

СЕРИЯ «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ»

Александр
ШИРА

ИНТЕГРАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА
ДЖОНА КЕННЕТА
ГЭЛБРЕЙТА

1

Институт нового индустриального развития им. С.Ю. Витте

СЕРИЯ «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ»

АЛЕКСАНДР ШИРА

**ИНТЕГРАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА
ДЖОНА КЕННЕТА
ГЭЛБРЕЙТА
(1933–1983)**

**Том 1
(главы 1–13)**

Перевод с французского языка

**Научный редактор
С.Д. Бодрунов**

**Москва
2024**

УДК 65.5я73
ББК 330(075.8)
Ш64

L'Économie intégrale de John Kenneth Galbraith
(1933–1983)
Alexandre Chirat

Copyright © Classiques Garnier, 2024

Александр Шира

Ш64 Интегральная Экономика Джона Кеннета Гэлбрейта (1933–1983); науч. ред. издания на русском языке С.Д. Бодрунов. — Том 1. — М. : ИНИР им. С.Ю. Витте : Центркаталог, 2024. — 462 с. — (серия «Современная экономическая мысль»).

Предлагаемая читателю монография – плод научно-поисковой деятельности французского социолога Александра Шира, специализирующегося на глубоком исследовании (часто со ссылкой на документально подтвержденные источники) научно-публицистического творчества авторитетного американского экономиста-теоретика и практика XX века, государственного деятеля Дж.К. Гэлбрейта (1908–2006), вклад которого в мировую экономическую науку и экономическую политику неоценим.

Книга, которая представляет собой своеобразный путеводитель по интеллектуальной биографии и дипломатической карьере Дж.К. Гэлбрейта, будет полезна всем, кто интересуется научным наследием и эволюцией мысли классика институциональной экономики, размышляет и ищет альтернативные нелиберальной логике капитализма пути интегрального общественного развития.

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

ISBN 978-5-00020-120-6 (ИНИР им. С.Ю.Витте)
ISBN 978-5-907825-03-1 (Центркаталог)

© ИНИР им. С.Ю. Витте, 2024:
перевод, верстка, дизайн
обложки

Предисловие автора к изданию книги на русском языке

Я рад, что книга *«Интегральная экономика Джона Кеннета Гэлбрейта»* переведена и издана на русском языке несмотря на всю напряженность, которая нарастает между Россией и странами Запада в результате скрытых конфликтов. Мне представляется несомненно полезной книга, посвященная размышлениям интеллектуала, который неоднократно демонстрировал, как атмосферу холодной войны сознательно поддерживали для продвижения своих конкретных интересов государственные и частные техноструктуры, действуя совместно в рамках военно-промышленного комплекса Соединенных Штатов и Советского Союза. Меня также радует то, что представление восприятия работ Гэлбрейта в Советском Союзе помогло определить сходство и разъяснить непонимание между американскими и советскими экономистами на рубеже 50–80-х гг. XX века. При этом спектр мнений, который представители современной экономической мысли выражают в отношении научного творчества Джона Кеннета Гэлбрейта, позволяет выявить дисциплинарные переломы с точки зрения теоретической и эпистемологической парадигм, в которой работают экономисты. Упомянутая разноплановость может также объяснить разногласия и в зависимости от национальной среды. Наконец, надеюсь, что эта книга (вслед за переведенной и опубликованной в 2018 году в России книгой *«Общество изобилия»*) позволит повысить интерес к работам Гэлбрейта.

Это произведение по истории экономической мысли, в котором реконструируются генезис и условия создания Гэлбрейтом проекта «интегральной

Экономики». Сам термин «интегральная Экономика» обозначает теоретическую модель, представляющую собой общую альтернативу «традиционной экономике» неоклассического синтеза. В данном контексте анализируется то, как Дж.К. Гэлбрейт изучал функционирование крупных акционерных обществ в капиталистических экономических системах, а также крупных компаний в советской, югославской и польской системах. Тем самым подчеркивается общность присущих индустриальному обществу XX века проблем. В *«Новом индустриальном обществе»* Гэлбрейт, как и французский социолог Раймон Арон, строит теорию конвергенции западного и советского экономических режимов – процесса, порожденного идентичными технологическими требованиями, несмотря на отсутствие сближения их политических режимов. Сосредоточив внимание на сходствах, а не на том, что нас сейчас разделяет, хотелось бы подчеркнуть актуальность выдвинутых Дж.К. Гэлбрейтом положений в свете нарастающих в мире социально-экономических конфликтов и негативных тенденций. Глобальные проблемы, которые, по-видимому, будут только усугубляться, в обозримом будущем могут коснуться народов России, Франции, США, Китая и т.д., невзирая на нынешние и будущие правительства, разнообразие политических институтов и различие культурных традиций.

В трилогии, которая легла в основу «Интегральной Экономики» (*«Американский капитализм»* (1952), *«Общество изобилия»* (1958) и *«Новое индустриальное общество»* (1967)), Гэлбрейт анализирует механизм изменения структуры капитализма, подчеркивая важность процесса концентрации промышленного производства. Начиная с 1980-х годов в рамках неолиберальной модели экономического роста он также учитывал процесс концентрации финансовых ресурсов. Современные экономические системы, возникающие в результате цифровизации общества, будь то капиталистическая или командная экономическая система, подвержены растущей концентрации промышленного производства и финансовых ресурсов и, как следствие, экономической власти крупного капитала. Не сомневаюсь, что основные положения и выводы Гэлбрейта найдут отклик у российского читателя. После распада Советского Союза и последовавшего за ним резкого перехода российской экономики на рыночные рельсы Россия, действительно, испытала на себе подобную концентрацию, особенно финансовых ресурсов. Эта концентрация достигла таких масштабов, что образ «российского олигарха» сегодня предстает как одно из парадигматических воплощений неэгалитарных и технократических тенденций современных экономических режимов.

Гэлбрейт, опираясь на свой опыт руководителя *Управления по регулированию цен* во время Второй мировой войны, постоянно критиковал доминирующее в США направление кейнсианства, т.е. неоклассический синтез, воплощенный Самуэльсоном и Солоу. Это течение мысли в значительной степени игнорировало порождаемые дуализмом рыночных структур макроэкономические

нарушения, в первую очередь инфляцию. По разным причинам, но также в силу своей взаимозависимости, Россия, Франция и США с начала 2020-х годов столкнулись с резким ростом инфляции. Этот рост инфляции был вызван, в частности, шоком предложения после пандемии Covid-19 и экономическими санкциями, введенными коллективным Западом против России после начала специальной военной операции на Украине. Однако, как теперь признает Европейский центральный банк, эта инфляция также в значительной степени обусловлена ростом прибыли крупных компаний. Еще в 1950-х годах Гэлбрейтом был предложен анализ инфляции, возникающий в результате противоречий между распределением заработной платы и прибыли, где ученый утверждал, что при таком подходе ограничительная денежно-кредитная политика неэффективна для сдерживания роста цен. Он отстаивал использование ценового контроля, который эффективен только в олигополистических секторах, чтобы, с одной стороны, разрушить инфляционные ожидания, а с другой — бороться с ростом цен без ущерба для уровня занятости. Призывы Гэлбрейта включить некоторые меры контроля цен в традиционный арсенал макроэкономической политики могут иметь будущее, которое, как представляется, было окончательно похоронено в 1990-х годах.

В книге «*Общество изобилия*» Гэлбрейт анализирует второе следствие концентрации экономической власти в руках узкого круга владельцев крупных корпораций. В конкурентной рыночной экономике распределение ресурсов теоретически контролируется рыночным спросом, т.е. в роли сдерживающего фактора выступают потребители, которые представлены как суверенные. Распределение ресурсов в олигополистических секторах, по мнению Гэлбрейта, возглавляют крупные компании, которые действуют как частные институты планирования. Тем не менее в современной экономике у потребителей есть некоторая доля свободы выбора, которая существенно ограничена тем набором товаров и услуг, которые предлагаются им крупными компаниями. В данном процессе управления спросом рекламные механизмы играют органическую роль в том, что цифровизация экономики, особенно с появлением цифровой поведенческой рекламы (*digital behavioral advertising*), кажется, увеличилась десятикратно. Гэлбрейт сделал из этого два вывода, которые и сегодня остаются актуальными.

Во-первых, поскольку потребитель не является суверенным ни в рыночной, ни в командной экономике, споры о сдерживании роста тем более правомерны. Гэлбрейт постоянно осуждал негативное воздействие промышленного роста на окружающую среду, а также увеличение расходов на вооружение в ущерб производству социальных услуг, таких как здравоохранение и образование. Анализ Гэлбрейта позволяет предположить, что военное кейнсианство, появление которого в России диагностировали после объявления частичной мобилизации экономики осенью 2022 года, с трудом способно вызвать длительную поддержку экономической и политической системы. Его

современники Пол Баран и Пол Суизи, радикальные экономисты, упрекали его в неспособности понять, что функция военно-промышленного комплекса заключалась в поглощении излишков, произведенных американской экономической системой, которые частный потребительский спрос поглотить не в состоянии. Они пришли к выводу, что тезис Гэлбрейта о том, что военные расходы можно заменить гражданскими, в принципе желателен, но на практике не осуществим. Можно подумать, что Гэлбрейт наивен в своем видении, особенно учитывая рост геополитической напряженности в настоящее время. Тем не менее, стоит ли надеяться, что российские, американские, французские, китайские и другие модели будут конкурировать друг с другом с точки зрения того материального и духовного удовлетворения, которое они приносят своему народу, или на основе своих экономических и политических институтов, а не на поле боя?

Во-вторых, Гэлбрейт доказывает, что недопустимо отождествлять экономический рост с ростом благосостояния общества. Рост производства не гарантирует, что потребители удовлетворят свои основные общественные потребности. То, что Гэлбрейт ставит под сомнение неоклассическую экономику благосостояния и отвергает идею сочетания роста производства и роста благосостояния, имеет прямое отношение к экологическим проблемам, которые угрожают нам и ложатся на нас тяжким бременем. Экологические проблемы фактически заставляют нас поставить под сомнение как необходимый уровень нашего производства, так и его содержание. Иными словами, наши экономики обречены на переход к новым экономическим и социальным режимам. Эти преобразования могут осуществляться в срочном порядке как реакция на надвигающиеся катастрофы, а могут, наоборот, сработать на упреждение. На процесс принятия некоторых решений, в частности, в отношении ценовой политики и национального экономического планирования, несмотря на радикальные отличия в общем экономическом контексте, могут пролить свет уроки, которые Гэлбрейт извлекает из перехода от экономики мирного времени к экономике военного времени в 1930-х годах, а затем от экономики военного времени к экономике мирного времени в 1940-х годах. Нет сомнения, укрепление сотрудничества с экономистами стран бывшего Восточного блока поможет извлечь уроки из неудач и успехов (как экономических, так и политических) перехода к рыночной экономике в 1990-х и 2000-х годах. Помимо того, что современный переход, несомненно, потребует большего управления экономическими системами, возникает серьезное, но фундаментальное различие между нынешней ситуацией и атмосферой «конца света». В настоящее время ни одна страна не пришла к системе устойчивого экономического развития, ни одна политическая модель не застрахована от массовых общественных протестов и популистских бунтов, поэтому перед лицом глобального вызова ни одна страна не может сыграть роль примера для подражания, поскольку не обладает той политической легитимностью, которую эта роль могла обеспечить в истории XIX и XX веков.

В заключение выражаю слова благодарности коллективу исследователей Института нового индустриального развития им. С.Ю. Витте, особенно Сергею Бодруну, за издание настоящей книги. Кроме того, хотелось бы поблагодарить Владимира Автономова за оказанную мне честь написать послесловие. Наконец, выражаю признательность Джеймсу Гэлбрейту за поддержку моих исследований и их распространение.

Безансон, Франция

Предисловие С.Д. Бодрунова к изданию на русском языке

Уважаемый читатель!

Решение Института нового индустриального развития (ИНИР) имени С.Ю. Витте издать русский перевод книги Александра Шира «Интегральная Экономика Джона Кеннета Гэлбрейта (1933–1983)» [Alexandre Chirat. L'économie Intégrale De John Kenneth Galbraith (1933–1983)]¹ сложилось под влиянием целого ряда обстоятельств.

Исследования Джона К. Гэлбрейта давно привлекают интерес ИНИР. Институтом уже издан русский перевод книги Джона К. Гэлбрейта «Общество изобилия»² и ряд публикаций, посвященных его научному вкладу. Детальный анализ идей Джона К. Гэлбрейта был также дан изданной институтом в 2018 г. на русском и английском языках большой монографией «Гэлбрейт: возвращение»³. Это внимание не случайно. ИНИР занимается проблематикой влияния технологических сдвигов на социально-экономическое развитие, в том числе в долгосрочной перспективе. Поэтому в процессе наших научных разработок мы никак не могли пройти мимо тех научных работ Джона К. Гэлбрейта, где также рассматривается влияние продвижения новых индустриальных технологий

¹ Chirat A. L'Economie Intégrale de John Kenneth Galbraith (1933–1983). Classiques Garnier Multimedia, 2022, 1073 p.

² Гэлбрейт Джон Кеннет. Общество изобилия: перевод с английского языка / Джон Кеннет Гэлбрейт; науч. ред. российского издания С.Д. Бодрунов. М.: Олимп-Бизнес, 2018. 404 с. Серия ИНИР им. С.Ю. Витте («Современная экономическая мысль»).

³ Бодрунов С.Д., Гэлбрейт Дж.К., Сорокин С.Д., Цаголов Г.Н., Хубиев К.А., Пороховский А.А., Бузгалин А.В., Колганов А.И., Воейков М.И., Городецкий А.Е., Рязанов В.Т., Московский А.И., Павлов М.Ю., Меньшиков С. Гэлбрейт: возвращение: монография / под. ред. С.Д. Бодрунова. М.: Культурная революция, 2017. 424 с.

на формирование облика всей общественной системы. В особенности это касается книги Джона К. Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» (The New Industrial State)¹.

Для нас особенно важно, что Джон К. Гэлбрейт не просто отмечает то или иное воздействие технологического развития на состояние общества. В его исследованиях делается акцент на глубоких, существенных переменах в технике и технологиях, которые создают новые институциональные формы осуществления производства при помощи этих технологий и в конечном счете приводят к переходу всех общественных отношений и общества в целом в качественно новое состояние.

Такой подход перекликается с нашим собственным стремлением оценить долгосрочные последствия современной технологической революции, и на этой основе выработать обоснованный прогноз перехода к новой ступени общественного развития. Такие исследования позволили нам разработать концепцию формирования «Нового индустриального общества второго поколения» (НИО 2.0), опирающегося на распространение технологий 6-го и формулирующего 7-го технологических укладов, которые создают предпосылки изменения роли человека в экономике и в общественной системе в целом.

Изучение именно этих сдвигов в роли человека в экономике позволило нам выдвинуть теорию перехода от экономики к нооэкономике, согласно которой человек, покидая сферу непосредственного участия в производственных процессах, меняет и критерии своей производственной деятельности. Человек избавляется от господства экономической необходимости и экономической рациональности и ставит во главу угла достижение наиболее благоприятных условий своего собственного развития.

Поэтому нам очень близок подход Джона К. Гэлбрейта, который никогда не сводил изучение экономических процессов исключительно к наблюдению за традиционными микро- и макроэкономическими категориями. Ему был свойственен более широкий взгляд на экономическую действительность, где есть место для понимания роли технологий, роли институциональных условий человеческой деятельности, их влияния на социальную структуру общества, на поведение людей в экономической системе и т.д. Предлагаемый читателям русский перевод книги Александра Шири, как нам представляется, как раз и показывает всю неординарность подхода Гэлбрейта к социально-экономической действительности, которая имеет существенные точки соприкосновения с нашими собственными подходами.

Далеко не последнюю роль в решении о публикации русского перевода сыграла рекомендация Джеймса К. Гэлбрейта, в соответствии с которой Ученый совет ИНИР обратил внимание на книгу «Интегральная экономика Джона

¹ Galbraith J.K. The New Industrial State. Boston: Houghton Mifflin, 1967, 317 p. (Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. М.: ООО «Издательство АСТ»; ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. 602 с.).

Кеннета Гэлбрейта (1933–1983)» и принял решение об издании ее в России на русском языке в рамках серии «Современная экономическая мысль», чтобы дать возможность ознакомиться с ней российским читателям.

Джеймс К. Гэлбрейт – наш давний друг и коллега. Совместно с ним нами был проведен целый ряд исследований, изданы две книги (на русском и английском языках): Бодрунов С.Д., Гэлбрейт Дж.К. Новая индустриальная революция и проблемы неравенства: учебно-методическое пособие, 2017¹; Бодрунов С.Д., Гэлбрейт Дж.К. Концепция Нового индустриального общества: история и развитие: учебно-методическое пособие, 2018². Поэтому его мнение обладает для нас несомненной значимостью. Да и кто, как не он, может лучше всего оценить качество книги, посвященной научному наследию его отца?

Мы надеемся, что русское издание книги Александра Шира о Джоне К. Гэлбрейте послужит не только просвещению российского читателя, но и даст дополнительный импульс исследованиям, ведущимся в ИНИР. Институт намерен продолжать линию исследований, посвященных влиянию развития техники и технологий на социально-экономические институты и на всю структуру общества, как применительно к России, так и в глобальном контексте. Эти исследования и дальше будут затрагивать не только ближайшие проблемы общественного развития, но и стратегическое видение перспектив человеческой цивилизации. Джон К. Гэлбрейт также задумывался над этими вопросами, и потому нам так важен диалог с теоретическим наследием этого выдающегося ученого.

*С.Д. Бодрунов,
Директор Института нового индустриального
развития им. С.Ю. Витте,
Президент Вольного экономического общества России,
Президент Международного Союза экономистов,
д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН*

¹ Бодрунов С.Д., Гэлбрейт Дж.К. Новая индустриальная революция и проблемы неравенства: учебно-методическое пособие / под общ. ред. С.Д. Бодрунова. М.: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2017. 143 с.; Bodrunov S., Galbraith J.K. New Industrial Revolution and Inequality Issues: Study guide / Bodrunov S.D., James. K. Galbraith; ed. by S.D. Bodrunov. Moscow: Plekhanov Russian University of Economics, 2017. 122 p.

² Бодрунов С.Д., Гэлбрейт Дж.К. Концепция Нового индустриального общества: история и развитие: учебно-методическое пособие / под общ. ред. С.Д. Бодрунова. Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2018. 129 с.; Bodrunov S., Galbraith J.K. The Concept of the New industrial Society: History and Development / ed. by S.D. Bodrunov. Ekaterinburg: Ural State University of Economics, 2018. 114 p.

Предисловие Джеймса К. Гэлбрейта

Работу Александр Шира проделал большую, и она заслуживает всех почестей как научное исследование, интеллектуальная биография и изыскание в области истории экономической мысли.

Автор предлагает, во-первых, проследить эволюцию и развитие экономического мышления моего отца, начиная с взятия Нового политического курса Рузвельтом и заканчивая принятием неолиберальной парадигмы президентом Рейганом в первые годы своего правления. Насколько мне известно, он использовал уникальный подход к исследованию работы моего отца: он рассматривал его труды без отрыва от интеллектуального контекста того времени, в том числе изучал его отношения с видными учеными, чьи работы он читал, с кем встречался и переписывался. Это стало возможным только благодаря четкой систематизации материалов в архивах в Президентской библиотеке им. Джона Ф. Кеннеди общим объемом 750 000 страниц. При написании своей книги Шира пользовался исключительно материалами этой библиотеки, при этом практически отсеяв переписку с политиками, учеными-неэкономистами, друзьями и семьей. Благодаря такой стратегии эта масштабная работа была организована исключительно эффективным образом.

Во-вторых, автор решил рассмотреть идеи Гэлбрейта с точки зрения «американского исторического институционализма» [*Old Institutional Economics*], в основе которого лежала прагматическая философия и эволюционная теория, а также на материале применения прогрессивных методов ведения сельского хозяйства в начале XX века в Северной Америке и политических экспериментов Нового курса. Такое решение заставило Шира глубоко погрузиться в идеи эпохи, которые были почти забыты и неправильно поняты представителями современной экономической науки. Таким образом, Шира избегает ловушки, в которую многие попадают, принимая Гэлбрейта, в основном, за преемника Кейнса. Видение последнего, несомненно, повлияло на труды Гэлбрейта, но это произошло уже тогда, когда направленность мысли Гэлбрейта если еще не полностью сформировалась, то уже утвердилась в важных своих аспектах. В этом ему помогли, в частности, его глубокие познания экономических структур, он обращался к институциональным и технологическим фактам, а также к практическим достижениям, что, по сути, дополняет точку зрения Кейнса, но не принимает ее за основу.

Третья заслуга этой работы заключается в подробном рассмотрении почти целого десятилетия, в течение которого Гэлбрейт не занимался наукой, а занимал разнообразные государственные и частные должности: он был в соста-

ве Национального совета по ресурсам, Национальной консультативной комиссии по обороне, Управления по регулированию цен, Федерации Американского фермерского бюро, Группы по изучению стратегических бомбардировок военно-воздушных сил Соединенных Штатов, работал в Государственном департаменте и входил в редколлегию журнала *Fortune*. Все эти функции, каждая по-своему, сыграли свою роль в становлении зрелого видения мира Гэлбрейта и в конечном счете нашли свое отражение в его основных работах. Нет никаких сомнений и в том, что братство преданных своему делу экономистов военного времени, наряду с несколькими юристами, включая Саймона Кузнеца, Карла Кейсена, Василия Леонтьева, Уолта Ростоу, Чарльза Киндлбергера, Николаса Калдора и многих других, сыграло решающую роль в формировании научного сообщества, по крайней мере до середины 1970-х годов. Благодаря своему опыту работы в военное время эта группа впитала в себя то острое чувство конкретных политических проблем, тот реализм и то отношение к политической власти, которых не хватало последующим поколениям экономистов. Но уникальность этой группы часто, если не всегда, упускают из виду. Никогда прежде и никогда больше экономика как дисциплина не была так хорошо исследована и подробно изучена людьми с таким богатым опытом управления.

Вторая часть этой книги посвящена появлению основных работ Гэлбрейта: знаменитой трилогии 1950-х и 1960-х годов «*American capitalism*» («Американский капитализм»), «*The Affluent Society*» («Общество изобилия») и «*The New Industrial State*» («Новое индустриальное общество»), а также книг «*Economic Theory and Social Purpose*» («Экономические теории и цели общества») и «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти»). Здесь также есть некоторые поразительно оригинальные моменты. Во-первых, это отношения Гэлбрейта с Европой, в частности с Конгрессом за свободу культуры, а также, в некоторой степени, его отношения с ЦРУ. Шири прав, утверждая, что мой отец выступал одновременно как не поддерживающий коммунизм либерал и как противник антикоммунизма. Он и его коллеги были (и считали себя таковыми) полностью интеллектуально образованными людьми, независимыми и не поддающимися манипуляциям такой серьезной организации, как ЦРУ.

Среди многих интересных и ценных материалов во второй части этой книги обращаю особое внимание на исчерпывающее изложение рецензий, в частности на книги «Общество изобилия» и «Новое индустриальное общество», а также на полемику и переписку, связанные с публикацией этих работ. Мы находим сходство в образе мыслей самых состоятельных ученых-экономистов того времени и полностью осознаем, насколько серьезно работу Гэлбрейта воспринимали все заинтересованные стороны этой области. Это были и представители доминирующего неоклассического течения, которое только возникло в Массачусетском технологическом институте, и представители чикагской школы свободного рынка, и все еще активно продвигающие свои взгляды институционалисты, даже несмотря на то, что большинство из них работали в менее заметных научных учреждениях в центральных штатах Америки. И здесь мы на-

чинаем понимать, насколько многое из того, что является мейнстримом сейчас, традиционной экономикой, было задумано или возрождено именно тогда, в 1960-е и 1970-е годы, чтобы сохранить гегемонию традиции свободного рынка при решении поднятых Гэлбрейтом проблем.

Если взглянуть на мир сегодня, можно найти множество доказательств того, что мирового господства добились именно те страны, на чью политику явно повлияли работы моего отца и его концепция фирмы. В Европе это относится к Германии, которая (несмотря на некоторые неолиберальные «реформы») никогда не позволяла финансовой отрасли доминировать в промышленности и препятствовать дальнейшему развитию передовых технологий в основных производственных секторах. В Восточной Азии это Япония и Корея, на развитие которых прямо и косвенно повлияли произведения моего отца, идеи его поклонников и ближайших соратников. Так обстоит дело и с Китайской Народной Республикой, экономисты-плановики которой после правления Мао Цзэдуна тщательно изучили работу Управления по регулированию цен, и крупные государственные предприятия КНР являются глобальными примерами гэлбрейтианской фирмы. То же самое может произойти и в Российской Федерации, где благодаря работе Вольного экономического общества возрождаются произведения Гэлбрейта, и благодаря усилиям которого книга «*Общество изобилия*» впервые была опубликована на русском языке в 2018 году.

Поэтому все еще впереди, и в конечном итоге вердикт могут вынести те, кто продолжал читать Гэлбрейта, а не те, кто приложил все усилия, чтобы забыть его.

*Джеймс К. Гэлбрейт,
профессор Школы по связям
с общественностью Линдона Б. Джонсона
Техасского университета в Остине*

Предисловие автора

Зачем изучать работы Джона Кеннета Гэлбрейта в XXI веке? Этот вопрос важен, так как книга приглашает читателя отправиться в путешествие по истории американской экономической мысли через призму работ экономиста, которого в те времена презирали, а в настоящее время почти забыли. Помимо интереса, присущего историку экономической мысли, три причины побудили меня провести реконструкцию интеллектуального пути Гэлбрейта.

Первая — это существование спора, который двигал французскую экономическую науку вперед в течение последнего десятилетия. Я имею в виду, в частности, проект создания в рамках Национального совета университетов нового подразделения под названием «Институты, экономика, территория и общество». Вопросы, стоящие на кону в несостоявшемся расколе, выходят далеко за рамки личных ссор, яростных комментариев и стратегических соображений. Этот спор стал результатом существовавших давно в дисциплине противоречий. И именно на этом этапе впервые на современность начинают влиять работы Гэлбрейта. Так как, изучая его теоретический проект, мы находим относительно похожие противоречия в американской экономике конца шестидесятых годов. Хотя современная экономическая наука не относится к послевоенному периоду, изучение работы Гэлбрейта, тем не менее, позволяет понять природу возникших различий между концепциями экономистов последнего столетия. Помимо политико-идеологических различий, эти различия в основном касаются объекта экономики (существенные различия), природы объекта (онтологические различия), а также методов его изучения (методологические различия). Таким образом, интегральная Экономика Гэлбрейта дает возможность нам заглянуть в прошлое, позволяя переосмыслить настоящее нашей дисциплины.

Вторая причина, побудившая меня написать эту книгу, тесно связана с первой, а именно с существованием так называемых гетеродоксальных и ортодоксальных течений и с будущим плюрализма. Интегральную Экономику Гэлбрейта, которую он считает альтернативой доминирующей экономике, а именно неоклассическому синтезу, можно охарактеризовать как гетеродоксальную как с теоретической, так и с гносеологической точки зрения. Она противостоит тяжеловесным тенденциям, которые характеризуют дисциплину послевоенного периода, в первую очередь формализации. Тем не менее Гэлбрейт никогда в течение своей карьеры не был экономистом-маргиналом с институциональной точки зрения. Эта работа также является свидетельством того, что диалог с некоторыми из его коллег и заимствования из их работ, несмотря на его некото-

рое несогласие с ними, послужили существенным материалом для его теоретической деятельности. Между прочим, это исследование истории мысли позволяет показать, что не существует однозначной взаимосвязи между институциональными, теоретическими и эпистемологическими аспектами инакомыслия.

Третья причина заключается в том, что мы наблюдаем возвращение гэлбрейтианских амбиций. В то время как послевоенная экономика характеризуется усилением тенденций к специализации и профессионализации, Гэлбрейт навсегда вписал свое имя в интеллектуальную среду, как американскую, так и мировую, предложив систему мышления, предназначенную для аудитории, не ограничивающейся узким кругом профессиональных экономистов. Стратегии распространения работ Джеймса Гэлбрейта, Бранко Милановича, Томаса Пикетти, Дани Родрика и Джозефа Стиглица, а также их стремление «мыслить широко» в начале XXI века прямо перекликаются с духом интегральной Экономии Гэлбрейта. В то время как современные экономисты регулярно выступают в медийном, политическом или даже правовом пространстве в качестве экспертов, вышеуказанные ученые предстают признанными интеллектуалами. Наша работа позволяет на примере Гэлбрейта изучить сильные и слабые стороны такой позиции. Насколько рискованно для экономиста обращаться одновременно к своим коллегам и широкой общественности? Является ли этот статус признанного интеллектуала единственно возможным способом заставить общественность тебя услышать как экономиста, когда выражаемое тобой мнение непопулярно или выбивается из мейнстрима?

Пояснение

Источники: Так как это работа по истории экономической мысли, мы в основном работали над первыми изданиями научных трудов. Поэтому мы придерживались такой системы ссылок, при которой всегда указывается год первой публикации источника. Тем не менее цитируемая страница может относиться к переизданию оригинальной версии, указанной в списке использованной литературы. Рассмотрим пример (Berle and Means 1932, 5). 1932 год — год первой публикации книги «*Modern Corporation and Private Property*» [*Современная корпорация и частная собственность*]. Но мы использовали переиздание 1991 года, которое приводится в списке использованной литературы. Поэтому страница 5 — это соответствующая страница в переиздании 1991 года. Мы выбрали эту систему, чтобы избежать двойных дат ([1932] 1991). Для некоторых пояснений, когда это возможно, мы делаем ссылки в конце предложения или даже в конце абзаца.

Архивы: Для обозначения документов из архивов Гэлбрейта у нас есть два способа. Письма и меморандумы, цитируемые в данной работе, всегда упоминаются в сносках. Мы используем аббревиатуру JKGPP для обозначения *John Kenneth Galbraith Personal Papers* [*Личные документы Джона Кеннета Гэлбрейта*], хранящихся в Библиотеке им. Джона Фитцджеральда Кеннеди в Бостоне, штат Массачусетс. Рукописи и речи мы решили включить в библиографию работ Гэлбрейта. Поскольку мы всегда стремились уточнить характер документа, который используем, в ходе чтения не происходит смешивания таких архивных материалов с публикациями. Для ссылки на статьи Гэлбрейта, написанные для журнала *Fortune*, и на записи интервью Альберта Шпеера применяются специальные системы. Они разъясняются в начале соответствующих глав.

Перевод: Мы выбирали документы, написанные полностью на французском языке. Поскольку большинство источников, использованных в написании данной работы, не было переведено, нам пришлось проделать большое количество переводов. Если считали полезным, мы заключали слово на исходном языке в квадратные скобки. Например: «жесточкая конкуренция» [*cut-throat competition*]. Для облегчения восприятия документа мы не указывали «наш перевод» для каждого такого случая. Если читатель захочет узнать перевод ли это, следует обратиться к списку использованной литературы. Если в списке всего одно наименование на английском языке, значит мы сами перевели источник на французский язык. В противном случае использовался перевод, указанный в списке.

Авторское право: Глава 13 — перевод и переработка статьи, опубликованной в журнале *European Journal of History of Economic Thought* (2020) ©, которая есть в открытом доступе в Интернете (<https://doi.org/10.1080/09672567.2021.1936109>). Глава 16 представляет собой переиздание статьи, написанной в соавторстве с Бернаром Бодри (Bernard Vaudry), опубликованной в журнале *Revue économique* (2018) ©.

*Посвящается Мари-Кристин Гой
за то, что поделилась со мной своей страстью
к экономике и общественным наукам
и их преподаванию*

Введение

Объективный ученый должен признать, что Экономика уже никогда не будет такой, какой она была до публикации трилогии Гэлбрейта.

(Samuelson 1970, 199)

Загадка Гэлбрейта

27 октября 1968 года Джон Кеннет Гэлбрейт получил письмо от Джеймса Чапмана. Он был профессором Колумбийского университета и выразил желание «выбросить из окна» учебник *Экономики*¹ за авторством Пола Самуэльсона — такое желание было вызвано «отвращением к его абсурдности» и «негодованием по поводу его снисходительного стиля изложения». «Новое индустриальное общество еще не успело полностью уничтожить конкуренцию», и Чапман призвал Гэлбрейта «написать понятный и реалистичный трактат об *Экономике*», способный разрушить гегемонию учебника Самуэльсона. 5 ноября Гэлбрейт передал это письмо своему «дорогому Полу», чтобы сообщить ему, не без иронии, что этот Чапман не совсем не прав — не столько по поводу «бесспорных достоинств Нового индустриального общества», сколько по поводу важности «вопроса стиля в *Экономике*». Он предложил Самуэльсону исключить «болтовню и фамильярный стиль изложения» в пользу «более взрослого тона», добавив, что «их старая дружба и незаменимость книги для него самого как для преподавателя» подкрепляют его предложение. В ответе от 20 ноября Самуэльсон поблагодарил Гэлбрейта и принял его помощь в «выявлении неудачных фрагментов книги». Но он добавил, что, «когда читателю не нравится его книга, причина, которую он приводит, может оказаться вовсе не настоящей причиной его неприязни. [...] Вероятно, он на самом деле хочет получить учебник Гэлбрейта». Он завершил письмо шуткой, отметив, что «популяризировал Кейнса, и, кто знает, возможно, [он] однажды заработает еще одно состояние как популяризатор Гэлбрейта»². И эта переписка совсем не шутка. Она свидетельствует о крупных переломных явлениях в дисциплине. В кон-

¹ Для отличия «экономики» как эмпирической реальности от «*Экономики*» как области знаний, во втором случае мы пишем слово с заглавной буквы, дабы подчеркнуть научность дисциплины, в частности подражая естественным наукам в части деятельности, также используется термин «экономическая наука».

² Все эти письма содержатся в личных документах Джона Кеннета Гэлбрейта (далее — JKGPP), комплект 3, отделение 160.

це 1960-х годов они привели к интенсивному протестному движению внутри Американской экономической ассоциации относительно цели, полезности и способа преподавания и применения на практике такой дисциплины, как Экономика.

Гэлбрейт и Самуэльсон – два самых известных американских экономиста второй половины XX века. Они были современниками, встретились в Гарварде в конце 1930-х годов, установили дружеские отношения и после войны оказались среди либеральных¹ экономистов, роптавших за спиной у Демократической партии. У их работ была огромная аудитория. Однако их направления сильно отличались. Гэлбрейт был рядовым экономистом, когда защитил докторскую диссертацию (1934), в то время как Самуэльсон уже был известен на всю страну (1940). Начав с перекрестного исследования этих двух гигантов дисциплины, мы сразу понимаем некоторые особенности деятельности Гэлбрейта. С 1930-х по 1960-е годы американская экономическая наука совершила печально известный формалистический поворот². Самуэльсон был одним из видных деятелей, который использовал принципы аналитической и описательной математики у себя в учебнике для построения теорий и распространения экономических знаний³. Интеллектуальная стратегия Гэлбрейта совершенно отличалась от принятой концепции дисциплины. Он создал полноценное литературное произведение в духе политической экономии XIX века. Однако в восьмом издании «Экономики» Самуэльсон явно желает объяснить важность трудов Гэлбрейта (Samuelson 1970, I, 127). А все потому, что за пятнадцать лет произведения Гэлбрейта стали предметом многочисленных споров не только среди экономистов в Соединенных Штатах, но и на международной интеллектуальной арене. Для историка мысли это подтверждение того, что его труды, действительно, достойны интереса. Данное исследование направлено на то, чтобы понять, какой путь прошли труды Гэлбрейта и какую цель он преследовал. При этом у нас есть уникальный инструмент проследить динамику развития Экономики в XX веке.

Хотя Пол Самуэльсон и включил некоторые тезисы Гэлбрейта в свой учебник, он, тем не менее, считает, что его коллега не создавал экономических теорий (Yonau 1998, 96). Самуэльсон отнюдь не называет Гэлбрейта «пророком», он клеит на него ярлык «лучшего экономиста среди неэкономистов»⁴. Такое наблюдение содержит некоторую фактическую истину, поскольку Гэлбрейт, несомненно, находился в компании своего лучшего врага Милтона Фридмана, экономиста, чьи труды были наиболее популярны у широкой обществен-

¹ В настоящей работе мы используем определение «либеральный» и словосочетание «американский либерализм» для обозначения того, что американцы тогда называли либерализмом и что соответствует идеям американских левых противников коммунизма.

² Backhouse (2010), Fourcade (2009), Blaug (2003b), Morgan & Rutherford (1998), Ward (1972).

³ Giraud (2010, 2014, 2018), Backhouse (2017a).

⁴ О Самуэльсоне сообщил Паркер (Parker 2005, 6).

ности. Людовик Фробер (Frobert 2003) справедливо отмечает, что суждения Самуэльсона выражают некоторое «снисхождение». Но важно понимать, что писать для широкой аудитории – выбор самого Гэлбрейта. Вопреки позиции Самуэльсона, для которого производство знаний и их распространение в учебниках являются совершенно разными аспектами научной деятельности, для Гэлбрейта они неотделимы друг от друга. Он убежден, что все экономические идеи, даже самые сложные, можно и нужно выражать не эзотерическим, а понятным всем языком. Для него это важное условие для того, чтобы знания несли пользу обществу. Поэтому первая его особенность – его особый подход к Экономике как к области знаний.

Несмотря на кардинально отличающиеся представления о профессии экономиста, Самуэльсон иногда считал нужным осветить труды Гэлбрейта. В своей речи к Американской экономической ассоциации в 1961 году, будучи ее президентом, он обратился мыслями к своему отсутствующему коллеге, который тогда занимал пост посла в Индии. Утверждая, что в Экономике «хорошо написанные труды могут вызывать подозрения», Самуэльсон предлагает коллегам рассмотреть «Общество изобилия» как часть «тела Экономики» (Samuelson 1962). В предисловии к восьмому изданию своего учебника по экономике, «исключительно тщательно пересмотренного» из-за вышеупомянутых противоречий, он особо выделяет основной вклад в науку трудов Гэлбрейта, которые называет «трилогией» (Samuelson 1970, 12). Упомянутая трилогия состоит из книг «Американский капитализм», «Общество изобилия»¹ и «Новое индустриальное общество»², опубликованных соответственно в 1952, 1958 и 1967 годах. По нашему мнению, они составляют основу интегральной Экономики Гэлбрейта. Однако следует отметить, что идеи, озвученные в интегральной Экономике Гэлбрейтом, противоположны научным тенденциям современной Экономике, ярким представителем которой, по его собственному признанию, является Самуэльсон (Fourcade 2009). В своей статье, опубликованной в журнале *Esprit*, он утверждает, что дисциплина в Соединенных Штатах переживает новый этап единообразия из-за упадка так называемой институциональной школы (Samuelson 1959, 80). Гэлбрейт следует по стопам этой затухающей традиции. Неудивительно, что Самуэльсон считает, что он не принадлежит двадцатке тех, кто составлял «великое поколение экономистов», «доминировавших» в экономике между 1930 и 1980 годами (Samuelson 1988a, 319).

Гэлбрейт, действительно, выступает борцом с этой господствующей в послевоенное время экономикой, что мы наблюдаем в ходе нашего исследования³. «Новое индустриальное общество» явно построено на «споре» с учеб-

¹ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Общество изобилия. М.: Олимп-Бизнес, 2018. 404 с.

² См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.

³ Выражение Гэлбрейта «общепринятая мудрость» относится к тому, что сегодня можно назвать стандартной или господствующей теорией. Докес характеризует последнюю

ником его «старого друга профессора Пола Самуэльсона». Конечно, Гэлбрейт пишет Самуэльсону, что его «*Economics*» («Экономика») — «безусловно, лучшая книга своего времени»¹. Но он воспринимает ее как поддержку «общепринятой мудрости» современной Экономике. У Гэлбрейта данный термин используется для обозначения и объединения ряда теорий, несмотря на их разнонаправленность, основные общие недостатки которых заключаются в том, что они не дают ответа на вопрос о силе экономического анализа, игнорируют институциональные преобразования американского капитализма и пренебрегают насущными социальными и политическими аспектами. Он отвергает три допущения, которые составляют ядро неоклассической теории: атомарность, суверенитет потребителя и максимизация прибыли (Galbraith 1973b, 28-29)^{2,3}. Вторая особенность его работы заключается в том, что она задумана как альтернативная теория, построенная для того, чтобы компенсировать недостатки и ошибки, которые он считает широко распространенными в данной дисциплине.

