производства. Конечно, о преимуществах налога с продаж упоминали в контексте сравнения с прочими налогами, о чем здесь определенно не говорится. Но все восторженные отзывы по его поводу исходили от тех, кто выступал от имени уважаемых промышленников. В политике такое не оставляют без внимания.

VII

В заключение приведем еще одно соображение. Может возникнуть вопрос о критериях социального баланса — как понять, в какой момент мы вправе сказать, что достигнуто равновесие в удовлетворении частных и общественных

потребностей? Отвечаем: таких критериев не существует. Принято считать, что польза, которую общество получит от выделения части ресурсов на общественные цели, должна быть равной пользе, которую даст расходование той же части ресурсов на частные цели. Провести подобное сравнение невозможно — отчасти потому, что в каждом случае речь идет о разных людях, и отчасти потому, что оно основано на принципиальной ошибке: удовлетворение потребностей, синтез которых стал частью производственного процесса, сравнивается с потребностями, которые не приходится создавать искусственно.

Но идеальный баланс не так уж и важен. Ведь одной из особенностей общества изобилия является значительный допуск на погрешность в подобных вопросах. Утрата баланса очевидна; так же очевидны силы и идеи, которые побуждают отдавать частным благам приоритет над общественными. Направление, в котором следует двигаться, чтобы исправить ситуацию, совершенно ясно. Принимая во внимание могущество сил, заставляющих нас превозносить частные блага, стоит ожидать, что путь к цели будет долгим. Когда мы достигнем ее, великолепие частного потребления больше не будет находиться в настолько разительном контрасте с бедностью наших школ, непривлекательностью и перенаселенностью городов, с невозможностью спокойно добраться до работы и с общественным неустройством, которое возникает из-за утраты баланса. Однако точный момент его достижения никогда не удастся установить. Это обстоятельство обрадует лишь того, кто уверен, что сложность представить четкую формулировку однозначно дискредитирует любую серьезную идею.

БЕДНОСТЬ И ЕЕ МЕСТО В ОБЩЕСТВЕ ИЗОБИЛИЯ

I

«Исследование причин бедности, — заметил Альфред Маршалл на рубеже веков, — одновременно представляет собой исследование причин деградации значительной части человечества». Маршалл говорил о современной ему Англии, а также о мире за ее пределами. Он отмечал, что огромное количество людей, как в городе, так и в сельской местности, испытывало недостаток в еде, одежде и жилье: «перегруженные работой, оставшиеся недоучками, изнуренные и изможденные, не имеющие покоя и досуга». Шанс помочь им, заключал он, придал экономическим исследованиям «их главное и высшее предназначение»¹.

Вряд ли кто-либо из современных экономистов скажет что-то подобное о нынешних Соединенных Штатах. Традиционный экономический дискурс поклоняется извечной нищете: «Мы должны помнить, что у нас всё еще очень много бедных людей». Какое-то время в 1960-е годы бедность обещала стать предметом серьезной политической озабоченности. Затем началась Вьетнамская война, и это беспокойство куда-то испарилось или было вытеснено другими проблемами. Для экономистов традиционного толка напоминание о том, что бедные по-прежнему существуют, является хорошим способом устранения беспокойства относительно актуальности общепринятых экономических целей. Для некоторых людей потребности должны искусственно создаваться.

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. — М.: Прогресс, 1993. — Примеч. пер.

Следовательно, ценность товаров *per se*² для них не очень велика. Так что от многого можно отказаться. Но другим людям всё еще надо удовлетворять свои базовые физические потребности. А значит, мы не должны легкомысленно медлить, вместо того чтобы срочно обеспечить их наибольшим количеством товаров по наименьшей цене. Налог с продаж — хорошее дело, когда он касается богатых, но основное его бремя всё еще несут бедные. Бедным гораздо легче получить работу во время подъема экономики. Таким образом, бедность продолжает жить в экономическом дискурсе, отчасти становясь поддержкой расхожей мудрости.

Нужда, о которой говорил Маршалл, имела место столетие назад и была общим уделом, по крайней мере для тех, кто не имел особых талантов. С ней как с повсеместным бедствием было покончено благодаря увеличению объема выпуска готовой продукции, которая, как бы несовершенно она ни распределялась, тем не менее приобреталась в значительной степени теми, кто зарабатывал лишь на кусок хлеба. Результатом стало сокращение бедности и превращение ее из проблемы большинства в проблему меньшинства. Она перестала быть повсеместной, став частным случаем. Именно это облекло проблему бедности в ее своеобразную современную форму.

II

Ибо бедность живуча. Отчасти это происходит по естественным причинам; люди, на долю которых выпало быть бедными, питаются однообразно и скудно, носят плохую одежду, теснятся большими семьями в холодном и грязном жилье — жизнь их мучительна и сравнительно коротка. Но не стоит уदारяться в крайности, равно как и поддаваться соблазну

² Как таковая (*лат.*). — *Примеч. пер.*

утверждать, что в вопросах качества жизни всё относительно. Люди бедствуют, когда их доходы, даже если они и позволяют выживать, радикально отстают от дохода сообщества. Тогда они не могут иметь того, что подавляющее большинство рассматривает как минимально необходимое, чтобы слыть приличным человеком; следовательно, они не могут укрыться от осуждения этого большинства — мол, они нарушают приличия. Люди деградируют, поскольку в буквальном смысле живут вне классов или групп людей, считающихся приемлемыми для сообщества.

С момента появления первого издания данной книги (и, смею надеяться, в какой-то степени вследствие этого) характер и масштаб деградации стали более понятными. Раздавались также восторженные заверения в том, что с бедностью будет покончено. Однако исполнение данных обещаний оказалось менее убедительным.

Степень нужды зависит от размера семьи и места ее проживания — при одном и том же доходе в сельских районах она будет меньше, чем в городах, и, конечно же, будет зависеть от изменений стоимости жизни. Можно взглянуть на нужду практически, разделив ее на две широкие категории. Во-первых, существует то, что можно назвать *фактической* бедностью. Такие люди встречаются в каждом сообществе, на селе или в городе, каким бы процветающим ни было это сообщество и сколь благоприятными — времена. Фактическая бедность — это бедная фермерская семья, заваленный хламом двор и чумадые дети, играющие в грязи. Или же покрытая сажей и копотью лачуга прямо у железнодорожных путей. Или подвал дома в узком переулке.

Фактическая бедность, как правило, связана с личностными характеристиками обреченных на нее людей. Большинство людей нашли себя в окружающем мире, и это доказывает, что бедность не проклятие. Но какое-то качество, характерное для отдельного индивида или целого семейства:

умственная отсталость, слабое здоровье, неспособность придерживаться трудовой дисциплины, бесконтрольное деторождение, алкоголизм, дискриминация, касающаяся весьма ограниченного меньшинства, некоторый недостаток образования, не связанный с недоработкой общества, или, возможно, сочетание нескольких подобных факторов, — оставило этих людей за бортом всеобщего благополучия.

Во-вторых, существует то, что можно назвать *островной* бедностью, проявляющейся в виде некоего «острова» бедности. На этом острове бедны все или почти все. И эту ситуацию неполноценностью отдельных личностей не объяснишь. Мы можем снижать оценку отдельного человека до категории объективно ущербного по социальным показателям, но такой подход неправилен и даже неразумен, когда речь идет о целом сообществе. Вера в свои силы у «островитян» подорвана каким-то общим для них фактором.

Фактическая бедность никуда не девается. Кроме того, ее существование всегда было удобно для тех, кому требовалось обосновать страдания других людей — ради того, чтобы не страдать самим. Мол, поскольку этот тип бедности есть результат неких изъянов, в том числе морального плана, то пусть и ответственность за свою бедность люди несут сами. Они бесполезны, и наказание их бедностью — простое проявление социальной справедливости. Или же, на несколько более высоком уровне социального восприятия и сострадания, это означает, что проблема бедности неплохо решается частной и общественной благотворительностью. Она спасает страждущих от худших возможных последствий их неполноценности или несчастий, но более масштабных социальных изменений не предполагается. Общество не виновато в том, что эти люди бедны, разве что иной раз оно проявляет по отношению к ним недостаточную щедрость.

Островную бедность в таких формулировках не объяснишь. Раньше, когда сельское хозяйство и добывающая

промышленность были доминирующими источниками средств к существованию, ее можно было оправдать, переложив ответственность за низкие доходы людей на скудные природные богатства, то есть, по сути, на Господа Бога. Почва оказывалась бесплодной и каменистой, иные природные ресурсы отсутствовали, поэтому и люди были бедны. И поскольку очень многие предпочитают жить в той же местности, где родились (инстинкт возвращения домой присущ не только голубям, но в равной степени и людям), получалось, что бедность для них предопределена Небесами. Но такое объяснение невозможно применить на практике. Земля в Коннектикуте бесплодна и камениста, но доходы населения крайне высоки. Как и в Вайоминге. Земли Западной Виргинии прекрасно орошаются, там богатые углем шахты и густые леса, а народ очень беден. Юг США благословен плодородной почвой и теплым климатом и тоже беден, а тучные южные земли, например дельта Миссисипи, давно имеют заслуженную репутацию самых нищих районов. Тем не менее тенденция ассоциировать бедность с естественными причинами настолько сильна, что даже от людей с уровнем интеллекта выше среднего всё еще можно услышать такие слова для объяснения островной бедности: «Это по определению бедная местность. Это бесплодный край».

Современная нам бедность по большей части островная, ее острова — сельская глубинка и городские трущобы. Из сельской местности в основном с юга, из района Южных Аппалачей и Пуэрто-Рико, устойчивый поток мигрантов до недавнего времени стремился в города. Некоторые из них были белыми, но большинство — чернокожими. Унылая жизнь в городском гетто по-прежнему дает больше надежд, заработков и соблазнов, чем прозябание в сельской глуши.

Важнейшая характеристика островной бедности — общие для всех членов сообщества причины, ограничивающие их

участие в экономической жизни или препятствующие ему при текущей норме дохода. Таких ограничений несколько. Очевидно, что одно из них — расовая принадлежность, когда людей различают по цвету кожи, а не по тому, насколько подходит для найма на работу конкретный человек. Второе — плохие учебные заведения (и действие этого фактора еще больше возрастает, когда плохо образованный, изначально неходовой товар на рынке труда превращается в компактные скопления, обусловленные общей некомпетентностью школ, доступных чернокожим и бедным белым). Равным образом играет свою роль характерный для трущоб распад семей, когда домашнее хозяйство остается в руках женщин. Семейная жизнь сама по себе в какой-то мере есть проявление изобилия. И, конечно, еще одна причина — разделяемое всем таким сообществом ощущение беспомощности, отверженности и, как следствие, деморализация — результат обших невзгод.

Что про этот вид бедности можно сказать точно — ее нельзя устранить повсеместным повышением доходов. Фактическая бедность не исчезает, поскольку специфическая неполноценность личности исключает ее занятость и участие в общем прогрессе. Островная бедность не нивелируется напрямую, поскольку прогресс не убирает специфическую неудовлетворенность окружающей средой, которой подвержены люди охваченных ею районов. Это не означает, что прогресс тут не играет никакой роли. Если за пределами гетто или вдали от сельской глубинки появятся рабочие места, тогда те, кто имеет профессию и чьи возможности не ограничены иным образом, могут занять их и уехать. Если это невозможно, покинуть «остров» никому не удастся. Но остается фактом, что прогресс не может улучшить положение людей, которые в силу тех или иных личных особенностей либо под воздействием окружающей среды не могут воспользоваться его плодами.

III

По мере того как беднейшие слои населения из большинства превращаются в сравнительное меньшинство, меняется и их политическая позиция. Любые попытки политиков отождествлять себя с людьми, принадлежащими к низшему сословию, обычно встречали упреки со стороны состоятельной части общества. Возникали естественные подозрения в политическом заигрывании и демагогии. Но у обвиняемого в них человека было преимущество, обесценивающее все упреки: он присоединялся к подавляющему большинству. Сегодня любой политик, регулярно выступающий от лица самых бедных, говорит за малочисленное и, в принципе, размытое меньшинство. В результате современный либеральный политик становится в один ряд не с нищенствующими членами общества, а с гораздо более многочисленной прослойкой людей, имеющих гораздо более высокий доход, — например, с современным членом профсоюза или с представителем интеллигенции. Амброс Бирс в «Словаре Сатаны»³ называл бедность «оселком, предназначенным для заточки зубов крыс-реформаторов». Теперь это уже не так. Нынешние реформы ориентированы на потребности относительно обеспеченных людей — будь то в сравнении с их собственным прошлым или с теми, кто действительно находится у подножья лестницы доходов.

В результате заметной особенностью усилий по оказанию помощи самым бедным стало отсутствие сколь-либо впечатляющих политических лозунгов⁴. Политики сочли возможным быть безразличными там, где есть опасность выглядеть смехотворно. И лишь весьма немногим пришлось под сильным принуждением эти усилия поддерживать.

³ Бирс А. Словарь Сатаны. — М.: Центрполиграф, 2003. — *Примеч. пер.*

⁴ Это оказалось справедливо в отношении Управления по изучению экономических возможностей (Office of Economic Opportunity), занимающегося так называемой программой борьбы с бедностью, которая в конечном итоге стала причиной его эффектной кончины. — *Примеч. авт.*

Озабоченность неравенством и бедностью проявляла себя лишь до тех пор, пока страдали многие, а богатели единицы. Она перестала быть первостепенной политической проблемой во времена, когда многие стали иметь гораздо больше, чем раньше, даже если у остальных было еще больше. Наше несчастье в том, что, когда проблема неравенства была снята с повестки дня, лист не остался чистым. Сохранилась последняя и в какой-то мере еще более безнадежная проблема.

IV

Общество изобилия одновременно и сострадательно, и рационально. Несомненно, оно способно обеспечить всем нуждающимся минимальный доход, необходимый для комфорта и соблюдения приличий. Развращающий эффект, оказываемый на человеческую душу незаработанным доходом, несомненно преувеличен, равно как и влияние голода и нужды на формирование характера. Обеспечение каждой семьи минимальным доходом для нормального функционирования общества могло бы гарантировать, что несчастья родителей, заслуженные или нет, не коснутся их детей. Эта мера помогла бы уничтожить самовоспроизводящуюся бедность. Но реакция на это общества была бы в основном враждебной, поскольку оно руководствуется устаревшими представлениями. Когда бедна подавляющая часть населения, такие действия непозволительны. Бедное общество, как уже упоминалось ранее, обязано было обеспечить соблюдение правила «кто не работает, тот не ест». И, возможно, оно проявляло избыточную жестокость, применяя это правило к тем, кто вообще не мог работать или чья полезность была минимальна. В обществе изобилия оправдания такой суровости нет. Ему ничего не стоит обеспечить доход тем, у кого он отсутствует. Никто не требует от такого общества

сострадания. Но у него больше нет высшего философского оправдания своей черствости.

Идея, что обеспечение каждого определенным доходом станет лекарством от неплатежеспособности, имеет явную притягательность⁵. Помимо всего прочего, это облегчило бы управление экономикой, уменьшив зависимость от производства как источника дохода. Предоставление людям базового дохода должно быть первым и стратегическим шагом в борьбе с бедностью.

Но это лишь первый шаг. В прошлом мы исходили из ошибочного предположения, что единственное средство борьбы с бедностью — дать людям возможность самим позаботиться о себе, то есть обеспечить их участие в экономике. Ничто так не успокаивало совесть людей, желавших избежать неудобных или дорогостоящих действий, чем призыв к кальвинистской заповеди: «Единственный правильный путь решения проблемы бедности — помочь людям помочь самим себе». Но это не означает, что меры, позволяющие им участвовать в экономике и препятствующие самовоспроизводству бедности, не важны. Напротив, необходимо, чтобы инвестиции в детей из необеспеченных семей были по возможности как можно ближе к общепринятой норме. Если дети из бедных семей ходят в лучшие школы и за их посещаемостью должным образом следят; если детей плохо кормят дома, но они получают хорошее питание в школе; если у общества есть качественное медицинское обслуживание и за физическим благополучием детей бдительно наблюдают; если те, у кого нет денег на получение высшего образования, но они всё равно могут его получить; если, особенно в случае с городскими сообществами, жильё хорошо благоустроено

⁵ Как уже отмечалось, в первом издании предоставление гарантированного дохода обсуждалось, но затем было отклонено как «выходящее за рамки разумного». — *Примеч. авт.*

и отвечает жилищным стандартам, улицы чисты, законы соблюдаются и есть возможность качественного отдыха, — тогда есть вероятность, что к своему совершеннолетию дети из нуждающихся семей подойдут, находясь не в столь ущербном положении. В случае островной бедности эта мера требует, чтобы усилия сообщества получали поддержку извне. Бедность самовоспроизводится отчасти потому, что беднейшие сообщества имеют минимальные возможности для ее ликвидации. Чтобы эффективно бороться с бедностью, мы, напротив, должны в большей пропорции инвестировать в детей из бедных сообществ. Именно там наиболее необходимы добротные школы, качественные медицинские услуги, обеспечение бесплатным питанием и отдыхом, чтобы компенсировать те весьма низкие инвестиции, которые семьи могут себе позволить для своих собственных детей.

Цель образования и связанных с ним инвестиций в конкретного человека заключается в том, чтобы помочь людям преодолеть ограничения, налагаемые их окружением. Более того, с этими ограничениями надо бороться еще более жестко, давая людям мобильность, из которой вытекает и возможность получить просторное, хорошее и доступное жилье, пользоваться удобным, практичным и экономичным общественным транспортом, обрести приятную и безопасную окружающую среду, устранить особые, порожденные бедностью, проблемы со здоровьем.

Фактическая бедность тоже восприимчива к таким мерам. Можно предпринять многое для врачевания тех недугов, которые заставляют людей отвергать современное промышленное общество или приводят к тому, что общество само отвергает их. Дефицит образования можно преодолеть. Психические недостатки — вылечить. Физические изъяны — исправить. Сдерживающим фактором здесь является не отсутствие знаний о том, что можно сделать. В подавляющем большинстве случаев дело в нехватке средств.

V

Становится ясно, что в значительной степени меры против бедности отвечают тем же требованиям, что и меры по достижению социального баланса. Ограничения, удерживающие людей в гетто, связаны с недостаточными инвестициями в бюджетную сферу. И способы, позволяющие избежать этих ограничений и переломить ситуацию для следующих поколений: уже упомянутое улучшение питания, здоровья и образования, более просторное и качественное жилье, лучший общественный транспорт, более благоприятная для эффективного социального участия окружающая среда, — всё это, за редким исключением, требует значительного увеличения инвестиций в бюджетную сферу. В последние годы проблемы городского гетто широко обсуждались, завершившись, однако, скромным конечным результатом. В известной мере поиск глубинных социальных причин этих проблем был вызван надеждой, что найденные ответы (включе с увеличением штата полицейских) позволят найти не столь затратные решения. Напрасная надежда. Современное городское хозяйство — чрезвычайно дорогостоящая вещь. Мы даже еще не определили объем бюджетных средств, необходимых для решения общественных задач, поэтому не знаем, окажутся ли эти траты приемлемыми или хотя бы посильными. А первый симптом недостаточного финансирования — бурное недовольство современного гетто.

Следует отметить еще одну особенность этих мер. Их результат заключается в том, чтобы праздные ныне люди были допущены к экономической жизни более крупного сообщества, чтобы они, а в дальнейшем и их дети стали полезными для общества. Это означает, что они увеличат общий выпуск продукции в виде товаров и услуг. Мы в очередной раз убеждаемся, что даже сама по себе нынешняя озабоченность частным сектором экономики неэффективна, если рассматривать ее в контексте всего спектра человеческих потребностей.

Очевидна параллель с инвестициями в подготовку обученных и образованных кадров, рассмотренными выше⁶.

Но увеличение выпуска товаров не главное. Даже самому интеллектуально ленивому читателю теперь станет очевидно, что повышение производственной эффективности не является лейтмотивом данной книги. Достаточно сказать, что одна из причин этого — сам факт, что увеличение выпуска есть побочный продукт усилий по ликвидации бедности. Никто не стал бы столь пространно писать о такой столь легко решаемой проблеме, как увеличение производства. Суть вопроса не в ней. Бедность — беспощадная, унижающая человеческое достоинство и неотвратимая — совершенно типична для Индии. Иной удел лишь у относительно немногих ее граждан. Но в Соединенных Штатах сохраняющаяся бедность заметна. Мы игнорируем ее, потому что разделяем свойство всех обществ во все времена не замечать того, чего не желаем видеть. В былые времена это позволяло аристократу наслаждаться ужином, не обращая внимания на столпившихся у его дверей попрошайек. В наши дни это же свойство позволяет нам одинаково комфортно передвигаться по Южному Бронксу и по роскошным кварталам Среднего Манхэттена. Но хотя наш отказ видеть очевидное может быть объяснен — он никак не может быть оправдан. «Бедность, — восклицал Питт⁷, — не порок, но чертовски раздражает». В современных Соединенных Штатах она не раздражает, она — наш позор.

⁶ См. главу 18. — *Примеч. авт.*

⁷ Афоризм принадлежит Уильяму Питту Младшему (*англ.* William Pitt the Younger, 1759–1806) — премьер-министру Великобритании. — *Примеч. пер.*

ТРУД, ОТДЫХ И «НОВЫЙ КЛАСС»

I

В обществе, живущем в условиях высокого и постоянно растущего изобилия, тяжелый труд приобретает другую роль, и тут наблюдаются три тенденции. Поскольку производство товаров становится менее насущным, а люди не столь остро нуждаются в доходе ради приобретения товаров, работа будет занимать у них меньше часов в день или дней в неделю. Или же они будут трудиться не так тяжело. Или, наконец, может случиться так, что меньшее количество людей будет работать всё время.

Начиная с прошлого века произошло резкое сокращение продолжительности рабочей недели. По имеющимся данным, в 1850 году она составляла в среднем чуть меньше семидесяти часов, что эквивалентно семи десятичасовым рабочим дням в неделю или примерно шести рабочим дням продолжительностью с шести утра до шести часов вечера¹. Спустя сто двадцать пять лет обычная рабочая неделя длилась сорок часов, или пять восьмичасовых рабочих дней².

Это сокращение отражает негласное, но несомненное признание снижения крайней срочности приобретения товаров. Других объяснений нет. Впрочем, идея о важности

¹ J. Frederic Dewhurst and Associates, *America's Needs and Resources, A New Survey* (New York: Twentieth Century Fund, 1955), p. 1053. Эти цифры представляют собой среднестатистическое значение для работников сельскохозяйственной и несельскохозяйственной отрасли. Средняя рабочая неделя на несельскохозяйственном предприятии в 1950 году составляла 38,8 часа. — *Примеч. авт.*

² *U. S. Department of Labor, Monthly Labor Review*, Vol. 98, No. 4 (April 1975), p. 30. — *Примеч. авт.*

производства настолько укоренилась в нашем сознании, что такая версия выдвигается редко. Подчеркиваются преимущества и важность отдыха, но почти никогда – неважность приобретаемых товаров. Или, поскольку объем производства продукции в час постоянно увеличивается при одновременном сокращении рабочей недели, говорится, что мы можем работать меньше, потому что за меньшее время производится больше товаров. Тот факт, что за большее время будет производиться еще больше товаров, замалчивается. Или, наконец, сокращение связано с ощущением необходимости распределить имеющийся объем работ, поскольку производительность труда каждого работника возрастает. Это также подразумевает, что степень срочности производства стала низкой или пренебрежимо малой, но опять-таки этот факт никак не обсуждается.

Сокращение рабочей недели – совершенно естественная реакция на снижение настоятельной необходимости расширения производства. На протяжении всей истории человечества объяснению того, сколь важен усердный труд, посвящалась феноменально большая часть воспитательного процесса – но, несмотря на все увещевания, внушения и заклинания, простых людей так и не удалось убедить в том, что тяжелый труд столь же приятен, как его альтернативы. Таким образом, рост благосостояния (частично в виде большего количества товаров, а частично благодаря более долгому отдыху), несомненно, хорошая вещь. Кроме того, появление возможности сверхурочной работы позволяет привести работу и доход в соответствие с собственными склонностями и требованиями человека. Это позволяет покончить с варварским единообразием еженедельных выплат, предполагающих, что у всех семей одинаковые вкусы, потребности и запросы. Мало что дает людям больше свободы, чем возможность хоть в какой-то степени контролировать размер своего дохода.

К сожалению, для расхожей мудрости сокращение рабочего времени стало единственным правомерным ответом

на растущее изобилие. Отчасти, как минимум, потому, что этот вопрос никогда не рассматривался в контексте всё меньшей важности производства. Соответственно, хотя мы и отдали должное необходимости отдыха, на другие темы, которые, по-видимому, более непосредственно противостоят существующим установкам производственной эффективности, по-прежнему наложен запрет. Но в обществе, благоразумно занимающемся своим собственным счастьем, альтернативы явно имеют право на рассмотрение.

II

Первая из них заключается в том, что работу можно сделать проще и приятнее.

Современное промышленное предприятие имеет мало общего с теми, что были в прошлом веке и даже пятьдесят лет назад. Улучшения стали результатом действия множества факторов: государственных стандартов и заводского контроля, всеобщего прогресса в технологии и архитектуре, того факта, что производительность зачастую можно повысить путем замены тяжелого или монотонного ручного труда машинным, необходимости конкурировать за трудовые ресурсы, а также вмешательства профсоюза с целью улучшения условий труда в дополнение к повышению заработной платы и сокращению рабочего времени.

Однако — за исключением тех случаев, когда улучшения способствовали повышению производительности, — попытки сделать труд более приятным требовали доказательств необходимости этого. Разрешалось добиваться устранения опасных, антисанитарных, вредящих здоровью или других нежелательных условий труда. Можно было сопротивляться повышению нормы выработки — но до определенного момента. О том, что труд должен доставлять удовольствие, речи не шло, говорить можно было исключительно о его

вредности или максимум о чрезмерной утомительности. Тенденция к увеличению времени на отдых не порицается, но мы настойчиво сопротивляемся тому, что на рабочем месте кто-то вдруг станет трудиться не так напряженно. И это следствие наших устоявшихся представлений: мы чрезвычайно подозрительно относимся к любой попытке работать не на полную катушку, поскольку самоотверженный труд уже давно является главной экономической добродетелью.

Следуя строгой логике, создание комфортных условий труда необходимо не меньше, чем сокращение рабочего времени. В целом для наемного работника хорошие условия работы не менее важны, чем уютный дом. В известной степени он может обойтись без последнего, но не без первого, хотя, несомненно, трудно провести черту между удобным темпом работы и вызывающим всяческое порицание искусственным раздуванием штата. Более того, как это сплошь и рядом бывает в современной промышленности, в выполнении самых нудных и обременительных задач, требующих минимума умственных усилий и умений, часто занято наибольшее количество людей. Решение этой проблемы заключается, как мы вскоре увидим, в снижении обеспечения грубой рабочей силой подножья лестницы доходов. Тем не менее основной момент остается: аргументация в пользу большего количества отдыха по вполне очевидным основаниям не убедительнее аргументации в пользу превращения рабочего дня в более приятное времяпрепровождение. Стоит еще раз отметить: проверка покажет, что это не повлияет на производительность. Не вызывает серьезных дискуссий и тот факт, что укороченная рабочая неделя увеличивает производительность — или что за меньшее количество часов работники могут произвести больше, чем если бы они работали дольше. Вопрос скорее в том, нужно ли предпочесть сокращенный рабочий день более длинному, но проведенному более приятно.

III

Еще одна очевидная возможность, которую дает нам растущее изобилие, — сокращение числа работающих людей. Этой тенденции уже много лет, хотя проявляется она очень по-разному. Если в 1890 году среди детей в возрасте между десятью и пятнадцатью годами работал по найму каждый четвертый мальчик и каждая десятая девочка, то к нашему времени большинство несовершеннолетних уже не входят в состав трудовых ресурсов, число работающих детей незначительно.

В то же время добавилось большое количество женщин. В 1890 году 19,5% женского населения старше десяти лет было занято наемным трудом³, а к 1974 году эта доля увеличилась до 46%⁴. С тех пор она выросла еще больше. Однако это изменение в значительной степени отражает выход за пределы домашнего хозяйства таких задач, как приготовление пищи, производство одежды и даже воспитание детей. Выполнявшие их ранее женщины занялись другой работой. Женщина, которая трудится в дневном детском саду, пополнила состав трудовых ресурсов, равно как и женщины, о чьих детях она заботится. И подобных примеров изменения экономической роли женщин из самых разных сфер деятельности можно привести множество⁵.