С этой точки зрения и в контексте исторических обстоятельств времени ее публикации работа Гэлбрейта выглядит как единственная попытка предложить макроскопический анализ экономических и социальных явлений. Используя термин «макроскопический анализ», мы имеем в виду набор унифицированных и последовательных пояснительных схем, учитывающих все экономические организации, а также их взаимодействие с институтами и культурным комплексом, формирующими их среду⁴. Другими словами, Гэлбрейт попытался поставить динамику экономических процессов в центр общей модели индустриального общества, чем способствовал разрушению внутренних границ экономической нау-

по пяти чертам: она формализована, специализирована, апологетична, порождает «гонку за научную легитимность и предвзятое академическое продвижение» и «считается твердой наукой и, следовательно, неисторичной» (Dockès 2017, 10-12).

- ¹ Письмо Гэлбрейта от 24 октября 1969 года на имя Самуэльсона. JKGPP, комплект 3, отделение 161.
- ² Гэлбрейт считает, что неоклассическая теория начинается с интеграции маржинализма в классическую теорию. Обратите внимание, что он использует термин «неоклассический» относительно свободно, как и большинство комментаторов (Lawson 2013).
- ³ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / под общ. ред. и с предисл. Н.Н. Иноземцева, А.Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1976. 408 с.
- ⁴ Под экономическими и социальными организациями мы понимаем группы лиц в компаниях, государственных администрациях и профсоюзах. Под институтами мы имеем в виду не только так называемые когнитивные институты (привычки мышления, социальные нормы, условности, которые структурируют индивидуальное поведение и социальные взаимодействия), но и политические и правовые институты (законы) и технологические институты (поскольку современные технологии устанавливают определенные виды поведения). Под культурным комплексом мы понимаем доминирующие убеждения и идеологии в данном обществе. В этих определениях не учитывается многообразие работ, проводимых в различных теоретических рамках и направленных на уточнение данных концепций, в частности концепции института. Но благодаря общему характеру они пригодны для рассмотрения работ Гэлбрейта, и мы уточняем их, когда необходимо.

ки, которые укреплялись за счет растущей академической специализации и последовательного увеличения числа исследовательских программ. При этом он устанавливает взаимосвязь с другими социальными науками: политологией, социологией и менеджментом. Это желание Гэлбрейта представить экономическое функционирование общества в виде макроскопических моделей — третья особенность его работы. Он формулирует то, что мы в дальнейшем будем называть его проектом «интегральная Экономика» — название, которым он хотел озаглавить сначала свой труд *«Новое индустриальное общество»*¹. Целью данного исследования является понимание процесса разработки, методов построения и восприятия этой интегральной Экономики.

В основе нашей реконструкции проекта Гэлбрейта лежат три гипотезы. Во-первых, в основе его пояснительных схем лежит предприятие как научный объект. И Пол Самуэльсон не ошибается, когда заявляет, что Гэлбрейт считает крупные корпорации «стратегическими единицами нашего времени» (Samuelson 1970, I, 126; II, 192–197). Во-вторых, Гэлбрейт утверждает необходимость использования понятия власти в экономическом анализе — понятия, в равной степени присутствующего и преходящего в области социальных наук. В-третьих, его интегральная Экономика уходит корнями в традиции американского исторического институционализма. Это основополагающая тенденция с момента зарождения Экономики как науки в Соединенных Штатах в конце XIX века. Межвоенный период считается периодом высокого плюрализма в том смысле, что американская Экономика характеризуется разнообразием используемых подходов (Rutherford 2011, Rutherford and Morgan 1998). Историки мысли в целом согласны с тем, что существует некая преемственность между этими институциональными теориями и так называемыми неоклассическими теориями — термин предложил Торстейн Веблен (1900) для обозначения теорий, против которых он выступал (Aspromourgos 1986, Lawson 2013). Приехав в Соединенные Штаты в конце 1920-х годов, Гуннар Мюрдаль даже заявил, что американский исторический институционализм представляет собой «веяние будущего» (Myrdal 1972, 457). Начиная с 1940-х годов, однако, это движение переживало постепенный упадок перед лицом достижений в Экономике, которые тогда считались передовыми, в частности, воплощенными Самуэльсоном на факультете экономики *Массачусетского технологического института*. Плюрализм сменился иерархией знаний и методов. Институционализм становится синонимом «инакомыслия» не только с теоретической, но и с институциональной точки зрения. Тем не менее данная тема инакомыслия — ключ к пониманию загадки Гэлбрейта, которая проявляется в двойственности различных суждений Пола Самуэльсона.

Гэлбрейт, ввиду его желания создать альтернативную политическую экономию, представляется теоретическим диссидентом. Французское издательство

¹ Письмо Гэлбрейта Хэмишу Гамильтону от 28 сентября 1965 года, воспроизведенное согласно Холту (Holt 2017, 315–316).

«Seuil» выбрало название «*Économie hétérodoxe*» (2007) для сборника переводов его произведений. Однако впечатление, которое делает его «истинным аутсайдером корпорации экономистов», немного обманчиво» (Frobert 2003, 13). После защиты диссертации в университете Беркли он получил поддержку, благодаря которой поступил на один из самых престижных факультетов Экономики, в Гарвардский университет. На протяжении всей своей карьеры он успешно получал финансирование от крупных частных учреждений, например от Корпорации Карнеги. Он участвовал в деятельности международной организации «*Конгресс за свободу культуры*» — объединение наиболее влиятельных западных интеллектуалов послевоенной эпохи. Таким образом, здесь появляется четвертая особенность пути Гэлбрейта, а именно, что он никогда не был маргинализирован, как другие исторические экономисты-институционалисты. Его готовность решать с помощью экономического анализа текущие политические и социальные вопросы отчасти объясняет важность его деятельности в этой области. В статье для словаря по экономике *New Palgrave Dictionary of Economics* экономист Лестер Туроу прекрасно резюмирует эту особенность Гэлбрейта. Он был «экономистом вне мейнстрима экономической мысли», хотя он всегда был «в мейнстриме экономических событий» (Thurow 2008, 114). Тот факт, что он решил писать книги для широкой публики, а не статьи в профессиональных научных журналах, объясняет его всемирную известность как интеллектуала. Самуэльсон скажет потом на этот счет, что «Кена Гэлбрейта, как и Торстейна Веблена, будут помнить и читать, когда большинство из нас, лауреатов Нобелевской премии, будет похоронено в сносках в пыльных библиотеках»¹. С другой стороны, он считает, что эта стратегия обхода традиционных академических каналов распространения знаний наносит ущерб распространению идей Гэлбрейта среди профессиональных экономистов². После проведенного исследования мы не нашли никакого подтверждения этому. Ведь решая писать для «неспециалистов», Гэлбрейт хотел, чтобы его не «игнорировали экономисты» (Sharpe 1974, 28).

Интегральная Экономика как альтернативная стратегия моделирования

Выражением «интегральная Экономика» мы обозначаем желание Гэлбрейта представить макроскопические модели экономического функционирования американского капитализма, которые стали общей теоретической альтернативой традиционному экономическому анализу. Наш выбор этого термина для обозначения теоретического проекта Гэлбрейта между 1950-ми

¹ О Самуэльсоне писал Стэнфилд (Stanfield 1996, 1).

² Гэлбрейт явно рассуждал с точки зрения «тактики» «короткого замыкания» (Galbraith 1970, 91).

и 1970-ми годами обусловлен важностью термина «интегральный». Его проект фактически основан на трех интеграционных процессах. Как мы только что описали, первый – процесс интеграции аудитории. Используя одно и то же средство распространения своих идей – книгу, а не научную статью, Гэлбрейт обращается одновременно и к широкой общественности, и к коллегам-экономистам. Его работы вызвали интерес исследователей из различных социальных наук, а также экономических и политических деятелей.

Второй процесс интеграции относится к интеграции по содержанию. Гэлбрейт включает в свои пояснительные схемы такие явления, как формирование предпочтений, которые, по мнению многих экономистов, находятся за пределами традиционных и даже допустимых границ экономической науки. Но он всегда так поступает, чтобы учесть поведение организаций и его последствия для регулирования экономической системы и общества в целом. В этом смысле его проект содержательной интеграции относится к желанию учесть всю взаимосвязь между экономическими организациями и их «естественной и социальной средой» (Polanyi 1957, 53). Этот проект не следует путать с проектом, разработанным Гари Беккером в это же время (Fleury 2009). Беккер распространяет анализ затрат и выгод, который характеризует теорию рационального выбора, на несколько областей социальной жизни. Расширение Экономике «за пределы границ» в данном случае основывается на формальной интеграции¹. Именно поэтому она находится в центре дискуссии об империализме экономической науки и его методах в рамках общественных наук.

Наконец, третий процесс интеграции – это теоретическая интеграция. Для осуществления содержательной интеграции Гэлбрейт предлагает позаимствовать, присвоить и составить ее из множества теорий и анализов, разработанных экономистами, принадлежащими к чрезвычайно разнообразным разделам дисциплины. При этом его интегральная Экономика стремится, например, навести мосты между микроэкономикой и макроэкономикой. Гэлбрейт, чья молодость пришлось на межвоенный период, очень рано стал руководствоваться стремлением объединить вклад трех революционеров тридцатых годов в данной дисциплине. Это вклад Берли и Минса (Berle and Means 1932), Чемберлина (Chamberlin 1933) и Кейнса (Keynes 1936). Он также без колебаний заимствовал идеи у авторов, с которыми не соглашался с эпистемологической точки зрения, например, с экономистом-неоклассиком Теодором Шульцем, или с теоретической точки зрения, например, с радикальным экономистом Полом Суизи (Paul Sweezy). Хотя он сожалеет о многих последствиях дисциплинарной специализации, предпочитая предлагать системное мышление, он отстаивает свое право полагаться на специализированные произведения своих коллег. Благодаря данному процессу теоретической интеграции, характеризующей постро-

¹ Наше разграничение «формальной интеграции» от «материальной интеграции» основано на известном различии между формальным определением экономики Лайонела Роббинса (Robbins 1932) и материальным определением Карла Поланьи (Polanyi 1957).

ение интегральной Экономики Гэлбрейта, последняя становится полезным инструментом для понимания динамики американской Экономики.

Для историка экономической мысли эпистемологический выбор регулярно дает актуальные данные для анализа. Мы считаем, что это позволяет разгадать большую часть загадки Гэлбрейта. Но прежде чем углубляться в исследование, необходимо дать разъяснения концептуального характера. Они касаются использования в настоящей работе терминов «теория», «модель» и «пояснительные схемы». Пояснительные схемы не имеют устоявшегося значения в дисциплине. Мы придаем им значение, отражающее наиболее распространенное использование данных понятий экономистами. Термином «теория» мы обозначаем «совокупность идей или гипотез, выдвигаемых для объяснения определенных фактов или явлений» (Rodrik 2015, 103). Теория всегда связана с конкретным объектом. Объяснения, предлагаемые теорией, могут, однако, основываться на различных типах умозаключений (дедукция, индукция и абдукция). Термин «теория» иногда используется в единственном числе. В этом случае косвенно предполагается, что существует определенная степень консенсуса для объяснения того или иного явления. Экономисты также ссылаются на «теорию цен» или «теорию рационального выбора». Но данный термин иногда используется и во множественном числе. Это свидетельствует о том, что теория всегда конкурирует с другими теориями в объяснении одних и тех же явлений¹. Как мы увидим, выделяют множество теорий фирмы: неоклассическую, управленческую, историческую, институциональную, контрактную, транзакционную.

Термин «модель» также нуждается в разъяснении. Он широко распространен в данной области в послевоенный период. Для Хайлбронера (Heilbroner 1970b, 85) это все более широкое использование термина является признаком желания со стороны части экономистов имитировать естественные науки. В 1950-х годах Герберт Саймон утверждал, что термины «теория» и «модель» — синонимы, последний просто используется для выражения теории математическим языком². В недавней своей книге «*The World in the model*» («*Мир в модели: как работают и думают экономисты*») Мэри Морган объясняет, что мышление на основе моделей в Экономике, действительно, развивалось с использованием математики и статистики. Но в отличие от Саймона она твердо противопоставляет словесный анализ аргументации с помощью математических методов, которую она использует в качестве отличительного критерия при разборе моделей. Однако, поскольку она также характеризует «современную экономику» использованием моделей, которые, согласно ее определению, обязательно должны иметь математическое обоснование, такой автор, как Гэлбрейт, который

¹ Мы видим теории, направленные на объяснение того же феномена, что и конкурирующие, но они часто оказываются взаимодополняющими ввиду сложности того, что необходимо объяснить.

² См.: Саймон (Simon 1954) и Саймон и Ньюэлл (Simon and Newell 1956).

не создавал таких математических моделей, не принадлежал бы к этой дисциплине (Morgan 2012, 2-5, 17-19, 96, 154). Такая точка зрения ошибочна для историка экономической мысли¹. Она не позволяет учесть все эпистемологическое и тематическое многообразие, характеризующее дисциплину в XX веке. Противопоставление Экономике, воплощенной Самуэльсоном Экономике, воплощенной Гэлбрейтом, никак не сводится к противопоставлению экономической науки, основанной на математических моделях, туманному словесному учению.

Определение Мэри Морган в то же время вызывает интерес. Оно помогает выявить различия в характере различных видов моделирования. Благодаря более глубокому рассмотрению вопросов, связанных с концепцией модели, становится понятно, почему Гэлбрейт относится к области современной Экономике, предлагая при этом альтернативную стратегию моделирования. Моделью, в общем смысле этого термина, мы обозначаем в настоящей работе процесс абстракции, направленный на создание «воображаемого мира», характеристики которого должны позволить нам лучше понять весь реальный мир или его часть. В этом вопросе мы следуем по стопам Морган (Morgan 2012), которая справедливо подчеркивает, что важно не путать мир модели (воображаемый мир) с миром, который эта модель представляет (реальный мир). Именно сложность реального мира требует процесса упрощения и абстракции, которым и является моделирование. При любом упрощении приходится чем-то жертвовать, и элементы, сохраненные и исключенные в ходе данного процесса, являются, таким образом, потенциальными предметами спора. В таком процессе математические методы не применяются. Однако именно математические методы стали широко использоваться в дисциплине в послевоенный период.

Экономисты традиционно ссылаются на чистые и идеальные модели конкуренции, модели общего равновесия и макроэкономические, и эконометрические модели. Важно понимать, что понятие модели не исключает связи с приведенным выше понятием теории. Модель можно построить на основе одной или более теорий. Например, модель, которую приводит Гэлбрейт в своей книге «Американский капитализм», основана на интеграции теории фирмы, теории профсоюзов и теории Государства. Значения, которые мы присваиваем в настоящей книге двум терминам, и видение их взаимосвязи в итоге описал один из современников Гэлбрейта, который сильно повлиял на него, а именно Йозеф Шумпетер. В своей речи в качестве президента Американской экономической ассоциации на ежегодной конференции в Кливленде в 1948 году

¹ Его книга представляет собой пример последствий ограничительной концепции термина «модель» в сочетании с ограничительным определением дисциплины. Не имея возможности назвать его экономистом, Морган была вынуждена представить Джона Мориса Кларка как «социолога». Определения Экономике и термина «модель», выведенные Морган, помогают априори исключить так называемые гетеродоксальные подходы из дисциплинарной области. В этой связи Тони Лоусон отмечает, что только современная главенствующая экономика определяется использованием математического моделирования (Lawson 2013).

он объяснил, что «построение модели» — это процесс «научного анализа, проводимого на основе материалов, представленных в рамках концепции», которая определяется как «донаучное восприятие» действительности. Он заявил, что работа по моделированию заключается в «вечном» анализе различных теорий, с одной стороны, и соотнесения их с эмпирическими знаниями — с другой (Schumpeter 1949a, 350).

В Экономике качества присущие модели в общем смысле этого слова, как правило, проистекают из ее схематичности, четкости и связности. Связность осуществляется в двух измерениях. Во-первых, важно построить воображаемый мир согласованно или логично с внутренней точки зрения. Схематически — это внутренняя несвязность модели Альфреда Маршалла, на которую указывает Пьеро Сраффа, изучая противоречие между возможностью увеличения финансовой отдачи и допущением о снижении предельных затрат¹. Во-вторых, важно, чтобы воображаемый мир был построен согласованным или связанным с внешней точки зрения, т.е. чтобы он напоминал функционирование реального мира и, следовательно, согласовывался с нашими эмпирическими знаниями. Таким образом, модель Маршалла можно подвергнуть критике за то, что она основана на теории фирмы, которая больше не соответствует реальным предприятиям. Для обеспечения внутренней согласованности требуются «формальные правила» использования модели, которые зачастую являются ограничениями, обусловленными ее формой. Для обеспечения внешней согласованности требуются «экономические правила» использования, которые можно назвать существенными и которые представляют собой ограничения, налагаемые «экономическим субъектом, представленным в модели» (Morgan 2012, 26-30). Внешнюю и внутреннюю согласованность важно различать, поскольку благодаря этому мы умозрительно поймем природу и суть различных противоречий, вызванных пояснительными схемами Гэлбрейта.

Для лучшего понимания эпистемологического контраста между интегральной Экономикой Гэлбрейта и господствующей Экономикой его времени важно вернуться к трем критериям классификации моделей. Первый критерий — это форма модели. По этому критерию мы различаем математические и вербальные модели. В целях различения последних мы решили назвать их «пояснительными схемами» [*pattern models*] (Harrison and Wilber 1979). В книге «Economics Rules» Дэни Родрик напоминает, что использование математических моделей в дисциплине в настоящее время свидетельствует о ее престиже. Их главное преимущество по сравнению с пояснительной схемой заключается в четкости и внутренней логике. По его мнению, работа Кеннета Эрроу, в отличие от работ Маркса или Кейнса, по этой причине не «получила широкой известности» (Rodrik 2015, 31). Худшего примера нам было не найти. Дело не в том, что книга «*Social Choice and Individual Values*» («*Коллективный выбор и индивидуальные ценности*») (Arrow 1951a) основана на процессе аксиома-

¹ Подробный отчет о критике Сраффа см.: Кин (Keen 2014, 219-250).

тизации, который предотвратил бесчисленные конфликты толкований. Таким образом, важность противопоставления математической модели и пояснительной схемы невозможно переоценить по двум причинам. Во-первых, логика применяется не только в математических рассуждениях. Во-вторых, математическая модель всегда сопровождается пояснением, которое придает ей смысл (Morgan 2001).

Второй критерий относится к доминирующей логике модели. Это может быть формальная или сущностная логика. Данный вопрос присущ процессу моделирования, который порождает сосуществование воображаемых миров, созданных экономистами, и реального мира. Гэлбрейт упрекает многих экономистов в том, что они придают первостепенное значение внутренней согласованности своих воображаемых миров, а не соответствию этих миров реальности (Dunn and Mearman 2006). Он критикует их за то, что они отдают предпочтение исследованию в рамках моделей, а не исследованию с использованием моделей. Он упрекает их в том, что они подчиняются формальным правилам использования моделей, а не экономическим правилам. Такие формальные правила отдают приоритет получению аналитических решений и результатов, актуальных с теоретической точки зрения, а не актуальных для понимания реальности. По мнению многих, использование математических инструментов в Экономике создает перекосяк в пользу формальной логики в ущерб содержательной логике. Перефразируя Моргана и Резерфорда, некоторые «формальные загадки» «создаются» при самом использовании «математических репрезентаций» (Morgan et Rutherford 1998, 20)¹. Таким образом, в воображаемом мире создаются концепции или явления, которые не имеют аналога в реальности. Это то, что Саймон и Ньюэлл (Simon and Newell 1956) называют ошибкой процесса». Но в воображаемом мире можно пренебречь явлениями, которые существуют в реальном мире, что Саймон и Ньюэлл называют ошибкой упущения». Следует отметить, что суть противостояния Гэлбрейта многим своим современникам заключается в том, что, как он считает, их модели не способны учитывать некоторые реальные явления, например: контроль крупной компании над своими ценами, уровень спроса и различные другие аспекты среды. Однако эти две ошибки свойственны не только экономистам, использующим математические модели и отдающим предпочтение формальным правилам. Многие комментаторы обвиняют Гэлбрейта в чрезмерном упрощении. Пояснительные схемы, в которых приоритет отдается содержательной логике, не обладают монополией на соответствие реальности и являются потенциальными жертвами тех же ошибок, что и математические модели – по той простой причине, что в обоих случаях существует необходимый процесс абстракции (Lawson 2013, 956).

Наконец, третий отличительный критерий интегральной Экономии Гэлбрейта относится к масштабу модели. Он позволяет отличать малые моде-

¹ Для иллюстрации трудов Солоу и Стиглица и их трактовки проблемы природных ресурсов, ее смещения и последствий см.: критический анализ Куи (Coix 2019).

ли от больших моделей по масштабу того, что они намерены объяснить. Гэлбрейт стремится предложить пояснительные схемы, обобщающие всю экономическую систему (содержательная интеграция) путем объединения нескольких теорий (теоретическая интеграция), и постепенно предлагает модели функционирования всей экономической системы. Созданный таким образом мир — это не что иное, как идеальная концепция «индустриального общества», которому в большей или меньшей степени соответствуют развитые общества. Что касается риторики с точки зрения реализма, Роберт Солоу критикует Гэлбрейта за чрезмерное упрощение реальности, чтобы прийти к модели такой существенной величины. По его мнению, экономисты должны довольствоваться созданием мелкомасштабных моделей, которые являются неполными, но потенциально ближе к реальности (Solow 1967a). У нас будет возможность заметить, что вопрос о границах Экономики накладывается на эпистемологический вопрос о том, что такое модель и какими должны быть ее масштабы.

Форма, логика и масштаб модели — три критерия, которые позволяют нам дать первоначальную характеристику проекту интегральной Экономики Гэлбрейта. Это попытка создать с помощью комбинации альтернативных теорий всеобъемлющие пояснительные схемы, в которых превалирует содержательная логика. Интегральная Экономика Гэлбрейта как таковая представляет собой уникальную стратегию моделирования, которая помогает разгадать загадку его интеллектуальной эволюции. Она также подразумевает совершенно иное отношение к эмпирическому, отличное от современных канонов дисциплины. Пояснительные схемы Гэлбрейта не являются теориями, которые можно напрямую проверить эмпирически, используя эконометрические модели, эксперимент или моделирование. Отношения Гэлбрейта с эмпирическим не сводятся к «проверке» или «подтверждению» теории. Качественные и количественные эмпирические знания, которые он использует в своих работах, как правило, заимствованные у коллег, являются отправными точками для его пояснительных схем, а также фактами, которые необходимо объяснить. Как и у всех участников американского исторического институционализма, мышление Гэлбрейта абдуктивно (Mirowski 1987, 1012).

Решение изучения работы Гэлбрейта через призму его проекта интегральной Экономики обусловило ход наших рассуждений в рамках истории мысли. Вторичная литература о творчестве Гэлбрейта относительно обширна. С начала этого столетия было опубликовано пять крупных исследовательских работ¹. Ричард Паркер (Parker 2005) опубликовал монументальную биографию. Проецируя жизнь Гэлбрейта на американскую экономическую и политическую историю, вместе с мемуарами Гэлбрейта, она представляет собой ценный инструмент контекстуализации. В отличие от подхода Паркера Стивен Данн (Dunn

¹ Следует также упомянуть книги Мэттсона (Mattson 2004) и Валигорского (Waligorski 2006), в которых основное внимание уделяется важности Гэлбрейта в американском либеральном движении и его концепции политики.

2011) предложил рациональную и тематическую реконструкцию мысли Гэлбрейта, а также попытку ее обновления и реабилитации. Наша работа находится на пересечении этих двух исследований, поскольку она сочетает в себе их исторический и аналитический подходы. В этой связи мы продолжаем исследования, начатые Людовиком Фробером в его книге «*John Kenneth Galbraith: la maîtrise sociale de l'économie*» (Frobert 2003). Четвертая крупная работа – докторская диссертация Стефани Лагероди (Laguérodie 2007). Она стремится показать, как Гэлбрейт был «свободным интерпретатором кейнсианства» в Соединенных Штатах, вступая в полемику с коллегами либералами, представлявшими неоклассический синтез, такими как Уолтер Хеллер, Пол Самуэльсон, Роберт Солоу или Джеймс Тобин. Наконец, следует добавить публикацию Ричардом Холтом части переписки Гэлбрейта (Holt 2017). Эта книга представляет собой кладезь новой информации для изучения построения его мысли. Однако мы не руководствуемся теми же исследовательскими гипотезами, что и Холт, Лагероди и Паркер. Их работа, посвященная в основном экономической политике, рассматривает Гэлбрейта, прежде всего, в рамках дебатов вокруг кейнсианства. При этом они не учитывают существование крупномасштабного альтернативного теоретического проекта. Именно по этой причине мы заново просмотрели личные архивы Гэлбрейта¹. Документы подтверждают, что создание интегральной Экономики было главной движущей силой интеллекта Гэлбрейта с 1950-х годов.

Очерк истории американской экономической мысли XX века

Поскольку целью данной работы является исследование процесса разработки и методов построения интегральной Экономики Джона Кеннета Гэлбрейта – попытки построить единую пояснительную схему, которая объединяет множество анализов, – она дает возможность по-новому взглянуть на историю американской экономической мысли. Любая история экономической мысли неизбежно носит частичный характер, в том смысле, что она написана через определенную призму. Например, ее можно написать в фокусе экономических колебаний, как это показано в книге «*Le Capitalisme et ses rythmes*» («*Капитализм и его ритмы*») Пьера Докеса (Dockès 2017, 2019). По-другому ее можно написать, сосредоточившись на формировании какого-либо течения мысли или его эпистемологических характеристиках, как это проиллюстрировано в книгах «*The institutionalist movement in American Economics*» («*Институциональное движение в американской экономике*») Малкольма Резер-

¹ Тезис Лагероди о том, что Гэлбрейт является единственным кейнсианцем, особенно из-за влияния институционализма на его мысль, не противоречит нашему толкованию работ Гэлбрейта. С нашей точки зрения, ее знакомство с кейнсианством, которое она подробно изучила, безусловно, важный этап, но лишь один из многих в построении его интегральной Экономики.

форда (Rutherford 2011) и «*L'institutionnalisme historique*» («*Исторический институционализм*») Сирила Эдуана (Hédoin 2013). Ее также можно написать, изучая конкретное стремление. Например, Роджер Бэкхаус (Backhouse 2010) в своей книге «*The puzzle of modern Economics*» («*Загадка современной экономики*») описывает стремление экономистов «заниматься наукой». Цель интегральной Экономике Гэлбрейта заключается в том, чтобы взглянуть на историю американской экономической мысли с точки зрения интеллектуального проекта одного автора. Поэтому она может показаться весьма ограниченной. По крайней мере, по пяти причинам этот проект показался нам особенно плодотворным при решении фундаментальных вопросов о динамике истории американской экономической мысли в XX веке.

Во-первых, проект Гэлбрейта рассматривается как альтернативный проект моделирования. Для изучения и оценки его альтернативного характера как такового требуется сопоставить его тезисы с трудами экономистов-современников. Последние предоставляют материал по всей истории мысли. Во-вторых, данный проект в то же время понимается в контексте вековой борьбы между участниками американского исторического институционализма и представителями неоклассической Экономике (Yonau 1998). Поэтому мы и предлагаем взглянуть по-особому на развитие этой борьбы. В-третьих, эта борьба неизбежно понимается в свете вопроса о плюрализме в дисциплине. В связи с этим плюрализм традиционно считается явлением, характерным для межвоенного периода в Соединенных Штатах. Морган и Резерфорд (Morgan et Rutherford 1998) определяют его как существование «разнообразных» подходов к изучению Экономике. У нас будет возможность показать, что вся работа Гэлбрейта — свидетельство этого плюрализма межвоенного периода. Традиционно считается, что период с послевоенных годов до 1960-х годов, в течение которого Гэлбрейт создавал свою трилогию, был отмечен постепенным доминированием неоклассического синтеза. Однако детальное изучение карьеры Гэлбрейта демонстрирует сохранение форм плюрализма.

На теоретическом уровне он объединяет работы ученых, которых называет тремя революциями 1930-х годов: работы Берли и Минса (Berle et Means 1932), Чемберлина (Chamberlin 1933) и Кейнса (Keynes 1936). В более широком смысле его проект основан на синтезе, перераспределении и сочетании теорий, созданных экономистами, работавшими в совершенно разных эпистемологических рамках. Наше изучение архивных материалов, например, показывает, что интеллектуальная дискуссия с такими разными авторами, как Уильям Баумоль, Адольф Берли, Кеннет Боулдинг, Теодор Шульц и Пол Суизи, и это лишь некоторые из них, была необходимым условием для создания его интегральной Экономике. В-четвертых, широкомасштабные пояснительные схемы, которые он строит, требуют проведения более специализированной теоретической и эмпирической работы. Таким образом, через призму интегральной Экономике Гэлбрейта можно продемонстрировать, что растущая специализация послевоенной дисциплины привела к разделению труда между экономистами.

Иногда это было источником конфликтов по поводу определения границ и методов изучения Экономики, которые отнюдь не устоялись в течение XX века. Это порождало формы солидарности между различными видами работ. В-пятых, сам характер проекта Гэлбрейта – постепенный процесс содержательной интеграции, основанный на пересмотре теории фирмы, – позволяет рассматривать эту работу как очерк истории американской экономической мысли. Она предусматривает подробное изучение вопросов, рассматриваемых в целом ряде дисциплинарных подразделов: микроэкономике, макроэкономике, Экономике сельского хозяйства, промышленной организации, международной Экономике, Экономике благосостояния, экономической истории и т.д.

Поскольку здесь изучается процесс разработки и методы построения интегральной Экономики Гэлбрейта, данная работа также позволяет нам вернуться к вопросу, который разжигает страсти, порождает споры и приводит к институциональным преобразованиям в Экономике как дисциплинарной области. Речь идет о гетеродоксии, которая неотделима от плюрализма. Учитывая характер интеллектуального проекта, становится понятно, почему французское издательство *Seuil* выбрало название «*Économie hétérodoxe*» для сборника сочинений Гэлбрейта, который они опубликовали в 2007 году. Тем не менее мы будем использовать это определение осторожно и аккуратно. Во-первых, само собой разумеется, что то, что является гетеродоксальным в один момент истории, не обязательно будет гетеродоксальным в другой. Внимание к эволюции мысли такого автора, как Гэлбрейт, позволяет избежать жесткой категоризации априори по поводу отношений доминирования в этой области. Во-вторых, мы отстаиваем идею о том, что для понимания проекта Гэлбрейта и его последствий, а этот тезис, на наш взгляд, применим к любому исследованию по истории экономической мысли, необходимо выделить по меньшей мере четыре вида гетеродоксии.

1) *Институциональная гетеродоксия*: относится к социальным отношениям доминирования в академической сфере. Она касается престижа методов и тем исследований, умения получать должности и финансирование, возможности публиковаться в научных журналах, а также участвовать в исследовательских сетях и группах. Как мы увидим, Гэлбрейт, в отличие от многих институционалистов и радикалов, не страдал от институциональной маргинализации. Но это стало возможным еще и потому, что он смог обойти некоторые условности, принятые в этой области.

2) *Эпистемологическая гетеродоксия*: она связана с выбором моделирования, который делают экономисты. С этой точки зрения интегральная Экономика Гэлбрейта явно понимается как гетеродоксальная. Он предлагает целостный, системный и эволюционный – потому что исторический – анализ американского капитализма. Но этот проект в то же время является продуктом плюрализма межвоенного периода, так что его эпистемологическую гетеродоксию можно понять только в свете постепенного совершенствования математических методов и специализации дисциплины в послевоенный период.

3) *Теоретическая гетеродоксия*: относится к содержанию тематических анализов. Теория Гэлбрейта о распределении ресурсов, которая заменяет гипотезу о суверенитете потребителей гипотезой о суверенитете производителей, например, в высшей степени гетеродоксальна. Но если мы посмотрим на теорию фирмы, на которой она основана, то «блоки», из которых она построена, «во многих отношениях очень ортодоксальны» (Backhouse 2010, 157). Гэлбрейт заимствует, например, управленческие теории Баумоля (Baumol 1959; Baumol 1962) и Марриса (Marris 1963; Marris 1964), которые рассуждают, используя традиционные модели максимизации в условиях ограничений. Поэтому общая теоретическая гетеродоксия проекта Гэлбрейта не должна, опять же, маскировать плюралистические требования, которые лежат в основе ее построения.

4) *Политическая гетеродоксия*: относится к рекомендациям государственной политики, которые экономисты выводят из своих моделей и видения. Сложно раз и навсегда квалифицировать рекомендацию государственной политики как ортодоксальную или гетеродоксальную, поскольку данное суждение зависит не только от баланса сил в академической сфере, но и от политического баланса сил на данный момент. Здесь Гэлбрейт также сопротивляется любой упрощенной классификации, не в последнюю очередь из-за неоднозначного использования им понятия общего интереса.

Интерес Гэлбрейта к интегральной Экономике с целью анализа динамики американской экономики в XX веке объясняется в конечном счете важностью его работ в этой области. Проследить генезис Интегральной Экономике означает найти работы, которые питают мысль Гэлбрейта. Их много. Казалось бы, они приведут к истокам оригинальности и важности его работы, но все как раз наоборот. Синкретическое измерение его работы, то, как ему удается объединить работы самых разных экономистов, — вот, что делает его уникальным. Он приобрел вес в Экономике, поскольку ему удалось составить пояснительные схемы, внутренне относительно последовательные, но при этом крупные по масштабу. Будучи современником Гэлбрейта, Пол Самуэльсон уловил это, написав о нем, что «люди, которые оставляют свой след в истории мысли и идей, — это не те, кто первыми сталкиваются с новой концепцией, а те, кто синтезируют ее различные допущения, которые концентрируют их и становятся их глашатаями» (Samuelson 1970, II, 196). Однако именно в то время, когда Гэлбрейт опубликовал свою трилогию — основу своей интегральной Экономике — его работы вызвали наибольшие споры в академическом мире. Мы приводим множество весомых доказательств в поддержку данного утверждения. Но теперь можно использовать простой библиометрический подход, чтобы сделать обзор, основанный на визуальном представлении количественной эволюции восприятия его работ на протяжении всей его карьеры¹.

¹ Библиометрические показатели Оффера и Седерберга предлагают подход, среди прочих, конечно, к влиянию автора на академическое сообщество. Методология, используемая Оффером и Седербергом, подробно представлена в их работе (Offer et Söderberg

В работе «*The Nobel Factor*» («Нобелевский фактор») Оффер и Седерберг использовали библиометрический подход в поддержку тезиса о том, что ряд авторов, включая Джоан Робинсон и Джона Кеннета Гэлбрейта, не были удостоены Нобелевской премии в области Экономики по чисто идеологическим причинам (Offer et Söderberg 2016, 136-142). На графике ниже показано изменение количества работ, цитирующих труды Гэлбрейта во всех источниках, перечисленных в базе данных *JSTOR*. После войны количество журналов резко возросло. Индекс Эрроу (рисунок 1), созданный Бьорком, Оффером и Седербергом (2014, 189), сокращает количество ссылок на автора в зависимости от изменения числа журналов в базе данных. Этот индекс не имеет смысла в абсолютном выражении. Вот почему мы сравниваем цитаты Гэлбрейта с высказываниями четырех экономистов, ставших лауреатами Нобелевской премии, с которыми у него возникли разногласия. У данного библиометрического подхода есть определенные ограничения. Они исходят из самого происхождения данных. Во-первых, база данных *JSTOR* состоит главным образом из англоязычных источников. Во-вторых, она содержит не только чисто научные журналы. Это относится, например, к журналу *Challenge*, который Эрроу, Гэлбрейт, Самуэльсон и Тобин использовали для публикации своих тезисов. Наконец, она не принимает во внимание ссылки на Гэлбрейта, содержащиеся в научных работах. Несмотря на эти оговорки, приведенный ниже график показывает, что аналитика Гэлбрейта оказала более чем незначительное влияние. Влияние моды должно быть исключено. Оффер и Седерберг (Offer et Söderberg 2016, 139) также отмечают, что карьера Гэлбрейта, по сравнению с карьерой многих нобелевских лауреатов с момента учреждения этой премии, была гораздо более стабильна с течением времени. Заметим также, что пик его научной популярности, согласно количеству цитирований в качестве первого ориентира, что подтверждено качественным подходом, пришелся на начало 1970-х годов, в то же время, что и у Самуэльсона, которому он и стремился составить альтернативу. Данный факт подкрепляет наш тезис о том, что «Новое индустриальное общество» является центральным элементом его попытки выстроить общую теоретическую альтернативу.

Методологические соображения для контекстуальной и аналитической истории

Для осознания природы интегральной Экономики Гэлбрейта необходимо рассмотреть ее аналитическую ценность и эпистемологические противоречия, на которых она строится. С этой точки зрения наша исследовательская работа может входить в область так называемой истории экономического ана-

2016). Мы благодарим профессора Офера за предоставление нам доступа к его базе данных, на основе которой мы и построили таблицу.

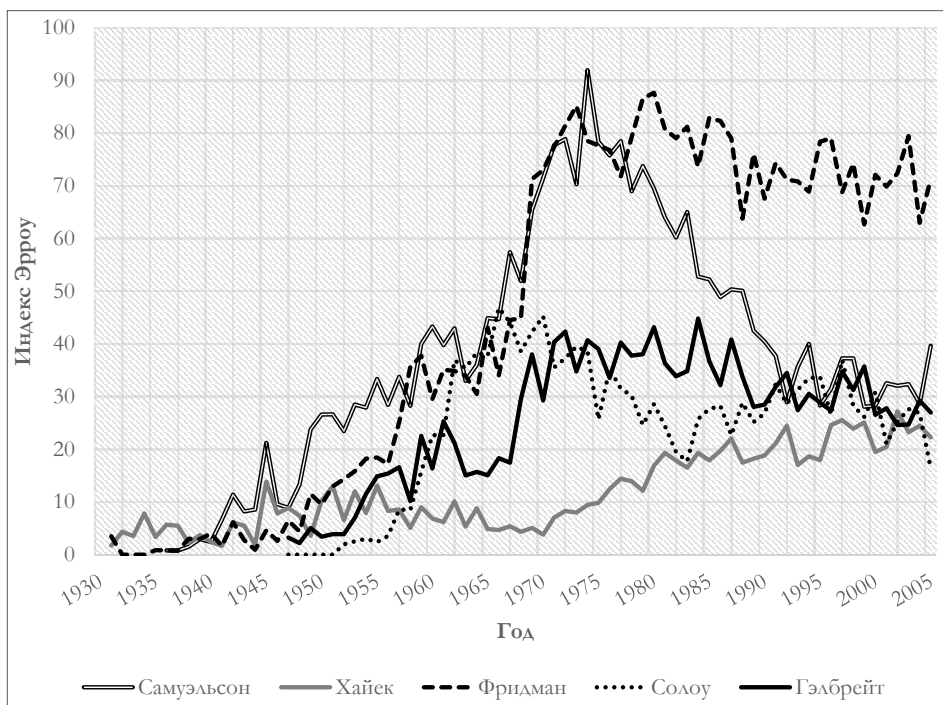


Рис. 1. Годовое изменение, измеряемое «индексом Эрроу», количества работ с цитатами из трудов Фридмана, Гэлбрейта, Хайека, Самуэльсона и Солоу

Источник: База данных Профессора Авнера Оффера© (Offer 2012).

Показатель: В 1969 году индекс Эрроу для Гэлбрейта составлял 38.

Это означает, что он фигурирует в 0,1273% статей, опубликованных в 1969 году и содержащихся в базе данных JSTOR. Как указывалось, эта цифра в абсолютном выражении едва ли репрезентативна.

лиза или рациональной реконструкции. Однако понять его творчество можно только с учетом, с одной стороны, материальной, а с другой стороны, интеллектуальной истории, которой он руководствовался в своей работе. Это требование тем более важно, что, во-первых, все теоретические труды представителей американского историко-институционального течения касаются именно институциональных особенностей исторических периодов, в рамки которых вписаны изучаемые экономические явления. Во-вторых, видение, лежащее в основе теоретического проекта Гэлбрейта, подпитывается рядом неакадемических событий: его работой в Управлении по регулированию цен и деятель-

ностью в качестве журналиста в журнале *Fortune*. В этом смысле наша работа подпадает под то, что принято называть историей «экономической мысли» или исторической реконструкцией. Методологический уклон данного очерка заключается в том, чтобы представить историю проекта Гэлбрейта, которая сочетает в себе эти аналитические и исторические аспекты.