Более столетия доля мужчин старше десяти лет в общей численности трудовых ресурсов оставалась на уровне около 75%. Меньшую часть из них составляли дети и пожилые люди старше шестидесяти пяти лет, но их доля была снижена за счет увеличения численности населения в возрасте

³ Dewhurst, p. 726–727. — *Примеч. авт.*

⁴ U. S. Department of Labor, *Monthly Labor Review*, Vol. 98, No. 3 (March 1975), p. 88. — *Примеч. авт.*

⁵ Вопрос, который я более подробно рассмотрел в уже упомянутой мною книге *Economics and the Public Purpose*. — *Примеч. авт.*

от двадцати до шестидесяти пяти лет, среди которых весьма высок процент рабочих⁶.

Логично, что по мере уменьшения потребности в товарах в первую очередь необходимо отказаться от труда пожилых и юных. Однако эта тенденция до сих пор требует постоянного и всестороннего изучения. Мы можем обойтись без труда тех, кто достиг пенсионного возраста, потому что производимые ими товары, как правило, не относятся к самым насущным, — и мы уже не то бедное общество, которое должно забирать все трудовые усилия своих членов, до последней капли. Но обычно мы обрекаем уходящих на пенсию резкому сокращению доходов и уровня жизни. Очевидно, что, если мы можем отправить человека на пенсию, поскольку производимый им продукт более не нужен, мы способны обеспечить ему удовлетворительный — по общепринятым стандартам и для большинства целей — уровень жизни. Точно так же мы исключили с рынка труда самых юных граждан, отчасти на том основании, что работа в столь раннем возрасте — чрезмерно тяжелое и вредное для здоровья занятие, а отчасти — чтобы они могли получить образование. Но коль скоро мы сочли возможным обойтись без производимых детьми товаров, мы должны обеспечить им это самое образование, полноценное и достаточное, которое они могут получить благодаря освобождению от труда. То есть, если мы достаточно богаты, чтобы обойтись без продуктов труда несовершеннолетних, у нас хватит средств обеспечить замещающее труд образование.

В дополнение к освобождению от труда стариков и детей, может случиться так, что нам не нужно будет постоянно использовать всю рабочую силу. Эта возможность была рассмотрена в главе 20. Если нет столь насущной потребности в товарах, значит, нет и нужды использовать трудовые ресурсы

⁶ Dewhurst, p. 725–726. — *Примеч. авт.*

до последнего человека или даже до последнего миллиона человек. Позволив себе такой резерв, мы, в свою очередь, снизим стандарты экономической эффективности до уровня, практически соответствующего мерам контроля, доступным для управления ею.

Такой шаг требует замены производства иным, к тому же достаточным источником дохода. Но он полностью согласуется с логикой ситуации. С этим фактически согласны даже консерваторы. Они всегда готовы поддержать идею, что безработица лучше инфляции. Это означает, что их не слишком заботит сокращение выпуска продукции. Поэтому они не могут слишком уж волноваться по поводу того, что надо обеспечить доходы людям, не участвующим в производстве. Если мы не будем ощущать нехватки того, что они производили раньше, значит, мы способны без ущерба для себя обеспечить их потребности в еде, одежде и других вещах в соответствии с их привычным уровнем жизни.

IV

Однако самая впечатляющая перспектива, которая открывается перед нами и которая в контексте сказанного должна теперь считаться одной из центральных экономических целей нашего общества, — уничтожение тяжелого труда как необходимого экономического института. И это не утопические мечты. Мы уже уверенно движемся в этом направлении. Только чрезвычайно изоциренная практика социального очковительства не позволила нам вовремя заметить происходящее.

Практически все общества почти всегда имели праздный класс — группу лиц, освобожденных от изнурительного труда. В наше время этот класс, по крайней мере как легко идентифицируемое явление, исчез, и особенно это касается Соединенных Штатов. Безделье больше не считается признаком успешности или даже респектабельности.

Но мы едва ли заметили, что на смену праздному классу пришел другой и куда более обширный класс людей, для которых работа уже не связана со страданиями, усталостью или иным умственным либо физическим дискомфортом. И этот класс постоянно разрастается благодаря продолжающейся революции в качестве труда, обусловленной использованием компьютера. Мы оказались неспособны признать возникновение этого «нового класса» прежде всего в силу одного из давних и очень живучих заблуждений, относящихся к сфере социальных наук. А именно из-за попытки утверждать, что вся работа — физическая, умственная, творческая или управленческая — по существу одинакова.

Эта попытка провозгласить всеобщее равенство всех видов труда по разным причинам получила поддержку на редкость многочисленных и разнообразных групп. Для экономистов она казалась безобидным и, более того, совершенно необходимым упрощением. Оно позволило им одинаково работать со всем разнообразием видов производительного труда и разработать общую теорию заработной платы, применимую ко всем людям, извлекающим доход из своего труда. Время от времени возникали сомнения, но они подавлялись либо были отнесены к особым случаям⁷. Равенство всех трудовых классов — единственный пункт, по которому есть полное согласие в доктринах капитализма и коммунизма. Президенту крупной корпорации приятно думать, что его

⁷ Альфред Маршалл определил труд как «всякое умственное или физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достичь какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы»; цит. по: *Маршалл А. Принципы экономической науки*. — М.: Прогресс, 1993. Данное определение наглядно признаёт категорию лиц, для которых работа сама по себе является наградой. Однако эта добавленная группа в дальнейшем анализе Маршалла почти не рассматривалась. С тех пор она не играла практически никакой формальной роли в экономической теории. — *Примеч. авт. и пер.*

стильный и уютно обставленный офис является местом для такого же тяжелого труда, что и у стоящих за конвейером рабочих, и только повышенные требования к его талантам и интенсивности труда оправдывают разницу в жалованье. Коммунистический чиновник не мог позволить себе предположить, что его труд в чем-то отличен от труда работающего на токарном станке или в колхозе товарища, с которым он идеологически составлял единое целое. В обоих обществах равенство служило демократическому успокоению совести более привилегированных групп, позволяющему им идентифицировать себя с рабочими, занятыми тяжелым физическим трудом. Тайное чувство вины за более приятную, достойную и хорошо оплачиваемую жизнь часто облегчается замечаниями вроде «Я тоже рабочий» или еще более дерзким утверждением, что «умственный труд тяжелее труда физического». Поскольку занимающийся физическим трудом человек не обладает достаточными знаниями, чтобы сравнить собственный тяжкий труд с занятиями офисного работника, то подобное заявление хоть и возмутительно, но совершенно неопровержимо.

Ибо, по сути, понятие труда у разных людей не может сильно различаться. Для некоторых (вероятно, для большинства) труд остается необходимым. Он может быть предпочтительным, особенно в контексте социальной установки по отношению к производству, в сравнении с бездельем. Тем не менее он утомителен, или однообразен, или как минимум не является источником особого удовольствия. Наградой за него является не решение задачи, а получение зарплаты.

Для других же то, что по-прежнему называется работой, — совершенно иное дело. Само собой разумеется, что работа будет приятной. А если нет, то она станет законным источником неудовлетворенности и даже разочарования. Никому не покажется странным, если рекламный агент, магнат, поэт или профессор, внезапно обнаруживший, что работа

не приносит ему удовольствия, обратится за помощью к психиатру. Руководящего работника или ученого можно оскорбить предположением, что основная мотивация в его жизни — получаемое денежное вознаграждение. Но не то чтобы оно вообще не имело значения. Помимо всего прочего, размер вознаграждения — основной показатель престижа. А престиж — уважение, признание и почтение со стороны других — в свою очередь является одним из наиболее важных источников удовлетворения, ассоциирующегося с подобной работой. Но в целом те, кто занимается таким трудом, рассчитывают внести свой значительный вклад вне зависимости от того, в какой мере будут компенсированы их усилия⁸. Они будут задеты любым предположением обратного.

Таков труд «нового класса». Ни один аристократ никогда не рассматривал утрату феодальных привилегий с большей скорбью, чем член этого класса, вынужденный опуститься до обычного труда, где наградой была бы лишь заработная плата. Время от времени школьные учителя оставляют свои должности ради намного выше оплачиваемой работы на производстве. Такие поступки попадают на первые полосы газет, потому что представляют собой беспрецедентное дезертирство из профессий, которые, как предполагается,

⁸ Вот веская причина того, что подоходный налог, несмотря на частые предупреждения о вреде его повышения, до сих пор не оказывал явно отрицательного эффекта. Ставки добавочного подоходного налога практически полностью ложатся на представителей «нового класса». Это люди, которые, по их собственным заявлениям (за исключением случаев, когда они говорят о влиянии подоходного налога), мотивированы деньгами не в первую очередь. Следовательно, этот налог, не влияющий на их престиж, поскольку люди оцениваются по своему доходу до уплаты налогов, не затрагивает никаких жизненно важных стимулов. Если бы высокие маржинальные ставки устанавливались, скажем, на сверхурочные доходы работников автомобильной промышленности, стоило бы ожидать существенного снижения объемов такого труда. Тут заработная плата является стимулом и по-прежнему важна. — *Примеч. авт.*

придают «новому классу» благородство⁹. Профессор колледжа, которого можно назвать представителем «нового класса» с куда большим основанием, нежели школьного учителя, никогда бы не решился на такое даже ради того, чтобы поупражняться в эксцентричности, сколь бы недостаточным ни считал он свой доход¹⁰.

Как и все классы прошлого, «новый класс» очень стремится увековечить себя. Не предполагается, что дети этих людей посвятят свою жизнь зарабатыванию больших денег. (Те, кто уходит в бизнес, представляют собой нечто вроде исключения, по крайней мере отчасти, потому что доход в бизнесе — это однозначный показатель престижа.) С самого раннего возраста детям «нового класса» методично внушают, сколь важно найти профессию, которая принесет им удовлетворение и будет связана не с тяжелым трудом, а с удовольствием. Не добившийся успеха отпрыск, опустившийся до какой-нибудь скучной и непрестижной профессии, — один из главных источников грусти и разочарования «нового класса». На переживающего такое «несчастье» человека, например сына хирурга, ставшего автослесарем, общество смотрит с жалостью, граничащей с ужасом. Но «новый класс» очень хорошо умеет себя защищать. Сын хирурга редко становится автослесарем. Сколь бы несостоятельным он ни был, ему, как правило, удастся удержаться (возможно,

⁹ Столь же драматичной была реакция Америки на культурную революцию в Китае. Почти ни один авторитетный спикер не поддержал ее основополагающий принцип, согласно которому все граждане должны привлекаться к неквалифицированному труду. Однако если бы вся работа была одинаковой, такая кампания должна была набрать большую популярность. Единственного аргумента о том, что она была неэффективной, оказалось достаточно для прекращения всех дебатов. — *Примеч. авт.*

¹⁰ После того как вышли в свет предыдущие издания этой книги, президент Хаверфордского колледжа взял несколько месяцев отпуска для экспериментальных занятий ручным трудом. Его временное бегство из «нового класса» привлекло к себе немало внимания. — *Примеч. авт.*

имея не слишком высокие доходы) на обочине своей касты. И даже если, будучи специалистом по продажам или консультантом по инвестициям, он не испытывает особого удовольствия от своей работы, от него ждут уверений в обратном для подтверждения его принадлежности к «новому классу».

V

«Новый класс» вовсе не привилегированная группа людей. Хотя практически никто не покидает его рядов, тысячи ежегодно присоединяются к нему. В подавляющем большинстве случаев — по праву полученного образования¹¹. Его членом может стать любой человек, в которого в юности вкладывается достаточное количество времени и денег и который по меньшей мере обладает способностями, позволяющими ему пройти формальную программу высшей школы. Внутри класса существует иерархия. Сын фабричного рабочего, ставший инженером по электрооборудованию, находится на низшей ступени; его сын, защитивший диплом и ставший университетским преподавателем физики, переезжает

¹¹ Политическая активность — еще одно «квалификационное требование», особенно важное для тех, кто готовит побег из своего класса по достижении совершеннолетия. Этим фактом объясняется интенсивность кампаний по выбору кандидатов на местные государственные посты — городских советников, членов школьных комитетов и руководителей округов, — а также стойкий интерес к ним. Те, кто уже стал членом «нового класса», зачастую не способны увидеть, что такие посты расцениваются как входной билет. Они с подозрением наблюдают за тем, как менее образованные члены сообщества соревнуются за эти должности друг с другом. «Новый класс» не в состоянии понять, что для этих людей занять подобный пост — значит получить большие возможности и что именно от них в дальнейшем будет зависеть наличие большого количества хороших (равно как и плохих) муниципальных проектов. Профсоюз — еще одна важная возможность для личности политического склада ума. Ср. интересные зарисовки в книге: Harvey Swados, *On the Line*. Boston: Atlantic-Little, Brown, 1957. — *Примеч. авт.*

в высшие эшелоны, но возможность получения образования в любом случае самое верное средство.

Мало сомнений в том, что за последние сто пятьдесят лет и даже за последние несколько десятилетий «новый класс» значительно увеличился. В начале XIX века «новый класс» Англии или США (если исключить праздный класс и рассматривать «новый класс» как группу, жившую на то, что она старательно называла трудовым доходом) состоял лишь из горстки преподавателей и священнослужителей, а также ничтожного количества писателей, журналистов и художников. В Соединенных Штатах середины XIX века он насчитывал не более нескольких тысяч человек. Теперь число тех, чья первичная идентификация осуществляется по занятиям, а не по декларируемым доходам, составляет миллионы.

Разумеется, привлекательность членства в «новом классе» отчасти проистекает из необоснованного чувства превосходства — еще одного проявления классовых отношений. Тем не менее принадлежность к этому классу, несомненно, несет в себе другие, более важные преимущества. Освобождение от тяжелого ручного труда, избавление от скуки и жесткого распорядка дня, шанс провести свою жизнь в чистой и физически комфортной обстановке и некоторая возможность использовать свои идеи в повседневной работе — всё это считают несущественным лишь те, для кого это само собой разумеющиеся вещи. По этим причинам удалось значительно увеличить численность «нового класса» без заметного снижения его привлекательности.

Таким образом, есть все основания сделать вывод, что дальнейшее быстрое расширение этого класса должно стать основной и, возможно, наряду со спокойной и мирной жизнью как таковой, *той самой* главной социальной целью общества. Поскольку образование — движущая сила этого класса, то инвестиции в него, оцениваемые как качественно, так и количественно, уже очень скоро могут стать основным

показателем социального прогресса. Оно позволяет людям реализовать их самые большие мечты. Образование – внутренне непротиворечивый курс развития.

Накопленный за последнее время опыт показал, что спрос на конкретных людей в профессиях, обычно отождествляемых с «новым классом», значительно увеличивается пропорционально уровню их доходов и благосостояния.

Если бы общество сознательно поставило перед собой цель увеличить численность «нового класса», сделав акцент на образование и его последующее воздействие на интеллектуальные, литературные, культурные и художественные запросы, это значительно расширило бы возможности членства в нем. К одновременному сокращению числа тех, кто работает ради самой работы, стоит относиться не только спокойно, но и с одобрением. Ведь одним из неизбежных выходов интеллектуальной энергии и изобретательности «нового класса» становится поиск заменителей рутинного, монотонного ручного труда. Когда такой труд станет дефицитным и дорогим, данная тенденция, разумеется, будет ускоряться, что являет собой весьма достойную социальную цель.

Всё это означает, что нам не стоит опасаться сокращения числа людей, занимающихся работой ради самой работы, а уж при нынешнем состоянии дел нас должно тревожить не слишком малое, а слишком большое их количество. Скорее надо тревожиться о том, что такие технические достижения, как автоматизация, уже полученный дивиденд от экспансии «нового класса», будут распространяться столь быстро, что появится переизбыток тех, кто всё еще «просто» работает. Вот в чем главная опасность.

VI

Смею предположить, что непрофессиональный читатель найдет предложенные здесь идеи достаточно разумными

и рациональными. Зачем бороться за приумножение своего дохода, если он дается ценой многочасового утомительного и беспросветного труда? И тем более зачем напрягаться, если товаров становится всё больше, а необходимость в них всё меньше? Почему бы не стремиться к иному — получить награду за все отработанные часы своей жизни? И поскольку это понятное и очевидное стремление множества способнейших людей — и их становится всё больше, — почему бы ему не стать главной целью общества? Ну и, в довершение всего, у нас есть план достижения поставленной цели. Это — образование или, в более широком смысле, инвестиции в человека, а не в материально-имущественный капитал.

Но на более высоких уровнях расхожей мудрости, включающих в себя, к сожалению, мнения большого числа лишенных эмоций авторитетных экономистов, любая такая цель будет казаться крайне нежелательной.

Производство материальных благ, вне зависимости от степени их необходимости, — общепринятая мера общественного прогресса. Инвестиции в материально-имущественный капитал — основной его двигатель. И сам продукт, и средства для увеличения его производства измеримы и осязаемы. А то, что поддается измерению, всегда предпочтительнее. Разговоры о том, что всё большее число людей будет менять свою жизнь, перестав заниматься традиционным тяжелым трудом и обратившись к более приятным занятиям, подобной количественной точностью не отличаются. Поскольку инвестиции в человека, в отличие от инвестиций в доменную печь, обеспечивают продукт, который нельзя ни увидеть, ни оценить, он представляется малоценным. И здесь расхожая мудрость выносит ему приговор: поскольку все эти достижения не так просто измерить в качестве цели, то они являются «нечеткими». То, что экономика считает неудобным, неизменно атакуется и повсеместно объявляется смертным грехом. Точность же обычно стара как мир и знакома. А раз

так, она определена и измерена. Таким образом, требование точности становится еще одним тавтологическим приемом, с помощью которого расхожая мудрость защищает себя. И не следует сомневаться в его силе.

Тем не менее каждому, кто считает эти рассуждения и предложения разумными, не стоит разочаровываться. Потому что мы имеем дело с ситуацией, когда реальное положение дел уже оставило позади расхожую мудрость. Мы видели, насколько распространены попытки вступить в «новый класс» и насколько быстро он растет. Мы не ставим здесь новых экономических и социальных целей, но определяем ту, которая повсеместно, но негласно уже принята. В такой ситуации расхожая мудрость не может сопротивляться бесконечно. Ведь придерживающийся ее экономист с безупречной репутацией, считающий, что в жизни не может быть никакой иной цели, сопоставимой по необходимости с максимизацией совокупного и индивидуального реального дохода, никогда и не подумает примерить этот стандарт на себя лично. В своей жизни он яркий образец устремлений «нового класса». Он воспитывает и наставляет своих отпрысков, имея на уме лишь одно. И вовсе не то, что его дети должны стремиться к максимально возможному доходу. Это отвратительно. Прежде всего он хочет, чтобы у них было интересное и приносящее успех занятие. И тут он, безусловно, надеется, что они возьмут пример со своего ученого родителя.

О БЕЗОПАСНОСТИ И ВЫЖИВАНИИ

I

В нашем обществе рост производства товаров, созданных частными компаниями, стал, как мы уже увидели, общепринятой мерой социальных достижений. Отчасти это результат всеобщей преемственности идей, связывающих наши дни с временами, когда производство означало саму жизнь. Отчасти это вопрос личной выгоды. Отчасти — продукт намеренной нечеткости современной теории потребительских нужд. И отчасти, как мы уже могли убедиться, озабоченность производством вызвана его тесной связью с экономической безопасностью. Тем не менее разумно предположить, что большинство людей, которые вынуждены объяснять наш особый интерес к производству (хотя и не так уж часто им приходится это делать), довольствовались бы предположением, что оно служит счастью большинства людей. И этого вполне достаточно.

Стремление к всеобщему счастью как цель для общества достойно всяческих похвал. Но понятию счастья не хватает философской точности: все ли одинаково понимают, что такое счастье и откуда оно берется? Нам известно, что счастье — это «глубокое интуитивное единение с потоком жизни»¹, но мы не имеем понятия, что же именно объединяется. Как уже отмечалось, точность в ученых рассуждениях не только помогает обмену идеями, но и устраняет нежелательные течения мысли, потому что их почти всегда можно

¹ *Бертран Рассел. Завоевание счастья. — М.: Российский писатель, 2015. — Примеч. пер.*

отмести как неточные. Простое утверждение, что наша нынешняя озабоченность производством товаров не очень-то помогает в поисках счастья, никуда не приведет. Подобная идея показалась бы слишком расплывчатой.

Любые прямые нападки на отождествление товаров со счастьем имели бы еще одно слабое место. Ученые рассуждения, подобно корриде и классическому балету, имеют свои глубоко укоренившиеся традиции, и их следует чтить. На этой арене не может быть ничего хуже, чем быть обвиненным в атаке на общественные ценности и попытке подменить их своими собственными. Формально преступлением будет высокомерие. На самом деле — несоблюдение правил. В любом случае совершивший такую попытку автоматически выбывает из игры. В прошлом это было обычной ошибкой тех, кто рискнул усомниться в святости тогдашних экономических целей и пытался критиковать материализм и мещанство. Они предложили свое понимание того, что способствует человеческому счастью. За такое их можно было легко обвинить в подмене незамысловатых базовых экономических целей людей более тонкими и благородными, но неприемлемыми собственными целями. Смертельное обвинение.

Теперь читатель может оценить, насколько старательно мы подготовили защиту против таких нападков. Вопрос счастья и всего, что ему способствует, мы обошли стороной — ведь лишь математики и некоторые другие специалисты призваны решать задачи, которых прочие могут благоразумно избегать. Приводимые здесь аргументы были прежде всего нацелены на то, чтобы показать, насколько сильно наша озабоченность производством подчинена традиции и мифам. Освободившись от их навязчивого влияния, мы впервые стали вольны рассматривать другие возможности. Они, по крайней мере, имеют правдоподобную взаимосвязь со счастьем. Но это мы оставим на усмотрение читателя, и (поскольку многие возможности могут быть реализованы

лишь силами государства) остается надеяться, что демократический процесс приведет эти возможности в соответствие с собственным пониманием людьми того, что делает их жизнь лучше.

II

У общества есть и иная, более важная задача, чем обдумывать свои цели, размышлять о стремлении к счастью, гармонии и успеху и об изгнании из жизни страданий, напряженности, горя и повсеместного проклятия невежества. Ему также необходимо в меру своих возможностей обеспечить свое собственное выживание.

Когда-то, в не столь уж отдаленном прошлом, люди бесхитростно связывали безопасность с ростом экономики — со «здоровым» расширением производства потребительских товаров. Но вера в это уже потеряна. Как мы отмечали ранее, для того чтобы искоренить подобные ошибочные воззрения, объединились различные идеи; сыграла свою немалую роль и способность Советского Союза достигать потрясающих успехов в области космоса силами гораздо менее производительной экономики. И теперь трудно даже представить себе, что когда-то мы верили в такую глупость. Но опасная — на самом деле бесконечно более опасная — связь производства с военной политикой всё еще существует. Основным стабилизационным механизмом современной экономики выступает обширный государственный сектор, поддерживаемый большим объемом налогов. Будучи прогрессивным, налогообложение опережает рост производства и доходов, а когда темпы роста экономики замедляются, освобождает часть дохода для личного использования. Большие расходы, оправдывающие такую систему налогообложения, а значит, и такой процесс регулирования, направляются на военные или смежные с ними цели. Экономисты поспешили заявить, что обслуживаться

будут и другие государственные расходы. Но от правды не уйдешь: дела сейчас обстоят так, что стабильность производства зависит от большого объема военных расходов, немалая доля которых направляется на разработку и производство оружия, способного уничтожить всё живое на Земле.

Кроме того, культура оружия, лежащая в основе макроэкономической стабилизации экономики, играет важную функциональную роль, гарантируя развитие технологий. Мы уже отказались от идеи, что безопасность зависит от победы в гонке вооружений с Советским Союзом, чего не скажешь об убеждении, что она зависит от победы в конкурентной борьбе в сфере технологических инноваций. Или, точнее, хотя признано, что нерационально связывать гонку вооружений с безопасностью, приверженность этому курсу отнюдь не уменьшилась. И одна из причин заключается в том, что гонка вооружений, по сути, неразрывно связана с экономической эффективностью. Экономика товаров массового потребления ограничена ресурсами, которые она может направить на исследования и разработки. Военная промышленность выделяет на эти цели гораздо больше. Конечно же, это выгодно для предприятий, вовлеченных в такое производство. Военная промышленность финансирует и разработки, которые могут быть использованы в потребительском секторе — в воздушном транспорте, в компьютерных технологиях. Она также становится прикрытием, благодаря которому затраты на исследования и разработки в гражданских целях, слишком дорогие или слишком рискованные для частных фирм, в отдельных случаях могут финансироваться за счет бюджетных средств. Если бы мы были глубоко обеспокоены собственным выживанием, то сочли бы сомнительной благоразумность подобных действий и всячески пытались бы убеждать всех в их опасности. Но если первоочередной нашей задачей являются экономические показатели, если производство ради самого производства — это именно то, на что мы уповаем,

то выживанию, естественно, отведено второе место. И так оно и есть. Только по мере того, как дела наши будут улучшаться, мы сможем выстраивать наши приоритеты сообразно действительным жизненным потребностям².

Существуют и другие, но вряд ли менее важные проблемы, которые останутся нерешенными, пока мы столь сильно озабочены производством. В мире всё еще живут миллионы голодных и недовольных жизнью людей. Если не обещать им избавления от голода и лишений, беспорядки неизбежны. Обещание помощи требует наличия у нас свободных или пригодных для этой цели ресурсов. Если в силу самой природы нашей системы производство у нас есть лишь потому, что сначала мы создаем потребности, диктующие необходимость его наличия, то свободных ресурсов у нас будет совсем немного. Мы будем богаты, но никогда нашего богатства не хватит на то, чтобы обеспечить нужды бедных, в том числе своих собственных. Мы не вправе обманывать мир, демонстрируя ему — и даже самим себе — чарующие картинки возможной безбедной жизни. Если мы поймем, что наше общество создает потребности, которые само же и удовлетворяет, то сможем добиться большего.

Даже когда бряцание оружием закончится — а оно непременно закончится, — останется противостояние в научной сфере. Когда-нибудь в результате международной конкуренции либо стремления к признанию и удовлетворению, сопровождающих любое открытие, нам захочется перейти эту границу и остановиться на перепутье. Что касается потребительской удовлетворенности, мы уже можем признать,

² Эти вопросы я более подробно — и, вероятно, более точно — рассматриваю в «Новом индустриальном обществе» и «Экономических теориях и целях общества». Безусловно, ощущение, что этой тревожной и трудно поддающейся изучению проблеме необходимо уделить больше внимания, стало одним из побудительных мотивов для написания дальнейших книг на данную тему. — *Примеч. авт.*

что нам не в чем упрекнуть американскую промышленность. Но мы не можем не согласиться и с тем, что экономика, столь сильно озабоченная производством потребительских товаров, как бы блистательно она с этой задачей ни справлялась, чрезвычайно плохо приспособлена для многих из этих пограничных задач. В лучшем случае исследования будут касаться именно таких товаров — но не знаний. Расхожая мудрость приведет впечатляющие аргументы в пользу обратного. Но не надо никого водить за нос.

За пределами рынка и частного предпринимательства лежит не только большая часть современных научных исследований, но и внушительная область их применения и разработки. Частное предприятие не обеспечит нас атомной энергией. Хотя никто не сомневается в мощности автомобилей, на которых компания General Motors рекомендует отправиться в путешествие по дорогам Соединенных Штатов, ее мало интересуют космические путешествия.

Сейчас дела обстоят так, что мы располагаем ограниченным количеством общественных договоренностей, смысл и цель которых — широкое участие в современном научно-техническом прогрессе и масштабное применение его результатов еще до того, как станет очевидно, что они способны принести коммерческий эффект. А ведь многого удалось достичь благодаря исследованиям и разработкам, которые не сразу стали предметом коммерческого спроса, будучи связанными с нуждами военной промышленности. Она сделала больше, чем мы можем себе представить, для спасения нас от частичной технологической стагнации, присущей потребительской экономике. Но это ужасно неэффективный способ финансирования общего научно-технического развития — и вряд ли многие ученые возьмутся спорить с этим утверждением. Ну и, конечно, нет ничего хорошего в том, что великие и захватывающие научные достижения ассоциируются с атмосферой страха и даже ужаса, которые несет война.

III

Но и это отнюдь не всё. Еще не скоро наступит тот день, когда будут решены глобальные, да и наши собственные политические проблемы. Поскольку мы не можем обозначить эти будущие проблемы даже в общих чертах, мы не знаем и способов их решения. Но несомненно одно. Будь то проблема растущего населения и комфортного пространства обитания, или истощение запасов полезных ископаемых, которые Земля накопила в своих недрах (а в нашем веке мы извлекаем их интенсивнее, чем когда бы то ни было), или же размышления ученых умов, которые более не считают правильным постоянное накопление товарных запасов, — основным требованием к Америке будут ее интеллектуальные и образовательные ресурсы. Мерилом станет эффективность инвестиций в людей — и гораздо в меньшей степени эффективность наших материальных вложений. Мы живем в эпоху грандиозных обобщений. И вот об этом можно говорить с полной уверенностью.