В своей ранней работе по методологии истории экономической мысли Марк Блауг считает эту задачу невыполнимой. Но это только потому, что он рассматривает эти два подхода типичным образом. Когда рациональная реконструкция приводит к тому, что идеи экономистов прошлого излагаются в современных терминах, очевидно, что без учета соответствующего исторического контекста такой подход регулярно приводит к неправильным интерпретациям. Сам Гэлбрейт напоминал нам, что «теории всегда тесно зависят от того, где и когда они возникли» (Galbraith 1987, 201-202). Именно поэтому мы не используем для изучения научной мысли Гэлбрейта метод, который он сам считал неактуальным для понимания Экономики и ее истории. Однако мы считаем, что можно свести воедино аналитические конструкции разных авторов из разных периодов, не впадая в редукционизм, который стирает своеобразие каждого автора. Основная дистанция, которую мы отделяем от рациональной реконструкции, заключается в тенденции представлять историю как «непрерывное шествие прогресса от прошлых ошибок к настоящим истинам» (Blaug 1997)¹. Это может привести к игнорированию сосуществования парадигм в гуманитарных и социальных науках. Проект Гэлбрейта именно в том и заключается, чтобы предложить альтернативу тем теориям и моделям, которые он считает доминирующими. Телеологический подход к экономическому анализу совершенно не подходит для понимания его проекта.

В отличие от рациональной реконструкции, Блауг объясняет, что «трудно выполнить исторические реконструкции, которые включают в себя отражение идей мыслителей прошлого в терминах, которые эти мыслители и их современники приняли бы как правильное описание того, что они хотели сказать. Они требуют внимательного прочтения не только текстов изучаемых экономистов, но и мыслителей предыдущего поколения, чтобы понять контекст, в котором писали эти экономисты» (Blaug 2001, 151). Только так можно показать, что труды Гэлбрейта – уникальный продукт Экономики его времени. Какими бы долгими, сложными и требовательными ни были эти задачи, мы хотели взять на себя обязательства по их решению. После спора по поводу уместности различия между этими двумя типами реконструкции сам Блауг, наконец, признал, что граница между этими двумя типами реконструкции проницаема. Пусть данная работа продемонстрирует ценность их добровольного взаимодействия².

¹ См. в переводе на русский язык: Блауг Марк. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ. М.: Акад. нар. хоз-ва: Дело, 1994. 687 с.

² См.: Блауг (Blaug 2003a) и Синьорино (Signorino 2003).

Методологическая значимость такого выбора основана на использовании всего спектра показаний, которые может реализовать историк мысли (Dockès et Servet 1992). Наша работа над генезисом проекта Гэлбрейта заключается в том, чтобы найти ответвления у истоков его мысли и, следовательно, проследить так называемое регрессивное генеалогическое прочтение. Имея это в виду, мы работали над влиянием работ авторов, связанных с американским историческим институционализмом, на труды Гэлбрейта. Проблема такого прочтения состоит в предположении о «линейном прогрессе экономических знаний» в рамках течения, кульминацией которого здесь и стала бы работа Гэлбрейта. Именно поэтому мы учли не только заимствования, но и различия между первоначальным вкладом американского исторического институционализма и работой Гэлбрейта. Такое генетическое генеалогическое прочтение позволяет выделить особенности его проекта среди множества последователей течения. Для оценки данной особенности, не переоценивая оригинальность мысли Гэлбрейта, мы дополнили эти два диахронических прочтения несколькими формами синхронического прочтения.

Первая категория синхронического прочтения заключается в сопоставлении теоретических трудов Гэлбрейта с другими его интеллектуальными произведениями. Во-первых, для того, чтобы дать представление о точном контексте каждого этапа его становления, мы используем автобиографические свидетельства, оставленные автором в мемуарах и интервью, осознавая при этом предвзятость, присущую этим источникам¹. Без этого невозможно разгадать загадку Гэлбрейта. Ибо загадка Гэлбрейта, действительно, существует. Как мог этот экономист, канадец по происхождению, широко критикуемый своими коллегами, стать единственным американцем, наряду с Колином Пауэллом, получившим две медали Свободы от американского правительства? Почему ФБР исследовало его деятельность, в то время как ЦРУ приглашало читать лекции? Почему он стал президентом *Американской экономической ассоциации* на пике его критических высказываний в адрес экономической науки? Во-вторых, наше изучение архивных материалов позволяет лучше понять эволюцию его мысли и вопросы, стоящие за его основными теоретическими работами. Его личная переписка свидетельствует о его стремлении построить альтернативную политическую экономику, а также доказать важность интеллектуальных связей, которые обогащали его работу. Из различных неопубликованных рукописей мы узнали о том, как он постепенно обогащал темы, затронутые в своей трилогии. В-третьих, мы рассматриваем его работу как экономиста в перспективе с трудами, которые он писал как общественный интеллектуал (Galbraith 1955b, 1960a, 1979a). Его эссе и статьи в прессе представляют собой

¹ В автобиографиях экономистов «обычно приводится лишь частичное видение и прославляются важные события молодости» (Desmarais-Tremblay 2016, 21). Биография Гэлбрейта оказалась полезной для установления фактов. Вместе с тем мы пытались дистанцироваться от романтического стиля их изложения.

необходимый противовес его теориям, поскольку вопросы, которые он хотел затронуть, носят исключительно политический и вечно актуальный характер.

Благодаря второй категории синхронического прочтения мы сравнили труды Гэлбрейта с работами его современников. Сначала, с точки зрения интеллектуальной истории, мы рассмотрели выдающиеся работы того времени, которые помогли сформировать его мировоззрение. Мы по-другому начинаем смотреть на послевоенные работы Гэлбрейта, когда понимаем, что он читал, например, труды Бернхема (Burnham 1941), Хайека (Hayek 1944)¹, Райта Миллса (Wright Mills 1956) и Белла (Bell 1960), в которых ставилась под сомнение природа современного общества. Затем мы активно работали над анализом работ экономистов, которые он использует для своего проекта. Вот лишь некоторые из этих авторов: Веблен (Veblen 1904, 1923), Берли и Минс (Berle and Means 1932), Чемберлин (Chamberlin 1933), Кейнс (Keynes 1936), Шумпетер (Schumpeter 1942), Кларк (Clark 1957), Марч и Саймон (March and Simon 1958), Баумоль (Baumol 1959), Мейсон (Mason 1959), Маррис (Marris 1964), Берли (Berle 1969) – все они внесли свой вклад в создание его интегральной Экономики. И их было необходимо изучить для понимания видения Гэлбрейта. Мы также остановились на восприятии его работ, в частности, на противоречиях между Гэлбрейтом и многими его известными современниками, такими как, например: Кеннет Боулдинг, Милтон Фридман, Фридрих Хайек, Уолтер Хеллер, Джеймс Мид, Джордж Стиглер, Роберт Солоу, а также другими менее известными авторами, например: Уолтер Адамс, Скотт Гордон, Джордж Хильдебранд, Алекс Хантер и Дэвид Маккорд Райт.

Изучение данных противоречий представляет тройной интерес для историка мысли. Во-первых, для того, чтобы вписать Экономику Гэлбрейта в историю мысли, изучение процесса конфликта «выявляет в фотографическом смысле отношения власти, интеллектуальные позиции или социальные связи, которые без этого было бы трудно увидеть» (Lemieux 2007, 191). Если разногласия раскрывают такие существующие отношения, они также играют динамическую роль в структурировании дисциплинарного поля. Благодаря такому институциональному измерению их исследование позволяет нам учесть, с одной стороны, эволюцию переломных моментов, которые отделяют Гэлбрейта от некоторых его коллег, и, с другой стороны, эволюцию представлений о том, что такое Экономика как область знаний и какова роль экономиста, особенно в общественном пространстве. Во-вторых, полемика, вызванная той или иной работой, свидетельствует о ее важности в истории дисциплины. В полемике рождаются великие авторы. В-третьих, полемика играет определенную роль в восприятии произведения. Она требует разъяснений, проливает свет, позволяет автору прояснить неясности или восполнить недостатки. Восприятие каждой из книг трилогии Гэлбрейта – серьезная задача как для аналитического, так

¹ См. в переводе на русский язык: Хайек Фридрих Август фон. Дорога к рабству. М.: Издательство АСТ, 2017.

и для исторического аспекта нашей реконструкции. Это позволяет нам лучше понять попытки унифицировать и упорядочить его пояснительные схемы, представленные в каждом томе трилогии (Galbraith 1952a; Galbraith 1958a; Galbraith 1967a), и их продолжение в книгах «Экономические теории и цели общества» (1973b) и «*L'anatomie du pouvoir*» («Анатомия власти») (1983a).

В ходе своей исследовательской работы, сочетающей классические методы прочтения истории мысли, Гэлбрейт черпал вдохновение в работах по социологии по генерированию знаний, обращая внимание на институциональные сети, в которых участвовал и он сам. Это объясняет участие Гэлбрейта в различных исследовательских группах, как академических, так и неакадемических. Что касается первых, то мы рассказываем об интеллектуальной атмосфере учреждений, которые Гэлбрейт посещал, и о сетях, в которые он был вовлечен. Экономический факультет в Беркли был пропитан историческим институционализмом, когда Гэлбрейт учился там в аспирантуре в 1930-х годах. Гарвард был местом рождения индустриальной экономики и американской колыбелью кейнсианской революции, когда Гэлбрейт впервые поступил туда. Как только его членство в интеллектуальных сообществах или его профессиональные миссии оказывают заметное влияние на его теоретический проект, мы сразу это замечаем. Например, мы показываем, как его тезис о сближении экономических систем развитых стран можно объяснить как исследованиями военной экономики Германии, которые он проводил для американского правительства, так и его поездками в Советский Союз и участием в Конгрессе за свободу культуры в контексте «культурной холодной войны».

Поскольку наша реконструкция основана на изучении большого количества документов, мы хотели бы пояснить и обосновать ту иерархию, которую мы приняли в логике своих исследований и которая, возможно, не всегда прослеживается в нашей работе на первый взгляд. Первый принцип заключается в том, чтобы, по возможности, сначала изучить первичную литературу и только потом — вторичную. Среди трудов Гэлбрейта мы отдали предпочтение его теоретическим работам, основную часть которых составляют его американская трилогия, научные статьи и некоторые другие фундаментальные труды¹. Такой выбор напрямую обусловлен целью нашего исследовательского проекта, который посвящен разработке Гэлбрейтом альтернативной интегральной Экономики. Второй по значимости источник — это неопубликованный архивный материал, дающий представление о процессе создания опубликованных работ. Исторические, политические, полемические или личные труды Гэлбрейта, наконец, рассматриваются в их привязке к экономическому анализу, проведенному в ранних работах. Это не столько означает отказ им в самостоятельном существовании, сколько позволяет рассматривать Экономику Гэлбрейта как центр его интеллектуальной мысли. Если приоритетное внимание уделять политическим рекомендациям Гэлбрейта, то это приведет к идеологическому уклону ис-

¹ Гэлбрейт (Galbraith 1936; 1938; 1947; 1952a; 1952b; 1955; 1962; 1973b; 1983a).

следования его работы. Наш же подход заставит взглянуть на творчество Гэлбрейта с точки зрения его аналитического прочтения¹. Такой перекокс уравновешивается именно учетом всех работ Гэлбрейта, интеллектуальной историей американского либерализма, а также социологическим подходом к действующим лицам и институтам. Однако в конечном счете правильность такого выбора зависит только от интеллектуальной честности работы историка.

Организация изложения

Поскольку мы рассматриваем этапы построения Гэлбрейтом его интегральной Экономии, мы решили изложить наши тезисы в хронологическом порядке. Для каждого этапа мы объединяем аналитическое и историческое измерения истории экономической мысли. Для контекстуализации нашей аргументации начинаем с того, что описываем жизнь и творчество Гэлбрейта в контексте вековой борьбы между американским историческим институционализмом и неоклассическим течением в американской Экономии (глава 1), а также в рамках развития американского капитализма в его «золотой век» (глава 2). Мы завершаем изложение предпосылок для изучения его интегральной Экономии объяснением той эпистемологии, на которой она основана (глава 3).

После представления многолетней истории, наследником которой стал Гэлбрейт, и эпистемологии, которую он использует в своих работах, более подробно остановимся на его творчестве, начиная с периода его интеллектуального становления (главы 4–7). Существует скрытый спор о характере ранних академических работ Гэлбрейта. Кайл Брюс утверждает, что до его встречи с промышленником Генри Деннисом в 1936 году «Гэлбрейт был, в первую очередь, экономистом-неоклассиком» (Bruce 2000, 949). Стефани Лагероди также считала, что Деннисон сыграл важную роль в том, что Гэлбрейт «обратился» к идеям Кейнса. Однако она продемонстрировала, что еще до этого момента его разворота, благодаря влиянию исторических институционалистов, Гэлбрейт уже начал «критически» относиться к теории, которую Веблен назвал неоклассической (Laguérodie 2007, 21). В этой связи мы поддерживаем тезис о том, что образование Гэлбрейта может быть понято в разрезе того академического плюрализма, который характеризовал американскую экономику межвоенного периода (Morgan et Rutherford 1998). Его мышление, действительно, является плодом синкретизма самых разных теоретических влияний, выходящих за рамки расколов, связанных с различными направлениями экономической мысли. В дополнение к Берли, Кларку, Минсу и Веблену, важность которых мы уже объяснили, Чемберлин, Кейнс, Маршалл, Мейсон, Шумпетер и Робинсон — все это громкие имена в дисциплине, чьи работы помогли в структурировании работы нашего автора. Характер работ Гэлбрейта — это еще одно яркое под-

¹ Об этих предубеждениях в истории мысли см.: Мишель Розье (Michel Rosier 1985).

тверждение существования плюрализма в американской экономике межвоенного периода. В этот период его работы варьировались от специализированных эмпирических исследований (Galbraith 1933a; Galbraith 1933b; Galbraith 1934) до теоретических размышлений (Galbraith 1936; Galbraith 1938) и статей о государственной политике (Galbraith 1939a; Galbraith 1941). Хотя они и остались практически незамеченными, начиная с этого периода, Гэлбрейт внес заметные изменения в неоклассическую теорию в части анализа конкуренции, власти монополий, теории цен, а также в вопросах потребления, анализа предпочтений и благосостояния (Galbraith 1936, 1938)¹.

С 1940 года Гэлбрейт начинает карьеру за пределами академической среды. Мы покажем, как его разнообразный профессиональный опыт повлиял на формирование его видения мира (главы с 8 по 10). Этот путь — удел многих американских экономистов того времени (Fourcade 2009). Для компенсации отсутствия Корпуса гражданских администраторов Гэлбрейт был одним из тех, кого призвали выполнять государственные функции и миссии для федеральной администрации США во время Второй мировой войны, в частности, в таком государственном органе, как Управление по регулированию цен. Для понимания будущего, уготованного его проекту интегральной Экономики, важно учитывать его так называемую внеакадемическую подготовку, которая дополняет его университетское образование, и важность этого выражается по крайней мере в четырех моментах. Во-первых, Гэлбрейт принял участие и, кстати, наблюдал изнутри, как трансформировалась роль в экономике американского федеративного государства. Во-вторых, его миссия на посту главы *Управления по регулированию цен* в сочетании с работой журналистом в журнале *Fortune* предоставила ему возможность познакомиться со многими представителями крупных американских компаний — членами той самой социальной группы, которую он позже назовет «техноструктурой». Это знакомство усилило в нем потребность в реализме, который он считал необходимым для анализа поведения предприятий с целью создания пояснительной схемы функционирования экономической системы в целом. В-третьих, его профессиональная деятельность привела его к обновлению концепции Экономики как инструмента «социального контроля». Он убежден, что для того, чтобы быть полезными, экономисты должны уметь соединять теорию и практику. Однако их анализ должен распространяться не только в узком академическом кругу, но и за его пределы — среди политических деятелей и широкой общественности. Как сделать так, чтобы Экономике услышали? Опыт работы в *Fortune* — важное событие в этом отношении. Гэлбрейт приобрел свой литературный стиль, который, по сравнению с часто лишенной оригинальности прозой экономистов, позволил его более поздним тезисам завоевать более широкую аудиторию.

¹ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Монопольная власть и негибкость цен. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж.К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Серия: Антология экономической мысли). С. 631—646.

Главы с 4 по 10 (1933–1952) содержат структуру его так называемых зрелых работ, которым посвящены главы с 11 по 16 (1952–1967). По нескольким причинам 1952 год стал поворотным в творчестве Гэлбрейта. Во-первых, благодаря должности профессора в Гарварде у него появляется институциональная стабильность. Во-вторых, характер его общественной деятельности частично меняется. Он становится советником кандидата в президенты от Демократической партии Эдлая Стивенсона (1952 и 1956 годы), а затем избранных президентов Джона Ф. Кеннеди (1961–1963 годы) и Линдона Б. Джонсона (1963–1969 годы). Этот момент важен для нашей работы по реконструкции его теоретического проекта, поскольку он общается и дискутирует со многими коллегами-экономистами, в первую очередь с Уолтером Хеллером, Полом Самуэльсоном, Робертом Солоу и Джеймсом Тобином. В-третьих, если в предыдущий период Гэлбрейт столкнулся с оппозицией идеологического и политического характера, а его имя ассоциировалось с наиболее радикальными левыми либералами, то теперь его работы разжигают пресловутые академические споры. С публикацией каждой новой книги из его трилогии экономисты, в том числе такие выдающиеся представители этой дисциплины, как Булдинг, Фридман, Хайек, Мид, Солоу или Стиглер, выступают не только против представленных теоретических выводов и политических рекомендаций, но и против того, как он занимается Экономикой на практике. Наконец, 1952 год стал переломным, так как в этом году была опубликована первая часть трилогии Гэлбрейта. Это заявление намеренно передает идею структурной преемственности между книгами «Американский капитализм», «Общество изобилия» и «Новое индустриальное общество». В 1952 году Гэлбрейт не знал, что он напишет еще две книги. Историк выпала честь представить их в виде трилогии. Однако наше первоначальное исследование, которое сначала было сосредоточено на книге «Новое индустриальное общество», привело нас к выводу о том, что для правильного понимания проекта интегральной Экономики Гэлбрейта необходимо воспринимать его произведения именно в виде трилогии¹.

Хотя наше изложение построено в хронологическом порядке, конечно же, в некоторых главах нам требуются некоторые отступления от хронологии для подкрепления наших аргументов. По этой причине мы хотели бы предложить читателю обзор взаимоотношений между тремя произведениями его трилогии, который на данном этапе неизбежно окажется неполным. Книга *«American*

¹ Видение с точки зрения трилогии также представил Майрон Шарп (Sharpe 1974). Однако он писал, что «задача книги «Американский капитализм» заключалась в том, чтобы объяснить, почему работает [американская экономика]», а «задача следующих книг заключалась в том, чтобы объяснить, почему она не работает» (Sharpe 1974, 8). Если тон трилогии, несомненно, отмечен уменьшающимся оптимизмом, подача Шарпа, вероятно, введет в заблуждение. Эти три тома основаны на общем желании отразить исключительный экономический рост, который был отмечен в США после войны.

Capitalism («Американский капитализм») представляет собой теорию функционирования крупных компаний, образующих олигополистические рынки, которые составляют большую и растущую часть американской экономической системы. Как таковая, она предлагает исследование взаимосвязей между крупными экономическими организациями и вносит вклад в обновление теорий конкуренции и цен, основанных на концепции «уравновешивающей силы». Если по содержанию первый том можно рассматривать как обновление «микроэкономической» теории, основанной на уроках индустриальной экономики, второй том представляет собой пересмотр теорий потребления и роста. Таким образом, можно сказать, что основное внимание в нем уделяется так называемой макроэкономике. Если использовать современный термин, динамический макроэкономический анализ Гэлбрейта основан на микроэкономике, в частности, на пояснительных схемах, уже освещенных в книге «Американский капитализм». Сразу после выхода книги «Общество изобилия», он начал планировать публикацию книги «Новое индустриальное общество». 28 ноября 1958 года Гэлбрейт получил рукопись от Роя Харрода, посвященную темам, рассмотренным в книге «Общество изобилия», которую английский экономист назвал «восхитительной». В своем ответе от 11 декабря Гэлбрейт поблагодарил его за комплимент и признался, что уже работает над новой книгой. Ее тема – «теория фирмы, которую [он] пытается сделать общей», чтобы она применялась как к «высокоразвитой капиталистической, так и к социалистической организации»¹. Хотя книга «Новое индустриальное общество» была опубликована только в 1967 году, отчасти из-за того, что Гэлбрейт выполнял обязанности американского посла в Индии, большая часть его концепции была написана еще в начале 1960-х годов.

В рамках проекта интегральной Экономики книга «Новое индустриальное общество» призвана создать эту недостающую теорию экономических организаций. Изучение отношений между организациями, вытекающее из теории функционирования олигополистических рынков, предложенной в работе «Американский капитализм», уточняется изучением внутреннего функционирования крупных компаний, в частности, путем обращения к управленческим и бихевиористским теориям фирмы. Изучение потребления, а значит, и природы роста, поясняется благодаря изучению того, каким образом принимаются решения в производственных организациях. Хотя необходимость взглянуть на то, что происходит внутри компаний, могла бы привести Гэлбрейта к потере всеохватывающего аспекта его аргументации, произошло обратное. Изучение внутреннего функционирования крупных предприятий позволило ему, прежде всего, завершить критику двусмысленной концепции суверенитета потребителя, которая лежит в основе большей части экономических анализов

¹ Письмо Гэлбрейта от 11 декабря 1958 года в адрес Харрода. JKGPP, комплект 3, отделение 36.

и является критерием для характеристики так называемой ортодоксальной (Hutt 1936) или мейнстримной (Gambbs 1975) Экономике. Затем эта теория позволяет ему возродить дух политической экономии таких авторов, как Смит, Маркс, Веблен и Шумпетер. Его анализ функционирования производственных процессов приводит к анализу социальных классов и распределения власти в обществе. В этой связи книга «Новое индустриальное общество» выходит за рамки макроскопического анализа американской экономической системы и представляет собой модель индустриального общества в целом.

Наконец, в главах с 17 по 22 рассказывается о том, как был воспринят его проект, чтобы понять, как Гэлбрейт развивал его, и оценить его влияние на дисциплину. Состояние научной сферы Экономике в начале 1960-х годов является фундаментальным контекстом для достижения этой цели. В то время американская Экономика переживала растущую волну внутреннего протеста. Тем не менее Гэлбрейт стал одной из ведущих фигур в этом противостоянии, не в последнюю очередь благодаря успеху его работ у широкой общественности. Его избрание президентом *Американской экономической ассоциации* стало особенно парадоксальным событием в этом отношении. Это одно из высших свидетельств признания работ Гэлбрейта его коллегами в тот самый момент, когда, помимо тотальной теоретической и эпистемологической гетеродоксии, Гэлбрейт поддерживает различные проекты институционального инакомыслия. Мы имеем в виду, в частности, создание *Ассоциации эволюционной экономики*, *Союза радикальной политической экономии* и журнала *Journal of Post-Keynesian Economics*. Мы считаем, что публикация в 1983 году «L'anatomie du rouvoig», содержащей основу для исследования властных отношений в современных обществах, которая позволила Гэлбрейту объединить его ранние тезисы в единый исторический нарратив, окончательно завершает его проект интегральной Экономике. На основе обзора его работ в целом мы отстаиваем идею о том, что рассмотрение проекта интегральной Экономике Гэлбрейта как построения «парадигмы», конкурирующей с «парадигмой традиционной Экономике» с целью инициировать «научную революцию», является плодотворной интерпретационной основой. В частности, это позволяет обосновать тот факт, что если интегральная Экономика Гэлбрейта и является успешным теоретическим проектом, то она не имеет никакой силы как «научная революция», поскольку Экономика после 1980-х годов не несет на себе серьезного и неизгладимого отпечатка трилогии Гэлбрейта, хотя среди многих экономистов ее дух еще жив.

Эта книга — результат докторской диссертации по экономике, защищенной 17 ноября 2020 года в Университете Люмьер Лион 2, озаглавленной «*Интегральная экономика Джона Кеннета Гэлбрейта (1933–1983): американский исторический институциональный анализ изменений в индустриальном обществе*». Я хотел бы поблагодарить Бернара Бодри и Людовика Фробера, а также Микаэля Ассу, Франка Бессиса, Оливье Бретта, Виржилия Шассаньона, Беатрис

Шеррье, Мюриэль Даль-Пон Легран, Джеймса Гэлбрейта, Мари-Кристин Гой, Сирила Эдуана, Шарлотту Ле Шапелен и Оливье Суала (Bernard Baudry, Ludovic Frobert, Michaël Assous, Franck Bessis, Olivier Brette, Virgile Chassagnon, Béatrice Cherrier, Muriel Dal-Pont Legrand, James Galbraith, Marie-Christine Goy, Cyril Hédoïn, Charlotte Le Chapelain, Olivier Soualah).

Глава 1

Вековая борьба между американским историческим институционализмом и неоклассической Экономикой

Интегральная Экономика Гэлбрейта — один из моментов в вековой борьбе между американским историческим институционализмом и неоклассической экономикой. По этой причине необходим обзор развития исторического американского институционализма. Мы выделяем три его основных периода между 1870 и 1970 годами. Общественные науки возникли и стали институциональными в Соединенных Штатах только после Гражданской войны. Период с 1870 по 1918 год соответствует периоду постепенного зарождения американского исторического институционализма благодаря работе «первопроходцев». Это был этап интенсивных методологических дебатов, в ходе которых экономическая наука постепенно отделялась от других социальных наук (Mayhew 1987; Ross 1991; Fourcade 2009).

1918 год стал поворотным годом, поскольку ознаменовал окончание Первой мировой войны, а также был таковым в плане внутренней истории движения. На 31-м ежегодном заседании Американской экономической ассоциации была проведена сессия, которая посвящалась «экономической теории». Уолтон Гамильтон представил манифест «Институциональной Экономики». Введенный таким образом термин постепенно институционализировался в академическом мире. Уолтон Х. Гамильтон, Джон Морис Кларк, Уэсли К. Митчелл и Джон Р. Коммонс были основателями движения в этот период (Kaufman 2017, 317)¹. Период 1918–1945 годов также являлся апогеем движения. Резерфорд отмечает, что американский исторический институционализм являлся тогда «частью мейнстрима в Экономике», и что мнение о том, что он, по сути, являлся диссидентской гетеродоксией, относится, скорее, к периоду после Второй мировой войны (Rutherford 2011, 9).

Традиционно считается, что в послевоенный период американский исторический институционализм претерпел процесс постепенной маргинализации. Этот период представляет для нас особый интерес, поскольку Джон Кеннет Гэлбрейт, получив образование в межвоенный период, создал большую

¹ Кауфман ставит под сомнение общепринятую идею о том, что Веблен — «отец-основатель» течения. Хотя он стал крупной фигурой и связующим звеном между первыми двумя поколениями, Гамильтон, Кларк, Митчелл и Коммонс «не верят, что институциональная парадигма начинается с Веблена, или что дарвинизм — плодородная основа для экономической теории генетического типа».

часть своих произведений именно после войны. В 1974 году Аллан Грачи опубликовал книгу о «неоинституционалистах». Этим термином он называет авторов научных трудов после Второй мировой войны, которые, как и Гэлбрейт, стоят в одном ряду с Вебленом, Коммонсом, Митчеллом или Кларком. Что касается периода после 1970-х годов, то он отмечен всплеском институциональных исследований, а также постоянно растущей институциональной и теоретической гетеродоксией авторов, которых можно было отнести к участникам этого движения (Rutherford 2011). Таким образом, период с 1945 года по настоящее время характеризуется длительным спадом¹.

Первая глава исследования завершается обоснованием совместимости тезиса о вековой борьбе между американским историческим институционализмом и неоклассическим течением (Yonau 1998) с тезисом о том, что межвоенный период характеризуется «плюрализмом». Эта дискуссия обеспечивает основу для будущего исследования пути Гэлбрейта и одновременно служит отправной точкой для рассмотрения развития американской экономики в XX веке через призму его проекта интегральной Экономики.

Необходимо сделать последнее уточнение. Оно касается нашего выбора термина «американский исторический институционализм» для ссылки на ряд работ. Авторами этого названия являются главным образом Ричард Т. Эли, Генри К. Адамс, Джон Бейтс Кларк младший, Уолтон Х. Гамильтон, Торстейн Б. Веблен, Джон Р. Коммонс, Уильям З. Рипли, Джон Морис Кларк, Уэсли К. Митчелл, Фредерик К. Миллс, Рексфорд Г. Тагвелл, Артур Ф. Бернс, Гарднер К. Минс, Адольф О. Берли, Моррис А. Коупленд, Кларенс Э. Эйрс, Аллан Г. Грачи и, конечно, Джон Кеннет Гэлбрейт. Этих авторов рассмотрел Малкольм Резерфорд в работе «*The Institutionalist Movement in American Economics*» («*Институциональное движение в американской экономике*») (1918–1947). Вместо буквального перевода выражения «старый институционализм» (Rutherford 2001) или «оригинальная институциональная экономика» (Stanfield et Wrenn 2005) мы выбрали термин «американский исторический институционализм» по трем причинам².

Во-первых, этот выбор отражает историческую первичность изучаемого нами движения по отношению к новой институциональной экономике, воплощенной Оливером Уильямсоном и Дугласом Нортон³. Во-вторых, в отличие от термина «старый», термин «исторический» избегает уничижительных коннотаций. В-третьих, выражение «исторический институционализм», заим-

¹ Об эволюции институционализма с 80-х годов см.: О'Хара(О'Нара 1995) и Самуэльс (Samuels 2000).

² Выражения, используемые Резерфордом (Rutherford 2011; Rutherford 2001), Стэнфилдом и Ренном (Stanfield and Wrenn 2005) соответственно.

³ О различиях между новой институциональной экономикой и американским историческим институционализмом см.: Даггер (Dugger 1983; 1990; 1995) и Дютрев (Dutraive 1993). Об исследовании мостов между этими двумя корпусами см.: Резерфорд (Rutherford 1995, 2001).

ствованное нами у Сирила Эдуана (Hédoïn 2013), подчеркивает важность «взаимодействия между теорией и историей»¹. Существует всеобщее мнение, что американский исторический институционализм не является школой мысли. Ввиду разнообразия теорий и академических позиций участников, некоторые историки выбирают термин «течение мысли» для его обозначения, тогда как другие, считая данное выражение слишком общим, выбирают термин «движение» (Rutherford 2011, Yonay 1998). Мы применяем термин «течение мысли», когда рассматриваем близость их теоретических анализов по экономическим вопросам. Термин «движение» используется при рассмотрении американского исторического институционализма как крупномасштабного интеллектуального движения, включающего социальные и политические аспекты идей. Кроме того, поскольку эти авторы не образуют организацию или ассоциацию, будем говорить об участниках, а не о членах.

Пионеры американского исторического институционализма (1870–1918)

Возникновение американского исторического институционализма неразрывно связано с процессом становления экономики и, в более широком смысле, общественных наук в Соединенных Штатах, хотя как самостоятельное движение он появился лишь в 1918 году. Эволюционизм, возникший под влиянием работ Дарвина, историзм, унаследованный от немецкой исторической школы, социальная психология, сосредоточенная на изучении человеческого поведения и, наконец, прагматизм, в частности инструментализм Дьюи, — вот те элементы американского «интеллектуального климата», которые, как правило, упоминаются для объяснения условий, которые благоприятствовали возникновению этого течения². В книге «*The Origin of American Social Science*» («Истоки американской социальной науки») Дороти Росс (Ross 1991) добавляет, что с самого начала американские социальные науки отличались «либеральными ценностями», «практическим смыслом» и «технократическим доверием». Это три характеристики, которые в той или иной степени встречаются у участников течения, и особенно в работах Гэлбрейта. Отсюда наш акцент на специфику американского контекста. Грачи справедливо напоминает, что до Первой мировой войны институциональная Экономика была «американской интеллектуальной разработкой», и что только в этой стране ее авторы получили ведущие академические должности (Gruchy 1974, 19).

¹ Из пяти авторов, которых Сирил Эдуан цитирует в своем анализе «исследовательской программы» «исторического институционализма», только Веблен и Коммонс участвуют в американском историческом институционализме (Hédoïn 2009a, 2013).

² Росс (Ross 1991), Кори (Corei 1995), Йонай (Yonay 1998), Жислен (Gislain 2000), Резерфорд (Rutherford 2011).

Из четырех упомянутых элементов интеллектуального климата именно вопрос историзма, по нашему мнению, отличает американский исторический институционализм. Гражданская война и последовавшая за ней депрессия 1873–1877 годов породили классовые конфликты, которые выражались в забастовках и разрушили идею американской исключительности. Этот миф, оттененный тысячелетним оптимизмом, основан на вере в невозможность социальных конфликтов в индивидуалистическом, либеральном обществе, которое, в отличие от европейских обществ, не переживало эпоху феодализма. Индустриализация и проблемы, порожденные ею в течение последней трети XIX века, привели к постепенному осознанию беспрецедентного исторического масштаба экономических и социальных преобразований, которые переживала молодая нация. Это осознание затем противоречило натуралистическим представлениям — религиозным и иным — о развитии американского общества. В сочетании с тем, что многие исследователи, прежде всего пионеры американского исторического институционализма, обучались тогда в университетах Германии, становление социальных наук в Соединенных Штатах было отмечено, таким образом, новым проявлением «спора о методах». Возникла дискуссия по вопросу о том, какое место следует отвести историческому фактору в изучении экономических явлений (Ross 1991, 217)¹.

В Америке до войны 1861 года Экономика не существовала ни как структурированная дисциплина, независимая от других моральных и политических наук, ни как дисциплина, свободная от религиозных и натуралистических соображений. В первых учебниках, написанных церковниками, считалось, что законы экономики гармонируют с законами природы, а сами законы являются ничем иным, как выражением законов Божьих (Fourcade 2009, 64). Прекращение такого религиозного натурализма, ставшее возможным благодаря работе Дарвина и упомянутому выше пониманию исторического характера социальных преобразований, вызванных гражданской войной и индустриализацией, стало необходимым условием возникновения Экономики. Тремя важными фигурами ее постепенного становления сразу после гражданской войны стали Чарльз Данбар, Фрэнсис Уокер и Уильям Грэм Самнер. Их объединяло общее стремление: Экономика должна быть позитивной наукой, т.е. свободной от посылов теологии, этики и философии. В 1871 году в Гарварде Чарльз Данбар открыл первую кафедру политической экономии. Пятнадцать лет спустя он способствовал профессионализации этой дисциплины, учредив журнал *Quarterly Journal of Economics*. Фрэнсис Уокер, следуя оптимистичной экономической риторике Америки до войны 1861 года, утверждает, что американская экономика основана на «законах капиталистического рынка», от которых можно ожидать

¹ Существует изоморфизм между полемикой в социологии и экономике. Таким образом, социолог Албион Смолл воплощает «радикальный историзм» перед лицом «неисторического консерватизма» Франклина Гиддинса (Ross 1991, 123-140). О методологическом споре между австрийской школой Менгера и немецкой исторической школой Шмоллера см.: Кампаньоло (Campagnolo 2008).

благоприятного воздействия благодаря американским «либерально-республиканским» институтам, главным из которых был доступ к независимой собственности. Хотя его мысль по-прежнему пронизана нерелигиозным натурализмом, он, тем не менее, открывает дверь историзму в Экономике. Он изложил исторические причины сбоев в работе естественных законов распределения доходов, которые он почерпнул из классической английской политической экономии Смита, Рикардо и Милля (Ross 1991, 79-83).

Уильям Грэм Самнер, третий известный деятель и коллега Фрэнсиса Уокера по Йельскому университету, прославился своим обоснованием «безудержного капитализма» и «концентрации богатства», которые наблюдались в Соединенных Штатах в начале второй промышленной революции (Kaspi 1986, 220). Самнер также учился в Германии. Хотя он высоко оценивал методы немецкой исторической школы, он не разделял их выводов, которые считал релятивистскими. Его экономика основана на «социально-историческом законе эволюции», унаследованном от социального дарвинизма Спенсера, согласно которому в мире ограниченных ресурсов выживает сильнейший (Ross 1991, 87-88)¹. Однако он поддерживает исключительное отношение к Америке как к «земле обетованной» прогресса, который стал возможным благодаря экономическому либерализму. Самнер считает, что уважение «имущественных прав» и «строгое ограниченное правительство» принадлежит и должно принадлежать сущности Американской Республики. Таким образом, его мысль пронизана нерелигиозным натурализмом английской классической Экономии и социологии, которые призваны раскрыть основные законы жизни в обществе. На политическом уровне она поставлена на службу «либертарианскому индивидуализму» (Ross 1991, 91). Как историк мысли, Гэлбрейт подчеркивает, что социальный дарвинизм, проповедуемый Гербертом Спенсером, а затем Уильямом Самнером, представляет собой идеологию, которая превратила «неравенство и лишения» в «факторы, благотворные для общества» и предоставила «удобный» аргумент для принесения «несчастных» в жертву и хвастовства «буржуазными достоинствами экономики». Затем он отметил, что работа Ричарда Т. Эли, одного из пионеров американского исторического институционализма, была как раз реакцией на теории Самнера. Поэтому проект по теоретическому обновлению, к которому призывает Эли, с самого начала содержит политическое видение мира (Galbraith 1987, 338-339; Galbraith 1958a, 59-63)².

Мы могли бы выбрать фигуру Веблена, а не Эли, чтобы представить теоретический диссидентский проект американского исторического институционализма в этот первый период. Причин не делать этого было несколько. Главная

¹ О том, что идеи Спенсера далеки от дарвиновского видения эволюции, см. работу Торта (Tort 1995). Отсюда наша осторожность, сказал он, в использовании термина «социальный дарвинизм».

² См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Общество изобилия. М.: Олимп-Бизнес, 2018. 404 с.

из них заключается в том, что Веблен — фигура, частично изолированная от других участников течения, в то время как Эли играет активную роль в институционализации течения и, соответственно, дисциплины (Kaufman 2017). Ричард Т. Эли — экономист, получивший образование в Германии под руководством Адольфа Вагнера и Карла Книса, преподавал политическую экономию в Университете Джона Хопкинса по возвращении из Европы. Он автор учебника по Экономике, который в период с 1880 по 1920 год был основным учебным пособием — учебником, в котором, по утверждению Гэлбрейта, он «впервые встретился с экономикой» (Galbraith 1994, 825). Если Самнер представляет крайнюю позицию в защите безудержного капитализма, Эли является самым радикальным представителем американских экономистов-историков (Ross 1991). Как и экономисты немецкой исторической школы, он ставит социальный вопрос индустриализации в центр экономических проблем, а также ту роль, которую может сыграть Государство в его решении. Вместе со многими молодыми американскими экономистами он разделяет определенное пристрастие немецких экономистов к (немарксистскому) социализму и (протестантскому) реформизму¹. С помощью Генри К. Адамса и Джона Бейтса Кларка младшего он в 1885 году основал Американскую экономическую ассоциацию. Он создал ее явно для того, чтобы «бороться» с влиянием идей Самнера (Ross 1991, 110). Поэтому он воздерживается от приглашения последнего в ассоциацию. Американские представители английской классической экономики, в частности Джеймс Л. Лафлин и Фрэнк В. Тауссиг также, но лишь поначалу, не входили в ассоциацию (Ely 1910). В статье, опубликованной в *American Economic Review* — журнале, связанном с *Американской экономической ассоциацией*, Эли (1886) излагает цели и принципы членов ассоциации. Этот текст можно считать показательным манифестом вековой борьбы с неоклассическим течением в начальный период, подобно тому, как тексты Гамильтона (Hamilton 1919) и Дж. М. Кларка (Clark 1919, 1921) выглядели манифестами для основателей движения в межвоенный период.

По мнению своих основателей, *Американская экономическая ассоциация* выполняет двойную миссию: «продвижение независимых экономических исследований» и «распространение экономических знаний». У первой основополагающее значение. Эли заявляет, что он против тенденции распространять понятия ортодоксальности или неортодоксальности на экономические идеи, по его мнению, эта тенденция принадлежит к «интеллектуальному терроризму». Он даже утверждает, что слова «ортодоксальное и неортодоксальное должны быть запрещены в экономической дискуссии». Экономисты должны иметь возможность свободно обсуждать «новые идеи». Ассоциация не была ни клубом экономистов, созданным для продвижения политической идеи, — уже существует множество клубов, защищающих свободную торговлю или протек-

¹ Об учении Эли см.: Рейдер (Rader 1966), Бейтман (Bateman 1998), Бейтман и Капстейн (Bateman et Kapstein 1999).

ционизм, ни клубом, защищающим интересы определенного социального класса. Риторика согласования частных интересов во имя общественных интересов была уже весьма актуальна. Миссия *Американской экономической ассоциации* заключалась в том, чтобы «искать истину» путем «сбора», «классификации» и «интерпретации» фактов. Абдукция, или использование «пояснительной гипотезы относительно данного явления» (Hédoïn 2013, 71), является основой метода пионеров американского исторического институционализма. В связи с этим они намерены создать возможности для проведения статистических и исторических исследований. Помимо предложенной методологии, призыва к терпимости по отношению к новым идеям и желания спровоцировать дискуссии, основатели ассоциации перечисляют четыре момента теоретического характера, которые кажутся им основополагающими, поскольку они стремятся отличить свои исследования от американской экономики, унаследованной от работ Давида Рикардо и Джона Стюарта Милля (Ely 1886, 5, 18-24; 1887, 114).