Образование, равно как и национальная оборона или помощь иностранным державам, — это сфера деятельности государства. Оно выполняет регулирующую функцию при распределении ресурсов между частным и общественным секторами. Таким образом, наша надежда на выживание, безопасность и удовлетворенность опять возвращает нас к проблеме направления экономических ресурсов на самые неотложные цели.

Одно дело обставить пустую комнату. Совсем другое — продолжать впахивать туда мебель до тех пор, пока под ее тяжестью не прогнется пол. Неспособность решить проблему производства товаров означала бы неизбежность старейших и злейших бед человечества. Но неспособность увидеть, что мы ее уже решили, — а значит, невозможность перейти к следующим задачам — была бы совершенной катастрофой.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Пересматривать давно написанные тексты не самое неблагоприятное занятие. Автор выступает сочувствующим критиком своих собственных работ, и радость от того, что его мысли со временем подтвердились, всегда сильнее огорчения от того, что некоторые оказались неверными. Я по-прежнему уверен в том, о чем рассказано в предыдущих главах этой книги: изобилие оказывает мощное и даже решающее воздействие на хозяйственную деятельность и, как следствие, на наше представление о работе экономики. Зародившаяся в мире бедности и лишений, экономическая наука не спешит замечать изменения, которые приносит богатство. Размышляя об этой книге в таком контексте, я, как и в дни ее создания, убежден, что поставленная перед ней задача важна и в идейном плане очень масштабна. Ключевой недостаток экономической науки состоит в том, что она подвержена ошибкам, но не из-за неверной начальной посылки или неверной мотивации, а из-за приверженности традиционным и лишенным оснований устаревшим представлениям. Ничто, за исключением возникновения крупных корпораций современного типа, не внесло большего вклада в устаревание сущности, называемой экономической наукой, чем распространение изобилия. Это убедительно показано на страницах книги и, на мой взгляд, подтверждено событиями, случившимися после ее выхода.

Воздействие изобилия выходит за рамки экономики и распространяется на политическую деятельность и, далее, на наше понимание (или непонимание) мира в целом. Я предвидел не всё, но верно выделил главное: рост и распространение изобилия изменили политические и социальные установки и поведение; специалисты по политической теории, а равно

по практической политике склонны игнорировать это обстоятельство, невзирая на потенциальный ущерб себе и безусловный ущерб своей способности приносить пользу обществу. В экономической науке, как и в политической теории, ясно прослеживается манера негодовать в ответ на замечание, что перемены затронули самую суть нашей экономической и политической жизни. Приличный ученый верен общепринятому и известному; обратиться к новому и непроверенному может лишь несколько легкомысленный человек, отошедший от жестких рамок расхожего знания. Но не сомневайтесь: в мире изобилия реальность и истину нужно искать не в представлениях прошлого, а в обстоятельствах настоящего.

Есть два главных эффекта, которые я считаю нужным отметить особо. Первый эффект – это угроза того, что по мере роста изобилия мы привыкнем пренебрежительно относиться к людям, исключенным из культуры изобилия и лишенным ее преимуществ. Есть также вероятность, что, как часто бывало в прошлом, мы придумаем теоретическое обоснование такого пренебрежения. Мы уже довольно далеко продвинулись на этом пути. Я не говорю здесь о часто упоминаемом доводе, что-де богатые не работают, когда работа приносит слишком малый доход, а бедные – когда имеющихся средств достаточно, чтобы не работать. Это общественный стереотип и рассуждение совершенно примитивного уровня. Более убедительна аргументация, которая подчеркивает неэффективность правительства, а государственные расходы и налоги (за исключением расходов на оборону) рассматривает как угрозу свободе. Эти соображения составляют теоретическую основу неприятия государственной помощи бедным, тогда как на деле государство – единственная структура, способная действительно бороться с бедностью. Подобная доктрина позволяет богачам жить спокойно, утешаясь уже не нарочито жестокой идеей социального дарвинизма, а умиротворяющей верой в то, что улучшение ситуации невозможно или нецелесообразно для общества.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Второй эффект изобилия состоит в том, что обеспеченное общество обладает ресурсами для производства всё более опасных видов вооружений всё большей разрушительной силы. И даже если это обстоятельство, как можно надеяться, заставит задуматься хотя бы часть счастливых (тех, кто понимает, что перед ядерным оружием все люди равны и им суждено умереть вместе с остальными), оно же формирует установки, позволяющие другим примириться с угрозой. Когда настоящее благополучно, думать о будущем не хочется. Мы воображаем, будто наше благополучие является предметом зависти менее удачливых — и прежде всего тех, чья экономическая система отвергает частную собственность и доходы от нее, которые так радуют нас. Поэтому мы вооружаемся на средства, предоставляемые нашим изобилием, чтобы защитить нашу счастливую судьбу. В этой книге не оставлено без внимания приближение грозовой тучи, подпитываемой гонкой вооружений и нашим безоглядным стремлением производить всё больше оружия. Однако сейчас я намного больше, чем на момент ее написания, убежден в значительном масштабе проблемы и настоятельной необходимости найти решение.

Поэтому на прощание я обращаюсь к читателю с двумя просьбами. Первая: продолжайте сопротивляться тенденции последних лет, которая, как часто бывало раньше, заключается в выборе общественной доктрины, ограничивающей или отвергающей общественные притязания бедняков. Напротив, мы непременно должны внести искоренение бедности в обществе изобилия в общественную и политическую повестку дня или даже сделать ее первоочередным пунктом. И давайте защищать наше изобилие от тех, кто, прикрываясь им, способен оставить от планеты лишь пепел. Общество изобилия не лишено недостатков. Но оно безусловно заслуживает защиты от своих собственных противоречивых или разрушительных тенденций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Споры о выборе экономической модели, которая могла бы способствовать становлению инновационной экономики России и повышению благосостояния нашего народа, должны быть основаны на глубоком знании классических трудов экономической мысли. К таким произведениям, безусловно, относится монография «Общество изобилия» американского экономиста канадского происхождения Джона Кеннета Гэлбрейта (1908–2006). Этому бестселлеру в 2018 году исполняется 60 лет, он выдержал множество изданий в разных странах, однако ни в СССР, ни в России до сих пор не выходил.

В экономической науке Джон Гэлбрейт пользуется несомненным авторитетом. По словам профессора экономики Дж. Б. Делонга из Калифорнийского университета в Беркли, «если бы в мире существовала справедливость, то Джона К. Гэлбрейта назвали бы самым влиятельным американским экономистом XX века»¹.

Что же вкладывал автор в понятие «общество изобилия», которое он сделал заглавием своей столь популярной книги?

В предисловии к юбилейному изданию «Общества изобилия», выпущенному в 1998 году (см. с. 3–10 данной книги), Гэлбрейт заметил, что с самого начала он собирался писать не о богатстве, а о бедности: «Эту книгу я начал писать на средства гранта, полученного от Фонда Гуггенхайма на исследование проблемы бедности. Подобные гранты часто расходуются не по назначению; вот и этот не стал исключением. В итоге получился трактат не о бедности, а о богатстве».

¹ DeLong B., Sisyphus as Social Democrat. *Foreign Affairs*. May/June 2005. — Примеч. авт. послесловия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Понятием «общество изобилия» Гэлбрейт обозначает современное западное общество, сформировавшееся к середине XX столетия. Начиная с первой главы автор противопоставляет обществу «изобилия и процветания» обществу «бедности». Для иллюстрации своего подхода автор приводит аналогию с богачом: чем состоятельнее и богаче становится человек, тем больше у него возникает проблем, сопряженных с приумножением и сохранением богатства. Человек богатый зачастую несколько иначе, нежели бедняк, смотрит на окружающий мир; он по-другому думает — у него иные ценности и взгляды на жизнь, чем у бедняка. Богатый, состоятельный человек должен научиться управлять богатством, в противном случае ему грозит разорение. Аналогично и процветающее общество, возникшее в странах Запада во второй половине XX века, так же напоминает разбогатевшего бедняка, полагает Гэлбрейт, поскольку на протяжении всей своей истории государства «всегда были очень бедны, за исключением нескольких последних десятилетий», которые представляют собой «почти несущественный по историческим меркам срок».

Итак, большинство стран мира имеют «весьма недолгий опыт благосостояния», утверждает Гэлбрейт. Но во второй половине XX века в странах Запада, особенно в США, возникло «невиданное доселе изобилие, о котором раньше можно было лишь мечтать», — общество изменилось, стало более развитым и богатым, при этом экономические идеи и теории не претерпели существенных изменений. Вот здесь, по мнению Гэлбрейта, и возникает фундаментальное противоречие — между потребностью нового высоко развитого общества (т. е. «общества изобилия») в новых экономических идеях и гегемонией старых экономических идей, порожденных в «обществе бедности». Устаревшие концепции уже не способны в полной мере удовлетворить потребности современной экономической науки. Новое

высокотехнологическое общество развивается, покоряя космос и атомную энергию, оно ждет новых экономических идей, а ему вместо новых предлагают старые, обветшалые идеи, порожденные обществом прошлых веков, где царили нужда и бедность. Это противоречие и является главной темой книги «Общество изобилия».

В результате мы видим, что в современных учебниках по экономической теории, изданных в XXI веке, прочно обосновались следующие, например, концепции, которые возникли в XVIII и XIX веках, то есть в «обществе бедности»: «свободный рынок» (часто обозначается метафорой А. Смита «невидимая рука рынка»), «экономический человек», «естественный порядок». Некритичное отношение к перечисленным концепциям привело к тому, что и в XX веке, по мысли Гэлбрейта, в западных странах все еще наблюдались проявления бедности. Например, в главе 22 книги «Общество изобилия» Гэлбрейт утверждает, что во второй половине XX века (т. е. к моменту издания книги) бедность присутствовала даже в США. Так, по некоторым данным по состоянию на конец 1950-х — начало 1960-х годов в Соединенных Штатах 35 миллионов человек жили в бедности; еще более трагичен тот факт, что среди них 20 миллионов составляли дети, родители которых не могли обеспечить им достаточное питание, должным образом одеть и предоставить им соответствующее лечение².

Бедность в США в конце 1950-х — начале 1960-х годов переросла в самую настоящую проблему, которую собирался ликвидировать президент Линдон Джонсон в рамках провозглашенной им «войны с бедностью» («War on Poverty»). Получается парадокс: в «обществе изобилия» не так уж

² См.: Н. Н. Humphrey, *War on Poverty*, N. Y., 1964, p. 19 (цит. по: Ф. Махлун. Производство и распределение знаний в США. — М.: «Прогресс», 1966. — С. 25). — *Примеч. авт. послесловия.*

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

и много изобилия. Вот почему у названия книги — «Общество изобилия» — несколько ироничный оттенок. И здесь немалая доля ответственности лежит на экономической теории, предлагающей концепции и идеи, которые неадекватно описывают явления современной экономики. Итак, книга «Общество изобилия» — это прежде всего рассказ об экономических идеях и концепциях, которые появились, по словам Гэлбрейта, в «обществе бедности», но продолжают использоваться для описания современного общества.

Хотя монография Джона К. Гэлбрейта «Общество изобилия» основана на хронологическом изучении экономических теорий, она остается актуальной и в наши дни. Обращение к этой книге обогащает ценными знаниями и практиков, и теоретиков экономической сферы.

Игорь Ногаев,
специалист по экономике США

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Аркрайт, Ричард (Arkwright, Richard) 284
- Беверидж, Уильям Генри (Beveridge, William Henry [Lord]) 27
- Бекерман, У. (Beckerman, W.) 168
- Беллами, Эдвард (Bellamy, Edward) 69
- Бентам, Иеремия (Bentham, Jeremy) 302
- Бирс, Амброз (Bierce, Ambrose) 334
- Бичер, Генри Уорд (Beecher, Henry Ward) 77
- Бло, Роджер М. (Blough, Roger M.) 118
- Браунинг, Роберт (Browning, Robert) 201
- Вандербильт, Корнелиус (Vanderbilt, Cornelius) 284
- Вандербильт, Уильям К., и его супруга (Mr. & Mrs. Vanderbilt, William K.) 77, 112
- Веблен, Торстейн (Veblen, Thorstein) xii, 67, 69–73
о бедности 70, 71
о неравенстве 71
- Вольтер (Voltaire) 26, 94
- Гамильтон, Александр (Alexander Hamilton) 26–27
- Гарриман, Эдвард Генри (Harriman, Edward Henry) 109
- Генрих Шампанский (Henry of Champagne) 110
- Голдуотер, Барри (Goldwater, Barry) 80
- Гувер, Герберт (Hoover, Herbert) 30, 31, 197
- Дарвин, Чарлз (Darwin, Charles) 75
- Депью, Чонси (Depew, Chauncey) 78
- Дестют де Траси, Антуан (Destutt de Tracy, Antoine) 86
- Джевонс, Уильям Стенли (Jevons, William Stanley) 174
- Джозефсон, Мэтью (Josephson, Matthew) 112
- Джонсон, Линдон (Johnson, Lindon) xiii, xiv, 105
- Джонсон, Сэмюэл (Johnson, Samuel) 97
- Джонстон, Дэнис Ф. (Johnston, Dennis F.) 311
- Джордж, Генри (George, Henry) 67–69
- Дуглас, Льюис У. (Douglas, Lewis W.) 31
- Дьюзенберри, Джеймс С. (Duesenberg, James S.) 183, 184
- Казенс, Джеймс (Couzens, James) 133
- Карлайл, Томас (Carlyle, Thomas) 41
- Карнеги, Эндрю (Carnegie, Andrew) 55
- Карни, Стивен Дж. (Carney, Stephen J.) 192, 193
- Кей, Джон (Key, John) 284
- Кейнс, Джон Мейнард (Keynes, John Maynard) xii, 31, 131, 325
и либералы 201, 251

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- и расхожая мудрость 31, 32, 180, 201, 325
- о безработице 199, 222, 251
- о депрессиях 131
- о денежно-кредитной политике 238, 239, 251
- о нуждах потребителей 180, 183
- о процентной ставке 31, 238
- об идеях 34
- об объемах выпуска продукции 198, 199, 325
- Кеннеди, Джон Фицджеральд (Kennedy, John F.) 114, 200
- Кент, Джеймс (Kent, James) 26
- Киллингсворт, Чарлз (Killingworth, Charles C.) 119
- Кларк, Джон Бейтс (Clark, John) 174
- Коммаджер, Генри Стил (Comma-ger, Henry Steele)
- Коммонс, Джон Р. (Commons, John R.) 72
- Кэри, Генри Чарлз (Carey, Henry Charles) 65–67, 69, 72
- Кэрнс, Джон Эллиот (Cairnes, J. E.) 38
- Лайнс, Рассел (Lynes, Russell) 203
- Лафоллетт, Роберт (La Follette, Robert) 27
- Леонтьев, Василий (Leontief, Wassily) 267
- Ллойд, Генри Демарест (Lloyd, Henry Demarest) 69
- Ллойд Джордж, Дэвид (Lloyd George, David) 27
- Лэмпмен, Роберт (Lampman, Robert) 119
- Мазур, Пол М. (Mazur, Paul) 213
- Мальтус, Томас Роберт (Malthus, Thomas Robert) viii, 3, 41–46, 50, 66, 74, 85, 133, 159
- о браке 43
- о росте населения 42, 43, 45
- Маркс, Карл (Marx, Karl) viii, x, xii, 3, 40, 41, 60, 67, 72, 84–99
- влияние на умы 48, 88, 90, 92, 93, 96
- и современная ему эпоха 93
- исторический материализм 91, 92
- о государстве 87–89, 163
- о депрессиях 62, 87, 88, 92, 93, 95
- о капитализме 62, 85, 87, 88, 94, 95, 140
- о накоплении капитала 86, 87, 95
- о неравенстве 85, 101, 105
- о прибыли 87, 95, 96
- о труде 86
- об изящных искусствах 86
- об империализме 90, 91
- Мартин, Брэдли (Martin, Bradley) 77
- Маршалл, Альфред (Marshall, Alfred) 52, 65, 176
- о бедности 56, 328, 329
- о труде 347
- Менгер, Карл (Menger, Karl) 173, 174
- Мизес, Людвиг фон (Mises, Ludwig von) 195
- Миллс, Чарлз Райт (Mills, C. Wright) 113
- Миль, Джон Стюарт (Mill, John Stuart) 38, 47, 51, 65
- Митчелл, Уэсли Клэр (Mitchell, Wesley C.) 62, 69
- Морган, Джон Пирпонт (Morgan, J. Pierpont) 108, 109, 112
- Мэйтэг, Фред II (Maytag, Fred, II) 103
- Никсон, Ричард (Nixon, Richard) 62, 201
- Олдс, Рэнсом Эли (Olds, R. E.) 203
- Олкотт, Уильям (Alcott, William) 304
- Паттен, Саймон (Patten, Simon) 69
- Питт, Уильям (Pitt, William) 339
- Раскин, Джон (Ruskin, John) 84
- Рассел, Бертран (Russell, Bertrand) 356

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

- Рейган, Рональд (Reagan, Ronald) xvi, 201
- Рикардо, Давид (Ricardo, David) viii, 3, 40–48, 53, 55, 65–69, 71, 74, 83–85, 89, 100, 101, 116, 117, 133, 148, 151, 175, 190, 205
- Робинсон, Джоан (Robinson, Joan) 87
- Рокфеллер, Джон Д. (Rockefeller, John D.) 55, 114, 202
- Рузвельт, Франклин Делано (Roosevelt, Franklin D.) 27, 73, 112
о безработице 198
о сбалансированном бюджете 30–31, 199
- Салтер, сэр Артур (Salter, Sir Arthur) 93
- Самнер, Уильям Грэм (Sumner, William Graham) 76, 79, 80
- Сисмонди, Жан Шарль Леонар де (Sismondi, Leonard) 86, 87
- Смит, Адам (Smith, Adam) xii, 26, 27, 38, 43, 45, 46, 65, 67, 86, 93
о заработной плате 39–41
о переговорной силе 52
о стоимости меновой и потребительской 173
- Спенсер, Герберт (Spencer, Herbert) 75–80
об образовании 75
- Стрейчи, Джон (Strachey, John) 93, 95
- Суайгерт, Эрнест Л. (Swigert, Ernest L.) 103
- Тауссиг, Фрэнк Уильям (Taussig, Frank W.) 53, 56
- Тейлор, Л. Д. (Taylor, L. D.) 184
- Тоуни, Ричард Генри (Tawney, Richard Henry) 102, 151, 264
- Уатт (Ватт), Джеймс (Watt, James) 284
- Уоллич, Генри Кристофер (Wallich, Henry Christophe) 118
- Уотсон, Томас Джон (Watson, Thomas) 202
- Уэбб, Беатрис и Сидней (Webb, Beatrice and Sidney) 27
- Форд, Генри (Ford, Henry) 133, 203, 284**
- Франклин, Бенджамин (Franklin, Benjamin) 285**
- Хайек, Фридрих Август фон (Hayek, F. A. von) xvi, 282
- Хансен, Элвин Харви (Hansen, Alvin H.) 215
- Харгривс, Джеймс (Hargreaves, James) 284
- Харрингтон, Майкл (Harrington, Michael) 119
- Хаутаккер, Хендрик С. (Houthakker, H. S.) 184
- Хёрст, Уильям Рэндолф (Hearst, William Randolph) 109
- Хилл, Джеймс (Hill, James J.) 109
- Холмс, Оливер Уэнделл (Holmes, Oliver Wendell) 76
- Черчилль, Уинстон (Churchill, Winston) 97**
- Чингисхан (Genghis Khan) 37**
- Шумпетер, Йозеф Алоиз (Schumpeter, Joseph A.) 62, 87**

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Автокредитование 210, 211
- Американская федерация труда и Конгресс производственных профсоюзов (АФТ–КПП) 19
- Английский банк 236, 237
- Антимонопольное законодательство ix, 92, 118, 160, 226
- Атомная энергия 361
- Бедность, нищета**
в обществе изобилия 328–339, 365
и благотворительность 76, 331
и богатство 37, 38, 50, 56, 67, 74, 78, 84
и депрессия 60–61
и доходы 308, 312, 323, 330
и инвестиции в детей 337
и либералы 320, 334
и налог с продаж 322, 323
и неравенство 4, 13, 64, 69, 98, 335
и образование 331, 333, 336–339
и общественное равновесие 264, 319
и политическая позиция 334–335
и производство 134, 140, 142, 164, 201, 264, 315–316, 356
и расовая принадлежность 333
и сельское хозяйство 331
и социальный дарвинизм 74–75, 78
и товары 329, 333
и экономика 42, 46, 52, 53, 69–71, 74, 363
как самовоспроизводящееся явление 335–337
островная 331–333, 337
по Веблену 70–71
по Маршаллу 328
по Рикардо 42, 53, 71, 74, 84, 133
причины 328, 329, 332, 338
типичные случаи 331, 333, 339
- Безработица**
вынужденная 122, 142–144, 308
и заработная плата 54, 307, 308
и инфляция 6, 7, 222, 346
и денежно-кредитная политика 245, 251
и образование 310
и объем выпуска продукции 208, 213
и политика Рузвельта 198
и производство 200, 309
и рост производства 198–200, 208, 306, 307
и социальное страхование 128, 139, 140
и тунеядство ix–x, 307–310
как политическая проблема 122, 123, 128, 140, 208
как целенаправленная политика 307–310
по Кейнсу 199, 222, 251
статистика 144
см. также Праздность
- Бизнесмен**
в противостоянии с правительством 193, 194, 259
госслужащие и 194, 207
и интеллигенция 194–196, 203, 204
и расхожая мудрость 23–24
как экономическая сила 59, 103, 117, 124, 237
место в иерархии 192
пиар-индустрия и 203–204
престиж 191, 192, 202
производство и 118, 150, 186, 191, 196, 202, 207, 227, 244

- социальная защита и 59, 80, 133, 137, 139, 146
см. также Инфляция; Инвестиции; Денежно-кредитная политика; Производство
- Богатство**
 и бедность 37, 38, 50, 56, 67, 74, 78, 84
 и материальное имущество 74, 118, 180, 196, 203, 354
 и неравенство 4, 43, 54, 55, 71, 100–102, 106–112, 114–116, 120
 и общественное равновесие 264, 265, 269
 и объем выпуска продукции 117, 178, 188
 и продукция частных производителей 137, 146, 163, 200, 280
 и производство 194, 237
 и экономическая безопасность 4, 123, 135, 136, 360
 и экономическая наука 35, 37–41, 50
 наследуемое 55, 78, 81
 по Рикардо 46, 50, 55
см. также Изобилие
- Бюджет** 7, 88, 144, 217, 233, 254, 255, 265, 277–280, 318, 321, 338, 359
 в традиционном представлении 7, 146
 сбалансированный 28–31, 199
 урезанный 29, 31, 162
- Валовой внутренний продукт (ВВП)**
 xiii, 4
 и госуслуги 161, 163
 и товарное производство 161, 266, 270
 рост 144, 204, 266, 270
 США в 1929–1932 гг. 143, 198
- Великая депрессия** ix, 29–31, 62, 64, 73, 93, 98, 112, 135, 136, 210, 298
 и денежно-кредитная политика 238
 и производство 198
- Верховный суд США** 76
- Вкусы потребителей** 58, 121
 производство и 57, 125, 153
- Военное время и рост производства** 199, 259
- Военно-промышленный комплекс**
 8
 и налоги 317, 318, 358
 и оборонные расходы 291, 294, 317, 318
 и привлечение инвестиций 292, 359
 и производство 291, 359, 361
- Война во Вьетнаме** xiv, xv, 250, 328
- Война с бедностью** 105
- Вторая мировая война** ix, 31, 106, 210, 233, 239, 278, 280
 инфляция 220, 233, 252
 производство 280
 рост производства ix, 104, 199
- Выживание человечества** 356–362
- Гарантированный доход** 139, 336
- Главенствующая традиция** *см.* Экономика
- Госуслуги** xiv, 314–316
 и ВВП 161
 и налоги 165, 197, 253, 277, 319, 321
 и общественное равновесие 264, 265, 268–280
 и продукция частных производителей 161–163, 280
 и производство 6, 162, 283
 нападки на 162–166, 280, 282
 стоимость 162–164, 281
 федеральные ассигнования на 253, 316, 320
- Государственные расходы** 7, 30, 198, 253
 и помощь детям бедноты 272, 336
 и социализм 165
 компенсирующие 88, 145, 217, 250, 298
 на социальные нужды 29
 при социализме 165

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Гражданская война
в Англии (XVII в.) 35, 102
в США (XIX в.) 54, 60
- Денежная масса (денежные средства) 7, 125
и денежно-кредитная политика 223, 236, 241
и капитал 125, 157
и производство 244
и экономическая безопасность 8
монополизм 157
- Денежно-кредитная политика 223, 236–251
и банковская деятельность 236–239, 247
и безработица 245, 251
и Великая депрессия 238
и война во Вьетнаме 250
и денежная масса 223, 236, 241
и депрессия 247, 249
и доходы 236, 241, 246–248
и зарплатно-ценовая спираль 240, 250
и инвестиции 236, 242
и инфляция 223, 240, 243–245, 247, 250
и искусственное стимулирование спроса 254
и капитал 236, 248, 250
и налоги 244, 250, 251
и потребительские займы и расходы 243, 248, 256
и прибыль 236, 245, 246
и производство 240, 241, 244, 245–248
и процентная ставка 238, 240
и сельское хозяйство 231, 232
и синтез спроса 242
и условия кредитования потребителей 236, 240, 241, 243
и фермеры 227, 228, 232, 249
и фискальная политика 250–252
и цены 236, 239, 241, 251
консерваторов 251
мистический характер 241, 249, 262
по Кейнсу 238, 239, 251, 262
- Депрессия 28, 29, 60–63, 67, 71, 88, 131, 134, 145, 247, 249
и бедность 60–61, 68, 87
и госуслуги 280
и инфляция 138, 139
и объемы выпуска продукции 144, 145, 157, 198, 306, 308
и производство 29, 71, 88, 143–145, 198
и расхожая мудрость 29, 30, 112, 145, 221
и экономическая безопасность 86, 98, 136
по Кейнсу 131
по Марксу 62, 88, 92
- Доход(ы)
в сельском хозяйстве 40
гарантированный 139, 336
и бедность 308, 312, 323, 330
и денежно-кредитная политика 236, 241, 246–248
и инфляция 225, 227, 228, 230
и налоги 55, 102, 103, 255
и неравенство 101, 102, 104, 105
и потребительский спрос 168, 174, 175, 178
и потребление 98, 104
и производство 156, 157
и сбережения 104
и фискальная политика 252, 254–256
из альтернативных источников 119, 252, 310
медианный, американской семьи (1955) 211
минимальный 39
ограничение потолка 52
перераспределение 8, 101, 105, 117, 118, 119, 197
располагаемый личный 210, 211
- «Железный закон» заработной платы 40, 45, 51–52, 85
- Жилищные условия 337
и общественное равновесие 273, 317

- Задолженность населения по кредитам** 209–212, 215
и уровень потребления 209, 210, 216
ликвидация 217
образование 209
рост 209–211, 216, 218, 219
статистика 210, 211
- Закон убывающей предельной полезности** 174, 175, 177, 178, 180
- Законы о честной торговле** 129
- Занятость** 4, 7, 31, 54, 144, 147, 200, 208, 214–216, 246, 249, 293, 299, 306–308, 311, 312, 314, 318, 333
в условиях изобилия 214, 306
и уровень спроса 131, 218, 311
см. также Полная занятость; Безработица
- Заработная плата**
в Англии 35, 39–41
«железный закон» 40, 45, 51–52, 85
и безработица 54, 307, 308
и инфляция 6, 225–235
и денежно-кредитная политика 240, 246, 250
и общественное равновесие 279, 280, 308
и предельная производительность 51, 52, 54, 97
и профсоюзы 6, 51
и фискальная политика 250, 252, 258
и цены 6, 234, 240, 250, 252, 258–260, 263
минимальная 54
по Адаму Смиту 40, 45
по Рикардо 40, 44, 45
по Тауссигу 53
при капитализме 140
регулирование xiv, 140, 258–260
- Защищенность** *см.* Экономическая безопасность
- Изобилие**
в Европе ix, 11, 36
желания и xiii, 172, 179
занятость и 214, 306
идеи и 11–15
налог с продаж 277, 321
полная занятость и 214, 257, 306
последствия наступления 140, 141, 296
проблемы, сопутствующие 4
семейная жизнь как проявление 333
социальный дарвинизм и 77, 81
труд и 340–345
см. также Богатство
- Изобретения** 155, 158, 284, 292
и производство 159, 195, 290
- Инвестиции**
в военную промышленность 291, 292, 359
в детей 337
в инновации 155
в материальный капитал 283, 285–289
в образование 285, 287, 288, 292, 339
в товарное производство 153, 283, 293
в условиях военного времени 291, 292, 294
в человеческий капитал 288
и денежно-кредитная политика 236, 242, 244–247
и образование капитала 283, 285
и общественное равновесие 281, 282, 293
и процентные ставки 245
и расхожая мудрость 285, 292
и реклама 185, 291
и рост производства 292, 297
и технология 154
- Интеллигенция** 334
и бизнес 194–196, 203, 204
- Инфляция** 220–235
в годы Второй мировой войны 220, 233, 252
в мирное время 220
и безработица 6, 7, 222, 346
и денежно-кредитная политика 223, 240, 243–245, 247, 250