Признавая роль «индивидуальной инициативы» в «промышленной жизни», основоположники американского исторического институционализма утверждают, что Государство, тем не менее, должно играть свою роль в ведении экономических дел: это «необходимое условие прогресса человечества» (Ely 1886, 6). В связи с этим они отвергают доктрину «невмешательства» [*laissez-faire*], которая, помимо политических и моральных аргументов, не позволяет учитывать «отношения между Государством и гражданами». Во-вторых, они не считают состояние современных экономических знаний окончательным и заново иницируют изучение настоящего и прошлого с помощью статистики и истории. Как и Гэлбрейт (1967а, 1973а, 1973b) столетие спустя, основатели *Американской экономической ассоциации* подчеркивают эволюционирующий характер социальной реальности и призывают к созданию более реалистичной экономики. В-третьих, они утверждают, что «конфликт между капиталом и трудом» порождает «социальные проблемы», которые можно решить только совместными «усилиями» институтов Церкви, Государства и Науки, каждый из которых действует в своей «собственной сфере» (Ely 1886, 1910). В отличие от Самнера, а также Веблена, которые отказались от всех отсылок к религии, некоторые пионеры американского исторического институционализма отмечены моральными идеалами, унаследованными от протестантизма. С этого времени вопрос интеграции размышлений о ценностях был постоянным предметом спора между участниками течения и теми, против кого они писали. В-четвертых, они призывают к свободе от предвзятых взглядов в дебатах по вопросам государственной политики. Несмотря на дело Самнера, они не прерывают диалог со сторонниками того, что они называют «старой школой». Это способствует их институциональной интеграции. Например, Джеймс Лоуренс Лафлин увековечил классическую английскую традицию Джона Стюарта Милля, который предложил стипендию Торстейну Веблену в Чикагском университете (Dorfman 1934, 87).

Этот призыв к обновлению экономической теории породил большое количество работ авторов, связанных с американским историческим институционализмом в период между 1880-ми годами и Первой мировой войной. Уже в этих работах затрагивались вопросы, которые после Первой мировой войны стали одной из любимых тем участников течения. Следует отметить, что именно в этот период осевая фигура движения – Веблен – и его будущие основатели – Гамильтон, Коммонс и Митчелл – написали свои первые аналитические работы. Хотя авторы, связанные с американским историческим институционализмом, не представляют собой школу мысли и не предлагают свод доктрин, и хотя их работы частично фрагментированы и независимы друг от друга, можно наблюдать сближение их любимых тем исследования¹. Это предприятие, Государство, индивид и экономические колебания.

Исторические рассуждения пионеров движения вызовут соответствующий отклик вслед за работами по открытию предельной полезности (Ross 1991, Pigou 1945). Это обновление было привнесено в Соединенные Штаты Джоном Бейтсом Кларком. Отказавшись от юношеских социалистических идеалов и исторической точки зрения, он постепенно прибегает к дедуктивному и маргиналистскому мышлению для анализа системы конкуренции и распределения доходов². «Исторические события» вновь рассматриваются только с точки зрения изменений в функционировании внеисторических действующих экономических законов, которые должны привести к равновесию. Критика маржинализма участниками американского исторического институционализма формулируется в тех же выражениях, что и критика представителей английской классической школы. В основном она касалась абстракционизма, дедуктивизма и ирреализма. Однако в этот период мы отмечаем, что молодая американская политическая экономия характеризуется академическим, а также теоретическим плюрализмом в том смысле, что ее внутренние противоречия не были стабилизированы, и диалог поддерживался, в частности, благодаря отсутствию гегемонистских притязаний на методы.

Важно отметить, что такой маргиналистский ответ для участников американского исторического институционального течения не способен учесть качественный характер исторических изменений, порожденных второй промышленной революцией. Мы увидим, что именно эта напряженность между исторической и неисторической Экономикой проходит через все развитие дисциплины. Когда Гэлбрейт отстаивает необходимость создания Экономии, учитывающей индустриальные реалии американской системы, он делает заявление, аналогичное тому, что делали пионеры этого течения, когда

¹ О теоретических различиях между этими авторами см.: Резерфорд (Rutherford 2011), Бретт (Brette 2004), Баццолли (Bazzoli 1999), Росс (Ross 1991) и Грачи (Gruchy 1974).

² О «преобразовании» Джона Бейтса Кларка см.: Йонай (Yonay 1998) и Жалладо (Jalladeau 1975). Пиру (Pigou 1945) считает, что внес большой вклад в отвлечение Американской экономической ассоциации от ее исторических истоков.

в 1880-х годах они поставили перед собой задачу обновить политическую экономию. Однако их проект был основан не только на чисто интеллектуальных соображениях. Он также объясняется материальными потрясениями, которые переживает молодая американская нация после Гражданской войны и которые эти авторы хотят интегрировать в область экономических знаний. Это отражено в язвительном заявлении Эли о том, что работа Адама Смита блестящая, но не дает адекватных знаний о Соединенных Штатах на заре XX века. «Политическая экономия, написанная до появления железных дорог, вряд ли годится для 1885 года» (Ely 1886, 20)¹.

Основатели американского исторического институционализма (1918–1945)

Мы только что показали, что интеллектуальный проект пионеров движения с точки зрения интеллектуальной истории является реакцией, с одной стороны, на политическую идеологию Самнера, а с другой – на нерелигиозный натурализм – законы рынка – английских классических школ, а затем и на их преемников-маргиналов. Изложение мысли Эли и причины, приведшие к созданию *Американской экономической ассоциации*, позволили выделить противоречия, которые лежали в основе зарождения американской Экономики. Мы также подчеркнули, что эти пионеры никоим образом не прерывают диалог с экономистами, против которых они строят свои теории. Межвоенный период также свидетельствует о постоянном диалоге между историческими институционалистами и экономистами, выступающими против этой тенденции. С академической точки зрения этот период считается «плюралистическим». Существует большое разнообразие предлагаемых методов и теорий, но ни одна из них не считается доминирующей (Rutherford et Morgan 1998, 3). Факт остается фактом, что именно в межвоенный период американский исторический институционализм стал «самоидентифицирующимся» движением (Rutherford 2011). Эта самоидентификация свидетельствует о продолжении в полной мере осуществления их проекта теоретического и эпистемологического инакомыслия, иногда едва видимого из-за настойчивости академической интеграции участников течения. Мы основываем наше представление американского исторического институционализма второго поколения на трудах двух авторов: Уолтона Гамильтона (Hamilton 1919) и Джона Мориса Кларка (Clark 1919; Clark 1921). Мы выбрали эти работы, потому что они позволяют понять, как институциональный проект развивался по сравнению с предыдущей эпохой, а также как он продолжает

¹ Пионеры американского исторического институционализма, например Гэлбрейт, часто отдают дань уважения работам Адама Смита, подчеркивая важность контекста, в котором была написана его работа. Йонай (Yonay 1998) интерпретирует эти ссылки как часть стратегии привлечения союзников для борьбы с неоклассическим течением.

выделяться из остального экономического анализа. Более того, они напрямую перекликаются с желанием Гэлбрейта построить интегральную Экономику.

На 31-м заседании *Американской экономической ассоциации* Гамильтон в рамках сессии, посвященной методам экономической теории, представил статью под названием «*The institutional approach to economic theory*» («*Институциональный подход к экономической теории*»). Это призыв к институциональной Экономике, а также настоящий «манифест» для экономистов, открыто заявляющих о течении (Rutherford 2001, 178). Статья Гамильтона родилась из желания, чтобы институциональная Экономика была признана неотъемлемой частью экономической теории (Hamilton 1919, 319). Именно потому, что институциональная Экономика представляет собой форму инакомыслия в теоретическом плане, эти авторы чувствуют необходимость ее признания на институциональном уровне. Под пером Гамильтона противоречие между историзмом и нерелигиозным натурализмом предыдущего периода принимает ярлыки «институциональной Экономики» и «интегральной Экономики». С точки зрения поиска легитимности это показывает, что оба течения являются наследниками политической экономии Адама Смита¹. Как и Веблен (Veblen 1908a), он относит австрийский и англо-саксонский маржинализм к экономистам, изучающим законы стоимости в рамках гипотезы свободной конкуренции, в то время как институционалисты имеют дело с «обычаем» и «традициями», которые определяют реальную природу экономической и социальной системы (Hamilton 1919, 310). Риторика Гамильтона предполагает, что «Экономика стоимости» является лишь узкой частью экономической теории, в то время как только институциональная Экономика способна предоставить «полное описание экономического порядка» — основной интеграционной цели, характеризующей интегральную Экономику Гэлбрейта.

В этом манифесте предлагаются пять элементов, характеризующих исторический институциональный подход. Во-первых, «экономическая теория должна объединить экономическую науку». Гамильтон критикует неоклассическую теорию за предоставление фрагментированного массива специализированных знаний. Он считает, что только институциональная Экономика способна обеспечить теоретическую интеграцию, которая, сосредоточившись на изучении «экономических организаций», позволит обеспечить понимание всех экономических и социальных явлений. Во-вторых, он считает, что Экономика должна быть «актуальной» для решения современных социальных проблем, т.е. для обеспечения социального контроля над экономикой [*social control*]². Неявное

¹ Гэлбрейт регулярно использует данную стратегию, о чем свидетельствует, например, его утверждение о том, что «нападки Адама Смита на публичную компанию с ограниченной ответственностью ввергнут в глубокое недоумение современных сторонников свободного предпринимательства» (Galbraith 1992, 705-707).

² Вслед за Фробером (Frobert 2003) мы переводим термин «social control» как «социальное управление», поскольку термин «социальный контроль» в английском и французском языках значит не одно и то же. Об этой концепции см.: Росс (Ross 2021, 7).

предположение этого течения, отвергаемое натуралистами всех мастей, состоит в том, что большинство «институтов» являются продуктом человеческой деятельности и, следовательно, поддаются формированию и адаптации к проблемам времени. Следуя своей логике, Гамильтон утверждает, в-третьих, что институты должны быть сами объектом экономической теории. Действительно, «контроль над конкретными аспектами экономической жизни требует знания конкретных институтов», которые структурируют социальную реальность. В-четвертых, экономика должна быть динамичной и эволюционной, т.е. связанной с процессами. Поэтому понимание качественного характера изменений включает методы, которые являются «историческими» и «генетическими». Таким образом, его манифест следует по стопам пионеров американского исторического институционализма, в частности историзма Эли и исторического эволюционизма Веблена. В-пятых, Гамильтон утверждает, что экономическая теория «должна быть основана на приемлемой теории человеческого поведения». Это условие ее реализма. Он настаивает на том, что человеческое поведение институционализировано вопреки неоклассической гипотезе о том, что человеческое поведение может быть понято на основе «индивидуализма, рациональности и утилитаризма». Для того чтобы экономическая теория могла обеспечить социальный контроль над экономикой, необходимо понять реальные детерминанты поведения, в частности влияние на него институциональных комплексов (Hamilton 1919, 312-317).

Данное изложение манифеста Гамильтона выделяет элементы преемственности между его проектом обновления Экономики и проектом Эли, представленным три десятилетия ранее. Главным моментом преемственности является неудовлетворенность маржиналистской теорией — ее неспособностью понять качественные преобразования экономической жизни. Она мотивирована проблематичным подходом, согласно которому Экономика должна служить трансформации экономической жизни. Однако для этого последняя должна рассматриваться как единое целое. В то время как Эли призывает, прежде всего, к пересмотру роли государства как потенциально благостного элемента для человеческого прогресса, Гамильтон утверждает, что все институты, вероятно, будут сформированы и реформированы таким образом, чтобы они способствовали определенному типу поведения. Вывод статьи Гамильтона также имеет большое значение, потому что, как и Гэлбрейт, он высказывает определенное отношение к теориям, которым противостоит его проект. Он утверждает, например, что маржиналистские теории Джона Бейтса Кларка и Фридриха фон Визера или теории английской классической школы, основными представителями которой в то время были Маршалл и Пигу, скорее всего, дадут «актуальный материал» для построения институциональной Экономики. Диалог все еще не прерван. Однако восприятие статьи в ходе сессии *Американской экономической ассоциации*, на которой она была представлена, свидетельствует о возобновлении конфликта между историзмом и натурализмом. Критика, которой подвергается речь Гамильтона, не касается призыва учитывать институты в эко-

номическом анализе. Связывая его с «исторической школой» предыдущего поколения, участник дискуссии объясняет, что фундаментальная проблема Экономике, продвигаемая Гамильтоном, заключается в том, что она не может «разработать законы», под которыми он подразумевал неисторические законы, с которыми невозможно «строить науку» (Haneу 1919, 321).

Хотя историки мысли справедливо подчеркивают, что в американской Экономике межвоенного периода существует признание разнообразия, не следует недооценивать явное стремление участников американского исторического институционализма к его восстановлению. Особенно поучительным здесь является случай Джона Мориса Кларка – сына Джона Бейтса Кларка, пионера течения до его обращения к маржинализму¹. Он сделал два доклада для *Американской экономической ассоциации* в период сразу после войны, чтобы подчеркнуть эпистемологические различия, которые отделяют его от того, что он назвал «ортодоксальной Экономикой» (1921). В докладе, представленном на сессии 1918 года, посвященном экономической теории, он призвал к такой экономике, которая занималась бы «проблемами времени» и которая основывалась бы на «реалистичных гипотезах», которые априори не искажали бы теоретические выводы. Противопоставления, выдвигаемые между «двумя сводами принципов», на которых строится дисциплина, всегда одинаковы. «Экономика цен» – это статическое, дедуктивное исследование в поисках равновесия и законов экономики, в отличие от «социальной экономики», центральной проблемой которой является вопрос об «организации экономических сил общества» (Clark 1919, 286). Хотя Кларк признает соответствующую актуальность каждого подхода и «относительный» характер «истины» в Экономике, три года спустя он вновь выразил желание провести четкое различие между этими двумя типами подхода. С тех пор он называл их «евклидовой Экономикой» и «неевклидовой Экономикой», великим представителем которой, по его мнению, был Веблен (1898).

Кларк составил список из шести принципов «ортодоксальной Экономике» и показал, как они оспариваются американским движением исторических институционалистов². Этот спор касается различных способов, с помощью которых экономисты воспринимают определенные объекты, их стандартизированное видение этих объектов или даже различия в их взглядах на мир. На примере затрат Кларк показывает, что ортодоксальная теория, по существу, считает, что затраты фирмы меняются в зависимости от уровня производства, а постоянные затраты являются исключением. Он отстаивает противоположную точку зрения. Следовательно, его выводы по анализу поведения предприятий будут неизбежно отличаться (Clark 1921, 136). Если взять пример рассмотрения

¹ О работе Кларка см.: обзор Хикмана (Hickman 1975).

² Кларк рассматривает вопросы богатства, потребления, потребностей человека, производственных издержек, рациональности личности, а также вопрос «машинизма» и технологии.

машин экономистами, то обнаружим, что различия выходят за рамки аналитического аспекта. В то время как ортодоксальные экономисты рассматривают «машины» как «орудия производства, используемые людьми для производства богатства», Кларк указывает на то, что реальность производственных процессов может быть интерпретирована противоположным образом. «Люди – это инструменты производства, используемые машинами», поэтому необходимо изучать требования, предъявляемые технологией, т.е. экономические и социальные преобразования, которые она порождает^{1,2}. Этот пример в отношении определений технологии, выдвинутых Кларком, уже разбирался Вебленом, а также Гэлбрейтом в его трилогии.

Презентация этого нового проекта обновления экономической теории, осуществленного основателями современной науки, свидетельствует о том, что с начала межвоенного периода академическая сфера продолжает структурироваться вокруг двух основных тенденций. С конструктивистской точки зрения, которая касается стратегий ученых и научных сетей, Йонай (Yonay 1998) характеризует этот период как «борьбу вокруг души Экономики» между американским историческим институционализмом и неоклассическим течением. Структура этой борьбы касается самого смысла идеи экономической науки, объема экономических знаний, взаимосвязи теории и реальности, места ценностей в экономическом анализе и, наконец, интерпретации произведений авторов прошлого. Чтение доклада по институционализму на круглом столе *Американской экономической ассоциации* дает еще одно доказательство этой поляризации дебатов (Kiekhofe 1932). Но этот доклад также свидетельствует об отсутствии однородности внутри движения. Джон М. Кларк указал на трудность определения институциональной экономики. Он выражает сожаление в связи с тем, что распространение статистических и специализированных исследований не привело к разработке «систематической экономической теории» – единого свода принципов, к чему призывал Гамильтон. Мы увидим, что Кларк и Гэлбрейт предпринимали попытки в этом направлении в 1940-х и 1950-х годах, в частности объединяя проблемы промышленной Экономики и макроэкономики.

Выступление Ричарда Т. Эли после выступления Кларка также показывает, что почти полвека спустя после создания *Американской экономической ассоциации* американский исторический институционалист изменился. Эли не признает работу Кларка наследницей своей собственной работы или работы пионеров течения, которые в основном были отмечены изучением «собственности» немецкой исторической школы. Это возможность для него осудить влияние

¹ Эта тема явно затрагивается Гэлбрейтом. Затем мы рассмотрим вопросы, которые он поднимает, особенно в плане «технологического детерминизма». Кларк унаследовал это видение от Веблена. Это перекликается с темой отчуждения у Маркса.

² См. в переводе на русский язык: Кларк Д.Б. Распределение богатства. М.; Ленинград: Соцэкгиз. Ленингр. отд-ние, 1934.

Веблена на образ мыслей его ученика Коммонса в Висконсинском университете. Это течение неформально делится на различные тенденции или традиции. На наш взгляд, их три. Первая тенденция сосредоточена вокруг Эли, Коммонса и школы Висконсина на изучении взаимосвязи между правом и экономикой, в частности в области *Экономики труда*. Вторая тенденция, связанная с работой Митчелла и Миллса в Национальном бюро экономических исследований, сосредоточена на количественном исследовании экономических колебаний. Наконец, третья тенденция, которая является продолжением дела Веблена, предлагает литературные теоретические анализы, направленные на предоставление схем для пояснения всей динамики экономической жизни¹. В настоящее время Гэлбрейт является, прежде всего, частью этой вебленовской традиции.

Основные авторы-институционалисты межвоенного периода являются основателями движения, по мнению Кауфмана (Kaufman 2017). Это Уолтон Х. Гамильтон, Джон М. Кларк, Уэсли К. Митчелл и Джон Р. Коммонс. Некоторые деятели предыдущего периода по-прежнему создают крупные произведения. Движение, наконец, представлено иногда не востребовавшими работами новых деятелей, например: Адольфа Берли, Артура Р. Бернса, Морриса Коупленда, Гардинера Минса, Фредерика Миллса и Рексфорда Тагвелла. В коллективной работе «The trend of Economics» (1924) собраны материалы основных экономистов, которые участвовали в американском историческом институционализме или считались близкими к течению, например экономиста по труду Самнера Сличтера. Как историк мысли, Гэлбрейт *апостериори* заявляет, что работа «представляла собой новаторский документ», который «был частью американской экономической традиции, восходящей к Веблену» и «взглянул на официальную экономическую науку с антропологической точки зрения» (Galbraith 1994, 426).

Если мы подведем итоги теоретического диссидентства, воплощенного в американском историческом институционализме, то, прежде всего, следует подчеркнуть, что разделительная линия по-прежнему проходит между стремлением институционалистов установить историческое знание об экономических явлениях и сохранением неоклассиками рассуждений на такие вечные темы, как, например, теория предельной производительности заработной платы. В этой теории история и властные отношения являются в лучшем случае лишь отклонением от нормы функционирования экономики². Эта тенденция характеризуется растущей убежденностью в том, что социальный контроль над

¹ Разумеется, эти тенденции не являются непроницаемыми друг для друга. Возможно, лучший пример – книга Берли и Минса (1932), в которой сочетаются теоретические устремления, унаследованные от Веблена, с использованием статистических инструментов в традиции изучения Национального бюро экономических исследований.

² Наилучший пример этой тенденции – статья Бема-Баверка о механизмах установления заработной платы (1914 год). Кроме того, австрийская версия маржинализма была широко распространена в Соединенных Штатах в конце XIX века (Pigou 1945 год).

экономикой возможен и может быть рационализирован с помощью экономических знаний. Таким образом, это убеждение укрепляет инструменталистское видение экономических знаний институционалистов. Оно стояло за созданием таких институтов, как Новая школа социальных исследований и Национальное бюро экономических исследований, которые позволяют разрабатывать статистические инструменты, включая создание инструментов национальных счетов на основе работ Саймона Кузнеця¹. Наконец, это стремление сделать Экономикой инструментом решения практических задач позволяет понять императив реализма, которым наделили дисциплину эти авторы.

Предыдущее стремление произвести альтернативную Экономикой, с теоретической точки зрения, не позволяет понять, почему этот период считается «золотым веком» американского исторического институционализма (Rutherford 2011). Эта идея основана, прежде всего, на академической значимости нынешних участников. Возьмем всего один пример: Коммонс, Митчелл, Кларк и Миллс были соответственно президентами *Американской экономической ассоциации* в 1917, 1924, 1935 и 1940 годах, от чего Веблен отказался. Вторая причина, по которой этот период считается «золотым веком», связана с двумя важнейшими событиями в американской истории: «Новым курсом», последовавшим за Великой депрессией, и Второй мировой войной. Поскольку институциональные авторы были политически близки к Франклину Д. Рузвельту, они были вовлечены в работу американской администрации на протяжении более десяти лет (Schlesinger 1956, 1958). Адольф Берли и Рексфорд Тагвелл были частью его знаменитого Аналитического треста. Социальное законодательство «Нового курса» было создано под влиянием работ Коммонса и экспериментами, проведенными в штате Висконсин (Vazzoli 2018). Это влияние было настолько велико, что Гэлбрейт, отдавая дань уважения, заявил, что «любой, кто желает посетить места, в которых были заложены основы Государства всеобщего благосостояния, должен нанести уважительный визит в Мэдисон, штат Висконсин» (1994, 447). Он сам принимал участие в Новом курсе, сначала в Управлении фермерских хозяйств, вместе с Тагвеллом, а затем в Совете по планированию национальных ресурсов, в котором также работали Гардинер Минс и Элвин Хансен.

Наконец, понятие «золотой век» основано на том факте, что институционализм установился в нескольких крупных американских университетах того времени (Rutherford 2001). В начале межвоенного периода Гарвард считался бастионом «классической ортодоксии», в частности, из-за присутствия Фрэнка Тауссига — «американского Маршалла», согласно выражению Шумпетера. Кайл Брюс, однако, показал, что работа Тауссига разделяет многие проблемы институционалистов, а также их категории анализа, особенно Веблена (1914),

¹ Об изучении реальной роли работы Кузнеця в составлении национальных счетов США см.: Митра-Кан (Mitra-Kahn 2011). О роли участников в американском историческом институционализме см.: Озгедде (Özgöde 2020).

с точки зрения инстинктов¹. По прибытию в Соединенные Штаты Шумпетер быстро стал одним из известных деятелей Гарвардского факультета. Хотя он был политически консервативен и весьма критично относился к американскому историческому институционализму, мы увидим, что его работа очень вдохновила Гэлбрейта. Что касается Эдварда Г. Чемберлина (1933), то на его анализ с точки зрения монопольной конкуренции оказала непосредственное влияние работа Кларка «*The Economics of overhead costs*» («Исследования в области экономики накладных расходов») (Clark 1923a).

Вторым крупным факультетом, который не до конца покорился институционализму, был Чикагский факультет Экономики, основанный в 1892 году Джеймсом Л. Лафлином, представителем классической Экономики, против которого Эли основывал свой проект. Среди относительно яростных противников институционализма в конце 1920-х годов были, в частности, Фрэнк Найт и Генри Саймонс². Чикагский факультет, однако, наглядно представлял плюрализм межвоенного периода, так как среди его профессоров и студентов также был ряд деятелей, связанных с американским историческим институционализмом, включая Веблена, Дьюи, Хозье, Гамильтона, Дж. М. Кларка, Эйрса и Кирка.

Среди крупнейших университетов того времени двумя оплотами институционализма были Висконсинский и Колумбийский. В Висконсинской школе с тенденцией формировать самостоятельную традицию доминируют фигуры Эли, а затем Коммонса. В частности, в ней обучались Эллин Янг, центральный деятель в конфликте между институционалистами и неоклассиками, а также будущий представитель американского кейнсианства Элвин Хансен. Колумбийский университет, имеющий привилегию располагаться в Нью-Йорке, «центре интеллектуальной жизни», — одно из самых престижных учреждений с наибольшей концентрацией институциональных экономистов (Rutherford 2011, 223). Главные из них — Уэсли К. Митчелл, Артур Ф. Бернс, Фредерик К. Миллс, Моррис А. Коупленд, Джон Морис Кларк, Гардинер К. Минс, Рексфорд Г. Тагвелл, Артур Р. Бернс и, аффилированный при юридическом факультете, Адольф А. Берли. Среди студентов, обучающихся в этой интеллектуальной вселенной, сегодня есть две малоизвестные фигуры³. Это Роберт Брэди и Лео Рогин. Эти два экономиста затем преподавали в Беркли, когда Гэлбрейт

¹ Тауссиг также участвовал в регулировании цен во время Первой мировой войны и участвовал вместе с Эли и Коммонсом в Американской ассоциации трудового законодательства (Vruse 2005).

² Ходжсон считает Найта институциональным «нонконформистом» или «маргинальной фигурой» [maverick]. Во время как тезис Ходжсона основан на аналитически убедительных аргументах, Найт последовательно выступал против предложений тех, кто открыто заявлял об американском историческом институционализме. Найт, с другой стороны, является представителем традиции диалога, о чем свидетельствует сходство его мыслей с Эйрсом (Samuels 1977b).

³ Что касается студентов, обучавшихся в то время в Колумбийском университете, то это, в частности, Эрроу, Фридман, Гамбс, Кузнец и Стиглер (Aggou 1975).

начал свои исследования в экономике сельского хозяйства. Институциональные и более либеральные идеи, унаследованные от «Прогрессивной эпохи» [*the Progressive Era*], затем питали интеллектуальную среду Калифорнии. Здесь появляется первое объяснение, основанное на институциональной истории движения, происхождения склонности Гэлбрейта к инакомыслию. Основные характеристики этого отклонения мысли мы представим в рамках изложения динамики американского исторического институционализма после Второй мировой войны.

Наследники американского исторического институционализма и его упадок (1945–1973)

Когда Йонай (Yonay 1998) и Резерфорд (Rutherford 2011) обсуждают упадок американского послевоенного исторического институционализма, они указывают на потерю влияния участниками движения в академическом мире. Поэтому создание в 1965 году Ассоциации эволюционной экономики под руководством Эйрса и Гамбса, институционализировавшей академическое инакомыслие, представляется не столько причиной, сколько ответом на этот спад¹. Традиционно приводились три основные причины такой утраты академического престижа и научной легитимности. В нашем изложении мы выделяем институционализм школы Висконсина, традицию эмпирической работы по линии Митчелла (Mitchell 1913; Mitchell 1925; Mitchell 1927) в *Национальном бюро экономических исследований*, а также вебленовскую традицию институционализма, с которой столкнулся Гэлбрейт в Беркли в 30-е годы. Эта вебленовская традиция, несомненно, лучше всего сохранилась после Второй мировой войны, особенно благодаря работам Кларенса Эдвина Эйрса, Адольфа А. Берли и Джона Кеннета Гэлбрейта.

Уменьшение числа учащихся в школе Висконсина отчасти объясняется институциональными причинами. Во-первых, Резерфорд подчеркивает тенденцию Университета к самонабору (Rutherford 2011, 217). Это свидетельствует о низком уровне признания со стороны остальных представителей профессии. Самостоятельный набор, безусловно, можно рассматривать как ответ на этот отказ. Но это препятствует распространению их идей и усиливает посредством порочного кумулятивного процесса отсутствие академического признания (Biddle 1998). Во-вторых, известные экономисты, обученные в предыдущий период в этом университете, теперь проводили свои исследования в рамках кейнсианских идей, как Элвин Хансен и Уолтер Хеллер, или новых исследо-

¹ Гэлбрейт принимал участие в создании этой ассоциации, конкурирующей с Американской экономической ассоциацией, но не разорвал связей с ней. Кларенс Эйрс, Аллан Грачи, Форест Хилл и Гардинер Минс – также члены Ассоциации эволюционной экономики (Gambs 1980).

вательских программ, например Теодор Шульц, и теории человеческого капитала. В-третьих, кризис 30-х годов, а затем и Вторая мировая война привели к сокращению финансовых ресурсов этого государственного университета, в результате чего «заработная плата стала неконкурентоспособной». Университет постепенно утратил ту академическую известность и привлекательность, которые ему дал эксперимент «Нового курса». Более того, именно работы этой висконсинской школы на теоретическом уровне оказали наименьшее влияние на творчество Гэлбрейта. *Апостериори* он пишет, что «работы Коммонса сегодня читают очень мало, как и тогда, когда они были впервые опубликованы» (Galbraith 1987, 446).

Утрата влияния институциональной работы на экономические циклы Митчелла и его коллег из Колумбийского университета, в первую очередь Фредерика Миллса, Артура Ф. Бернса и Гардинера Минса, частично обусловлена спором о количественных методах между *Национальным бюро экономических исследований* и Комиссией Коулза¹. Американскому историческому институционализму брошен вызов в области, которая, казалось бы, должна была принадлежать ему, — в области эмпирических и количественных исследований (Rutherford and Morgan 1998). Как и в случае с *Национальным бюро экономических исследований*, исследования в рамках *Комиссии Коулза* первоначально были продиктованы желанием понять и измерить экономические явления, чтобы лучше их контролировать. Таким образом, эта комиссия в полной мере участвовала в преобразовании Экономики в инструмент вмешательства государственных органов. Однако Филипп Миrowsкий показал, что с начала 30-х годов отношения между двумя институтами постепенно ухудшались. Комиссия *Коулза* постепенно трансформировалась методологически из-за связей с эконометрическим обществом (Malinvaud 1988). В начале 1940-х годов эти два учреждения конкурировали за финансирование и разрабатывали собственные исследовательские программы. Таким образом, таких авторов, как Фредерик Миллс, представители *Комиссии Коулза* упрекают за то, что они не руководствовались неоклассическим анализом, чтобы понять детерминанты колебаний цен (Mirowski 1989b, 72).

Кульминацией противостояния между двумя институтами стала публикация в 1947 году работы «*Measurement without Theory*» («Измерение без теории») Тьяллинга Купманса (1947). Присоединившись к Комиссии Коулза тремя годами ранее, он раскритиковал Артура Ф. Бернса и Уэсли К. Митчелла (1946) и в более общем плане работу *Национального бюро экономических исследований* за предложение эмпирических исследований, которые были бы лишены каких-либо теоретических изысканий. Миrowsкий, однако, показал, что идея

¹ Если Митчелл в конечном итоге и потерял влияние, даже среди институционалистов следующего поколения, то это произошло главным образом потому, что он не смог предложить единую теорию экономики или разработать эндогенную теорию циклов, работая над проектом (Moore 1978; Sherman 2001, 2003).

«наивного эмпиризма» в отношении работы Митчелла и его коллег является мифом. Борьба между *Национальным бюро экономических исследований* и Комиссией *Коулза* представляет собой противостояние между исследовательскими программами, основанными на соперничестве теорий (1989b, 79). Вместо того, чтобы собирать статистические данные в попытке реконструировать с помощью абдуктивного процесса теорию циклов, члены *Комиссии Коулза* строят структурные эконометрические модели. Это общие модели равновесия Вальраса, где экономика представляет собой набор одновременных уравнений. Они передают механическое видение экономики в соответствии с неоклассическим представлением, против которого уже выступали пионеры исторического институционализма. После войны именно последний метод стал повсеместно использоваться в области количественных исследований.

Третий фактор, способствующий утрате влияния институционализма, связан с возникновением туманного движения под названием «кейнсианство». Рекомендации в области государственной политики, вытекающие из обновления теории, предложенного Кейнсом, безусловно, довольно сильно совпадают с рекомендациями исторических институционалистов, которые воплотились в решениях администрации Рузвельта. Однако, как показал Резерфорд, суждение Ходжсона о том, что институционалисты «симпатизируют теориям и политике Кейнса», отчасти преувеличено (Rutherford 2011, 291). Артур Ф. Бернс (1947), например, скептически относился к дедуктивному мышлению Кейнса, основанному на больших объемах данных (Yonay 1998). Гардинер Минс, со своей стороны, подчеркнул необходимость учета феномена «регулируемых цен» в макроэкономическом анализе. Гэлбрейт следует за ним в этом направлении. И этих двух примеров достаточно, чтобы проиллюстрировать тезис Резерфорда о том, что у представителей американского исторического институционализма была своя исследовательская программа, следовательно, они не обращались в силу самого факта в массовом порядке к идеям Кейнса или так называемым кейнсианским идеям (Rutherford 2011, 300-307). Роджер Бэксаус показал, что то же самое относится и к Элвину Хансену, коллеге и другу Гэлбрейта по Гарварду. Близкий к участникам американского исторического институционализма и известный как теоретик циклов в межвоенный период, Хансен после 1936 года опубликовал работы, которые не сводились к интерпретации послания Кейнса (Backhouse 2017b).

В отношении Кейнса институционалисты также стремятся подчеркнуть долгосрочные риски роста государственного дефицита и недостаточное внимание, уделяемое анализу инфляции. Резерфорд (Rutherford 2011, 308) считает, что именно Гэлбрейт в конечном итоге наилучшим образом воплощает симпатию институционалистов к Кейнсу. Однако с учетом работы Стефани Лагероди (Laguérodie 2007, 2011) можно сделать вывод о том, что эта приверженность носит скорее практический, нежели теоретический характер, т.е. касается рекомендаций государственной политики. У нас будет возможность подробно вернуться к влиянию Кейнса на взгляды Гэлбрейта. Последний упрекнул его, в частности, в том,

что он не учитывал микроэкономику. В упрощенном виде мы утверждаем, синтезируя отношения между двумя течениями, что теоретический проект институционалистов опирается на различные основы идей Кейнса и кейнсианства, особенно в том виде, в каком он развивался в рамках течения синтеза. Действительно, течение синтеза никоим образом не предполагает историзацию экономического анализа. И с точки зрения различий в государственной политике, отстаиваемой участниками американского исторического институционализма и различных кейнсианских течений, нам кажется разумным заключить, что первые его участники, в частности Минс, Гэлбрейт и Тагвелл, настаивают на необходимости структурной, а не конъюнктурной политики (Rutherford and Desroches 2008, 34). Если сказать вкратце, исторические институционалисты являются долгосрочными кейнсианцами¹. Один из примеров – критика Гэлбрейтом своих коллег-экономистов, близких к Джону Фицджеральду Кеннеди, которых он называет «кейнсианцами старомодного типа». Последние фиксируют уровень экономического роста в краткосрочной перспективе. «Раньше это было важно, но больше не проблема», – говорит он президенту США (Holt 2017, 234). Распределение богатства сейчас также важно.

Четвертый решающий фактор упадка американского исторического институционализма связан с множеством специализированных исследовательских программ, появившихся в послевоенный период. В то время как члены течения хотели предложить единую теорию экономики, мы наблюдаем фрагментацию и специализацию исследовательских программ в этой дисциплине: теории роста, экономика благосостояния, классико-кейнсианский синтез, теории общего равновесия, теория игр, теория рационального выбора, теории общественного выбора, исследовательские программы в области информационной экономики, организаций или образования. Противостояние более полувековой давности между историческим институционализмом и классическими и неоклассическими течениями, которые структурировали американскую экономическую науку, похоже, растворяется в этом изобилии. Конечно, напряжение между исторической экономикой и экономикой, основанной на открытии неизменных законов, сохраняется, о чем свидетельствует противостояние Найта и Эйрса на ежегодном собрании *Американской экономической ассоциации* 1946 года (Knight 1946, Ayres 1946). Теоретический проект Гэлбрейта полностью соответствует этому разделению, унаследованному от долгой истории американской Экономики. Сформировавшаяся в 1930-х годах эта вековая борьба структурировала его видение. В качестве доказательства он пишет, что «экономика сегодня разделена между классиками (подавляющее большинство) и институционалистами, между теми, кто обеспокоен прежде всего неизбеж-

¹ Конечно, нет однородности ни среди кейнсианцев, ни даже среди представителей американского исторического институционализма. Об этом см. Резерфорд (Rutherford 2015, 93), Стэнфилд и Ренн (Stanfield et Wrenn 2005, 38) и Грачи (Gruchy 1974, 5-6).

ным и постоянным равновесием, и теми, кто признает, что мир постоянно эволюционирует и меняется» (Galbraith 1987, 348).

Эта цитата позволяет вернуться к разъяснению, которое мы сделали во введении, а именно, что Гэлбрейт позволяет себе агломерировать очень большое количество работ, хотя и очень разнообразных, под ярлыками «классический», «неоклассический», или термина с менее академическим звучанием, но все же очень убедительного: «общепринятая мудрость». Мы рассмотрели изложения Эли (Ely 1886) и Гамильтона (Hamilton 1919) как соответствующие манифесты двух предыдущих поколений экономистов, занимавшихся американским историческим институционализмом. Текст, предложенный Гэлбрейтом (Galbraith 1973a) на посту президента *Американской экономической ассоциации*, можно рассматривать как манифест американского исторического институционализма в послевоенный период. В отличие от предыдущих эпох оппозиция экономическому натурализму стала фрагментированной и маргинализированной. Более того, именно эта раздробленность объясняет, почему Гэлбрейт в поисках более широкой аудитории никогда не заявлял громко и четко о себе как об институционалисте. Он слишком хорошо понимал, что ярлыки всегда априори дискредитируют мысль. Сам Гэлбрейт широко использовал термин «общепринятая мудрость».

Прежде чем изложить основные положения речи, посвященной окончанию президентства Гэлбрейта на посту главы *Американской экономической ассоциации*, необходимо заново контекстуализировать ее. В 1970 году на конгрессе в Детройте ряд экономистов заявили прессе, что дисциплина находится в кризисе как с теоретической точки зрения, так и с точки зрения режима ее функционирования. В этот день Гэлбрейт завершил публикацию своей трилогии публикацией книги «Новое индустриальное общество», которая направлена именно на обновление экономического анализа. Тогда он был спорной фигурой в дисциплине и сторонником внутренней борьбы в этой области. Милтон Фридман тщетно агитировал против своего избрания президентом *Американской экономической ассоциации*. На декабрьской конференции 1971 года, которая ознаменовала начало этого президентства, он поручил Джоан Робинсон прочесть престижную лекцию *Ричарда Т. Эли* на тему «второго кризиса» дисциплины. Гэлбрейт и Робинсон считают, что «первый кризис» произошел в 1930-х годах, когда экономисты не смогли объяснить массовую безработицу. Работа Кейнса помогла выйти из некоторых теоретических тупиков и оживить исследования. Однако Робинсон отмечает, что Кейнс стал «ортодоксальной» фигурой, когда экономисты за своими интерпретациями его работы забыли вопрос о целях производства¹. Она считает, что второй кризис — именно неспособность ортодоксальных экономических теорий разобраться с вопросом о природе роста. Они не позволяют решать «практические и долгосрочные» проблемы «бедности при изобилии», эффективных механизмов распределения

¹ Тема получила развитие Гэлбрейтом в книге «Общество изобилия» (Galbraith 1958a) и использована заново в произведении Робинсон «Свобода и необходимость» (Robinson 1970).

доходов, «гипертрофии военной мощи» или различных форм загрязнения (Robinson 1972, 6-7). Робинсон не отрицает, что «ортодоксальные» экономисты занимаются этими вопросами. Она критикует их за то, что они относятся к ним как к чему-то исключительному. В то время как инаугурационная лекция Робинсон была очень критичной по отношению к соратникам, президентство Гэлбрейта не нарушило духа диалога, который был характерен для американской Экономики с момента ее институционализации. В ней участвовал широкий круг лекторов, в том числе Милтон Фридман (денежно-кредитная политика), Артур Оукен (денежно-кредитная и фискальная политика), Тибор Скутовски (Экономика искусства), Робин Маррис (крупная компания) и Готфрид Хаберлер (политика Никсона) — единственный экономист на факультете Гарварда, который выступал против его пребывания в должности профессора в 1949 году.