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- и депрессия 138, 139
 - и доходы 225, 227, 228, 230
 - и заработная плата 6, 225–235
 - и конкуренция 220, 221, 224, 226–228
 - и консерваторы 220, 222
 - и либералы 220, 222
 - и налоги 244, 253, 254
 - и общественное равновесие 276, 279–281
 - и потребительский спрос 224–230
 - и производство 223, 225, 226
 - и профсоюзы 223, 226, 229–231, 234, 262
 - и расхожая мудрость 220, 221, 234
 - и рост производства 225, 226
 - и сельское хозяйство 224, 231
 - и фермеры 227, 228
 - и фискальная политика 250, 252, 253
 - и экономическая безопасность 223
 - как естественное явление 222
 - материальная выгода от 221
 - меры по контролю 234, 235
 - обуздание 32
 - последствия бездействия 222, 239
- Капитал**
- и неравенство 100, 102–104, 107
 - материальный 283, 285–289
 - международное движение 236
 - монополизм и 157, 159, 197
 - неэффективное использование 157
 - повышение качества 153, 283
 - производство и 153, 156, 157, 159, 161, 164
 - свободное движение 159
 - эффективное использование 158–160
- Капитализм** xv, 73, 89, 132, 194, 195, 347
- в расхожей мудрости 27
 - и заработная плата 140
 - по Марксу 62, 85, 87, 88, 94, 95, 140
- Колледж Ост-Индской компании**
в Хейлибери 42
- Коммунизм** 82, 91, 102, 195
- Конкурентная модель** 57–60
- и личная незащищенность 59, 98, 140
- Конкуренция** 45
- в сельском хозяйстве 128
 - влияние на корпоративный бизнес 80
 - и инфляция 220, 221, 224, 226–228
 - и новые продукты и услуги 275
 - и общественное равновесие 275, 280
 - и социальный дарвинизм 80
 - и экономическая безопасность 122–124, 127, 129, 130, 139
 - и экономическая незащищенность 59, 98, 132, 140
 - модель 57, 58, 60, 98, 140
 - на рынке труда 39, 134, 333
- Консерваторы**
- и монетарная политика 251, 262
 - и налог с продаж 277
 - и налоги 319
 - и неравенство 101, 105, 106, 112, 119
 - и общественное равновесие 277
 - и производство 197, 199–201, 206, 319
 - и расхожая мудрость 20, 112, 122
 - и фискальная политика 251
 - и экономическая безопасность 123
- Корпоративное руководство** 127
- Корпорации** 8, 24, 80, 93, 103, 110, 116, 134, 143, 159, 227, 289, 317, 318, 323, 324, 347, 363
- в условиях рецессии 198
 - и конкуренция 103, 115
 - и экономическая безопасность 125–128, 192, 207
 - эффективность деятельности 300, 302
- Коэффициенты** 267
- Кривые безразличия** 179–180
- Культура оружия** 359
- Либералы**
- и бедность 320, 334

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

- и занятость 200
- и инфляция 220, 222
- и Кейнс 201, 251
- и налог с продаж 276–277, 322
- и налоги 197, 319
- и неравенство 104, 105, 119
- и общественное равновесие 276, 277, 281, 319
- и объем выпуска продукции 197, 199
- и производство 196–201
- и расхожая мудрость 20, 21
- и социальные гарантии 138, 147
- и фискальная политика 251
- и экономическая безопасность 122, 131, 132, 197
- Личная заинтересованность в производстве 191–205
- Макроэкономика xiv, 130
- Макроэкономическая
 - безопасность 130, 131
 - политика xiii, xiv, 130
 - регулирование 130
 - стабилизация 130, 359
- Марксисты 84–99
- Микроэкономические меры социальной защиты xiv, 129, 130, 139, 146
- Министерство торговли США (U. S. Department of Commerce) 106
- Мобильность 300, 337
- Накопление капитала
 - в Англии 26, 104
 - в мирное время 166
 - в Норвегии 104
 - и инвестиции 156
 - и неравенство 102, 104
 - и производство 161, 166, 197
 - как показатель экономического роста 161, 197
 - по Марксу 86, 95
- Налог(и)
 - в мирное время 255–256
 - и военные нужды 317, 318, 358
 - и денежно-кредитная политика 244, 250, 251
 - и доход(ы) 55, 102, 103, 255
 - и инфляция 244, 253, 254
 - и консерваторы 255, 319
 - и либералы 197, 255, 319
 - и образование задолженности 211
 - и общественное равновесие 276–281
 - и производство 165, 170, 194, 198
 - и расхожая мудрость 8, 29
 - и спрос 254
 - и услуги 165, 197, 253, 277, 319, 321
 - на прирост капитала 107
 - на соль 322
 - см. также* Налог на собственность; Подоходный налог; Налог с продаж
- Налог на собственность 278, 280, 321
- Налог с продаж
 - и бедность 322, 323
 - и изобилие 277, 321
 - и консерваторы 277
 - и либералы 276–277, 320, 322
 - и общественное равновесие 320–322, 324
 - и общество изобилия 321–323, 326
 - продукция частных производителей 321, 326
- Национальная ассоциация промышленников США 79, 103
- Непрогнозируемые доходы 234, 247, 252, 256
 - резерв 228, 246
- Неравенство
 - аргументы за 100–103
 - в расхожей мудрости 102, 105, 106, 108, 112, 116, 118
 - доходов 101, 102, 104, 105
 - и бедность 4, 13, 64, 69, 98, 335
 - и богатство 4, 43, 54, 55, 71, 100–102, 106–112, 114–116, 120
 - и капитал 100, 102–104, 107
 - и консерваторы 101, 105, 106, 112, 119

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- и либералы 104, 105, 119
- и накопление капитала 102, 104
- и образование 102
- и общественное равновесие 276, 277
- и подоходный налог 103, 106, 107, 118
- и профсоюзы 109, 118
- и труд 100, 102, 105, 116, 117
- и экономика 100–102, 104, 116
- по Веблену 71
- по Марксу 85, 101, 105
- угасание интереса к проблеме 105, 106, 108, 119, 192
- Нетрудоспособные граждане 145
- Нищета *см.* Бедность
- «Новый класс» xi, 10
 - в Англии 352
 - внутренняя иерархия 351
 - и образование 345, 352, 353
 - и общество изобилия xi, 340
 - и подоходный налог 349
 - и расхожая мудрость 341, 354, 355
 - и труд 340–343
 - квалификационные требования 351
 - отношение к получаемой оплате 341, 342, 347–349
 - преимущества принадлежности к 352
 - рост численности 352
 - трудности вхождения в 348–351
- «Новый курс» Рузвельта 73, 112
- Нужды потребителей 171, 189
- Образование
 - и бедность 331, 333, 336–339
 - и безработица 310
 - и неравенство 102
 - и «новый класс» 345, 352, 353
 - и общественное равновесие 270, 272
 - и общество изобилия 294–295
 - инвестиции в 285, 287, 288, 292, 339
 - как механизм отбора 290
 - по Спенсеру 75
- Образование задолженности 210, 211
 - желания потребителей и 209, 210, 216, 218
 - и безработица 208, 213, 216
 - и налоги 211
 - подражательство и 209
 - потребительский спрос и 209, 210, 215–219
 - реклама и 209
 - экономика и 210, 218
- Общественное неравновесие *см.* Социальный дисбаланс
- Общественное равновесие
 - и бедность 264, 319
 - и богатство 264, 265, 269
 - и госуслуги 264, 265, 268–280
 - и жилищные условия 273, 317
 - и заработная плата 279, 280, 308
 - и инвестиции 281, 282, 293
 - и инфляция 276, 279–281
 - и конкуренция 275, 280
 - и консерваторы 277
 - и либералы 276, 277, 281, 319
 - и налоги 276–281
 - и налог с продаж 320–322, 324
 - и неравенство 276, 277
 - и образование 270, 272
 - и общество изобилия 265, 269, 270
 - и подоходный налог 276–278
 - и потребление 268–273
 - и производство 264, 267
 - и равенство 277
 - и расхожая мудрость 274
- Общество изобилия 11–16
 - и бедность 328–339, 365
 - и избавление от тяжелого ручного труда 342
 - и минимальный доход 39, 178, 312
 - и налог с продаж 321–323, 326
 - и «новый класс» xi, 340
 - и образование 294–295
 - и общественное равновесие 265, 269, 270
 - и поведение потребителей 341

- и ценовая стабильность 220, 241, 258, 259, 261
- символы социального престижа в 184
- Освоение космоса 358
- Ост-Индская компания 42
- Отрицательный подоходный налог 312
- Пенсии 122, 128, 145, 146, 233, 345
- Первая мировая война 61
- Поведение потребителей 168–184
 - в условиях изобилия 341, 345, 356, 359, 360
- Подоходный налог
 - и «новый класс» 349
 - и общественное равновесие 276–278
 - как стабилизирующий фактор 217, 358
 - отрицательный 312
 - прогрессивный и неравенство 103, 106, 107, 118, 197, 277
 - прогрессивный и эффективность 301
- см. также* Налоги
- Подражательство
 - и образование задолженности 209
 - как источник желаний 5, 186, 188, 202, 274, 275, 293, 294
- Покупка в рассрочку 210, 211, 294, 323
 - затраты на выплату процентов 242
- Полная занятость 257, 261, 262, 298, 309, 311
 - в условиях изобилия 214, 257, 306, 310
 - и цены 257, 258
 - как норма 257
- Пособие по безработице 128, 145, 308–310
 - и рабочая сила 122, 139
 - и производство 307
 - обоснование целесообразности 140, 146
- Потребительские займы 210, 243, 248, 256
 - ограничения доступности 219
 - опасность для экономики 215, 216
- Потребительские расходы населения 7, 243, 248
 - ограничения по финансированию 6, 216, 256
 - прогнозируемость 215, 243
- Потребительские сбережения 104, 213
- Потребительский спрос 5, 145, 152
 - желания и 209, 210, 216, 218
 - и образование задолженности по кредитам 209, 210, 215–219
 - и расхожая мудрость 169, 171, 176, 180
 - и убывание предельной полезности 174, 175, 177, 178, 180
 - инфляция и 224–230
 - материальные блага и 171, 174–180
 - производство и 168–172
 - процентные ставки и 238, 240–242
 - реальные доходы и 168, 174, 175, 178
 - теория 169, 172, 173, 176
 - цены и 170, 173
 - экономика и 168–173
- Потребительское кредитование 210, 213, 216
 - и денежно-кредитная политика 236, 240, 241, 243
 - и ежемесячные выплаты 242, 243
 - неуклонный рост и накопление задолженности 209–212, 215
- Потребление
 - и закредитованность населения 209, 210, 216
 - и уровень доходов 168, 174, 175, 178
 - общественное равновесие в сфере 268–273
 - производство и 168–170
 - рост объемов 188, 189
 - сбалансированность структуры x, 175

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Правительство xiv, 29, 59, 63, 87, 126, 127, 131, 147, 155, 163, 164
и военные расходы 7, 160, 291, 294, 317, 318
и государственные расходы 7, 30, 162
и личные свободы 165
и ценовая стабильность 28, 241, 258, 261
- Праздность
вынужденная 122, 142–144, 308
добровольная 308, 309
как предосудительное явление 166, 168, 303, 307–310
см. также Безработица
- Праздний класс 71, 347, 352
- Предельное использование производственных мощностей 224, 226, 228, 229, 246, 259
и объемы производства 207, 225, 231, 245, 256–258
и рабочая сила 234, 257, 261
- Предприниматели 37, 43, 63, 103, 122, 127, 207, 284
независимые 159
- Приемлемость
идей 18, 20, 22
и расхожая мудрость 18–20, 22, 24
- Прибыль
благоприятные условия для получения 245, 290
и денежно-кредитная политика 236, 245, 246
максимизация 224, 227–229, 252
по Марксу 87, 95, 96
по Рикардо 43, 44
- Продукция частных производителей
в сравнении с массовой продукцией 134, 230
и богатство и госуслуги 137, 146, 161–166, 200, 273, 280, 314
и налог с продаж 321, 326
сбалансированность рынка xvi, 268, 327, 362
спрос на 163, 269, 272, 275
- Производительность труда 36, 52, 54, 97, 117, 118
в пересчете на одного рабочего 37
и сокращение рабочей недели 340
как самоцель 120, 198
реальная значимость 171, 175
- Производство
в годы Второй мировой войны 280
военно-промышленное 291, 359, 361
значимость 171, 175
и бедность как предмет озабоченности 134, 140, 142, 164, 201, 264, 315–316, 356
и безработица 200, 309
и бизнесмен 118, 150, 186, 191, 196, 202, 207, 227, 244
и богатство 194, 237
и Великая депрессия 198
и вкусы потребителей 57, 125, 153
и госуслуги 6, 162, 283
и денежно-кредитная политика 240, 241, 244, 245–248
и депрессия 29, 71, 88, 143–145, 198
и доходы 156, 157
и желания потребителей 209, 210, 216, 218
и изобретения 159, 195, 290
и инфляция 223, 225, 226
и капитал 153, 156, 157, 159, 161, 164
и консерваторы 197, 199–201, 206, 319
и либералы 196–201
и монополизм 55, 70, 157, 158, 315
и накопление капитала 161, 166, 197
и налоги 165, 170, 194, 198
и общественное равновесие 264, 267
и пособие по безработице 307
и потребительский спрос 168–172
и потребление 168–170
и профсоюзы 150, 157, 170
и расхожая мудрость 29, 151, 154, 160, 162–165, 169