Год спустя, в конце своего президентства, Гэлбрейт перед 2 000 экономистов, по крайней мере половина из которых не одобряла анализ его трилогии, выступил с речью под названием «*Power and the useful economist*» («*Власть и полезный экономист*») (Galbraith 1973a)¹. На этот раз, вопреки традиции произносить довольно единодушную речь, Гэлбрейт принял решение продолжить то, что высказала Джоан Робинсон годом ранее. Первая часть критики была академической. Он подверг критике тот факт, что критерием «научного превосходства» стала близость к «устоявшимся теориям», т.е. их ортодоксальность. Вторая часть критики касается нереалистичности не только гипотез, но и выводов, «неоклассической» и «неокейнсианской» теорий. Эта нереалистичность проистекает, по его мнению, из того, что был исключен вопрос о власти из области применения их моделей. В частности, он критикует эти модели за то, что они не учитывают двойную или «бимодальную» структуру американской экономики, т.е. разделение экономики на «систему планирования», воплощенную компанией «General Motors», и «конкурентную систему», в которой работает «фермер из Висконсина». Такое введение вопроса о власти приводит его к вопросу об экономической роли Государства.

Мы помним, что Эли призывал рассматривать Государство как необходимое условие «прогресса человечества» и что исторические институционалисты межвоенного периода размышляли о путях рационализации его деятельности. Вместо этого Гэлбрейт подчеркивает противоречие между тем фактом, что Государство, безусловно, может быть регулирующим посредником, однако в то же время рискует стать объектом «захвата» частными интересами. Он настаивает

¹ В 1977 году было проведено исследование в группе из 600 экономистов — членов Американской экономической ассоциации для оценки степени консенсуса в данной области (Kearl et al., 1979). Из тридцати вопросов только в одном экономист упоминался по имени. Это Гэлбрейт. Вопрос был следующий: «Правильно ли «Корпоративное государство», как оно описано Гэлбрейтом, передает контекст и структуру экономики США?» 48% экономистов не согласились, 18% согласились полностью и 34% согласились с оговорками.

вает на том, что, вопреки постулатам неоклассической теории, именно расхождение, а не сближение между частными и общественными интересами должно априори предполагаться в отсутствие доказательств обратного. Эта риторика общественного интереса, унаследованная от немецкой исторической школы, проходит через поколения американских исторических экономистов-институционалистов. У нас еще будет возможность вернуться к этому вопросу. Поэтому для Гэлбрейта важно найти выход из второго кризиса, который переживает экономическая теория. Для этого требуется, чтобы он «освободился от экономических убеждений» (Galbraith 1973a, 11). Это именно та цель, которую он ставит перед своей трилогией между 50-ми и 70-ми годами, поскольку он явно построил ее не так, как Экономiku преподают в учебниках, которые всегда представляют собой кристаллизованный субстрат знаний дисциплины. Хотя этот манифест Гэлбрейта завершает институциональный анализ его трилогии, он был не единственным, кто разрабатывал анализы такого рода. Помимо Гэлбрейта, основными американскими историческими институционалистами с послевоенного периода до 1970-х годов являлись Эйрс, Берли, Кларк, Гамбс, Грачи, Хилл и Минс¹.

Завершая изложение истории эволюции американского исторического институционализма в период с 1945 года по конец 1970-х годов, мы хотели бы выделить три момента. Во-первых, верно то, что в этот период американский исторический институционализм находится в упадке с точки зрения академического признания. В институциональном плане создание *Ассоциации эволюционной экономики* свидетельствует о разрыве с прошлым, а почти одновременное создание *Союза радикальной политической экономики* свидетельствует о разрыве оппозиции с теориями, которые гетеродоксальные экономисты считали доминирующими и которые на пике своей популярности воплощали такие авторы, как Пол Самуэльсон, Роберт Солоу или Милтон Фридман. Однако это также период, когда Гэлбрейт достигает пика популярности, а также научной аудитории. Его фигура воплощает противостояние между двумя типами Экономики. Его нападки на неоклассические и неокейнсианские теории сосредоточены на используемой методологии, нереалистичности экономической науки, а также на неспособности решать конкретные проблемы. Поэтому его проект по обновлению Экономики полностью разделяет дух проектов Эли (Ely 1886), Гамильтона (Hamilton 1919) и Кларка (Clark 1919; Clark 1921). Как таковой, он представляет собой событие в рамках вековой борьбы между институционалистами и неоклассиками.

¹ Здесь следует напомнить, что после войны институционализм, как правило, больше не являлся американской спецификой. Рассмотрим работы Гуннара Мюрдала о Соединенных Штатах (Myrdal 1944, 1963) и труды Франсуа Перру (Perroux 1950, 1973). Герхард Кольм, Альберт Хиршман и Роберт Хайлбронер — три экономиста, которые эмигрировали в США во время войны — также создали работу, которая также отличается сильным институциональным уклоном.

Вековая борьба и плюрализм: две совместимые теории

Завершая первую главу, цель которой — реинтегрировать интегральную Экономiku Гэлбрейта в процесс эволюции американской Экономики, стоит подробнее остановиться на двух тезисах. Первый тезис касается вековой борьбы, о которой рассказывает Йонай (Yonay 1998) в своей книге *«The struggle over the soul of economics»* («Борьба за душу экономики»), и которая нашла свое выражение в выступлениях участников трех поколений американского исторического институционализма на конгрессах *Американской экономической ассоциации*. Второй тезис — это тезис о плюрализме межвоенного периода, отстаиваемый, в частности, Морганом и Резерфордом (Morgan et Rutherford 1998) во вступительной статье к сборнику *«From interwar pluralism to Postwar Neoclassicism»* («От межвоенного плюрализма до поствоенного неоклассицизма»), опубликованной в журнале *History of political economy*. Поскольку идея вековой борьбы может на первый взгляд показаться противоречащей идее плюрализма, следует подробно объяснить содержание второго тезиса. Для этого есть две причины. Во-первых, путь Гэлбрейта как иллюстрирует, так и подтверждает тезис о межвоенном плюрализме. Во-вторых, изучение этапов построения его интегральной Экономики приведет нас к защите тезиса о частичном сохранении этого плюрализма непосредственно в послевоенный период.

Термин «плюрализм» подразумевает прежде всего на уровне дисциплины в целом «разнообразие», наблюдавшееся в «убеждениях, идеологии, методах и политических рекомендациях» американских экономистов межвоенного периода (Morgan et Rutherford 1998, 4). Иными словами, речь идет о теоретическом и эпистемологическом плюрализме. В отличие от эволюции дисциплины в послевоенный период ни один метод не является доминирующим. Во-вторых, термин «плюрализм» позволяет Моргану и Резерфорду вспомнить о существовании методологического и теоретического разнообразия внутри институционального и неоклассического направлений экономической мысли (Morgan et Rutherford 1998, 3-4). В-третьих, они утверждают, что это разнообразие проявляется не только среди экономистов, но и внутри работ одного и того же экономиста. Прекрасной иллюстрацией этому может служить статья Гэлбрейта *«Monopoly power and price rigidities»* («Монопольная власть и негибкость цен») (1936)¹, содержание которой будет рассмотрено далее. В ней содержатся два различных теоретических обоснования жесткости цен. Одно из них является внутренней поправкой к принципам неоклассического анализа, а другое базируется на основах институционализма. В-четвертых, плюрализм межвоенного периода носит институциональный характер. Все экономисты-институционалисты и экономисты-неоклассики, или даже те, кто занимал проме-

¹ См. пер. на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Монопольная власть и негибкость цен. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Антология экономической мысли). С. 631— 646.

жуточную позицию, входили в *Американскую экономическую ассоциацию* и публиковались в одних и тех же научных журналах. Институциональный разрыв, возникший в результате вековой борьбы между этими течениями, не признавался до конца 60-х годов.

Если интерпретировать тезис Резерфорда и Морган с помощью различных аспектов предложенного во введении термина «гетеродоксия», то в первую очередь становится ясно, что институциональное течение ни в коей мере не является гетеродоксальным с институциональной точки зрения в межвоенный период. С теоретической и эпистемологической точек зрения, как мы установили, сохраняется необходимость создания проекта теоретического и эпистемологического инакомыслия, а именно желание предложить альтернативу абстрактному и неисторическому экономическому анализу. Однако ни один из этих двух широких, идеальных подходов к Экономике не обладает монопольным правом на законность. Трансформация Экономике в послевоенный период поменяла это положение вещей. Морган и Резерфорд показывают, что все более широкое использование математики в качестве языка для выражения экономических теорий ассоциируется в коллективном сознании с более высокой степенью нейтральности, объективности и научности. Однако использование математики и различных способов формализации, по сути, является прерогативой неоклассических теорий. Их основных сторонников тогда мотивировало желание подражать «точным» наукам, в первую очередь физике (Mirowski 1989).

Интерналистская интерпретация развития дисциплины может привести к выводу, что различные направления неоклассического анализа, в частности неоклассический синтез в макроэкономике и теория рационального выбора в микроэкономике, утвердились благодаря своему теоретическому превосходству — превосходству, которое объясняется согласованностью, которая обеспечивается использованием средств формализации. Таким образом, они позволяют лучше объяснить экономические явления. Однако многие историки мысли показали, что внешнее давление отбора сыграло значительную роль в развитии дисциплины. Вторая мировая война привела к тому, что многие экономисты стали работать в федеральных агентствах США. Они использовали оптимизационные инструменты, а именно линейное программирование, для повышения эффективности логистики американской системы. Результатом стало растущее доверие к использованию математических методов решения практических задач. У нас будет возможность проиллюстрировать это растущее доверие, сравнив задачи, которые выполнял Гэлбрейт во время конфликта, с теми, которые выполняли Саймон Кузнец и Тьяллинг Купманс. В этом отношении нам необходимо различать два способа вмешательства экономистов в экономику, которые мы соответственно будем называть социальным контролем экономики и социальной инженерией. По мнению Моргана и Резерфорда, мы являемся свидетелями настоящего «перехода к техническим знаниям» одновременно с изменением «профессионального этоса» экономи-

стов. На смену «публичным дебатам» пришли споры между коллегами, выраженные на «четком техническом языке». Заметным изменением по сравнению с межвоенным периодом стало то, что неоклассическая экономика теперь считает, что она вырабатывает объективные «убеждения и политические рекомендации» (Bateman 1998, 9-11). За плюралистическими оценочными суждениями экономистов межвоенного периода последовал период, когда намерение состояло именно в том, чтобы очистить дисциплину от этих суждений.

В статье, посвященной Эли и Коммонсу, Бейтман (Bateman 1998) объясняет, что в межвоенный период, в отличие от конца XIX века, участие экономистов в общественной жизни и их политическая позиция больше не рассматривались «как угроза их экономическому авторитету». Эта точка зрения изменилась в послевоенный период из-за претензии на объективность политических рекомендаций, основанных на «экономической науке». Атмосфера холодной войны и маккартизма побудила некоторых экономистов укрыться за внешне нейтральным и объективным языком математики, чтобы донести свои рекомендации. Такое прикрытие позволило им выразить на эзотерическом языке идеи, которые могли бы быть подвергнуты критике, если бы были выражены в любой другой форме (Goodwin, 1998). Это лишь некоторые из внешних причин интерналистского развития дисциплины, объясняющих постепенное доминирование неоклассической экономики. Но все эти внешние причины сработали именно в ущерб американскому историческому институционализму.

Проведя детальное исследование мысли Гэлбрейта, мы получим возможность оценить темпы этих трансформаций, которые варьируются в зависимости от разделов дисциплины. Случай Гэлбрейта особенно интересен для их понимания. Его проект «Интегральной экономики» противоречил тенденции к формализации, характерной для послевоенной американской экономики. Его стратегия отключения традиционных каналов распространения экономических знаний — стратегия, заключающаяся в написании книг для широкой публики, — столь же вопиющим образом противоречила новому зарождающемуся профессиональному духу.

Глава 2

Место Гэлбрейта в Золотом веке Америки

Мы только что показали, что в период от окончания Гражданской войны до начала Первой мировой войны происходила постепенная институционализация Экономики как дисциплины в Соединенных Штатах. Если мы теперь посмотрим на материальную, а не на интеллектуальную историю, то мы увидим, что именно в этот период были созданы условия для исключительного экономического роста (рисунок 2), который наблюдался в Соединенных Штатах в первые две трети XX века, как описал Гэлбрейт в своей интегральной Экономике. В книге *«The Rise and Fall of American Growth»* («Взлет и падение американского роста») Роберт Дж. Гордон называет период с 1870 по 1970 год «золотым веком». Он утверждает, что «1870-е годы представляют собой период рассвета современной Америки». В последующие десятилетия «каждый аспект жизни претерпел революцию» (Gordon 2016, 61). Как профессиональный путь Гэлбрейта, так и содержание его мысли неотделимы от этой материальной истории. Графическое представление эволюции реального уровня жизни американских домохозяйств показывает, что американская экономика переживала серьезные потрясения в то время, когда Гэлбрейт проводил свои аналитические исследования. Более того, у него было много разных впечатлений от этих потрясений. Он видел их не только как экономист, но и как сотрудник федерального агентства, редактор журнала *Fortune* и общественный интеллектуал. При этом он «находился в уникальном положении, наблюдая за функционированием американской экономики в условиях войны и мира и анализируя поток академической и неакадемической экономической мысли» (Gruchy 1974, 133).

Мы решили разделить наше описание материальных потрясений американского общества на три части, которые соответствуют трем поколениям участников американского исторического институционализма. Поскольку Гэлбрейт предлагает исторический анализ изменений в американском обществе, такая контекстуализация через описание основных моментов американской экономической истории показалась нам необходимой. Мы завершаем вторую главу описанием политических изменений, в частности, американского либерализма, поскольку Гэлбрейт наследует как это видение мира, так и проходящие через его призму противоречия.

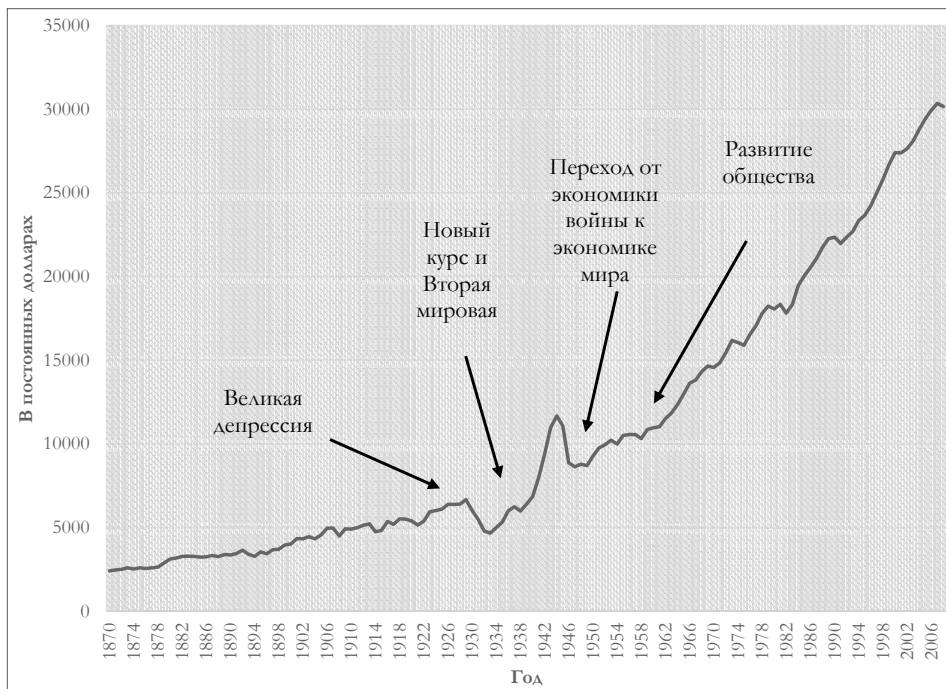


Рис. 2. Ежегодное изменение уровня ВВП на душу населения в Соединенных Штатах (в долл. США, 1990 год)

Источник: Проект Мэддисона (2013).

Постепенная индустриализация Соединенных Штатов от Гражданской войны до Первой мировой войны (1870–1918)

В период между 1870 и 1913 годами, когда зародился американский исторический институционализм, реальный уровень жизни американцев вырос в 2,3 раза (Vairoch 1997, II, 252). Для сравнения: валовой внутренний продукт на душу населения Германии, Франции и Англии вырос лишь примерно в 1,5 раза. В дополнение к этому количественному восприятию материальных потрясений исследование Роберта Дж. Гордона дает представление о быстрых качественных преобразованиях. Четырьмя ключевыми фундаментальными инновациями в этом процессе были железные дороги, электричество, телеграф и двигатель внутреннего сгорания. Они позволили связать американские до-

мохозяйства с бизнесом во все больших масштабах и с все большей скоростью¹. Таким образом, Соединенные Штаты постепенно превратились из аграрной и сельской страны в промышленную и городскую. Если в 1870 году фермеры и сельскохозяйственные рабочие составляли 45,9% американской рабочей силы, к 1910 году их доля сократилась до 30,7% в пользу «синих воротничков» и «белых воротничков» (Gordon 2016, 255). Однако этот процесс сопровождался неравенством в развитии между Севером и Югом США, а также между городами и сельской местностью. Урбанизация сама по себе создает серьезные проблемы, которые описаны, например, в знаменитом романе Эптона Синклера «Джунгли». Индустриализация Соединенных Штатов, как и в Европе, сопровождалась возникновением социальных проблем и изучением многочисленных конфликтов между капиталом и трудом (Ely 1901; Ely 1908; Commons 1904; Commons 1905; Commons 1908; Commons 1911).

Хотя наиболее быстрые изменения произошли в период с 1920-х по 1960-е гг., заметный прогресс был достигнут в предшествующие десятилетия². В этом смысле экономисты первого поколения исторического институционализма были современниками быстрых изменений в условиях материальной жизни. К 1920 году более половины всех домов имели водопровод, пятая часть — центральное отопление, а электричество стало основным источником освещения почти в трети американских домов. Ни одного из этих удобств не было в 1870 году, за исключением привилегированного меньшинства — «праздного класса», описанного Вебленом. Улучшения коснулись и транспорта. Благодаря изобретению и последующей коммерциализации электричества Эдисоном в крупных городах на северо-востоке появились первые виды городского общественного транспорта, а именно трамвай. Благодаря изобретению двигателя внутреннего сгорания автомобильная промышленность развивается и постепенно вытесняет лошадей как основное средство передвижения. Форд основал свой первый завод в 1907 году. К 1920 году в каждой пятой семье был автомобиль. Первая трансконтинентальная железная дорога была открыта в 1869 году. Линия соединила Омаху и Сакраменто. К 1893 году появилось семь трансконтинентальных железнодорожных линий. В сфере телекоммуникаций число телефонных разговоров на семью растет в геометрической прогрессии. К 1893 году было установлено 250 000 телефонов, а пятнадцать лет спустя — более шести миллионов. Тираж ежедневных и еженедельных газет вырос с 7 миллионов в 1870 году до 39 миллионов к 1900 году. Процент грамотных людей вырос с 88,5% в 1870 году до 96% в 1910 году. В то время как лишь пять из 100 детей в своей возрастной группе окончили среднюю школу в 1870 году, в 1920 году диплом колледжа получил почти каждый пятый. Именно в это время Веблен опубликовал свою

¹ Критический взгляд на последствия социального ускорения, вызванного изобретениями второй промышленной революции, см. в работе Хартмута Роза (Hartmut Rosa 2010).

² Информация в этом абзаце взята у Гордона (Gordon 2016, 114-115, 133, 182, 175-176, 284).

книгу «*Higher Learning in America*» («*Высшее образование в Америке*»), в которой он предостерегал от растущего подчинения системы образования интересам делового класса (Veblen 1918).

В период между Гражданской и Первой мировой войнами Америка сделала первые шаги на пути беспрецедентной модернизации, движимая передовыми технологиями второй промышленной революции¹. Андре Каспи утверждает, что «великим победителем реконструкции» после Гражданской войны стал «промышленный капитализм» (Kaspi 1986, 209). Лучшим примером этого процесса индустриализации в Соединенных Штатах являются железные дороги. Процесс индустриализации также вызвал интерес многих экономистов, в том числе трех гарвардских стипендиатов, с работами которых Гэлбрейт хорошо знаком. Это Уильям З. Рипли (Ripley 1913), Эдвард Г. Чемберлин (Chamberlin 1922) и Эдвард С. Мейсон (Mason 1932). Протяженность железных дорог увеличилась с 85 000 км в 1870 году до 193 000 км в 1882 году и 320 000 км в 1900 году (Kaspi 1986, 214). Помимо количественных последствий для производства в других отраслях, например, увеличение производства стали, развитие железных дорог привело к качественным преобразованиям в промышленных процессах в Соединенных Штатах. Эта сетевая индустрия, как и другие движущие отрасли второй промышленной революции, требовала от компаний увеличения их размера. Мы наблюдаем процессы вертикальной и горизонтальной интеграции фирм, а также развитие автономных подразделений, управляемых менеджерами (Chandler 1977; Chandler 1992). Именно этот долгосрочный исторический переход в производственных структурах капитализма анализируют участники американского исторического институционализма, рассматривая фирму. Именно это явление является центральным предметом исследования в книге «Новое индустриальное общество», в которой Гэлбрейт проводит анализ перехода от предпринимательского капитализма к плановой системе, управляемой «техноструктурой». Многие экономисты и историки, как и Гэлбрейт, использовали бимодальную модель экономической системы, противопоставляя малые фирмы, работающие на конкурентных рынках, крупным компаниям, работающим на олигополистических рынках.

В железнодорожной, химической, нефтяной и автомобильной отраслях промышленности мы также наблюдаем развитие акционерных обществ и формирование трестов, если рассматривать предприятие с финансовой точки зрения. Как уже заметил Маркс в «Капитале», будучи тонким знатоком американской промышленной системы, это были единственные правовые формы, способные удовлетворить огромные потребности этих отраслей в капитале (Chirat 2020b). Пауль Байрох отмечает, что именно в Соединенных Штатах были созданы «первые тресты», которые привели к появлению монополий и олигополий. Компания «Standard Oil» контролировала от 85% до 95% производства ра-

¹ В своей книге Гордон настаивает на том, что статистические данные недооценивают рост этих последних десятилетий. Они не передают качественный характер изменений.

финированной нефти, «Sugar Refining Company» — 90% сахарных заводов, «Western Union» — более 85% телеграфных линий, а «две трети» железнодорожной сети контролировали семь групп компаний (Bairoch 1997, II, 262). Карнеги, Рокфеллеры и Вандербилты — вот имена, связанные с этими промышленными и финансовыми успехами. Шумпетер с сарказмом назвал их «истинными пионерами социализма» в том смысле, что крупный бизнес отныне будет подавлять индивидуальную предпринимательскую инициативу¹. Эта беспрецедентная трансформация характера бизнеса в Соединенных Штатах имеет основополагающее значение для понимания стремления Гэлбрейта, как и всех американских исторических институционалистов, к обновлению Экономики.

Тема фирмы, трестов и монополий также является ключевой в работах Эли, Веблена, Коммонса, Кларка, Берли, а затем и Гэлбрейта. Изучение фирмы лежит в основе их проектов по созданию политической экономии, способной учитывать качественный характер изменений, вызванных индустриализацией. В этом отношении высказывание Эли (Ely 1886, 20) о том, что «политическая экономия, написанная до появления железных дорог, вряд ли годится для 1885 года» — приобретает свой полный смысл. Пионеры американского исторического институционализма критиковали маржиналистских экономистов — от Девонса до Джона Бейтса Кларка и Бем-Баверка за то, что они рассуждали на основе «естественных законов» распределения доходов без учета исторических преобразований, вызванных созданием трестов и монополизацией промышленной системы. Например, в своей критике, адресованной Джону Бейтсу Кларку (Clark 1899; Clark 1901), Веблен показывает, что трудно понять законы распределения доходов, в частности доходов зарождающегося класса «финансовых магнатов», исходя из теории вознаграждения, основанной на предельной производительности. Он считает, что «отделение собственности от управления промышленным оборудованием», вызванное такими преобразованиями, требует обновления теоретических концепций. В этом контексте он подтверждает важность проведения различия между промышленной и финансовой логикой, между капиталом как средством производства и капиталом как активом, а также между технологической эффективностью и денежной рентабельностью (Veblen 1908a/1908b, 168, 184, 195; 1908c).

Безудержная индустриализация Соединенных Штатов, включая создание трестов и монополизацию экономики (Lamoreaux 1985), породила огромную концентрацию богатства, узаконенную риторикой в стиле Самнера. В 1890 году 125 000 американцев из 63 миллионов, или 0,2% населения, контролировали почти половину национального богатства (Kaspi 1986, 218-219). Общественное мнение, встревоженное движением грейнджеров на северо-востоке, разоблачителями и популистским движением, было обеспокоено возникновением этих гигантских компаний, которые угрожают как индивидуальной инициативе, так

¹ Знаменитый Джон Д. Рокфеллер заявил, что «настал час объединения», т.е. анонимного общества, и что «индивидуализм исчез и не вернется» (Lind 2012, 214).

и интересам сообщества. В 1890 году Конгресс США принял Закон Шермана об антимонопольном регулировании, направленный на борьбу с концентрацией финансов. Однако уже в 1900 году Ричард Эли выразил сомнения в его эффективности. Нефтяной холдинг Рокфеллера, распущенный в 1892 году, был воссоздан в 1899 году в Нью-Джерси. Это было важнейшее событие. Во-первых, оно подчеркивает, что Соединенные Штаты, безусловно, являются страной, которая больше всего борется с монополиями. Но это потому, что именно в этой стране находятся самые крупные монополии. Во-вторых, хотя этот закон было трудно применять, он служит напоминанием о существовании после Гражданской войны сильного государственного вмешательства. В своей книге по истории американского роста Гордон возражает против «обычного описания конца XIX века как эпохи *laissez-faire*», когда «федеральное правительство при поддержке штатов и местных органов власти оказывало прямую поддержку процессу роста, а также вмешивалось, чтобы ограничить его эксцессы» (Gordon 2016, 310). Этот момент, в дополнение к вдохновляющим тезисам немецкой исторической школы, позволяет понять, почему пионеры американского исторического институционализма, а затем и их преемники регулярно рассматривают государство как «необходимое условие прогресса» и попутно ставят вопрос о средствах вмешательства, которые следует поощрять.

Среди основных мер, принятых в тот период, следует выделить предоставление земли фермерам по Закону о земельных наделах и железнодорожным компаниям. Между этими двумя мероприятиями существовала напряженность. Земля, предоставленная в соответствии с Законом о земельных наделах, широко использовалась для финансовых спекуляций, а не для возделывания. В 1900 году американский Запад, тем не менее, стал центром агробизнеса и «житницей Америки» (Kaspi 1986, 230-231). Еще одним важным шагом федерального правительства стал закон Моррилла 1862 года. Он сыграл ключевую роль в экономическом росте того времени. Он позволил создать государственные колледжи и университеты и обеспечить доступ к земле для проведения сельскохозяйственных экспериментов. Если сельское хозяйство и сокращало численность работников, то только потому, что в период между Гражданской и Первой мировой войнами оно начало модернизироваться. Тогда оно столкнулось с проблемами технологической безработицы, отсутствия стандартизации и низкой заработной платы, которые представляли особый интерес для Гэлбрейта в первые годы его карьеры. В 1930-х годах экономика сельского хозяйства все еще пользовалась значительной академической репутацией. Наконец, в дополнение к Закону Шермана, упомянутому выше, некоторые недостатки которого были устранены Законом Клейтона 1914 года, федеральное правительство США приняло Закон о торговле между штатами в 1887 году¹. Данный закон

¹ О важности экономической мысли в интерпретации и разработке этих ранних антимонопольных законов см.: Джоколи (Giocoli 2021).

подтвердил создание федерального агентства, способного регулировать практику ценообразования железнодорожных компаний, чья власть на рынке вызвала беспокойство.

Первая мировая война, как и все войны, если верить Алексису де Токвилю, укрепила власть и вмешательство центрального правительства. С экономической точки зрения, например, Соединенные Штаты провели первый эксперимент по контролю над ценами под руководством экономиста Фрэнка Тауссига и финансиста Бернарда Баруха. Важность американской федеральной власти также росла в результате последствий финансового кризиса 1907 года, который привел к созданию *Федеральной резервной системы* в 1913 году. Вопросы о дискреционной денежно-кредитной политике Центрального банка постепенно сформировали новую разделительную линию между экономистами. Хотя экономическое значение правительства в Соединенных Штатах до 1914 года не следует преуменьшать, его также не стоит переоценивать. Именно в межвоенный период экономический вес государственного вмешательства вырос наиболее значительно, достигнув 19,8% в 1938 году и 31,1% в 1973 году (Maddison 2001). В 1913 году государственные расходы все еще составляли менее 10% ВВП. Это объясняет, почему пионеры американского исторического институционализма были так озабочены подчеркиванием той роли, которую Государство могло играть в улучшении условий жизни. В этом отношении их мышление было частью реформистской «волны» Прогрессивной эпохи, отмеченной поиском баланса между Большим бизнесом и Большим правительством (Kaspi 1986, 257). Это видение пронизывает мысль Гэлбрейта.

Последний момент материальной истории, который мы хотим осветить, чтобы понять озабоченность американских исторических институционалистов относительно последствий индустриализации, — вопрос о «социотехнических парадигмах». Цель этого термина — связать изучение трех измерений производственных процессов, а именно социально-организационного, технического и экономического измерений (Dockès 1990, 40). Рассмотрение исторической эволюции американских социотехнических парадигм предполагает учет внутренней работы компаний, способов внедрения инноваций и, наконец, поведения компаний на рынках. Эта перспектива особенно важна для нас в связи с тем, что тема фирмы занимает центральное место в интегральной Экономике Гэлбрейта.

В середине XIX века промышленное производство в США характеризовалось «американской системой мануфактур». Подобно фабрикам, проанализированным Марксом в его схеме развития капиталистического способа производства, американская фабрика объединяла большое количество ранее независимых рабочих и способствовала дроблению деятельности на большое количество задач. С этого времени в Соединенных Штатах производство стрелкового оружия основывалось на «стандартизации продукции» и «взаимозаменяемости деталей» (Dockès 1990, 71). Гигантские фирмы, возникшие в результате второй промышленной революции, усилили эту рационализацию произ-

водственных процессов, прибегнув к «научной организации труда», особенно под влиянием и распространением идей Фредерика Тейлора. Массовое внедрение машин на рубеже веков постепенно привело к появлению того, что обычно называют фордизмом¹. Основные изменения в работе компаний произошли еще до Первой мировой войны.

Пример зарождающейся автомобильной промышленности иллюстрирует эти преобразования. Именно в 1907–1908 гг. Генри Форд выпустил модель «Ford T», основанную на стандартизации и единой модели продукта. Именно в это время происходило «прививание» «тейлоровских элементов», которые рационализировали производственные процессы на «американской модели» производства, которая уже была основана на стандартизации (Dockès 1993, 491–492). С технической точки зрения сдвиг в социотехнической парадигме был основан на внедрении в 1913 году конвейерной ленты и сборочной линии, что привело к большей специализации и потребовало создания инженерных и управленческих должностей. В первые два десятилетия XX века сложились технические и организационные условия для массового производства, которое развивалось в межвоенный период. Американская промышленная структура до Первой мировой войны обеспечивала условия для резкого роста производительности труда в межвоенный период. Однако эти преобразования стали источником новых социальных конфликтов и появления профсоюзов — организаций, которые вызвали интерес институционалистов висконсинской школы (Commons 1911) и оказались в центре политических проблем Прогрессивной эпохи, а затем и *Нового курса*.

В заключение этого раздела мы рассмотрим роль ускорения, которую сыграла Первая мировая война, последовавшая за фордизмом, в рационализации производственных процессов и их научной организации. Джон Морис Кларк (1917) объясняет, что требования военного производства способствовали «стандартизации» американского производства, созданию крупных компаний, а также использованию «объективных» показателей для оценки производительности. Война также усиливает тенденцию к учету так называемого национального или общего интереса — ключевого понятия в анализе участников американского исторического институционализма, хотя оно редко определяется, вместо того чтобы оценивать достижения экономической системы с точки зрения удовлетворения индивидуальных предпочтений, как это делают «бентамовские утилитаристы», представляющие маржинализм (Clark 1917). Необходимость военной экономики позволяет избежать «социальных неудач» конкурентной экономики, которые выражаются в форме добровольного расточительства, т.е. саботажа, осуждаемого Вебленом. Наконец, Кларк добавляет, что военная экономика способствует будущему экономическому росту благодаря «экспериментальным знаниям», приобретенным в этот период, и процессу их распространения. В отличие от логики конкуренции, логика военной

¹ О различии между фордизмом как микроэкономической инновацией и фордизмом как способом макроэкономического регулирования см.: Докес (Dockès 1993).

экономики способствовала циркуляции знаний среди производителей, так что произошла «социализация» производственного опыта. В ретроспективе Первая мировая война действительно стала ускорителем изменений в институциональных структурах американской экономики. А требования экономики военного времени напрямую оказали непосредственное влияние на экономистов следующего поколения. В отсутствие основательной федеральной администрации Великая война способствовала тому, что они стали работать в правительственных учреждениях наряду с бизнесменами (Lind 2012, 243). При этом она сформировала их представления о концепциях экономического планирования и регулирования.

Массовое производство и командная экономика (1918–1945)

Несмотря на резкий кризис 1929–1933 годов, во время которого реальный ВВП в объеме упал примерно на 30%, межвоенный период в целом был периодом сильного экономического роста. Реальный валовой внутренний продукт на душу населения удвоился в период с 1920 по 1945 год (Maddison 2001). В книге «*The Rise and Fall of American Growth*» («Взлет и падение американского роста») Гордон описывает период с 1920 по 1950-е годы как период, когда произошел «большой скачок вперед» в производительности труда. Увеличение физического капитала оборудования, улучшение его качества, а также повышение среднего уровня образования отчасти объясняют эти показатели. Доля окончивших среднюю школу среди американских подростков увеличилась на 42 пункта между 1910 и 1940 годами, превысив отметку в 51%. Однако львиная доля этого роста пришлась на темпы роста совокупной производительности факторов производства, знаменитый «остаток Солоу». Совокупная производительность факторов производства росла в среднем более чем на 1% в год в 1930-е годы и более чем на 1,5% в следующее десятилетие (Gordon 2016, 284, 547)¹. Основной причиной таких показателей экономической системы стала адаптация промышленной системы к потребностям, вызванным Второй мировой войной. В условиях полного использования производственного потенциала поощрялся поиск эффективности и распространение ноу-хау (Gordon

¹ Используя данные Мэддисона (Maddison 1991), можно увидеть, что в период с 1913 по 1950 год на общую производительность факторов производства приходилось две трети экономического роста, на увеличение капитала – 22,5%, а на увеличение количества отработанных часов – около 10%. Эта значительная доля роста, не связанная с увеличением факторов производства, является предметом загадки роста, которая возникла, в частности, в свете работ Солоу (Solow 1956, 1957) и Денисона (Dennison 1962). Несмотря на поправку на человеческий капитал, общая производительность факторов производства по-прежнему объясняет рост валового внутреннего продукта США в натуральном выражении более чем наполовину в период с 1913 по 1955 год.

2000, 2016). В этом отношении интерес, проявленный историческими институционалистами к функционированию экономики военного времени и к внутреннему устройству деятельности фирм, поучителен для объяснения трансформаций этого периода (Mitchell 1944, Clark 1944, Galbraith 1947a).

Повышение уровня жизни американских домохозяйств снова сопровождается изменениями в условиях проживания. Что касается жилья, то более широкое распространение получило подключение к водопроводу и электросетям, а также доступ к централизованной системе отопления. Преобразования были таковы, что, по оценкам Гордона, дома 1940-х годов больше похожи на те, которые мы знаем сегодня, чем на жилые постройки 1900-х годов. Объем потребления таких товаров длительного пользования, как стиральные машины, холодильники и радиоприемники, которых почти не было в конце Первой мировой войны, вырос в разы. К 1940 году уровень оснащения достиг 40% по первым двум товарам и почти 80% по радиоприемникам. Радио было важной инновацией, по крайней мере в трех отношениях. Во-первых, это был товар, который в равной степени распространился среди всех социальных слоев, символизируя постепенное наступление массового потребления. Во-вторых, оно стало излюбленным инструментом компаний для распространения рекламы среди широкой аудитории. В это время расходы компаний на маркетинг резко возросли, о чем свидетельствует эмпирическое исследование, проведенное Гэлбрейтом и Блэком в сельскохозяйственном секторе (1935). Наконец, радио радикально изменило политическую коммуникацию, предоставив общественным деятелям средства для одновременного обращения к каждому домохозяйству на такой обширной территории, как континент. Во время нападения Японии на Перл-Харбор почти у 80% американцев было радио, и, таким образом, они могли услышать «речь Рузвельта о позоре» (Gordon 2016, 189). В сфере культурных товаров и услуг киноиндустрия переживала свой золотой век, а после войны ее частично вытеснило телевидение. Именно в этот период Генри Люс, основав журналы *Time* в 1923 году, *Fortune* в 1930 году и *Life* в 1937 году, предложил новую журналистскую практику. Гэлбрейт участвовал в работе *Fortune* с 1943 по 1947 год в качестве редактора этого органа так называемой управленческой прессы.

Что касается автомобильного транспорта, то в период с середины 1910-х по 1930-е годы число владельцев автомобилей в домашних хозяйствах выросло с 20 до 60%. Появлению этого вида транспорта способствовало внедрение асфальта в дорожное строительство, появление первых скоростных автомагистралей, а также изобретение трехцветного светофора (Gordon 2016, 115, 158-65, 299). Такой рост числа владельцев автомобилей стал возможен не только благодаря падению относительных цен, вызванному совершенствованием производственных процессов и ростом доходности от масштаба, но и массовому распространению потребительского кредита – явления, лежащего в основе теорий делового цикла Веблена и Митчелла и анализа потребления Гэлбрейта. В 1929 году более 60% автомобилей, новых или подержанных, были куплены

в кредит. Сокращение использования потребительских кредитов после краха фондового рынка 1929 года стало ключевым фактором, объясняющим снижение совокупного спроса, которое привело к Великой депрессии (Hautcoeur 2009, 32). Два влиятельных современника, Фостер и Кэтчингс (Foster et Catchings 1925, 1926), соответственно экономист и инвестиционный банкир из «Goldman Sachs», обратили внимание на существование структурной проблемы в американской экономике. Это было несоответствие между режимом производства и режимом потребления¹. В то время как благодаря инновациям со стороны предложения, ранее называвшимся фордистскими, возникает массовое производство, реальная заработная плата потребителей росла слишком медленно, чтобы обеспечивать уровень спроса, достаточный для поглощения предложения. Отсюда — бурный рост потребительского кредитования как средство временной компенсации этой нехватки.

Исключительные обстоятельства экономического кризиса, а затем и войны побудили государство попытаться контролировать экономику. Меры, принятые на различных этапах Нового курса, символизируют это². Первый этап, начавшийся в 1933 году, связан с тремя основными мерами. Во-первых, вмешательство в сельское хозяйство через Закон о регулировании сельского хозяйства, который помог субсидировать цены в обмен на сокращение излишков. Гэлбрейт принимал участие в этом процессе в качестве «младшего экономиста». Ему была отведена незначительная роль, а именно оценка возможности захвата федеральным правительством сельскохозяйственных земель, владельцы которых не платили или не могли платить налог (Parker 2005, 62–67). Программы Управления долины Теннесси и Администрации электрификации сельских районов позволили осуществлять государственные инвестиции и производить «дешевую электроэнергию» на всей территории Соединенных Штатов. В 1934 году Администрация рабочего прогресса и Администрация общественных работ трудоустроили более четырех миллионов безработных в инфраструктуре или общественно значимых услугах (Gordon 2016, 315). Это примеры прямого вмешательства в экономику. И наоборот, третья символическая мера первого Нового курса — Закон о восстановлении национальной промышленности, продвигаемый институционалистом Рексфордом Тагвеллом, основывалась на сотрудничестве между промышленностью и государством. Он стал частью того, что известно как социальное планирование и бизнес-планирование (Balisciano 1998)³. Рабочее время было сокращено до 36 часов, были разрабо-

¹ Об этом несоответствии см., в частности: Аглиетта (Aglietta 1976), Бойер (Boyer 1978) и Докес (Dockès 2017).

² Новый курс принято делить на три этапа. Меры 1933 г., меры 1934–1936 гг. и меры 1937–1938 гг., следовавшие за спадом 1937 г., и подготовили почву для мобилизации всей экономики (Kaspi, 1986, 313–314).

³ «Социальное планирование» берет свое начало с идеи о том, что различные экономические дисбалансы являются следствием важности прибыли как мотивации для экономических субъектов. Оно направлено на поддержание непрерывного и стабильного

таны кодексы «добросовестного поведения», в соответствии с которыми компании обязывались гарантировать минимальную заработную плату, а государство следило за тем, чтобы конкуренция не приводила к ценовым войнам.

Гэлбрейт утверждает апостериори, что Закон о восстановлении национальной промышленности оказался примером «здорового» законодательства (Galbraith 1994, 869). Его аргумент заключается в том, что негласные или иные соглашения об ограничении снижения цен и заработной платы — это хороший способ сломать механизм долговой дефляции, который описал Ирвинг Фишер (Irving Fisher 1933). С другой стороны, многие экономисты и историки считают, что эта мера способствовала «олигополизации бизнеса» для обеспечения восстановления экономики (Heilbroner 1962, 110). Она была даже признана неконституционной Верховным судом в 1935 году. Однако Национальная администрация по восстановлению стимулировала множество экономических исследований, которые привели к зарождению промышленной экономики в Гарварде и в которых Гэлбрейт сыграл не последнюю роль. Суть этого закона прекрасно отражает позицию некоторых исторических институционалистов и американских либералов — таких, как Берли, Кларк, Гэлбрейт и Мейсон, которые считают, что мы должны стремиться к созданию «реальной конкуренции» [*workable competition*] между большими группами, а не мечтать о возвращении к идеализированной конкуренции между мелкими производственными единицами.

Уолтер Липпман однажды назвал Франклина Рузвельта «мастером сбалансированной антитезы» (Kaspi 1986, 306). Хотя политика Рузвельта укрепила власть крупных промышленных корпораций, она также помогла институционализировать власть профсоюзов посредством Закона Вагнера 1935 года. В соответствии с этим законом каждый работодатель был обязан заключать коллективные договоры с профсоюзом, выбранным работниками для их представления. Он также ввел государственный контроль над соблюдением трудового законодательства (Baudry et Charmettant 2020, 168). Именно эта система корпоративной власти и противовес власти профсоюзов, как объясняет Гэлбрейт в книге «Американский капитализм» (Galbraith 1952), заменила конкуренцию как механизм регулирования экономической системы. Закон о социальном обеспечении 1935 года ввел систему пенсионного обеспечения и страхования от безработицы. Экономисты, занимающиеся американским историческим

роста путем прямого вмешательства в рыночные процессы. Контроль над ценами является непосредственным результатом такого планирования. Бизнес-планирование, напротив, берет свое начало от идеи о том, что поведение корпораций, которое может считаться рациональным на индивидуальном уровне, приводит на совокупном уровне к неудачам, таким как жесткая конкуренция, чрезмерные инвестиции, перепроизводство и дефляция. В сотрудничестве с бизнесом государство стремится избежать некоторых негативных последствий. Во времена Нового курса принятие картелей для сдерживания падения цен в обмен на соглашения о «добросовестном поведении» было прекрасным примером бизнес-планирования.

институционализмом, в частности висконсинской традицией, приняли активное участие в дебатах (Bazzoli 2018, Gautier 2018). Наконец, были и менее традиционные реформы, которые соответствовали умонастроениям американских либералов того времени, веривших в достоинства обучения граждан решению социальных проблем. Например, в 1934 году радиовещательные компании были вынуждены сократить количество комедий и музыкальных программ, финансируемых за счет рекламы, в пользу культурных программ, посвященных темам, которые считались отвечающими общественным интересам (Gordon 2016, 196).

Несомненно, именно в военной промышленности вмешательство государства, как органа планирования и участника рационализации производственных процессов, наиболее заметно (Bruse 1995). Первая мировая война привела к появлению ряда государственных учреждений, таких как Совет военной промышленности, который отвечал за финансирование закупок военного снаряжения. Так зародился американский военно-промышленный комплекс, по известному выражению президента Эйзенхауэра. С начала межвоенного периода постепенно создавались условия для полного использования факторов производства в военной сфере. Американская промышленная система, особенно в области вооружений, служила образцом для европейских стран. Об этом свидетельствует относительно известная статья в *Revue Militaire Française* за 1934 год. Ее автор, не кто иной, как подполковник Шарль де Голль, рассказал о мерах, принятых по ту сторону Атлантики для обеспечения согласованного распределения ресурсов на военные нужды. Уже в 1920-х годах был создан целый ряд государственных учреждений, которые занимались обеспечением поставок оборудования, оценкой эффективности заводов, продвижением «применения в научной сфере» и обучением членов администрации, в частности в Гарвардской школе делового администрирования, зарождающимся теориям научного управления. Будущий основатель и президент Пятой французской республики считал, что американская экономика, начиная с середины 1930-х годов, являлась командной экономикой, над которой установлен рациональный контроль. То, как он описывает американскую систему, кажется нам отличным резюме умозаключений «планировщиков» в федеральных администрациях¹.

Предвидеть как можно точнее потребности, которые необходимо удовлетворить, определить, какие заводы в состоянии удовлетворить их наилучшим образом, воспользоваться тем фактом, что предприятий слишком много, и использовать, по крайней мере вначале, только наиболее приспособленные из них; с другой стороны, поощрять эти предприятия, чтобы они с мирного времени готовились к роли в военное время, установить тесный контакт между промышленниками и военно-техническими службами, и, наконец, прежде всего, признать за предпринимателями преимущества, чтобы использовать

¹ Термин «планировщики» относится к фракции представителей нового курса, близких к идеям Берли и Тагвелла. О фракциях в администрации Рузвельта см. в трудах Шлезингера (1958) и Паркера (Parker 2006).

стремление к прибыли, но ограничить их, чтобы избежать скандалов последней войны: таковы условия, которые мы старались выполнить, чтобы в конечном итоге добиться массового производства от промышленности (De Gaulle, 1934, 169-170).

Начиная с межвоенного периода, интервенция американских властей усиливалась. Первая мировая война, кризис 1930-х годов, Вторая мировая война, а затем холодная война стали историческими обстоятельствами, которые порождали последовательный инерционный эффект. Однако вмешательство Государства никоим образом не ограничивается военно-промышленным сектором. О глобальном вмешательстве в промышленность можно судить по роли, которую сыграл Герберт Гувер на посту министра торговли в 1920-х годах. Он способствовал внедрению стандартизации деталей для различных отраслей промышленности. И снова в качестве идеального примера для понимания изменений в работе компаний можно привести заводы Ford. Межвоенный период стал переходным периодом между двумя социотехническими парадигмами, которые Пьер Докес называет соответственно «фордизмом 1» и «фордизмом 2». Напомним, что накануне Первой мировой войны Генри Форд активизировал производственные процессы, внедрив, помимо научной организации труда, конвейер. Эти новые методы производства и экономия на масштабе, обусловленная стандартизацией, привели к росту производительности и, соответственно, к снижению цен. Объем продаж вырос с шести тысяч экземпляров в 1908 году до пятнадцати миллионов — в 1926 году. Однако эта социотехническая парадигма сталкивается с двумя проблемами. Во-первых, уникальность модели «Ford T» была быстро оспорена более диверсифицированным производством «General Motors». Во-вторых, кризис 1929 года, исчерпавший источники потребительского кредитования, показал неустойчивость экономической системы из-за макроэкономического несоответствия между предложением и платежеспособным спросом. Форд отреагировал на кризис снижением цен и повышением заработной платы. Если бы его примеру последовали все производители, совокупный объем потребления мог бы снизиться меньше. Но этого не произошло. Таким образом, именно фордистская парадигма первого поколения потерпела крах в 1929 году (Dockès 1993, 1990).

Жизнеспособность промышленной системы стала возможной только благодаря введению на этапах Нового курса и войны трехстороннего макроэкономического и социального регулирования между Государством, крупными корпорациями и профсоюзами. Заработная плата теперь согласуется не индивидуально на уровне компании, а через коллективные договоры на отраслевом уровне. Этим согласованиям также способствовали обстоятельства, а война помогла «подавить социальный конфликт». Модель «фордизма 1» основана на «полумонополистическом регулировании рынка», при котором трудовые отношения определялись на уровне компании. Модель «фордизма 2», которая укоренилась в 1940-х годах и просуществовала до 1960-х годов, основывалась

на регулировании «государства и монополии», где трудовые отношения были результатом «коллективных компромиссов» (Boyer et Orléan 1991). Таким образом, межвоенный период стал переходным временем, когда экономическая деятельность приобрела новые масштабы, поскольку политика промышленного планирования и социальная политика поддержки доходов позволили лучше согласовать режимы производства и потребления (Dockès 1993).

В конце этого изложения экономических изменений в США в межвоенный период можно сделать вывод об очень сильном избирательном сходстве между историческим институционалистским интеллектуальным проектом «социального контроля над экономикой» и реальными преобразованиями американской экономики в сторону управляемой и плановой экономики. Это еще одна причина, по которой данный период считается золотым веком этого движения. Джеймс Бернхем увековечил преобразования, которые происходили в американском обществе в то время, в терминах «управленческая революция» и «менеджеральное общество». Под влиянием работ Веблена (1904, 1923), Берли и Минса (1932) Бернхем (Burnham 1941) делает наблюдение, что капитализм имеет тенденцию к исчезновению, не будучи вытесненным социализмом. Он считает, что в развитых обществах наблюдается тенденция, и это неизбежно, к контролю со стороны менеджеров-директоров¹. Они контролируют использование средств производства не только в частных предприятиях, но и в государственных учреждениях. Книга вызвала много критики, особенно из-за экстраполяции краткосрочных тенденций на долгосрочную перспективу². Несмотря на то, что Бернхем (Burnham 1941) представляет Советский Союз и нацистскую Германию как страны, достигшие более высокой степени, чем Соединенные Штаты, в своем движении к «обществу управления», он, тем не менее, дает относительно актуальную интерпретацию опыта Нового курса. Во всяком случае, именно эту интерпретацию имел в виду Гэлбрейт, когда писал книгу «Новое индустриальное общество» в 1960-х годах. По этой причине уместно переписать один из самых красноречивых отрывков, в котором Бернхем описывает роль «молодых администраторов», одним из которых является Гэлбрейт, в поощрении этого «внутреннего порыва» федеральной администрации.

Крупные капиталисты все чаще оставляли в руках менеджеров фактический контроль над средствами производства, на котором основывается социальная власть. [...] Новый курс возник в результате внутреннего движения современного общества, сил, стремящихся отменить капитализм и заменить его новой социальной организацией, тех же самых сил, которые в разных местных условиях привели к революциям в России и Германии. Самые ярые сто-

¹ Термин «директор» используется во французском издании 1947 года для перевода термина «менеджер».

² Эту критику высказал, в частности, Джордж Оруэлл (Orwell 1946). Политическое мышление Бернхема (Burnham 1941) также лежит в основе его книги 1984, как показал Бесс (Besses 1984).

ронники «Нового курса» – это не Рузвельт и другие политики «Нового курса», это молодые администраторы, специалисты, техники и государственные служащие на службе государства, те, кто фактически управляет государственными предприятиями (Burnham 1941, 243).

Изобилие и обманутые ожидания (1945–1970)

Что касается развития американской экономики как дисциплины, то мы уже отмечали, что после 1945 года американский исторический институционализм переживал постепенный академический упадок, который ускорился с 1970-х годов. Именно между этими двумя периодами Гэлбрейт создал основную часть своего проекта интегральной Экономики. Поэтому мы предлагаем проследить основные трансформации в материальной жизни США за эти десятилетия. Так же как реальный ВВП на душу населения удвоился в период с 1920 по 1945 год, он снова удвоился в период с 1945 по 1979 год. Гордон отмечает, что 1945–1970 годы стали прямым продолжением «большого скачка» американской производительности труда в межвоенный период. Если среднегодовой темп роста почасовой производительности труда составлял 1,79% в период с 1870 по 1920 год и 1,62% с 1970 года, то в период с 1920 по 1970 год этот показатель достиг 2,8%. Распределение плодов экономического роста в то время было довольно эгалитарным по сравнению с периодом до и после 1970-х годов (Gordon 2016, 14). Доля налоговых доходов 10% самых богатых в общем объеме налоговых доходов резко сократилась, примерно на пятнадцать процентных пунктов, с 45% в 1940 году до почти 30% в 1970 году (Piketty et Saez, 2003).

В этом отношении Голдин и Марго (Goldin et Margo 1992) показали, что десятилетия с сороковых по шестидесятые годы были периодом «большого сокращения» диапазона ставок заработной платы. Причинами такого сокращения экономического неравенства можно считать социальное законодательство, унаследованное от Нового курса, механизмы контроля над экономикой во время войны, полномочия профсоюзов и количественный рост квалифицированной или высококвалифицированной рабочей силы. Все эти явления лежат в основе пояснительных схем, которые Гэлбрейт, будучи современником, развивает в своей трилогии. В книге «Американский капитализм» он показывает, что американская промышленная система, состоящая в основном из крупных компаний в условиях олигополии, является особенно эффективной. Более того, такая система относительно социально жизнеспособна, поскольку существует определенный баланс сил между тремя основными экономическими организациями. Несколько лет спустя, в книге «Общество изобилия», он фокусируется на преобразованиях условий жизни, которые приводят Соединенные Штаты в эпоху общества потребления. Интеллектуалы и историки рассматривают эту книгу как одно из наиболее репрезентативных описаний напряженности, царившей в послевоенном американском обществе, где сосуществова-

ли изобилие и бедность (Aron 1969, Meunaud 1961). Изобилие само по себе порождает массу неудобств, о чем свидетельствует самая известная притча Гэлбрейта.

Семья, выехавшая на прогулку в своем сверкающем автомобиле с кондиционером, гидроусилителем руля и автоматическим переключением передач, проезжает через плохо асфальтированные города, утопающие в мусоре, с полуразрушенными домами, рекламными щитами и столбами для линий электропередач, которые давно уже следовало провести под землей. Она отправляется в сельскую местность, где вездесущая реклама почти закрыла окружающий пейзаж. [...] Затем наша семья устраивает пикник роскошно упакованной провизией, привезенной в переносном холодильнике, и устраивается на берегу реки с загрязненной водой. Они заканчивают вечер в парке, который представляет опасность для здоровья и нравственности. Лежа на надувных матрасах в своей нейлоновой палатке, окруженные зловонием гниющего мусора, они, возможно, перед тем как заснуть, будут смутно размышлять о странном неравенстве предоставленных им благ. Неужели в этом и заключается американский гений? (Galbraith 1958a, 237).

В книге *«The Rise and Fall of American Growth»* («Взлет и падение американского роста») приводятся статистические данные, подтверждающие качественные преобразования, описанные Гэлбрейтом. В период с 1940 по 1970 год повышению уровня жизни способствовали «три наиболее важных побочных эффекта, порожденные второй промышленной революцией», а именно соответствующие разработки в области кондиционирования воздуха, системы автомобильных дорог и коммерческого воздушного транспорта (Gordon 2016, 319–320, 361). Тенденции к повышению уровня жизни и улучшению условий жизни, наблюдавшиеся в межвоенный период, сохранялись. В секторе производства продуктов питания и одежды наиболее значительные преобразования касаются методов распределения. Давняя тенденция к концентрации в производственном секторе теперь распространяется на сферу услуг и распределения товаров. Если в 1946 году на супермаркеты приходилась лишь одна треть продаж продуктов питания, то к 1963 году этот показатель вырос почти до 70%. В то же время к 1970 году все домохозяйства были оснащены холодильниками, тогда как всего десятилетием ранее холодильник был едва ли у каждого второго. В жилищном секторе электричество стало основным источником света для всех домохозяйств. В период с 1940 по 1970 год доля домохозяйств с газовыми плитами и стиральными машинами выросла с 53 до 98% и с 40 до 92% соответственно. В то же время уровень доступа к водопроводу вырос на 24 процентных пункта до 98%. Более трех четвертей домохозяйств подключены к централизованной системе отопления по сравнению с 42% в 1940 году. Эти бытовые приборы и инфраструктурные удобства, помимо потребительской ценности, которой пользуются их владельцы, имеют большое символическое значение. На уровне домохозяйств они символизируют постепенное расширение доступа к, казалось

бы, обширному среднему классу. В масштабе страны они олицетворяли эффективность американской производственной системы в условиях холодной войны. Среди новых товаров, которые быстро завоевали американские гостиные, были телевизоры, которые постепенно начали транслировать цветное изображение, и к 1960 году ими владели почти 90% американских домохозяйств, тогда как десятилетием ранее их было всего 10%. Этот золотой век телевидения способствовал развитию рекламы, которая позволила охватить каждую американскую семью. В то же время он вызвал новую трансформацию в методах коммуникации, а значит, и в отношении американцев к культуре и политике. В 1960 году президентские дебаты между Никсоном и Кеннеди, советником которого Гэлбрейт был до назначения послом в Индию, транслировали по телевидению, и эту трансляцию смотрели более 100 миллионов американцев (Gordon 2016, 341, 352-357, 416-419).

Транспортная отрасль вновь является идеальным сектором для измерения масштабов преобразований, происходящих в американском обществе. В период с 1950 по 1970 год среднее количество автомобилей на 100 домохозяйств увеличилось с 93 до 140. Вдохновленный немецкой моделью, которую он наблюдал во время Второй мировой войны, президент Эйзенхауэр поощрял развитие системы автомагистралей, которая увеличила объем, скорость и безопасность пассажирских и грузовых перевозок. Закон о дорогах с федеральной поддержкой утвердил план инвестиций в размере 25 миллиардов долларов США на период с 1956 по 1969 год. Массовый воздушный транспорт также стремительно развивался до 1970 года благодаря повышению надежности и снижению его относительной стоимости. Целью государственного вмешательства было не только стимулирование экономического развития, но и учет его негативных последствий. Например, в 1963 году был принят Закон о чистом воздухе, чтобы контролировать загрязнение воздуха, от которого постепенно начали задыхаться крупные городские центры (Gordon 2016, 377, 389-390, 375, 399, 472-473).

Государственное вмешательство, которое усилилось во время войны, поддерживалось, чтобы обеспечить успешный переход от военной экономики 1940-х годов к «мирной» экономике. Озабоченность вопросами экономического перехода и планирования привела к созданию Совета экономических советников, который официально закрепил роль экономистов в качестве советников президента. Президентство Эйзенхауэра было отмечено антициклической политикой, в которой большую роль сыграли автоматические стабилизаторы бюджета, поскольку максимальные предельные налоговые ставки тогда приближались к 90%. На структурном уровне решающее значение в этот период имел Закон о правах военнослужащих. Ратифицированный 22 июня 1944 года, он способствовал расширению доступа к образованию для поколения, участвующего в боевых действиях в Европе и Азии¹. Таким образом, два миллиона две-

¹ Гордон регулярно подчеркивал важность данного закона о дальнейшем повышении уровня образования в средних и высших учебных заведениях до 1970-х годов.

сти тридцать тысяч ветеранов получили высшее образование, финансируемое федеральным правительством (Kaspi 2002, 361). Этот закон также способствовал расширению доступа к владению недвижимостью через систему гарантированных кредитов. К 1961 году 60% американцев были домовладельцами, в то время как на момент вступления США в войну их было 44%. Помимо Закона о гражданских правах, социальный аспект американского интервенционизма привел к принятию программ *Medicare* (государственная программа бесплатной медицинской помощи престарелым) и *Medicaid* (федеральная система медицинской помощи неимущим) при президенте Джонсоне. Их целью было создание «сетей безопасности» для пенсионеров и беднейших слоев населения (Gordon 2016, 517-518).

Промышленная структура, возникшая в межвоенный период, по-прежнему сохраняла тенденцию к гигантизму и промышленной концентрации. Андре Каспи иллюстрирует первое, указывая на то, что нефтяной флот компании «Standard Oil» из Нью-Джерси, составляющий 6 миллионов тонн, по размерам в 1,5 раза превосходит флот всей концентрации, то она продолжает расти. Если в 1947 году доля промышленных товаров, производимых 100 крупнейшими компаниями, составляла 23%, то к 1967 году она выросла до 33% (Kaspi 2002, 446-450). Эта тенденция к увеличению абсолютного размера компаний привела к росту доли «белых воротничков» и менеджеров, многие из которых принадлежат к тому, что Гэлбрейт называет техноструктурой крупных компаний. Изучение этих новых средних классов привело к появлению множества книг, например, Чарльза Райта Милса (Mills 1951) и Габриэля Колко (Kolko 1962). Их анализ различных социальных групп позволил опровергнуть видение Америки, где все будут получать выгоду от экономического роста и где неравенство будет неумолимо сокращаться.

В 1960-е годы появилось то, что Раймон Арон, с которым Гэлбрейт работал в Конгрессе за свободу культуры, назвал «*Les désillusions du progrès*» («*Разочарованиями в прогрессе*») (Aron 1969). Еще в предыдущем десятилетии Дэвид Ризман в книге «*Lonely Crowd*» («*Одинокая толпа*») (Riesman 1950) и Уильям Уайт в произведении «*Organization man*» («*Человек-организация*») (Whyte 1956) подчеркивали важность крупных бюрократических организаций — корпораций, профсоюзов, правительств. Последние, которые все больше регулировали жизнь общества, считались противоречащими американскому идеалу свободы и источником массового конформизма. Под влиянием мировоззрения Уайта Гэлбрейт в своей трилогии объясняет, что крупный бизнес все чаще диктует обществу цели, которые оно преследует, в ущерб развитию таких общественных услуг, представляющих всеобщий интерес, как образование, здравоохранение и культура¹. Он показывает, что в доступе к этим услугам сохраняется социальное неравенство. «*The other America*» («*Другая Америка*»)², опубликованная в 1962 году

¹ О концепции общественных услуг Гэлбрейта см.: Ле Масн (Le Masne 2006).

² См. в переводе на русский язык: Харрингтон Майкл. Другая Америка. М.: Издательство иностранной литературы, 1963, 209 с.

Майклом Харрингтоном, продолжает разочаровывать, показывая, насколько плачевны условия жизни безработных, пенсионеров, неполных семей, чернокожих и людей с ограниченными возможностями. Каспи указывает, что если считать «верхней границей бедности 3000 долларов для семьи из четырех человек», то более 20% американских семей по-прежнему считаются бедными (Kaspi 2002, 456). Разбирая эти разочарования в прогрессе, мы получаем представление о некоторых причинах, породивших студенческие бунты 1960-х годов, которые последовательно были направлены против общества потребления, за движение за гражданские права, а затем против войны во Вьетнаме. В этот период социальный протест уже не фокусировался исключительно на самом социальном вопросе, а именно на уровне заработной платы и экономическом неравенстве, но также на вопросе качества жизни и внеэкономическом неравенстве.

Снижение остроты социального вопроса можно объяснить успехом фордистской парадигмы второго поколения, которая была введена в действие после кризиса 1930-х годов. В период с 1945 по 1970 год реальная заработная плата росла в соответствии с ростом производительности труда (Reichlin et Guillemineau 1989). Рост доходов населения привел к увеличению совокупного спроса, что, в свою очередь, привело к росту промышленного производства и, как следствие увеличения доходности, к кумулятивному росту производительности. Этот механизм известен сегодня как закон Калдора-Вердоорна. Однако фордистский способ регулирования постепенно перестает действовать. На макроэкономическом уровне согласование заработной платы, которое теперь базируется на «институционализированных компромиссах», приводит к росту заработной платы, который в олигополистических секторах компенсируется ростом цен, так что инфляция становится основным риском нестабильности, порождаемым этим способом регулирования. Гэлбрейт не переставал указывать на то, что инфляция угрожает фордистскому компромиссу (Galbraith 1947a; Galbraith 1952a; Galbraith 1952b; Galbraith 1957a; Galbraith 1958a; Galbraith 1967a), даже до того, как она наглядно проявилась в начале 1970-х годов¹.

На мезоэкономическом уровне фордистская модель производства столкнулась с потребительским спросом на диверсификацию продукции. Политика, проводимая Альфредом Слоуном, главой «General Motors», была направлена на адаптацию к этой ситуации путем более широкого использования субподряда и «полуспециализированных станков», способных применяться в производстве различных моделей. Но эта модель попала в клещи. Либо эта практика уменьшает главное преимущество фордистской модели производства, а именно отдачу от масштаба. Либо, чтобы воспользоваться последним, она предоставляет не более чем «поверхностную» диверсификацию моделей. Начиная с 1970-х годов социотехническая парадигма «фордизма-2» постепенно

¹ См. в переводе на русский язык: Джон Гэлбрейт. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.

вытеснялась более гибкой формой организации производства, в частности, за счет более широкого использования субподряда и расширения круга задач работников, традиционно называемых «тойотизмом» (Dockès 1993)¹. Именно в это время в условиях постепенной либерализации торговли компании стали реализовывать многонациональные, а затем и транснациональные стратегии. Обратившись к работам Стивена Хаймера (Humer 1960; Humer 1968; Humer 1970), мы увидим, что Гэлбрейт попытался интегрировать в свои труды 1970-х годов (Galbraith 1973b; Galbraith 1977d; Galbraith 1978b) эти трансформации, которые он первоначально полностью оставил в стороне при написании своей трилогии.

Известный факт, сопутствующий развитию американского исторического институционализма и его пропаганде политики национального экономического планирования, заключается в принципиально закрытом функционировании американской экономики во времена «золотого века». Конечно, либерализация торговли товарами начала формироваться после Второй мировой войны, в частности под влиянием Программы восстановления Европы, более известной как План Маршалла. Но если до 1970-х годов конкуренция и модели производства оставались, по сути, международными, то, начиная с 1980-х годов, они стали транснациональными (Michalet 2002). По словам Гордона, промышленные и финансовые процессы, охватываемые термином «глобализация», являются одними из основных «встречных ветров», которые препятствуют росту США с 1980-х годов. Он добавляет к этому ослабление профсоюзов, снижение отдачи от образования, иммиграцию, старение населения и экологические проблемы (Gordon 2016).

Динамика американского либерализма

В нашем изложении внутренней динамики американской экономики и материальной истории Соединенных Штатов, охватывающем три периода, упущено последнее контекстуальное измерение, которое имеет большое значение для реконструкции интегральной экономики Гэлбрейта. Это история политических идей, поскольку невозможно «отрицать какую-либо связь между идеями теоретиков и политической реальностью» (Klorppenberg 2000, 33). Это тем более важно, что Гэлбрейт, как и большинство участников американского исторического институционализма, вписал свой проект в политическое видение американского общества (Waligorski 2006). В то время как регулярно подчеркиваются связи между экономистами-институционалистами и американской философией, известной как прагматизм, избирательное сходство меж-

¹ Центральная идея тойотизма заключается в том, что компания реагирует на единственный спрос адаптированным производством, в то время как фордистская и слоановская модели полагаются, скорее, на производство с точки зрения на момент события, для которого надеются найти соответствующий спрос. Фордизм и слоанизм соответствуют представлениям Гэлбрейта о «системе планирования» и «перевернутой цепи».

ду этими экономистами и американским либерализмом¹ было предметом меньшего количества исследований. Однако нам представляется очевидным, что три фазы развития этого течения экономической мысли, в котором участвует Гэлбрейт, пересекаются с фазами эволюции американского либерализма как политической идеологии. Эти три фазы – соответственно либерализм Прогрессивной эры, либерализм межвоенного периода и, наконец, либерализм послевоенного периода, одним из самых ярких представителей которого является Гэлбрейт. Гэлбрейта историки американской политической мысли рассматривают как представителя «качественного либерализма», который занимается темой «качества жизни» в обществе потребления (Mattson 2004, 2006). Он является частью более обширного и неоформленного, поскольку транснационального, движения мысли, известного как «либерализм холодной войны», воплотившегося, в частности, в деятельности Конгресса за свободу культуры.

Возникновение американского исторического институционализма в период между Гражданской и Первой мировой войнами частично совпало с так называемой прогрессивной эпохой в США (Kloppenberг 1986, 1998). С точки зрения идей так называемая прогрессивная американская мысль не была однородной. Однако основатели *Американской экономической ассоциации*, в частности Эли и Коммонс, и некоторые философы, например Джон Дьюи, разделяли, с одной стороны, идею о том, что «результаты их эмпирических исследований» «неотделимы от их этических обязательств», а с другой стороны, убежденность, вдохновенную «социальным учением» протестантизма, что их исследования являются обязательством, которое может привести к социальным изменениям (Kloppenberг 2000). Эти прогрессивные мыслители считают, что «институты – это не что иное, как то, что из них делают люди». Из этого фундаментального убеждения вытекает идея о том, что можно реализовать социальный контроль над экономикой (Tilman 1984). Надежды прогрессистов основывались, главным образом, на «уверенности в способности граждан преодолеть свои индивидуальные различия» в демократическом обществе (Kaspi 1986, 245-251). Такое видение могло показаться наивным их критикам. Однако мы видим, что оно проходит через все поколения институционалистов, вплоть до Гэлбрейта. Гэлбрейт, например, неоднократно утверждал, что образование граждан, руководителей предприятий и рабочих необходимо для преодоления конфликтов между этими группами с их несовпадающими конкретными интересами. Движение прогрессистов не ограничивается кругами академических исследований в области социальных наук, поскольку оно также поддерживается, в более радикальной форме, разоблачителями, которые в своих расследованиях изобличают злоупотребления властью и неравенство, порожденные появлением трестов в начале XX века.

¹ Напомним, что во французском языке выражение «американский либерализм» используется для обозначения того, что американцы называют либерализмом, который соответствует некоммунистическим американским левым течениям.

Конкретное политическое воплощение этого идейного движения приняло две формы. Наиболее радикальной формой является американское популистское движение. Представители этого движения, возникшего под влиянием финансовой паники 1893 года, осуждали тресты, власть денег и неравенство доходов и утверждали, что Америка должна вернуться к идеалу Джефферсона о равенстве, малом бизнесе и свободе предпринимательства. Беллон (Bellon 1993) объясняет, что это движение — одна из двух сил, второй из которых был экономический и исторический анализ социологов, стоявших у истоков анти-трестовского законодательства в США. Однако в течение XX века это популистское движение постепенно сошло на нет¹. Одна из институциональных причин заключалась во внутренних противоречиях, расколовших различные партии и профсоюзы, вдохновленные социализмом. Объяснения в терминах коллективных убеждений подчеркивают тот факт, что социалистический идеал вступал в противоречие с американским политическим мировоззрением, основанным на идеале свободы личности. Американский либерализм, особенно в той форме, которую придал ему Джон Дьюи, олицетворяет другое крупное течение мысли, бросающее вызов безудержному капитализму (Marcuse 1959; Bazzoli et Dutraive 2013). Отвергая коммунистическую идеологию и идеологию свободного рынка, этот философ разрешает противоречие между свободой личности и коллективным управлением экономикой в концепции демократии как «кооперативного предприятия», несомненно, слишком идеалистической (Kloppenberг 2000). В отличие от популистов, которые подчеркивают роль федеративных государств, прогрессисты считают, что «распространение капитализма требует институтов, имеющих вес и способных принимать меры, применимые ко всему Союзу. Интересы федерального правительства приравниваются к общим интересам» (Kaspi 1986, 256). Гэлбрейт, скорее всего, является наследником этого видения мира.

Президентские выборы 1912 года традиционно считались поворотным моментом в политической жизни Соединенных Штатов. Американский либерализм был впервые воплощен Теодором Рузвельтом, который создал Прогрессивную партию. Он намеревался представить «новый национализм», основанный на балансе между Большим бизнесом и Большим правительством, что стало отголоском грядущего Нового курса. Однако на выборах победил демократ Вудро Вильсон, профессор политологии и впоследствии президент Принстонского университета². Его программа также была вдохновлена прогрессив-

¹ Исследование различий между американскими «популистами» и «прогрессистами» см. в статье Лэша (Lasch 1991).

² После убийства президента Маккинли, помощником которого он был, Теодор Рузвельт был президентом США под знаменем Республиканской партии с 1901 по 1909 год. Считая, что республиканец Тафт не продолжил его антиинтервенционистское наследие во внешней политике, он решил переизбраться в 1912 году под знаменем новой, так называемой Прогрессивной партии. После избрания Вильсон был вынужден окончательно отказаться от изоляционистской политики Соединенных Штатов во время Первой

ным и популистским движением, поскольку он намеревался расформировать крупные компании, чтобы восстановить свободу предпринимательства. Несмотря на принятие закона Клейтона 1914 года, Вильсон не смог ликвидировать тресты. В духе рузвельтовского равновесия он был вынужден примириться с их существованием. Историк Видмайер называет это «обращением Вильсона» к «прогрессивному порядку», построенному Теодором Рузвельтом (Widmaier 2016, 31–35). Федеральное вмешательство в экономическую сферу облегчалось тем, что с 1913 года оно получило не только дополнительные фискальные полномочия после введения подоходного налога, но и сформировало федеральное агентство, отвечающее за денежно-кредитное регулирование: *Федеральную резервную систему*. Однако Первая мировая война постепенно положила конец социальным проблемам в пользу экономики, направленной на военные нужды. В 1920-х годах, при республиканском президентстве Хардинга и Кулиджа, а также в меньшей степени Гувера, политика Теодора Рузвельта и Вудро Вильсона не была последовательной. Растущий интервенционизм государства в экономические вопросы был частично свернут. В знаменитой фразе, приписываемой президенту Кулиджу, чей беспечный оптимизм Гэлбрейт регулярно критиковал как отражающий атмосферу, предшествовавшую кризису 1929 года, теперь считалось, что «дело Америки — заниматься бизнесом».

Второе великое воплощение американского либерализма появилось во время Великой депрессии и Второй мировой войны с политикой Франклина Д. Рузвельта. Новый курс отнюдь не являлся политической реализацией стабилизированного и заранее определенного либерального видения. Многие американские историки считают, что это был, прежде всего, вопрос практики или даже «свободного плавания» (Foley 2000). Общей чертой идеологии Нового курса с некоторыми участниками американского исторического институционализма, включая Гэлбрейта, является идея о том, что общий интерес, которым должны руководствоваться при принятии решений, обязательно выходит за рамки частных интересов. Поэтому именно государство, в частности исполнительная власть, должно создавать условия для компромисса и переговорного процесса. Именно в этом духе Адольф Берли писал речи Рузвельта, точно так же, как Гэлбрейт двадцать лет спустя писал речи Кеннеди и Джонсона о «новых рубежах» и «войне с бедностью» (Mattson 2006, 93).

На идеологическом уровне Макс Лернер (Lerner 1935) утверждает, что Новый курс благодаря Мозговому тресту Рузвельта, в который входили Берли, а также Тагвелл, испытывал определенное влияние категорий мышления и мировоззрения Торстейна Веблена. Рузвельт взялся, в частности, за разоблачение «устоявшихся интересов», борьба с которыми велась за счет технической эффективности производственной системы. Несмотря на отсутствие идеоло-

мировой войны. Тем не менее он продолжал выступать за внешнюю политику, способствующую утверждению демократических идеалов, которые он защищал у себя дома. Именно в этом духе он создал Лигу Наций (Kaspi 1986, 240–246).

гической основы, «Новый курс» во многом вдохновлялся прогрессивным движением предыдущего поколения, поскольку стремился найти баланс между большим правительством, большим бизнесом и третьим субъектом — большим трудом. Задача Закона Вагнера состояла в сокращении неравенства в переговорах между работниками и работодателями¹. Однако интеллектуальное влияние основных участников «Нового курса» было многообразным, как отмечает либеральный историк Артур Шлезингер-младший — коллега, сосед и друг Гэлбрейта в Гарварде.

Для Тагвелла вера в контролируемую правительством координацию восходит к теориям Саймона Паттена и научному менеджменту Фредерика У. Тейлора, в то время как для [других] все началось с Комитета военной промышленности. Другие были готовы принять точку зрения социальных философов 1920-х годов, апостолов планирования — Джона Дьюи, Торстейна Веблена и Чарлза О. Бирда — или патернализма, присущего морали филантропов и социальному учению (Schlesinger 1958, 204).

Однако в межвоенный период на чисто интеллектуальном уровне либерализм раскололся на множество течений, особенно в отношении вопроса о социальном контроле поведения, ставшего возможным благодаря новым научным знаниям, особенно в области психологии. Противостояние между Джоном Дьюи и Уолтером Липпманом символизирует эти противоречия (Schudson 2008)². В 1920-е годы возник бихевиоризм, развитие «научных методов обусловливания, управления и социальной инженерии» (Kloppenberг 2000). Авторы-институционалисты, например Митчелл (Mitchell 1912) и Кирк (Kirk 1923), размышляют о том, как сделать поведение потребителей более рациональным. По мнению Клоппенберга, бихевиоризм был предательством идей прагматической философии, в частности идеала Дьюи о демократии, построенной независимыми гражданами. Джон Дьюи критиковал Уолтера Липпманна за игнорирование вопроса о смысле поведения, пренебрежение ценностями, кото-

¹ Кирцнер считает, что среди участников Нового курса можно выделить две основные «фракции» (Kirzner 2000, 84). Институционалисты из «Мозгового треста» признавали «экономическую концентрацию», но призывали к «государственному надзору для защиты общественных интересов», в то время как другая фракция выступала «за возрождение конкурентных рынков». Это противостояние напоминает программы Теодора Рузвельта и Вудро Вильсона в 1912 году. Анализ Гэлбрейта вполне согласуется с анализом первой фракции. Как и члены «Мозгового треста» Рузвельта, он рассматривал феномен крупного бизнеса как данность, порожденную технологическими преобразованиями. Желание вернуться к конкурентному капитализму мелких предприятий было нереальным.

² Опыт Первой мировой войны сыграл важную роль в этих противоречиях. Для некоторых либералов, включая Дьюи, она укрепила веру в разум как силу, способную реорганизовать общество. Дьюи, однако, выступал против технократического подхода Веблена или Липпмана (Karlan 1956, 360-363). О сходстве между мировоззрением Липпмана и идеями участников американского исторического институционализма (Berle, Гамильтона и Митчелла) см. в работе Гудвина (Goodwin 2013).

рые отдельные люди приписывают ему, и продвижение демократии, «эффективно и доброжелательно управляемой элитой» (Klorppenberg 2000, 40-44). Уолтер Липпман утверждал в книге «*Public Opinion*» («Общественное мнение»), что мы больше не можем полагаться на «омникомпетентность» граждан. Липпман отнюдь не против демократии. Но Первая мировая война убедила его в том, что мнение масс «фабрикуется». Поэтому он отстаивал идеал прозрачности, при котором эксперты, действуя беспристрастно, обязаны просвещать власть имущих о реформах, которые необходимо продвигать. Такое видение экспертного подхода перекликается с изменениями в профессиональной этике экономистов в послевоенный период.

Критика Гэлбрейтом потребительского общества наследует эти противоречия, проходящие через либеральную интеллектуальную структуру. Гудвин показал, как отказ Липпмана от мифа о гражданском суверенитете совпадает с отказом Гэлбрейта от мифа о потребительском суверенитете¹. В обоих случаях эти отказы интерпретировались как отказ от демократии и капитализма (Goodwin 2013, 105). Хотя Гэлбрейт считает, что индивидуальное поведение не является иррациональным, а скорее, является отражением ценностей, пропагандируемых в американском индустриальном обществе, он призывает к созданию экономики, в которой государственная власть отдает предпочтение одним расходам перед другими. По этой причине такие критики, как Фридрих Хайек и Милтон Фридман, обвиняли его в элитарности, патернализме и презрении к вкусам среднего американца. Американский либерализм, который должен был представлять волю обездоленных классов, обычно воспринимался как партия «яйцеголовых» интеллектуалов [eggheads] и технократов².

Опыт Нового курса сам по себе разделил либеральных интеллектуалов. Как и Бернхем (Burnham 1941), Липпман (Lippmann 1937) видит в этом «предвестника коллективизма» и, как Хайек (1944), «опасную угрозу свободам». Напротив, Дьюи еще в 1934 году считал, что «век коллективизма» «наступил», поэтому необходимо «социализировать силы производства» таким образом, чтобы продвигать прогрессивные идеалы (Klorppenberg 2003, 47-48). Несмотря на растущий скептицизм по поводу возможностей демократического экономического планирования, Дьюи подвергся критике со стороны другого либерального деятеля — Рональда Нибура — за его «непоколебимую веру в разум». Ему не хватало реализма, и поэтому он был утопичен в своем видении того, как должна функционировать демократия. Рональд Нибур, наряду с Гэлбрейтом и Шлезингером, принадлежит к послевоенному поколению влиятельных либералов Америки. В 1947 году в окружении Элеоноры Рузвельт они основали

¹ «Лишь немногие потребители чувствуют ту силу, о которой говорят экономисты. [...] Реклама — это, действительно, тот сорняк, который вырос из-за того, что искусство потребления не культивируется». Липпман (Lippmann 1914, 52-53), цитируется по Гудвину (Goodwin 2013, 99).

² Термин «яйцеголовые» созвучен с антиинтеллектуализмом маккартизма (Mattson 2006).