- и реклама 158, 166
- и ресурсы 153, 154, 156
- и тарифы 118, 157–159, 197
- и технология 153, 161
- и товары 149, 161, 266, 270
- и труд 153
- и фискальная политика 252, 256
- и ценовая стабильность 220, 241, 258, 259, 261
- и экономика 153, 154, 156, 158, 161, 162
- и экономическая безопасность 125, 128, 140, 142, 152
- и эффект зависимости 181–187
- инновационное 153
- как критерий 204, 301, 303
- предельное использование мощностей 224, 226, 228, 229, 246, 259
- престижность 150
- пять методов расширения 153
- серьезная угроза 147
- снижение остроты потребностей в продукции 174
- частное 134, 163, 200, 219, 230, 269, 272, 275, 315
- Промышленная революция 37, 136, 284
- Профсоюзы
 - и зарплаты 6, 51
 - и избалованность рабочих 142
 - и инфляция 223, 226, 229–231, 234, 262
 - и неравенство 109, 118
 - и производство 150, 157, 170
 - см. также* Труд
- Процентная ставка
 - и инвестиции 245
 - и денежно-кредитная политика 238, 240
 - и потребительский спрос 238, 240–242
 - по автокредитам 210, 211
 - по Кейнсу 31, 238
 - повышение 238, 240–243, 245, 246, 250
- Пуританская этика 209, 210, 303
- Работа**
 - в устоявшихся представлениях 343
 - демографическая статистика занятости 343
 - и отдых 340–343
 - как необходимый экономический институт 358
 - сверхурочная 264, 340
 - условия труда 343
 - см. также* Труд
- Рабочая неделя, продолжительность 340, 341
- Рабочая сила
 - и загрузка производства 246, 258
 - и пособие по безработице 308
 - и товарный спрос 240
 - использование женского и детского труда 345
 - конкуренция на рынке 342
- Равенство
 - возросшее 347
 - и общественное равновесие 319
- Расхожая мудрость
 - в Англии 26, 29
 - в политике 20, 21, 24
 - и бизнес 23, 24
 - и госрегулирование экономики 26, 104, 194
 - и госуслуги 162, 163, 165
 - и депрессия 29, 30, 112, 145, 221
 - и изобретения 284
 - и инвестиции 285, 292
 - и инфляция 220, 221, 234
 - и капитализм 27
 - и консерваторы 20, 112, 122
 - и либералы 20, 21
 - и налоги 8, 29
 - и неравенство 102, 105, 106, 108, 112, 116, 118
 - и «новый класс» 341, 354, 355
 - и общественное равновесие 274
 - и представление об изобилии 20, 25, 163, 181
 - и приемлемость 18–20, 22, 24
 - и производство 29, 151, 154, 160, 162–165, 169

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- и реальный ход развития событий 24, 163–164
- и система налогообложения и социально-экономическая защищенность 27, 29, 122, 123, 135
- и требование сбалансированности бюджета 28, 29
- и учение Кейнса 31, 32, 180, 201, 325
- и Федеральная резервная система США 237, 238
- и ценовая стабильность 29, 258, 261
- и экономическая безопасность 27, 29
- и экономическая депрессия 28
- и эффект зависимости 181, 187, 190
- о потребительском спросе 169, 171, 176, 180
- об ассигнованиях из федерального бюджета 29
- определение viii, 3
- о социализме в США 165
- Рационирование кредита 245–247
- Рецессия 62
 - и корпорации 207
- Регулярные поступления в бюджет 317
- Реклама
 - и эффект зависимости 184–188
 - инвестиции и 291
 - расходы на 189
 - снижение отдачи от 213
 - частное товарное производство и 164
 - производство и 158, 166
 - виртуозная (искусство убеждения) 5, 212
 - и желания 185, 209
 - в автомобильной промышленности 291
- Ресурсы
 - в монополизированной отрасли 157
 - и выживание человечества 362
 - и производство 314
 - на общественные нужды 326
 - распределение 317
 - человеческие xi, 324
- Риск 141
 - и освоение космоса 358
 - Робинсона – Патмана закон 129
 - экономическая безопасность и 147
- Рост народонаселения
 - по Мальтусу 42–43
 - и продовольственные ресурсы 50
 - по Рикардо 45
- Рост объемов национального производства
 - и темпы инфляции 225
 - и экономическая безопасность 141
 - объективные показатели 162
- Рост производства
 - в Англии (XIX в.) 158
 - в военное время 160
 - в отсталых странах 117
 - в развитых странах 117
 - в СССР 359
 - и безработица 198
 - и инвестиции 292
 - и кейнсианская и фискальная политика 251
 - и перераспределение 117–119
 - и темпы инфляции 225
 - и условия труда 342, 343
 - и экономическая безопасность 139, 142
 - и экономическая незащищенность 142
 - серьезная угроза 147
 - формальный подход к обеспечению 160–161
- Свободная рыночная экономика
 - и отсутствие гарантий безопасности ix, 137
 - и превратности неограниченной конкуренции 124–129
- Сельское хозяйство
 - бедность и 332
 - в Аппалачском регионе 135, 332

- денежно-кредитная политика и 249
 доходы сельхозпроизводителей 147
 инновации в 155
 инфляция и 223
 исследования и разработки в 158
 конкуренция в 224
 перепроизводство сельхозпродукции 50
 разорившиеся фермеры 304
 угрозы экономической безопасности 140
 цены в поддержку сельхозпроизводителей 140
см. также Сельхозпроизводители; Ценовая поддержка сельхозпроизводителей
- Сельхозпроизводители**
 богатые 135
 и денежно-кредитная политика 249
 и инфляция 223
 разорившиеся 304
 экономическая безопасность 126
см. также Сельское хозяйство
- Слушания ВС США по делу Lochner v. New York** 76
- Совокупный выпуск**
 в годы Второй мировой войны 199
 и безработица 198
 и богатство 35, 37, 38
 и депрессия 306
 и либералы 197
 и экономика 198
 по Кейнсу 325
 увеличение 162
см. также Рост объемов национального производства
- Совокупный спрос**
 и снижение налогов 240
 регулирование 257
- Социализм** 47, 82, 195
 и государственные расходы 165
 и госуслуги 163
 и расхожая мудрость 165
- Социальное обеспечение** 80
Социальное страхование
 в Германии 135
 на случай потери работы 146
 пенсионное 128
Социальные гарантии 139
Социальный баланс *см.* Общественное равновесие
Социальный дарвинизм 74–82
Социальный дисбаланс
 и занятость населения 318
 и местное самоуправление 279
 и экономический рост 326
- Спрос**
 дифференцированное движение 228
 и налоги 253–256
 и фискальная политика 251, 261–262
 и цены 226
 растущий 226–229
- Стабильность цен**
 и государственные расходы 251, 254
 и объем выпуска продукции 261
 и производство 260
 и расхожая мудрость 259
- Стимулирование желаний и синтез потребительского спроса**
 и денежно-кредитная политика 242
 и ощущение счастья от потребления 178, 303
 и рост задолженности по кредитам 216
 и финансовые возможности населения 243
 посредством рекламы 184
см. также Эффект зависимости
- Счастье** 302, 303, 342, 356–358
- Тарифы (таможенные)**
 эффективность 299
- Теория поведения рынка** 137
- Технология**
 и безопасность 359

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- и инвестиции 286
- и производство 125
- и экономическая безопасность 139
- Товары
 - государственные 314
 - длительного пользования 215
 - и бедность 314
 - и ВВП 161
 - и инвестиции 291
 - и общественное равновесие 278
 - и потребительский спрос 171
 - и эффект зависимости 189
 - изобилие 151
 - производство 164
 - совокупный спрос 241
 - снижение значимости 329
 - снижение спроса 235, 240
 - частные 321
- Трудовое законодательство 27, 54
- Торговая палата США 150
- Третий мир 51
- Тридцатилетняя война 27
- Труд
 - и изобилие 340
 - и неравенство 116
 - и «новый класс» 347
 - и монополизм 157
 - и производство 152
 - и экономическая безопасность 138, 139
 - определение 347
 - по Марксу 86
 - по Маршаллу 347
 - продолжительность рабочей недели 340
 - см. также* Профсоюзы; Работа
- Трудовые классы 347
- Торговля и эффект зависимости 181–189
- Упадок экономики местных сообществ 302
- Убывание предельной полезности 174, 175, 177, 180
- Управление по изучению экономических возможностей (Office of Economic Opportunity, США) 119, 334
- Услуги
 - государственные 277–281
 - и депрессия 280
 - и инфляция 279
 - и налоги 277–278
 - частные 268, 321
- Фермеры *см.* Сельхозпроизводители
- Федеральная резервная система 237, 238
- Фискальная политика
 - и доходы 256
 - и заработная плата 252
 - и инфляция 251
 - и производство 260
 - и спрос 252
 - и цены 257, 258
 - консерваторов 255
 - либералов 251
 - мирного времени 252
- Фонд оплаты труда 51
- Ценовая поддержка сельхозпроизводителей 130, 232
 - см. также* Сельское хозяйство
- Цены
 - в конкурентных отраслях 226, 228
 - и денежно-кредитная политика 257, 258
 - и зарплаты 134, 258
 - и инфляция 250
 - и объем выпуска продукции 227
 - и потребительский спрос 226
 - и спрос 226
 - и фискальная политика 257, 258, 262
 - и экономическая безопасность 130
 - при олигополии 226
 - регулируемые 260, 262
 - рост 29, 222, 223, 226
- Частный сектор 264, 265, 267, 268, 270–273

ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ

- Человеческие потребности
в условиях изобилия 184, 185
в частных и/или государственных
услугах 282
и денежно-кредитная политика
242
и образование задолженностей
216
и общественное равновесие 278
и потребительский спрос 226
и производство 187
и эффект зависимости 181–189
неотложные 216
объективные 242
- Экономическая безопасность
в 1930-х годах 130–135
и богатство 133
и вкусы потребителей 125
и депрессия 134–145
и инфляция 138, 139
и конкуренция 122, 127, 129
и консерваторы 122, 131
и корпорация 128, 134
и либералы 132
и монополизм 124
и новые технологии 359
и непредсказуемые изменения 124
и производство 206
и расхожая мудрость 122, 138
и ресурсы 342
и риск 147
и рост производства 141
и рост совокупного национального
продукта 141
и рынок труда 134
и фермеры 126
и цены 130
- Экономическая защищенность 121–
148
- Экономическая незащищенность
и рост производства 142
- как неотъемлемый атрибут эконо-
мики 98
- конкуренция и 122, 129, 132, 139
макроэкономические меры по сни-
жению 130
меры по снижению 130
минимизация последствий 126,
134
- Экономическая наука
американская, традиционная 65
главствующая традиция в 38, 48
зарождение основных идей 163
и бедность 201
и безысходность 35–49
и богатство 171
и лишения 363
и неравенство 201
и потребительский спрос 170
и производство 169
история 38
цикл деловой активности 61
- Экономические циклы 86, 87
см. также Технология
- Эффект зависимости
и желания потребителей 189
и потребительские товары 185–
189
и расхожая мудрость 181
определение 188
производство и 181–189
реклама и 187
торговля и 185–188
- Exxon 202
Ford Motor Company 133, 134
General Electric 24, 81, 127, 128,
193
IBM 24, 202
The Nation 73
The New Republic 73
Review of Economics and Statistics 224
Standard Oil Company 55, 79

ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Австралия (Australia) 50
Азия (Asia) 10, 42
Айова, штат США (Iowa, USA) 135
Англия (England) 26, 29, 31, 35, 37, 39–41, 50, 75, 77, 93, 104, 105, 111, 114, 135, 147, 175, 197, 200, 218, 272, 284, 302, 316, 328, 339, 352
Аппалачи (Appalachia) 135, 332
- Бангладеш (Bangladesh) 50
- Вайоминг, штат США (Wyoming, USA) 332
Великобритания *см.* Англия
- Германия (Germany) 37, 135, 297
Голландия (Holland) 26, 35, 272
Гонолулу (Honolulu) 233
- Дельта Миссисипи (Mississippi-Yazoo Delta) 332
- Западная Виргиния, штат США (West Virginia, USA) 332
- Индия (India) 42, 50, 114, 133, 322, 339
Индокитай (Indochina) 91
- Канада (Canada) 135, 136
Кентукки, штат США (Kentucky, USA) 134
- Коннектикут, штат США (Connecticut, USA) 332
- Лос-Анджелес (Los Angeles) 151, 269
- Нидерланды *см.* Голландия
Новая Зеландия (New Zealand) 50
Ньюпорт, штат Род-Айленд, США (Newport, Rhode Island, USA) 77
Нью-Йорк (New York City) 26, 77, 108, 192, 265
Нью-Йорк, штат США (New York, USA) 76
- Пуэрто-Рико (Puerto Rico) 332
- Россия (Russia) xv, xvi
- Скандинавия (Scandinavia) 135, 272
Советский Союз; СССР (Soviet Union; USSR) xv, xvi, 288, 358, 359
Средний Восток (Middle East) 36
- Теннесси (Tennessee, USA) 134
- Франция (France) 319, 322
- Южная Америка (South America) 50, 114

Издательство «Олимп–Бизнес»
121170, Москва, Кутузовский проезд, 16
Тел./факс: (495) 411-90-14 (многоканальный)
Интернет-магазин: www.olbuss.ru; E-mail: sales@olbuss.ru

Как купить наши книги:

- В интернет-магазине издательства: www.olbuss.ru
- Сделать заказ по телефону (495) 411-90-14
- Приехать в офис издательства «Олимп–Бизнес»

Спрашивайте книги нашего издательства
в магазинах вашего города

Мы в социальных сетях:

Facebook: @OlympBusiness

Vkontakte: @olimpbusiness

Instagram: @olimp_business

Джон Кеннет Гэлбрейт

Общество изобилия

Фотография на обложке предоставлена *Джеймсом Гэлбрейтом*

Издатель *И. Седакова*

Выпускающий редактор *Н. Измайлова*

Литературный редактор *Г. Сает*

Корректор *Н. Стахеева*

Компьютерная верстка *С. Опарина*

Дизайн обложки *Н. Сапожков*

Подписано в печать 26.03.2018.

Формат 60×90¹/₁₆. Бумага офсетная.

Гарнитуры William Text Pro Regular (typotheque),

«NewBaskervilleС». Печать офсетная.

Печ. л. 23,0

Издательство «Олимп–Бизнес»

121170, Москва, Кутузовский проезд, 16

Напечатано в России

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)

12+