организацию «Американцы за демократические действия» («Americans for Democratic Action», ADA). Целью членов этой ассоциации, связанной с Демократической партией, вдохновленных политикой Франклина Рузвельта и разочарованных политикой Гарри Трумэна, было продвижение американских либеральных ценностей путем создания государства всеобщего благосостояния, чтобы смягчить вредные последствия индустриализации и процветания (Mattson 2004; Kloppenberg 2000). Эти авторы выступают за «качественный либерализм». Они считают, что одного экономического роста недостаточно для решения новых социальных проблем, таких как доступ к жилью или образованию. И снова целью было установление баланса сил между Большим бизнесом, Большим правительством и Большим трудом. Это видение повлияло на Гэлбрейта как на экономиста. Оно лежит в основе и обосновывается анализом «социального дисбаланса», т.е. контраста между динамизмом частной экономической деятельности и вялым развитием государственных служб (Galbraith 1958a).

После 1945 года американский либерализм также развивался в международных рамках Конгресса за свободу культуры. На этом конгрессе, объединившем различные либеральные течения — как в американском, так и в европейском смысле — в условиях холодной войны, Гэлбрейт представлял не столько антикоммунизм, олицетворяемый Бернхемом, сколько анти-антикоммунизм. Гэлбрейт был частью интеллектуального движения, которое считало, что термин «капитализм», будучи синонимом экономики конкурентных рынков, больше не описывает реальное функционирование послевоенной экономики. Мы увидим, что многие участники Конгресса за свободу культуры поднимают в связи с этим вопрос о конвергенции экономических структур американского и советского обществ. В рамках Конгресса социологи использовали концепцию «индустриального общества» для объяснения изменений, происходящих в развитых странах. Среди них Раймон Арон, Даниел Белл, Джеймс Бернхем и Бертран де Жувенель. Мы отстаиваем тезис, который обоснуем позже о том, что участие Гэлбрейта в конгрессе оказало решающее влияние на его теоретические построения. Хотя этот факт полностью игнорируется Данном (Dunn 2011), Лагероди (Laguérodie 2007) и Паркером (Parker 2005), он интегрирует в свою пояснительную схему динамики американского капитализма четыре основных тезиса, разработанных участниками Конгресса (Chirat 2019).

Первый тезис — это «управленческая революция», а именно идея о том, что менеджеры, а точнее техноструктура, теперь контролируют решения, принимаемые в компании. Второй тезис — это так называемый тезис о «конвергенции», т.е. о том, что крупные американские частные компании и советские государственные предприятия работают по принципу бюрократизации. Все они управляются классом менеджеров и технических специалистов. Третий тезис — это тезис о «конце идеологий», т.е. о том, что идеологические конфликты уступают место конфликтам о наилучших способах решения технических проблем. Этому тезису был посвящен доклад, который Гэлбрейт представил на первом

крупном мероприятии Конгресса за свободу культуры в Милане в 1955 году. Этот доклад привел к публикации книги «*Economics and the Art of Controversy*» («*Экономика и искусство спора*») (Galbraith 1955b). Четвертый тезис заключается в институционализации социальных конфликтов, а именно в идее о том, что процветание сопровождается ростом материальных требований, обусловленных коллективными компромиссами, но при этом снижается уровень радикальных политических конфликтов. На наш взгляд, эти четыре тенденции составляют основополагающую матрицу мира, заложенную в грандиозной модели американской экономической системы, вытекающей из трилогии Гэлбрейта. Это весьма противоречивое видение мира помогло структурировать восприятие его теоретического проекта. Далее мы представим его эпистемологические характеристики, чтобы затем рассказать об этапах построения его Интегральной экономики.

Глава 3

Эпистемология Гэлбрейта

Мы только что вкратце описали место проекта Гэлбрейта в истории американской Экономики, а также в материальной и политической истории Соединенных Штатов. Прежде чем приступить к хронологическому изложению этапов создания интегральной Экономики в период с 1933 по 1983 гг., в третьей главе представим основные эпистемологические характеристики работы Гэлбрейта. Это является необходимым условием для понимания последующего изложения. Но это также позволяет нам отстаивать тезис о том, что Гэлбрейт является частью наследия американского исторического институционализма. Эпистемологические характеристики этого течения стали предметом многочисленных исследований (Yonay 1998; Hodgson 2000, 2004, Rutherford 2011). В частности, они изучались через сравнение с другими так называемыми институционалистскими течениями (Maki 1993) и радикальным течением (O’Nara 1993, 2007). Наконец, работа Сирила Эдуана бесценна в том смысле, что американский исторический институционализм представляет собой одно из исторических проявлений «исследовательской программы исторического институционализма» (Hédoin 2009a, 2012). Гэлбрейт не всегда объяснял свой эпистемологический выбор. В отличие от Веблена, он не вел борьбу с традиционной экономикой на этой почве. Отсутствие концептуальных разъяснений, несомненно, является одной из слабых сторон его работ. В глазах широкой публики такая работа может показаться эзотерической, но это противоречило его плану обратиться к максимально широкой аудитории. В этой связи реконструкция его эпистемологии приобретает особую важность. В соответствии с Данном (Dunn 2011), Стэнфилдом и Реном (Stanfield et Wrenn 2005), мы показываем, что он отстаивает «реалистичную методологию», которая представляет заметную преемственность с принципами, провозглашенными Уолтоном Гамильтоном (1919).

Онтологические характеристики работы Гэлбрейта

Следуя определению Сирила Эдуана, мы считаем, что эпистемология основывается на сочетании онтологии и методологии. Концептуально мы можем различить эти два измерения эпистемологической позиции, поскольку концепция реальности (онтология) всегда определяет способ, которым мы хотим ее изучать (методология). Другими словами, «онтологическое

видение» имеет «методологические последствия» (Hédoin 2009a, 10). Онтология, лежащая в основе пояснительных схем Гэлбрейта, основана на различии, часто неявном, между тремя стратами. Это организации [o], индивиды [i] и институты [s]. Мы используем термин «культурный комплекс», когда говорим о совокупности институтов данного общества, т.е. о когнитивных, технологических, правовых и политических институтах. В восприятии Гэлбрейтом мира эти онтологические страты всегда рассматриваются как находящиеся в постоянном взаимодействии друг с другом.

В Экономике, как и в анатомии, целое – это нечто больше, чем сумма его частей: это, безусловно, так, когда части взаимодействуют и противостоят друг другу или, так или иначе, формируются самим фактом своего сосуществования (Galbraith 1973b, 11)¹.

Прежде чем проиллюстрировать отношения сосуществования на примерах, нам необходимо дать им определение. Гэлбрейт ставит организации и, в частности компании, в центр своего анализа. Он определяет их как систему сознательно координируемой деятельности (Galbraith 1967a, 139). Как таковая, организация объединяет людей. У организаций есть два основных измерения. Одно из них — когнитивное, как структура координации, а другое — политическое, как структура власти². Хотя Джон Кеннет Гэлбрейт иногда утверждал, что у организаций есть «личности», Джеймс Гэлбрейт считает, что теория фирмы его отца не основана на «антропоморфном» представлении об организациях³. Знание его работ, несмотря их пресловутую двусмысленность, подтверждает актуальность этого утверждения. Например, когда Гэлбрейт упоминает, злоупотребляя языком, цели, преследуемые крупными корпорациями, он обозначает цели, преследуемые теми, кто их контролирует (Galbraith 1967a,

¹ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / под общ. ред. и с предисл. Н.Н. Иноземцева, А.Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1976. 408 с.

² Его видение напоминает взгляд французских регуляторов, для которых организация является «структурой власти и набором процедур, предназначенных для преодоления проблем координации и оппортунистического поведения» (Boyer 2003, 93).

³ «У членов техноструктуры могут быть цели, но не у акционерного общества. Сотрудники акционерного общества стремятся сохранить его как организацию, и в этом контексте они стремятся к своей собственной выгоде — высокой заработной плате, вознаграждениям, профессиональному стажу, «золотым парашютам», хорошим условиям труда, обладанию долей контроля — и при этом подчиняются ситуации, навязанной всеми остальными. Если акционерное общество так считает, то это потому, что это необходимое условие безопасности для сотрудников, и потому, что внутри фирмы существуют институциональные силы, которые требуют дохода для новых инвестиций. Акционерное общество Гэлбрейта не является рациональным в том смысле, который ортодоксальная теория применяет к фирме. Оно разумно приспосабливается к неопределенным условиям в достижении поставленных целей. Но при всем этом оно не является иррациональным. Акционерное общество не является ни антропоморфным, ни арифмоморфным: оно ни к чему не стремится, оно ничего не максимизирует» (James K. Galbraith 1984, 52).

1983а). С исторической институциональной точки зрения, как у Гэлбрейта, организацию в целом нельзя свести к сумме ее частей. Она при объединении порождает явления, которые нельзя свести к сознательным действиям составляющих ее индивидов.

Что касается индивидов, то Гэлбрейт придерживается онто-антропологического видения «институционального человека», т.е. человека, встроенного в культурный комплекс (Dugger 1990, 427). Это не значит, что люди действуют как автоматы. Стэнфилд и Ренн показали, что американские исторические институционалисты считают, что «люди осуществляют дискреционный выбор», но что они не делают этого «в историческом вакууме» (Stanfield et Wrenn 2005, 27). Более того, поведение индивидуумов, в свою очередь, может трансформировать организации и институты. С нашей точки зрения, Гэлбрейт придерживается позиции, согласно которой между онтологическими стратами существуют взаимозависимости. Однако это не помешало ему принять во внимание восходящие и нисходящие причинно-следственные связи, которые связывают индивидов, организации и социальные институты¹. Проблема заключается в том, чтобы понять, что именно является главным в его анализе. Важно, однако, понимать, что этот главенствующий фактор является не онтологическим, а методологическим. Под этим мы подразумеваем, что реальность обязательно должна быть постигнута через один из ее элементов. Это подводит нас к стратегиям моделирования, т.е. к выбору отправной точки для пояснительной схемы. Когда Гэлбрейт рассуждает о динамике промышленной системы, его объяснение начинается с технологических явлений. Когда он обсуждает процессы координации внутри компании, его объяснение начинается с изучения индивидуальных мотиваций.

Верхний уровень онтологического триптиха Гэлбрейта, который дал свое название движению, — это институты. Этот термин остается чрезвычайно многозначным, даже если мы ограничимся тем значением, которое придают ему участники американского исторического институционализма. Следует также отметить, что он практически отсутствует как общий термин в работах Гэлбрейта, хотя обозначаемые им явления присутствуют в его пояснительных схемах. С точки зрения исторических институционалистов, институты — это прежде всего «преобладающие ментальные привычки, широко распространенные способы мышления в отношении отдельных отношений и функций индивида и общества» (Veblen 1899a, 125). Гэлбрейт называет эти духовные институты «необходимыми установками», «ценностями», «мотивами» и «убеждениями»². Они относятся к нормам мышления, которые часто не выражены явно и ведут к определенному поведению, выработанному привычкой. Но организации, как организованные коллективные действия, также являются мощными генератора-

¹ По этой теме см.: Ходжсон (Hodgson 2000, 327; 2004, 194).

² Термин «духовный» здесь происходит от латинского *spiritualis*. Он обозначает то, что «относится к сфере духа» (Bouffartigue et Delrieu 1981, 117).

ми правил, которые структурируют способы индивидуального и коллективного поведения. По этой причине «два понятия «институт» и «организация» неразделимы». Подобно поведению, организации являются такими же институтами, т.е. участниками возникновения культурного комплекса, как и институты, т.е. образования, структурированные этим комплексом. В этом отношении «организации можно рассматривать как особые формы институтов» (Bazzoli et Dutraive 2002, 7)¹. Это представление прекрасно применимо к концепции фирмы Гэлбрейта организации. Что касается технологических и правовых институтов, то можно сказать, что Гэлбрейт отдает приоритет интересам первых, в отличие от участников Висконсинской школы. Однако вопрос о природе собственности и связанных с ней правах по-прежнему присутствует в вебленовской традиции американского исторического институционализма, частью которой он является, о чем свидетельствуют связи, которые мы проследим между его работами и работами Берли и Минса на тему прав собственности и власти, которую дает эта собственность.

Определив онтологические слои, присутствующие в схеме Гэлбрейта, мы теперь хотим на примерах показать, как они соотносятся друг с другом. Этот шаг необходим для того, чтобы понять методологию Гэлбрейта путем метода декомпозиции². Давайте поместим себя в рамки его анализа динамики структур капитализма. В качестве отправной точки возьмем институциональный слой. Общество, возникающее в начале XX века, обладает сложной технологией и социальными представлениями, которые ценят технологические достижения. Гэлбрейт объясняет, что эта технологическая сложность порождает рост потребностей компаний в финансировании. В данном случае мы имеем отношение $[s \rightarrow o]$. Социальная оценка технологических достижений способствует увеличению числа инженеров, т.е. соотношению $[s \rightarrow i]$. Теперь в качестве отправной точки рассмотрим крупные компании. Гэлбрейт утверждает, что они ищут не столько краткосрочную максимизацию прибыли, сколько долгосрочную безопасность производства, включая рост продаж. Таким образом, они участвуют, обеспечивая свои долгосрочные цели, в появлении продуктивистских и потребительских ценностей, которые пронизывают американское общество $[o \rightarrow s]$. Однако для того, чтобы деятельность компании была эффективной, необходимо подчинение сотрудников ее целям и их адаптация к ним. Таким образом, мы имеем последовательность $[o \rightarrow i]$. Но мы выяснили, что Гэлбрейт утверждает, что цели, преследуемые фирмой, — это цели, преследуемые теми, кто ею управляет, т.е. членами техноструктуры как части системы планирования. Отсюда возникает последовательность $[i \rightarrow o]$. По его словам, эти члены техноструктуры образуют новый социальный класс. Как таковой,

¹ «Организация — это институт в том смысле, что успешная координация требует выработки и соблюдения набора правил (согласованных и навязанных, формальных и неформальных)» (Bazzoli et Dutraive 2002, 15).

² При изложении материала мы свободно опирались на метод Данна (Dunn 2011, 84-85).

он оказывает влияние на основные коллективные цели. Это пример отношения [i → s]. На основе этих простых отношений, которые резюмируют содержание глав книги «Новое индустриальное общество», озаглавленных «принцип согласованности» и «цели индустриальной системы» (Galbraith 1967a, 157-185), мы хотели продемонстрировать, что социальная реальность рассматривается Гэлбрейтом как совокупность взаимосвязей между индивидами, организациями и институтами общества. Что касается целей, преследуемых в индустриальном обществе, это представление позволяет ему утверждать следующее:

Как и всегда в социальных вопросах мы имеем дело с моделью, где все глубоко взаимосвязано. Из этого следует, что, если мы знаем цели общества, у нас есть возможность понять цели организаций, которые его обслуживают, и людей, которые в них входят, и наоборот. Точно так же, если мы знаем, как мотивированы люди, мы будем знать, как мотивированы организации – и наоборот (Galbraith 1967a, 167).

Предыдущие параграфы, призванные определить, а затем проиллюстрировать онтологическую концепцию Гэлбрейта, демонстрируют необходимость осмысления одного онтологического слоя в сопоставлении с другими. Эта необходимость объясняется специфическим интересом Гэлбрейта к фирме как организации, встроенной в институциональные процессы и контролируемой индивидами. Но ее сущностное происхождение лежит в самой природе онтологических предубеждений Гэлбрейта — предубеждений, которые он разделяет с другими участниками американского институционалистского движения. Это видение является частью того, что известно как «онтологический холизм» (Mäki 1993) или «холистическая концепция реальности» (Wilber et Harrison 1978). Оно заключается именно в рассмотрении социальных явлений в их единстве, системности и взаимосвязи. Харрисон и Уилбер утверждают, что Гэлбрейт, наряду с Вебленом, Коммонсом и Мюрдалем, является одним из «современных мастеров» этой интеллектуальной позиции (Harrison et Wilber 1978, 62, 74). Это целостное и системное измерение исторической институциональной онтологии Гэлбрейта можно проиллюстрировать с помощью первоначальной обобщенной схемы.

На рисунке 3 стрелками обозначены отношения между различными онтологическими пластами реальности. Достоинством такого представления является то, что оно позволяет легко увидеть холистическое и системное измерение. Однако оно не показывает третье измерение исторической институционалистской онтологии Гэлбрейта, а именно эволюционную природу реальности¹. Мы уже показали, что в проектах участников течения, как оно развивалось по отношению к неоклассической теории, акцент делается на поняти-

¹ Йонай справедливо отмечает, что «институционалисты воспринимали социальный мир как по-настоящему взаимосвязанную систему, которая содержала множество элементов, которые находились в постоянном движении» (Yonay 1998, 83).

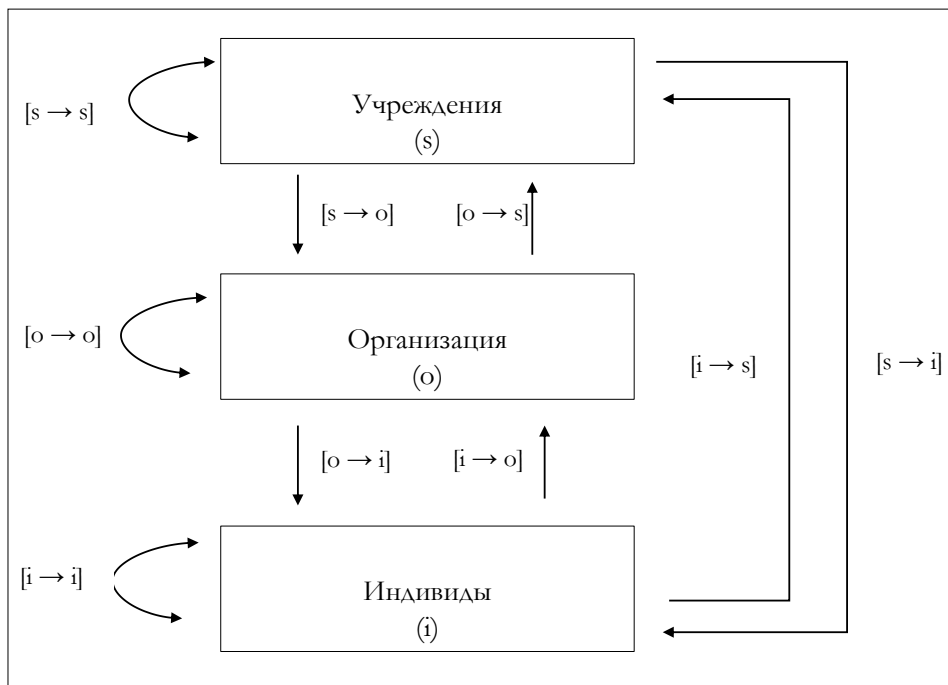


Рис. 3. Общее представление целостной и системной онтологической концепции

ях динамики, процессов, качественных изменений, исторических трансформаций и культурной эволюции. Хотя схема создает впечатление замкнутой системы, понятие, которое лучше всего описывает онтологическую концепцию Гэлбрейта, — это понятие «открытой системы» [*open system*] (Hodgson 2000, 2004; Mearman 2002). Этот термин означает, что экономические явления рассматриваются как часть совокупности явлений, составляющих реальный мир. Поэтому динамика, влияющая на экономическую систему, никогда не приводит к гомотетическому воспроизводству последней. Рассмотрение восходящих и нисходящих связей позволяет учитывать возникающие явления и, кстати, порождаемые ими изменения в структуре системы. Эти различные изменения, происходящие с течением времени, составляют саму суть того, что называется историческим измерением экономической и социальной системы. В отличие от многих современников, Гэлбрейт регулярно противопоставляет объект Экономики, т.е. меняющуюся реальность, объекту такой науки, как физика, который неизменен. Завершив изложение онтологических предпосылок, на которых базируются труды Гэлбрейта, уместно теперь представить их методологические последствия.

Методологические характеристики работ Гэлбрейта

В книге «*The Economics of John Kenneth Galbraith*» («Экономика Джона Кеннета Гэлбрейта») Стивен Данн утверждает, что «методологические труды» Гэлбрейта, как правило, «игнорируются» (Dunn 2011, 75). Хотя подобные размышления можно найти во многих местах его работ, в частности в весьма поучительном дополнении, завершающем «Новое индустриальное общество», следует сказать, что Гэлбрейт не излагал систематически используемую им методологию. Он был не столько заинтересован в том, чтобы сделать это явным, сколько в том, чтобы создать единый альтернативный теоретический анализ функционирования американского капитализма. Однако работа Харрисона и Уилбера, посвященная эпистемологии американских исторических институционалистов, является прекрасной отправной точкой для реконструкции методологии Гэлбрейта. Какой бы «туманной» она ни была, достоинством этой статьи является то, что она показывает методологические последствия целостной концепции реальности¹. Харрисон и Уилбер выделяют пять характеристик (Harrison et Wilber 1978, 79-82) методологии Гэлбрейта.

Антропогенные системы рассматриваются в их единстве и взаимосвязи.

1. Часть системы определяется не только ее элементами, но и местом в системе.

2. Мнение, что нельзя изучать одну часть целого, пренебрегая другими частями.

3. Теоретическая структура считается «логически связанной», а не «иерархической».

4. Используемые понятия рассматриваются в их диалектической взаимосвязи.

Методологические характеристики (1) и (2) вытекают непосредственно из онтологического холизма, представленного выше. Характеристика (3) относится к степени изолированности теории, т.е. к степени рассматриваемых явлений. В связи с этим Мяки указывает, что реализм теории находится в обратной зависимости от степени изоляции (Mäki 1993, 28). Однако не все американские исторические институционалисты, выступающие против неоклассического движения, стремятся к минимально возможному уровню изоляции. Харрисон и Уилбер отмечают, что многие нынешние участники заинтересованы в спорадическом тематическом исследовании. Хорошими примерами могут служить работы молодого Гэлбрейта о медовой промышленности в Калифорнии или об эволюции маркетинга в сельскохозяйственном секторе (Galbraith et al. 1933a, 1933b; Galbraith et Black 1935). Однако его трилогия и продолжение в работе «Экономические теории и цели общества» основаны именно на поис-

¹ Статью Харрисона и Уилбера Мяки считает «неясной» (Mäki 1993, 24). О критике данной статьи см. Эдуан (Hédoïn 2009a, 210-211). Их описание построения пояснительных схем (pattern models) кажется нам вполне уместным для понимания работы Гэлбрейта.

ке постоянного снижения степени изоляции. Опираясь на модель функционирования олигополистических рынков, Гэлбрейт создает пояснительную схему функционирования экономической системы в целом. Отсюда и выражение «интегральная Экономика» для обозначения его проекта. Характеристика (4) — идея теоретической логической связи — позволяет объяснить тот факт, что Гэлбрейт не использует односторонний детерминистский подход — от институтов к организациям и индивидам [сверху вниз], или наоборот [снизу вверх]. Он рассматривает непосредственно институты, организации и индивидов напрямую, а затем изучает процессы, возникающие в результате их взаимоотношений. Именно это отличает исторический институционализм от различных форм радикального методологического холизма, хотя все они основаны на онтологическом холизме. Это также отличает его от форм методологического индивидуализма, с которыми его реже путают (Hédoin 2013, 16-17)¹.

Характеристика (5), которая априори не вытекает непосредственно из онтологической концепции, описывает тот факт, что американские исторические институционалисты создают «диалектически связанные» аналитические инструменты, по сути концепции. Эта диалектика понятий является одной из основ эволюционного аспекта их анализа. Если взять парадигматический пример Веблена, то именно диалектика между «инстинктом хищника» и «инстинктом хорошо выполненной работы», на которую в качестве спорадического примера накладывается диалектика между финансовой и промышленной логикой, позволяет нам понять исторические трансформации компании и капитализма. Наиболее фундаментальным противопоставлением понятий в анализе Гэлбрейта, несомненно, является противопоставление «системы планирования» и «рынка». Они представляют собой два способа координации экономических отношений. Эти понятия, которые он противопоставляет друг другу, представляют собой идеальные типы. Обращение к построению этих стандартных идеалов — методологическая предвзятость, которую берут на себя участники данного движения. Оно позволяет осуществить процесс «историзации теории», который является одним из основополагающих принципов исторического институционализма². Подводя итог, можно сказать, что методология исторического институционализма Гэлбрейта основана на построении «по-

¹ Баццоли продемонстрировал, что институционализм отличается от радикального методологического холизма, поскольку последний не оставляет места для индивидуальных действий и интенциональности (Bazzoli 1999, 79). Важное методологическое различие между марксизмом и историческими институционалистами связано с тем значением, которое последний придает индивидуальным мотивациям. Об основных формах методологического индивидуализма и их недостаточности см.: Ходжсон (Hodgson 2007).

² Эдуан дает следующее определение принципа историзации теории: «Историзация теории обозначает идею о том, что в институциональной перспективе теоретизация всегда происходит относительно идентифицированного пространственно-временного контекста и что сама теоретическая конструкция зависит от контекста, в котором она разрабатывается» (Hédoin 2013, 16).

яснительных схем» [*pattern models*], соответствующих его целостной, системной и эволюционной концепции реальности. Это попытка смоделировать «реальные институциональные отношения между частями и целым — целым, включающим моральные и политические элементы» (О'Нара 1993, 52).

Когда мы представляли онтологическую концепцию Гэлбрейта, мы последовательно разбирали отношения, связывающие различные онтологические страты. Построение пояснительной схемы заключается в объединении различных рассмотренных отношений в единое целое. Именно поэтому Стивен Данн справедливо отмечает, что модели Гэлбрейта предлагают «всеобъемлющее видение» современной экономики. Рисунок 3, хотя и является общим, прекрасно отражает логику, лежащую в основе построения моделей такого типа. То, что на онтологическом уровне было просто отношением, материализованным в виде стрелки, на методологическом уровне приобретает статус генеративного механизма. Историческая институционалистская методология Гэлбрейта ставит вопросы. Какова причинно-следственная связь между этими отношениями? Речь не идет о поиске прогностического детерминизма в смысле Поппера (Popper 1963), т.е. идеи, что событие может быть выведено и «рационально предсказано» на основе знания ситуации и законов природы¹. В работе Гэлбрейта убеждение «побуждает» думать, привычка «обуславливает» поведение, технология «требует» отношения, компания «убеждает» потребителя или «осваивает» рынок, группа людей «контролирует» организацию. Именно поэтому термин «причина» гораздо менее уместен, чем термин «генерирующий механизм». В отличие от методов, которые пытаются доказать чистую причинно-следственную связь между двумя элементами, сила этого типа объяснения заключается в солидарности генерирующих механизмов, что снижает степень изоляции и позволяет изучать возникающие генерирующие механизмы. Именно эта полнота, по мнению сторонников данного метода, придает ему реалистичный характер.

Однако вопрос о реалистичности пояснительных схем не исчерпывается вопросом об их слабом изоляционистском характере². Его целостный и системный характер отнюдь не гарантирован априори. Харрисон и Уилбер выделяют два взаимосвязанных риска. Во-первых, если эти пояснительные схемы порвут все связи со своей «эмпирической основой», они рискуют превратиться в «неконтролируемые спекуляции». Этот риск тем более велик в случае Веблена или Гэлбрейта, поскольку они создали далеко идущие модели. Во-вторых, «неточность и обобщенность холистических концепций делают невозможной окончательную проверку гипотез» (1978, 83-84). В целом пояснительная схема про-

¹ О противодействии участников американского исторического институционализма дедукции и использовании ими абдуктивного вывода см.: Харрисон и Уилбер (Harrison et Wilber 1978) и Эдуан (Hédoïn 2009a).

² Термин «слабо» используется здесь по отношению к другим стратегиям моделирования. Нулевая степень изоляции не только невозможна, но и нежелательна, поскольку целью модели является именно предложение упрощенной версии реального мира.

тиворечит постулату поперианского фальсификационизма — идеалу, который, очевидно, преобладал в послевоенной экономике. Как Гэлбрейт преодолевает эти два ограничения? Построение его пояснительных схем опирается на ряд эмпирических работ, созданных его коллегами-экономистами. Например, при анализе феномена рыночной власти в 1936 году он опирался на статистические исследования Минса (Means 1935a). В свою очередь, «Новое индустриальное общество» основывалось на статистике *Национального бюро экономических исследований* и *Департамента труда*, экономических отчетах Президенту, внутренних отчетах крупных компаний, специализированных академических исследованиях и знаниях из первых рук, в частности, при посещении предприятий в Советском Союзе. Другими словами, модели Гэлбрейта всегда основывались на эмпирической работе. Разумеется, он не производил ее сам. Но разнообразие работ, привлеченных и объединенных в единое целое, также можно рассматривать как преимущество.

Тот факт, что Гэлбрейт строил свой проект интегральной Экономики, ссылаясь на специализированные работы, проливает свет на его отношения с академическим миром. Во-первых, мы понимаем солидарность различных работ школ исторического институционализма. Например, количественные исследования Минса и Миллса стали для Гэлбрейта основополагающими в обосновании его тезиса о том, что структура промышленности частично определяет ценовое поведение фирм. Во-вторых, легко заметить, как мышление Гэлбрейта иногда дополняет мышление экономистов, которые на практике применяют такие экономические методы, которые он не переставал критиковать. Например, его анализ целей, преследуемых крупными компаниями, явно опирается на работы Уильяма Баумоля (Baumol 1959, 1962) и Оливера Уильямсона (Williamson 1963, 1964), которые, тем не менее, основаны на методологии, близкой к стандартной неоклассической методологии, основанной на формализованных моделях максимизации в условиях ограничений. Помимо случая Гэлбрейта, эта методология американских исторических институционалистов уже отчасти помогает нам понять, почему их теоретическое диссидентство в контексте их вековой борьбы с неоклассическим движением не привело к полному разрыву диалога вплоть до 1970-х годов. В экономической науке существует разделение труда, а значит, и формы солидарности, которые принимали многие экономисты того времени.

Теперь остается выяснить, как методология исторического институционализма, подобная методологии Гэлбрейта, может объяснить эволюционную и историческую природу экономических и социальных систем в соответствии с представленными выше онтологическими концепциями. Первым методологическим инструментом, который разделяют все участники движения, является принцип множественной и кумулятивной причинности¹. Это позволяет су-

¹ Мэйхью (Mayhew 1987, 978), О'Хара (O'Hara 1993, 60), Мирман (Mearman 2002, 578), Ходжсон (Hodgson 2004, 248).

щественно расширить возможности пояснительных схем, избегая монокаузального исследования. Использование принципа кумулятивной причинности в пояснении в сочетании с рассмотрением восходящих и нисходящих отношений между онтологическими уровнями позволяет учитывать концепцию изменения как негомтетического воспроизводства. Вопреки логической дедукции, исследования, объединяющие посредством абдуктивного умозаключения вклад ограниченных исследований, помогают превратить объясняемое явление в явление, которое может стать объяснением. Давайте снова рассмотрим пример последовательностей, деконструированных в связи с анализом Гэлбрейтом динамики структур капитализма. Технология — это объясняющее явление. В частности, она приводит к увеличению размеров компаний и повышению значимости инженеров в них. Однако, по мнению Гэлбрейта, крупные компании являются единственными частными организациями, способными тратить большие суммы на исследования и разработки, которые, в свою очередь, приводят к новым технологическим достижениям. Важный вопрос заключается в том, когда череда количественных изменений приведет к качественному перелому. Когда он проводит различие между плановой системой и предпринимательским капитализмом, мы можем сказать, в терминах Эдуана, что Гэлбрейт движется к «теоретизации истории».

Поскольку последующие главы посвящены этапам и методам построения проекта интегральной Экономики Гэлбрейта, у нас будет много возможностей поставить под сомнение реализацию методологических принципов Гэлбрейта: использование идеального типа, множественной и кумулятивной причинности, абдуктивного умозаключения и интеграции специализированных исследований. В заключение, однако, мы хотели бы привести схему (рисунок 4), иллюстрирующую его методологию. На примере анализа системы планирования, который позволил нам выявить взаимосвязи между различными онтологическими стратами, мы реконструировали схематическую пояснительную модель, предложенную Гэлбрейтом, чтобы понять изменение структур капитализма в период с конца XIX до середины XX века¹. Хотя мы могли бы воспользоваться моделью, предложенной на рисунке 3, мы сознательно выбрали схему (см. рисунок 4), учитывающую процессы исторических изменений, чтобы проиллюстрировать, помимо целостного и системного измерений, эволюционный характер методологии Гэлбрейта.

Инструменталистская и критическая концепции Экономики

Представив эпистемологические характеристики проекта Гэлбрейта, теперь важно представить его концепцию дисциплины, в частности социаль-

¹ Мы не разбираем подробно все отношения на схеме. Эта работа, требующая длительной проработки, приводится в главе 16.

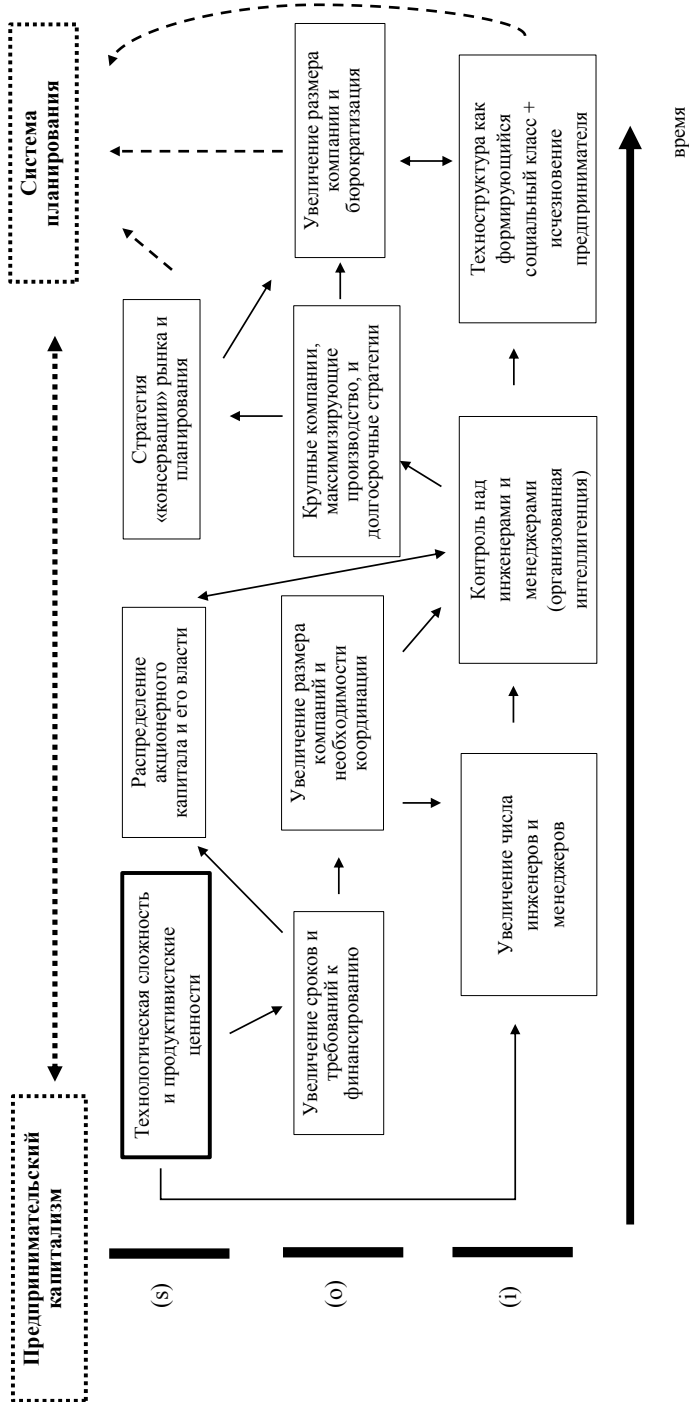


Рис. 4. Представление анализа Гэлбрейтом процесса исторических изменений в институциональных структурах капитализма

ные функции, которыми он ее наделяет. И здесь Гэлбрейт не написал книгу, посвященную социологии дисциплины или изложению своей концепции того, чем является и должна быть экономика. Тем не менее в его работах содержится много глубокого понимания «природы и развития экономики как системы убеждений» (Samuels 1984, 1). В этом отношении две статьи, опубликованные сразу после его трилогии, помогают синтезировать его видение. Первая — «*Economics as a system of belief*» («Экономика как система убеждений»). Он представил ее на 82-м Конгрессе *Американской экономической ассоциации*, проходившем в Нью-Йорке с 28 по 30 декабря 1969 года (Galbraith 1970). Вторая статья называется «*Power and the useful economist*» («Власть и полезный экономист»). Эту статью, которую мы рассматривали как сводный манифест теоретического проекта Гэлбрейта, он озвучил перед коллегами в качестве президента *Американской экономической ассоциации* на 85-м саммите в Торонто 29 декабря 1972 года (Galbraith 1973a)¹.

Гэлбрейт (1970) считает Экономику «системой убеждений» в той мере, в какой она претендует на роль науки. Экономика, безусловно, выполняет задачу понимания экономических явлений. Однако, по его мнению, она все меньше используется для описания и понимания реальности и все больше — как «убеждение», позволяющее исключить определенные «направления мышления». В 1970-е годы плюрализм межвоенного периода и, в частности, признание разнообразия методов, казалось, окончательно закончился. Затем, повторяя взгляды Маркса, он предполагает, что экономисты, с чьими идеями он борется, стали представителями «системы планирования», точно так же, как они были «научными представителями буржуазного класса» (Marx 1970, 69)². Продолжая рассуждать на основе предпосылок классической конкурентной модели и отказывая в «научном признании или легитимности» диссидентским исследованиям, учитывающим власть крупных организаций, он утверждает, что экономические модели не только маскируют реальность, но и отвлекают внимание от «насуточных социальных проблем» (Marx 1970, 469–470). Используя в качестве примера концепцию суверенитета потребителя, которую он радикально оспорил в своей трилогии, он утверждает, что доминирующая экономика, воплощенная, по его мнению, его другом Полом Самуэльсоном, создает мифы, главным из которых является гармонизация интересов посредством рыночного процесса, которые служат сохранению экономической системы и социального порядка. В частности, современные экономические модели имеют тенденцию маскировать конфликт, присущий социальным отношениям. Он предупреждает своих коллег, что эти мифы ослабляют «уверенность» широкой

¹ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Власть и полезный экономист. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Антология экономической мысли). С. 700–713.

² См. в переводе на русский язык: Маркс Карл [1867–1894]. Капитал. Т. I, II и III. Изд. 1951.

общественности в «объективности социальных наук». Они порождают разочарование в дисциплине, которая больше не может описывать проблемы, с которыми сталкивается (Samuelson, 1970, 475-476). Он повторил эту критику три года спустя в книге «Экономические теории и цели общества».

Экономика — это не просто описательная наука; она также служит доминирующим экономическим интересам. Она формирует убеждения и, соответственно, поведение, которого требуют эти интересы. То, что я хотел бы найти в экономическом образовании, — это отражение живой реальности; его целью не должно быть распространение убеждений, которые служат определенным интересам. При написании этой книги я имел в виду широкую общественность, но в то же время хотел освободить студента от его учебника» (Galbraith 1973b, 14)¹.

Его президентское обращение к *Американской экономической ассоциации* продолжает его размышления об «обычной Экономике» как едином комплексе убеждений, отражающих определенные интересы в рамках экономической системы. Он считает, что допущения неоклассических и неокейнсианских теорий устраняют вопрос о власти и, соответственно, о политическом измерении экономического анализа. Согласно именно этим допущениям, по общему правилу, «фирма подчиняется рынку» (суверенитет потребителя), а «Государство подчиняется гражданам» (суверенитет гражданина). Исходя из этих допущений, подобные модели «разрушают свою связь с реальным миром», не достигая, однако, более высокой степени научной объективности. Напротив, по его мнению, Экономика по своей природе является политическим субъектом, поскольку интересы отдельных лиц или групп априори должны рассматриваться как антагонистические. Следовательно, нейтральная Экономика — это Экономика, изучающая отношения власти, а не та, которая их отрицает или, скрывая, способствует укреплению сложившихся отношений власти. Книга «Экономические теории и цели общества» свидетельствует даже о некотором отказе от инструменталистской концепции экономической науки. Этот отказ происходит в то время, когда исторически сложилось так, что экономика все меньше и меньше становится инструментом социального контроля экономики со стороны правительств и все больше и больше становится сводом знаний, производимых для крупных промышленных и финансовых компаний (Fourcade 2009). Он считает, что Экономика в настоящее время используется в качестве «плаща» для маскировки «власти крупных корпораций». Именно поэтому он призывает вернуться к политической экономии. Он считает, что описанный во введении технический и формалистский поворот, который обеспечил экономистам экспертную позицию в публичном пространстве, к тому, что эта дисциплина стала рассматриваться как процедура социальной инженер-

¹ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / под общ. ред. и с предисл. Н.Н. Иноземцева, А.Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1976. 408 с.

рии. Таким образом, Экономика утратила одно из своих главных призваний — предоставлять отчет о том, как функционируют общества.

Задача, которой я сейчас занимаюсь, многим покажется менее полезной. Она отвергает инструментальную функцию Экономики и возвращается к более старой, более традиционной, более научной цели, которая заключается в анализе фактов и понимании того, как происходят события (Galbraith 1973b, 24).

Позиция, занятая Гэлбрейтом в этих трех работах 1970-х годов, является явно критической. Он занимает позицию разоблачения опасностей эндогамного функционирования американской экономики (Galbraith 1970, 1973a, 1973b). Он спрашивает своих коллег о рисках, связанных с «желанием получить одобрение со стороны соратников», «настоятельным стремлением идентифицировать себя с установленными полномочиями и процедурами дисциплины» и, в более общем смысле, желанием соответствовать «профессиональной и дисциплинарной культуре». Сэмюэлс справедливо отмечает, что это предупреждение в первую очередь адресовано специалистам, которые, будучи не в состоянии оторваться от своих конкретных исследований, не способны рассмотреть, как эти исследования вписываются в более широкие проблемы, или занять рефлексивную позицию в отношении своей практики (Samuels 1984, 73-74). Гэлбрейт критически относился к специализации, хотя и признавал ее полезность в контексте разделения труда между экономистами. В конце книги *«Новое индустриальное общество»* он заявляет:

Эта книга, я уверен, вы согласитесь, не ограничивается изучением нескольких узких моментов. Не то чтобы я имел что-то против тех, кто ограничивает себя таким образом, совсем наоборот: на каждом этапе своего исследования я количественно и качественно прибегал к заимствованиям из их работ, и я не смог бы написать эту книгу без их предыдущих исследований. Поэтому я испытываю только восхищение и благодарность к терпеливым и критичным умам, которые занимаются этими вопросами, и всегда буду готов поддерживать их заявки на грант в Фонд Форда, независимо от того, насколько мало осталось исследований. Однако я ожидаю, что они снисходительно отнесутся к тому, как я использовал заимствованный у них материал. Давайте, однако, помнить, что специализация — это научное удобство, а не научное достоинство. В частности, она позволяет использовать более широкий спектр талантов. Она также может быть источником ошибок. Ошибка заключается в том, что мир не делится именно по тем линиям, которые разделяют специалистов» (Galbraith 1967a, 406-407).

Эти опасности, угрожающие дисциплине, следует рассматривать в контексте ее онтологической концепции реальности и ее видения того, какой должна быть Экономика. Что касается первого пункта, то цитата ясно показывает, что он воспринимает реальность экономических явлений как единое целое, подверженное постоянным изменениям. Поэтому узкоспециализированный

характер послевоенных академических исследований в США противоречил его стремлению предложить единый анализ экономических явлений. Для Гэлбрейта эндогамный характер экономической науки был одной из главных причин ее неспособности понять происходящие институциональные преобразования. Именно потому, что он постоянно настаивал на этом аспекте, его иногда называют «эволюционным позитивистом» (Stanfield et Wrenn 2005, 40). Теоретические ошибки возникают из-за несоответствия между воображаемыми мирами моделей и реальностью — несоответствия, часто вызванного неспособностью учесть исторические потрясения, особенно качественные изменения. Гэлбрейт утверждает, что «экономические знания стареют быстрыми темпами» (1973b, 11). В этом отношении он придерживается тезиса об устаревании всей экономической теории, отстаиваемого, в частности, Вебленом (Veblen 1899b, 1899c, 1900).

Именно потому, что он считает, что Экономика должна быть реалистичной, предоставляя описание, соответствующее реальному функционированию экономических институтов, он считает, что Экономика не должна развиваться в соответствии с кумулятивной и интерналистской логикой, а должна постоянно эволюционировать, чтобы учитывать новые исторические явления. Но мы видели, что эта проблема реализма экономических моделей, выходящая за рамки реализма одних лишь гипотез, не является для Гэлбрейта самоцелью. Она является частью определенной инструменталистской концепции Экономики, которая формировалась под влиянием его профессиональной практики и исторического институционалистского наследия его мысли. Рамстад показал, что участники американского исторического институционализма — в частности, Эли, Митчелл, Коммонс и Гэлбрейт — считают, что целью Экономики должно быть, по выражению Лео Рогина, «сделать мир лучшим местом для жизни». Таким образом, термин «инструментализм» относится к мнению, что дисциплина — это инструмент, служащий для социального контроля над экономикой (Ramstad 1989, 762-769)¹. Его философские корни уходят в мысли Джона Дьюи, философию которого Людвиг Маркузе (Marcuse 1959) описывает именно как инструменталистскую, поскольку идеи и знания рассматриваются как инструменты для действия. Стэнфилд и Ренн (Stanfield et Wrenn 2005, 38-40) отмечают, что, как и американский либеральный философ, Гэлбрейт призывает к развитию социальных наук, которые решают практические проблемы, стоящие перед людьми, а не теоретические загадки. По его

¹ Мы используем термин «инструменталистская концепция», а не «инструментальная», чтобы отличить данную концепцию от концепции «инструментальной ценности» у Веблена. Последнее понятие представляет собой инструмент анализа и в то же время критерий социальной валоризации. Если инструменталистская концепция всегда подразумевает критерии социальной валоризации, они могут быть разнообразными.

мнению, высшее испытание, которое должна преодолеть Экономика, — это «тест на тревожность»¹.

Высшей проверкой комплекса экономических идей — можно сказать, системы — является то, насколько четко они отражают тревоги эпохи. Объясняет ли это проблемы, которые люди считают насущными? Отвечает ли это на критику, которой подвергаются наши экономические достижения? Возможно, самое главное — проливает ли это свет на выбор, стоящий на кону в политических конфликтах, которые не возникают спонтанно и не являются результатом пагубных измышлений горстки агитаторов, которые только рады распугать довольные умы» (Galbraith 1973b, 242).

Экономист должен не только улавливать тревоги населения, но и предлагать решения для их устранения. Гэлбрейт делает это, например, в последнем разделе книги «Экономические теории и цели общества», хотя в этой книге он утверждал, что отвергает «инструментальную функцию экономики». Хотя это стремление к социальному контролю разделяет большинство американских исторических институционалистов, мы хотим подчеркнуть, что оно ни в коем случае не позволяет нам выделить какое-то течение в рамках этой дисциплины. С одной стороны, эта идея не является уникальной для авторов, связанных с этим движением. Мы увидим, для сравнения, что, подобно Гэлбрейту, такие экономисты, как Тьяллинг Купманс и Саймон Кузнец, также использовали инструменты экономической науки на службе американских военных действий в годы Второй мировой войны. Однако мы считаем, что важно различать две основные формы инструментализма, которые мы называем социальной инженерией и социальным контролем над экономикой. Пока что достаточно отметить, что во втором случае экономисты берут на себя этические размышления о целях, которые считаются социально желательными. Например, планирование, продвигаемое *сторонником Нового курса* Рексфордом Тагвеллом, прямо направлено на устранение нерационального использования ресурсов, порождаемого конкурентной системой, что противоречит, по его мнению, интересам общества². Идея социального контроля не была выражена одинаково всеми участниками движения. Веблен, например, весьма скептически относился к возможности реформирования институтов капитализма.

Тем не менее инструменталистская концепция Экономики основана на двух предубеждениях, которые широко распространены среди институционалистских авторов, с которыми работает Гэлбрейт (Ramstad 1989, 763). Первое — это представление о том, что Экономика может преобразовать мир. Оно опирает-

¹ О различных инструменталистских концепциях участников американского исторического институционализма см.: Грачи (Gruchy 1974), Рамстад (Ramstad 1989), Даггер (Dugger 1990) и Йонай (Yonay 1998).

² О мысли Тагвелла см.: Шлезингер (Tugwell 1956, Schlesinger 1958), Грачи (Gruchy 1974) и Йонай (Yonay 1998).

ся на идею о том, что институты создаются в результате человеческой деятельности, поэтому люди могут их формировать. Другими словами, институты могут быть рационально и по своему усмотрению преобразованы посредством коллективных действий (Dugger 1990, 428). Мы видели, что такой образ мышления был характерен для американских либералов, в частности для сторонников «Нового курса». При любой попытке социальных преобразований остается один важный вопрос. Это вопрос о том, к каким последствиям могут привести планируемые институциональные реформы. Гэлбрейт не был близоруким в этом отношении и не верил во всемогущество реформ, которые он поддерживал. Например, говоря о массовизации и демократизации образования, которые он поощряет, он признает, что это «обоюдоострый меч». Оно может с одинаковой легкостью привести как к развитию критического мышления, так и к массовому убеждению и подчинению продуктивистским целям индустриальной системы. Таким образом, основная линия разлома в американском историческом институционалистском движении касается восприятия пределов возможности управления экономикой и ее соответствия прогрессивным и демократическим ценностям, утверждаемым американским либерализмом. В этом отношении мысль Гэлбрейта не лишена противоречий.

Второе предубеждение утверждает, что Экономика должна быть способна преобразовывать мир. Оно поднимает вопрос о связях между тем, что иногда называют чистой Экономикой и прикладной Экономикой. Но это последнее различие не очень важно для понимания теоретического проекта экономистов-институционалистов (Dugger et Waller 1996, 171; Yonay 1998, 146-153). Напротив, то, что для некоторых экономистов представляет собой два разных этапа, в рамках исторической институционалистской методологии оказывается неразрывно связанным. В той мере, в какой они намерены превратить Экономику в инструмент, позволяющий сделать мир лучше, они оказываются в положении, когда им приходится судить о средствах достижения этой цели. Однако оценка эффективности средств обязательно предполагает знание целей, ради которых эти средства используются (Frobert 2003, 35-36). Следовательно, суждение об экономической системе предполагает определение целей, которые мы считаем достойными достижения. Таким образом, экономическая рефлексия предполагает размышления о целях, которые следует преследовать, и о выборе средств, которые следует использовать для их достижения. Когда Гэлбрейт выступал за контроль над ценами как средство борьбы с инфляцией, он считал его эффективным для достижения двойной цели — стабильности цен и достаточного уровня экономической активности для ограничения безработицы (1952b, 1957d). Таким образом, стремление к социальному контролю над экономикой со стороны участников американского исторического институционализма обязательно требует определения критериев. Вся работа экономистов, направленная на пропаганду или консультирование, основывается на опре-

деленных ценностях и целях, хотя они не всегда четко выражены¹. Это одна из больших слабостей авторов данного течения, и Гэлбрейт не является исключением, не всегда определяя, что он имеет в виду под «интересами общества».

По вопросу о нейтральности оценочных суждений в экономике Филипп Монген (Mongin, 2005) выделяет три позиции. Во-первых, существует тезис сильного нейтралитета, воплощенный, в частности, Лайонелом Роббинсом, по мнению которого экономист ни при каких обстоятельствах не должен делать оценочных суждений. С этой точки зрения вынесение оценочных суждений равносильно исключению себя из границ экономической науки. Мы должны рассуждать на основе потребительских предпочтений, которые мы принимаем как данность. Легитимность этих предпочтений как критерия социальной ценности, как правило, вытекает из предубеждения, что они характерны только для индивида. Во-вторых, тезис о слабой нейтральности утверждает, что экономист имеет право выносить оценочные суждения, но они «немногочисленны, легко выявляемы и отделимы как логически, так и практически от других суждений», которые выносит экономист. Это самый распространенный послевоенный тезис в данной дисциплине. Он соответствует неоклассической концепции объективности рекомендаций, которые экономисты получают из своих аналитических инструментов². Наконец, радикалы, сторонники посткейнсианства и исторические институционалисты, т.е. те течения, которые сегодня считаются гетеродоксальными, придерживаются тезиса о сильной ненейтральности. Если экономист может делать оценочные суждения, важно, чтобы они были сделаны «как можно более открыто» (Mongin 2005, 3-4). Как и Гэлбрейт, эти авторы традиционно критикуют экономистов за то, что они замалчивают свои оценочные суждения. Мы вернемся к этому позже.

Проблема ценностей в работах Гэлбрейта

Проблема ценностей и целей, о которой говорилось выше, была обозначена лишь в общих чертах. Она требует некоторого уточнения. Мы показали, что Гэлбрейт и американские исторические институционалисты придерживаются инструменталистской концепции Экономики. Это требует от нас рассмотрения веберовских проблем «отношения к ценностям» и «оценочных суждений». Тема отношения к ценностям включает в себя два вопроса. Первый касается ценностей как объекта исследования. Согласно онтологической

¹ «Критерий социальной ценности, которую полезно поощрять, обязательно подразумевается во всех концепциях, теориях и моделях, которые используются для управления процессом институциональной перестройки» (Ramstad 1989, 764).

² «Современная неоклассическая экономика принимает объективность как должное в масштабе исследования, но что поразительно, отныне объективность, как считается, распространяется на уровень убеждений и политических советов» (Morgan et Rutherford 1998, 9).

концепции Гэлбрейта ценности определяют действия индивидов и организаций и в то же время возникают из этих действий. Они являются частью когнитивных институтов. Таким образом, с точки зрения всестороннего изучения реальности ценности не являются самоценным объектом. Как и индивидуальные предпочтения, мы должны понимать, как они формируются. Отказ от учета плюрализма и эволюции ценностей, а также их различных влияний на поведение людей и организаций означал бы закрытие двери в наше понимание определенных явлений и, следовательно, культурного комплекса, в который они встроены. Тем не менее американские историки-институционалисты утверждают, что они учитывают именно этот комплекс. Это одна из явных критических замечаний Гэлбрейта в адрес экономистов-неоклассиков (1958a, 152)¹. В качестве конкретного примера необходимости учета ценностей Гэлбрейт настаивает на роли «новизны» как социально поощряемой ценности, чтобы объяснить сохранение высокого спроса на отрасли плановой системы (1973b, 184–194). В более общем плане можно утверждать, что Гэлбрейт по-прежнему рассматривает экономическую систему «с точки зрения системы, управляемой, направляемой, контролируемой ценностями и целями» (Frobert 2003, 69).

Во-вторых, термин «отношение к ценностям» отсылает к идее Вебера о том, что именно ценности исследователя и эпохи определяют сам объект исследования². Гэлбрейт хорошо понимал это. Например, он заявил, возможно, кратко, что «когда и где не существует экономической деятельности, экономическая рефлексия излишня» (1987, 203). Сирил Эдуан отметил, что это признание исторической уникальности точки зрения исследователя частично подрывает различие между суждениями о фактах и суждениями о ценности (Hédoïn 2009a, 161). Восхваляемое логическим позитивизмом это различие лежит в основе некоторых разногласий Гэлбрейта с его коллегами. Признание обязательной исторической составляющей знания, однако, по его мнению, является лучшим способом понять меняющуюся природу объекта исследования в социальных науках. Он пишет о научных притязаниях некоторых экономистов послевоенного периода:

Физика, геология и биология, несомненно, являются науками: в их основе лежит неизменная материя. Для того чтобы Экономика имела равный научный авторитет, ей, несомненно, нужна область исследования, обладающая сопоставимой стабильностью. Если таковой не существует, почему бы не сделать это постулатом? Признать, что изменения происходят, значит проявить лишь сомнительное уважение к научным устремлениям Экономики; отрицать их — значит поставить себя в гораздо более выгодное научное положение (Galbraith 1967a, 415).

¹ Удобный способ исключить значения из анализа — обозначить выбор или поведение людей, которые нельзя объяснить в модели как иррациональные.

² Отсюда необходимость интеллектуальной и материальной контекстуализации, предложенной в предыдущих главах.

Эта рефлексия по поводу дисциплины, которая привела его к релятивизации позитивистского идеала научности, порожденного стремлением подражать естественным наукам, также объясняет его растущее желание адресовать свои работы за пределы академической сферы. Однако он не занимал радикально релятивистскую позицию. Он ни в коем случае не пренебрегал мнением своих коллег, как видно из многочисленных споров, которые он считал нужным поддерживать на протяжении своей карьеры. Он также не стеснялся представлять различные эмпирические исследования как фактические доказательства изменения характера индустриальной системы, которые его коллеги отказывались принимать во внимание. Наконец, как и Эли столетием ранее, он выступал за плюрализм в науке, чтобы экономисты не стали «заложниками определенного видения» (1973b, 15). К сожалению, он не уточнил свое видение в отношении собственной работы, как это сделал в то же время его друг Гуннар Мюрдаль (Cherrier 2009; Barbaroux et Bellet 2017). Тот факт, что у Гэлбрейта было инструменталистское видение дисциплины, что он рассматривал ее как продукт определенного культурного комплекса и что он прекрасно понимал, что научный дискурс — это еще и убедительный риторический инструмент, несомненно, в какой-то мере объясняет, почему он не пытался найти и защитить абсолютный критерий, гарантирующий ему научность.

Проблема ценностей также поднимает вопрос о том, какие оценочные суждения могут или должны делать экономисты. Несомненно, в работах Гэлбрейта стирается граница между позитивными и нормативными утверждениями. Отказ от дихотомии между позитивной и нормативной экономикой обычно объясняется влиянием прагматистской философии на американский исторический институционализм, философии, для которой знание — это прежде всего инструмент для решения социальных проблем. Хотя Гэлбрейт никогда не утверждает, что истинное знание — это полезное знание, как это делают сторонники радикального прагматизма, факт остается фактом: его «тест на тревожность», который он рассматривает как высшую проверку экономических идей, предполагает, что способность Экономики решать социальные проблемы является высшим критерием. Но она сильно зависит от способности объяснить и понять их.

Мы указали, что такая инструменталистская концепция Экономики требует определения критерия социальной ценности, по которому можно оценивать экономическую систему, и что Гэлбрейт считает, что этот критерий должен быть четко сформулирован. Рамстад показал, что в рамках этого течения существуют различные критерии. Например, работа Веблена и Эйрса основана на дихотомии между тем, что они называют церемониальными ценностями и инструментальными ценностями. Эти ценности — прежде всего категории анализа. Но они также являются критериями оценки экономической системы, поскольку эти два автора считают инструментальные ценности достойными продвижения (Ramstad 1989, 766). Именно с помощью этого критерия объясняются прогрессивные, даже технократические интонации их работ. Следует

отметить, что этот критерий социальной ценности не основан на индивидуальной и субъективной точке зрения отдельных людей. Напротив, Коммонс защищает идею разумной ценности как критерий социальной валоризации, который он думает извлечь из склонности людей желать справедливости, и эту склонность он стремится натурализовать. Именно с учетом этого критерия можно понять реформы, которые он продвигает. Мы видели, что Рамстад утверждает, что критерий социальной ценности подразумевается в любом стремлении к институциональной перестройке. Но он добавляет, что этот критерий определяет даже сами категории анализа. Поскольку эта точка зрения представляется нам актуальной и поскольку Гэлбрейт не всегда объяснял, какие критерии социальной ценности лежат в основе его суждений, для нас важно выделить различные критерии, которые он выдвигал. Для этого нам необходимо отвлечься от его концепции институтов.

По словам Стэнфилда и Ренна, институт — это «совокупность норм и правил, по которым распределяется власть». Следовательно, «институциональная перестройка означает перераспределение власти и изменение моральных убеждений, политических и экономических суждений» (Stanfield et Wrenn 2005, 29-30). Любое предложение по институциональным изменениям имеет политическое измерение, поскольку предполагает дискреционный компромисс между интересами различных социальных групп. Мера, усиливающая власть той или иной социальной категории, как правило, усиливает ее действия и, соответственно, цели, которые она продвигает. В своей трилогии, когда Гэлбрейт анализирует последствия появления крупных организаций и осуждает некоторые из последствий их действий, он делает это во имя различных ценностей, характерных для американского либерализма, таких как свобода, равенство и безопасность¹. В этой связи следует помнить, что ценности и идеология автора, как правило, являются мощной движущей силой его проекта теоретического анализа, что может, конечно, препятствовать его актуальности, но может и привести к созданию категорий понимания с сильной эвристической силой. Когда мы говорим об оценочных суждениях, мы часто ссылаемся на тезис Дэвида Юма о том, что мы не можем вывести то, что должно быть, из того, что есть. Заманчиво заключить, что американские исторические институционалисты не удовлетворяют этому условию. Другими словами, они путают утверждения разного характера. Это ошибка. Они не выводят то, что должно быть, из того, что есть. Размышляя о том, что должно быть, они создают инструменты для анализа того, что есть, чтобы иметь возможность управлять этим.

¹ Гэлбрейта часто критиковали за политический и необъективный характер его работ. Тем не менее он довольно явно излагал ценности, на которые ссылался при вынесении суждений, не определяя их аналитически. Отсутствие конечной цели и, следовательно, предопределенного социального идеала, который подразумевал бы ограниченное определение общих интересов, характерно для работы всех американских исторических институционалистов (Klein 1980) и в более широком смысле американской либеральной и прагматической философии (Mattson 2004).

В своей книге о Гэлбрейте, озаглавленной «Экономист как политический теоретик», Валигорский в заключение утверждает, что его либерализм направлен на развитие «возможностей» индивидов и «включение всего населения в общество изобилия» (Waligorski 2006, 290). Мышление Гэлбрейта не застраховано от некоторых противоречий американского прогрессивизма, например, в том, что оно может противоречить его осуждению ухудшения состояния окружающей среды, вызванного системой планирования, которую он рассматривает как причину распространения богатства среди некоторых американских домохозяйств¹. В этой книге, однако, не так важно судить о его политическом видении мира, как понять, как оно повлияло на построение его интегральной Экономии. Хотя из мышления Гэлбрейта невозможно извлечь конечный критерий социальной ценности, мы видим, что его анализ экономической системы в конечном итоге основан на отношениях власти. Институциональные механизмы, к которым он призывает, всегда направлены на поддержание «баланса сил». Этот вопрос лежит в основе разделов под названием «Диалектика власти» в «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти») — книге, которая представляет собой окончательную попытку упорядочить его теоретический проект.

Уже в «Американском капитализме», части трилогии, выдержанной в наиболее оптимистичных тонах, Гэлбрейт утверждает, что американская экономическая система функционирует на основе баланса между властью крупных корпораций и уравновешивающей ее силой профсоюзов. Этот «баланс» сил — термин, который американские исторические институционалисты обычно склонны отвергать как не имеющий отношения к анализу, помогает гармонизировать интересы или, по крайней мере, позволяет достичь компромисса между промышленными предприятиями и рабочими. В книге «Общество изобилия» он сетует на перекося между развитием государственного и частного секторов. Его анализ изменений в социальных ценностях, которые необходимо продвигать, и роли, которую должно играть государство, был направлен на достижение баланса между двумя секторами. «Новое индустриальное общество» свидетельствует о появлении власти техноструктуры. Цель книги «Экономические теории и цели общества» — проанализировать причины слабости рыночной системы и найти способы уравновесить власть крупных корпораций. Однако баланс сил — это всегда промежуточная цель, к которой нужно стремиться. Важно понимать, что Гэлбрейт является консеквенциалистом (Waligorski 2006, 20). Его политические рекомендации не вытекают ни из экономической доктрины, ни из принципов². Если он выступает за баланс сил, то только потому, что считает, что последствия такого баланса сил в контексте экономиче-

¹ Об американском прогрессивизме и его противоречиях см.: Лэш (Lasch 1991).

² Институционалист из Висконсина Харолд Гроувз описал позицию Гэлбрейта по консультированию в сфере налогообложения, используя поговорку «цель оправдывает средства». Гэлбрейт придерживается подхода, противоположного подходу, основанному на правилах (Groves 1974, 103-104).

ских и социальных процессов, характеризующихся неопределенностью, с большей вероятностью будут соответствовать либеральным и демократическим ценностям (Frobert 2003, 93). При этом такой механизм баланса сил с наибольшей вероятностью будет отвечать интересам общества. Мы уже подчеркивали, что этот последний термин столь же важен, сколь и проблематичен в работе Гэлбрейта. Он регулярно использует риторику интересов общества. В каком-то смысле термин «интересы общества» или «общие интересы» — эти два термина используются в его работах как взаимозаменяемые — является критерием социальной ценности, который чаще всего выдвигается. Однако он никогда не строится аналитически и не определяется должным образом. Можно сказать, что он всегда формулируется интуитивно, как будто это само собой разумеется. Его происхождение кажется трансцендентным. Он представляет собой связующее звено между аналитическими элементами и историко-политическими элементами его работы, построение которой мы сейчас сможем проследить¹.

¹ В связи с этим возникает соблазн сделать вывод, что концепция общего интереса в рамках американского исторического институционализма играет ту же роль, что и концепция национального духа в рамках немецкой исторической школы. Данное понятие не несет «объяснительной функции», но служит «оправданием» (Gioia 2000, 43). О функции политической легитимации, которую выполняет «идеология общего интереса», см.: Левассер и др. (Levasseur et al. 1980).

Глава 4

Рождение универсального экономиста: от Беркли до Гарварда

После представления вековой борьбы между американским историческим институционализмом и неоклассицизмом, долгой истории материальных потрясений в период американского Золотого века и эпистемологических характеристик интегральной Экономики Гэлбрейта мы можем перейти к исторической реконструкции его работы, начиная с периода его интеллектуального становления.

В последующих главах мы попытаемся проследить элементы, которые в 1930-1940-е годы объясняют как его растущее желание возродить дисциплину, так и то, каким образом он намеревался это сделать. При этом мы покажем, что Гэлбрейт как экономист не был рожден по факту «американским историческим институционалистом» или «гетеродоксом». Он становился им постепенно, по мере развития своей научной деятельности и дисциплины в целом. В этом отношении мы поддерживаем тезис о том, что его обучение может быть понято одновременно с иллюстрацией академического плюрализма, характерного для американской экономики в межвоенный период (Morgan and Rutherford 1998). Его мысль — плод синкретизма разнообразных теоретических направлений, которые преодолевают разногласия, традиционно ассоциируемые с различными течениями мысли. Плюрализм американской экономики межвоенного периода проявляется и в характере ранних работ Гэлбрейта, которые варьируются от специализированных эмпирических исследований (1933a, 1933b, 1934) до теоретических размышлений (1936, 1938) и статей о государственной политике (1939a, 1941).

Давать отчет об интеллектуальном образовании экономиста, чьи основные работы были созданы два десятилетия спустя, — занятие, чреватое риском переоценить его раннее знакомство с Экономикой. Тем не менее есть три аргумента в пользу того, чтобы учесть годы его учебы и раннюю научную работу. Во-первых, его мемуары, а также биография Паркера (2005) показывают, что эти годы были полны вопросов для молодого экономиста. Во-вторых, подробное изучение этого периода подкрепляет наше утверждение о том, что Гэлбрейт является участником американского исторического институционализма. В-третьих, существует сильная теоретическая и тематическая преемственность между его ранними статьями и проектом интегральной Экономики.

Мы не будем подробно останавливаться на детстве и юности Гэлбрейта в Онтарио, о которых подробно рассказал Ричард Паркер (Parker 2005, 15-42). Здесь стоит упомянуть лишь два момента. Во-первых, отец Джона Кеннета Гэлбрейта, Арчи Гэлбрейт, был ключевым интеллектуальным ориентиром для своего сына. Учитель, а затем менеджер небольшой кооперативной страховой компании, Арчи Гэлбрейт был «активным местным политическим деятелем», сначала в канадской Либеральной партии, а затем, после окончания Первой мировой войны, в «повстанческой партии» Объединенных фермеров Онтарио¹. С подросткового возраста Гэлбрейт был погружен в либеральную интеллектуальную среду, которой он оставался верен всю жизнь. Во-вторых, в 1926 году, в возрасте 18 лет, он поступил в Сельскохозяйственный колледж Онтарио (ныне Гуэлфский университет). Этот выбор был продиктован практическими соображениями — близостью к дому и низкой платой за обучение. В своих биографических очерках Гэлбрейт не находит достаточно резких слов, чтобы осудить посредственность преподаваемых там курсов. Но в последний год учебы в институте ему представилась возможность пройти курс сельскохозяйственной Экономии. Это было в 1930 году. Гэлбрейт хотел понять причины, по которым депрессия так сильно ударила по фермерам на севере Америки. Полученная степень открыла ему двери в Университет Беркли, где он сделал свои первые шаги в качестве экономиста (Galbraith 1981, 24-27²; Parker 2005, 32-25).

Экономика в Беркли в 1930-е годы

Наряду с Колумбийским и Висконсинским университетами Калифорнийский университет в Беркли был одним из оплотов американского исторического институционализма в межвоенный период. Его экономический факультет имел ряд отличительных особенностей (Cookingham 1987). Начиная с 1900-х годов члены факультета поддерживали тесные интеллектуальные и институциональные связи с американским историческим институционализмом и немецкой исторической школой. В 1903 году Адольф К. Миллер возглавил факультет. Он привлек к работе Уэсли К. Митчелла, который был его студентом в Чикаго³. Именно в Калифорнии Митчелл написал свою знаменитую теорию «Экономических циклов». В то время он часто общался с Торстейном Вебленом, который преподавал в Стэнфорде (1907–1910), и Джессикой Пей-

¹ Паркер (Parker 1999, 154-159, 2006, 237). Арчи Гэлбрейт скончался в 1937 году. Джон Кеннет видел его в последний раз на его свадьбе с Китти, на пристани по пути в Европу, в Кембридже, в 1937 году. Его мать умерла, когда ему было всего 15 лет.

² См. перевод на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Жизнь в наше время. Воспоминания. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Антология экономической мысли). С. 761–1024.

³ Миллер сыграл заметную роль в первых попытках во время Первой мировой войны построить национальные счета в Соединенных Штатах (Lacey 2011, 41).

шотто, представителем немецкой исторической школы и автором докторской диссертации «Французская революция и современный французский социализм». Еще одной особенностью факультета экономики университета Беркли является то значение, которое придается социальной экономике. Именно такой термин выбрал Джон Морис Кларк (Clark 1919) для обозначения работ участников американского исторического институционализма. Работа экономистов из Беркли была в основном связана с «изучением причин, последствий и потенциальных решений социально-экономических проблем, таких как бедность, болезни, преступность и безработица» (Cookingham 1987, 52). Они демонстрировали либеральную направленность и сильную инструментальную озабоченность. В то время факультет Беркли поддерживал тесные связи с висконсинской школой, пригласив, например, Пола Шустера Тейлора. Этот сельскохозяйственный экономист, работавший с Коммонсом, о котором Гэлбрейт вспоминает как о «реформаторе в душе», прекрасно отражает умонастроения, царившие в Беркли (Galbraith 1981, 29).

Гэлбрейт поступил в Калифорнийский университет в Беркли на стипендию Фонда Джаннини, который финансировал исследования в области экономики сельского хозяйства. Этот частный фонд, основанный банкиром итальянского происхождения, помог сделать отделение сельскохозяйственной экономики в Беркли главным в Соединенных Штатах, следуя по стопам Гарварда, ведущей фигурой которого был Джон Д. Блэк, и штата Айова, ведущей фигурой которого был Теодор Шульц. Интеллектуальные истоки этой субдисциплины отражают плюрализм, характерный для межвоенного периода, заложенный в подготовке молодого Гэлбрейта. С одной стороны, сельскохозяйственная экономика развивалась благодаря применению неоклассической теории фирмы к сельскохозяйственному сектору. С другой стороны, она была разработана в ответ на ухудшение положения фермеров в конце XIX века. Цель заключалась в разработке стратегий совершенствования методов производства, координации производителей, сбыта продукции и предотвращения разорительного снижения цен (Ford Runge 2008, 2). Висконсинский университет, где Блэк и Шульц писали свои докторские диссертации, был первопроходцем в области внедрения прикладной экономики сельского хозяйства (Cochrane 1983). Ранняя работа Гэлбрейта в Беркли была частью этого инструментального подхода. Действительно, в своих мемуарах он утверждает, что именно сельскохозяйственная экономика «закрепила» в нем «убеждение, что социальные науки следует оценивать по их полезности» (1981, 33). Далее он говорит, что в межвоенный период уже существовала определенная иерархия в рассмотрении и оценке академической значимости различных отраслей экономики. Однако эта иерархия была основана на критерии, который не казался ему подходящим. Сельскохозяйственные экономисты, занимающиеся прикладной экономической деятельностью, оказались в академическом сообществе гражданами второго сорта по сравнению с теоретиками.

Мои коллеги по сельскому хозяйству считались выдающимися практиками того, что Торстейн Веблен называл экзотерическим знанием. Он проводил различие между экзотерическими знаниями, которые пользуются наибольшим академическим престижем, но не имеют экономических или промышленных последствий, и экзотерическими знаниями, которые не имеют большого престижа, но очень полезны. Мои сокурсники в Беркли и Дэвисе перешли от упрощенного эмпиризма первых сельскохозяйственных колледжей к научному подходу, способному ответить как на возможности, так и на недостатки калифорнийского сельского хозяйства. Специалисты университета быстро разрабатывали средства для борьбы с болезнями скота и растений, истощением грунтовых вод, эрозией почвы и даже падением цен. И часто, если не всегда, они оказывались полезными» (Galbraith 1981, 31).

Когда он поступил на факультет экономики сельского хозяйства в Беркли, основным авторитетом был Говард Толли, только что назначенный директором Фонда Джаннини после нескольких лет работы в Министерстве сельского хозяйства. Толли представлял собой воплощение экзотерического знания, на которое ссылается Гэлбрейт. В своих мемуарах он высоко оценивает обмен мнениями с этим профессором. В письме от 25 мая 1934 года, сообщая Толли о своем решении уехать из Беркли в Гарвард, Гэлбрейт признался ему, что «получение докторской степени не дало ему ощущения «некого достижения» в конце его интеллектуального обучения¹. Эта встреча не была случайной. Она помогает нам понять часть загадки Гэлбрейта, который был всегда частью неакадемических кругов, занимая при этом научные должности и посты в крупных федеральных администрациях. Именно Толли предложил ему работу в Управлении по регулированию сельского хозяйства летом 1934 года. Именно Толли рекомендовал его Американской ассоциации фермерских бюро в 1940 году для составления отчета о сельскохозяйственной ситуации в охваченной войной Европе (Holt 2017, 25).

В заключение о более политическом аспекте общей интеллектуальной атмосферы в Беркли в 1930-е годы следует отметить, что университет является идеальным примером избирательного сродства между американским историческим институционализмом и либеральной мыслью. Кукингем отмечает, что с начала века и до 1960-х годов Беркли олицетворял стремление к социальным реформам. Гэлбрейт отмечает, что «преобладающие настроения в университете» в годы его становления «варьировались от левого либерализма до революционных идей». Самыми «блестящими» его сокурсниками были «коммунисты», с которыми он разделял некоторые идеи, но не их идеалы (Galbraith, 1981, 30). В 1960-е годы университет стал местом мощного студенческого протеста против общества потребления, сопровождавшегося исторической и радикальной институционалистской критикой традиционной экономики. Гэлбрейт, один из лидеров этого протеста среди профессиональных экономистов, счита-

¹ Письмо воспроизведено по Холту (Holt 2017, 8).

ет, что Беркли до сих пор остается «сообществом с самой интенсивной политической и интеллектуальной жизнью в мире» (1971а, 314). В письме от 16 января 1970 года своему коллеге Александру Гершенкрону, с которым у него тогда были разногласия по вопросу о политических и общественных обязательствах, о которых может свидетельствовать ученый-экономист, — Гэлбрейт следующим образом описывает интеллектуальную группу, к которой он принадлежал в Беркли сорок лет назад:

В те годы я был членом небольшой группы студентов, которые были тесно связаны с Лео Рогоном. Вместе с Рогоным мы читали Маркса, Веблена, а позже Кейнса докейнсианского периода. Старшие академики относились к Рогону с сомнением. Он был лектором — только лектором. Он не был ценным членом кафедры. Те из нас, кто окружал Рогина, считали себя крайне прогрессивными. Некоторые из нас объявили себя коммунистами [...] Их судьбы были печальны. Роберт Мэрриман погиб в Испании в составе XV Интернациональной бригады, став, как говорят, прототипом [персонажа] Роберта Джордана в романе Хемингуэя «По ком звонит колокол». У большинства из нас была более обычная судьба. Я не был коммунистом, возможно, из преждевременной осторожности, а скорее всего, как я часто говорил, из-за некоторой подростковой застенчивости, от которой я полностью оправился (Письмо Гэлбрейта Гершенкрону от 16 января 1970 года)¹.

Изучение Гэлбрейтом трудов Альфреда Маршалла и Торстейна Веблена

В Беркли Гэлбрейта попросили преподавать курсы по «политической экономике, экономике сельского хозяйства, бухгалтерскому учету и управлению фермой» в небольшом городке Дейвис, где находился сельскохозяйственный исследовательский центр университета (Galbraith 1971а, 315). Однако не столько уроки, которые он преподавал, сколько уроки, которые он получал, позволяют нам понять корни его мышления. Архив Паркера свидетельствует о том, что он посещал следующие курсы: *«Экономическая теория, углубленная экономическая теория, методы исследований (в области социальных наук), экономика сельскохозяйственного производства, сельскохозяйственная политика, маркетинг, деньги и банковское дело, управление фермерским хозяйством, история экономической мысли, экономическая история, сельскохозяйственный кредит и экономика землепользования»*. В качестве аудитора Гэлбрейт также решил взять курс по государственным финансам и курс по политологии. Хотя, конечно, невозможно сделать какие-либо твердые выводы из этого списка, не зная фактического содержания курсов, тем не менее можно отметить, что, несмотря

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 107.

на специализацию в области сельскохозяйственной экономики из-за его привязанности к Фонду Джаннини, программа, которой он следовал, содержала две общие дисциплины, которые вошли во все последующие работы Гэлбрейта: историю мысли и экономическую историю. Из этого списка также можно сделать вывод о раннем интересе к политологии, что объясняет его рассмотрение темы бизнеса с точки зрения концепции власти.

В своих мемуарах Гэлбрейт отмечает, что два автора оказали на него особенно сильное влияние в годы его жизни в Калифорнии. Первым из них был Альфред Маршалл. Наряду с работой «*Outlines of Economics*» («*Очерки по экономике*») Ричарда Эли его труд «*Principles of Economics*» («*Основы экономики*») был основным учебником для американских студентов¹. Гэлбрейт писал: «Именно "Основы" Маршалла я прочитал, в определенной степени усвоил и сразу же полностью принял по прибытии в Калифорнию» (1994, 826). В Беркли основы Экономики Маршалла преподавал Эвальд Т. Гретер. Гэлбрейт апостериори признает, что он «усвоил основные концепции Маршалла», тезисы которого представляют собой «квинтэссенцию классической экономики» (1981, 35; 1971a, 308). Он также неоднократно заявляет, что уже научился думать против Маршалла точно так же, как он пытался думать против Самуэльсона, когда писал «Новое индустриальное общество». Основная критика Гэлбрейтом «неоклассической школы», «великим мастером которой был Маршалл», касалась ее отношения к фирме как к объекту и вопросам координации на рынках (Galbraith 1981, 34-35)². Гэлбрейт отказывается считать монополию исключением и полагать, что рынки являются конкурентными и сбалансированными. Цены не формируются посредством обезличенного взаимодействия спроса и предложения, вне властных отношений между экономическими организациями. Он считает, что именно под влиянием идеологии Альфреда Маршалла «политическая экономия» постепенно трансформировалась в «экономическую науку» (1987, 303). Эта критическая оценка, сделанная после написания трилогии, не должна, однако, умалять тот факт, что работа Маршалла не ограничивается рассмотрением частичного равновесия в статике конкуренции.

Маршалл обладал «прогрессивным видением», в котором он рассматривал Экономику как средство борьбы с бедностью (Laguérodie 2007, 49-50). Гэлбрейт прямо ссылается на позицию Маршалла, когда пишет книгу «Общество изобилия» (1958a, 44). Он также упоминает автора «*Principles of Economics*» («*Основы экономической теории*»), наряду с Марксом, который, по его мнению, справедливо признал, что политические конфликты, по сути, берут свое начало в конфликтах экономических (1967a, 326). С точки зрения экономического

¹ См. в переводе на русский язык: Маршалл Альфред. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007.

² Гэлбрейт не всегда различает термины «классический» и «неоклассический» и, таким образом, использует оба для обозначения работы Маршалла. Термин «неоклассический» традиционно приписывается Маршаллу из-за использования маржиналистского анализа (Rogin 1956, 568).

анализа, в частности теории фирмы, Маршалл подчеркивал факт увеличения экономической отдачи от масштаба¹. Хотя этот феномен не является абсолютной ценностью теоретического анализа Гэлбрейта в «Новом индустриальном обществе», поскольку критерий производственной эффективности не является единственным определяющим фактором в его объяснении меняющихся структур капитализма, он играет определенную роль в его анализе причин появления крупных промышленных фирм и их власти на рынке. Наконец, Гэлбрейт придерживается управленческой концепции предпринимательской функции в том смысле, что предприниматель руководит производственным процессом по своему усмотрению. Эта концепция может быть объяснена, в частности, разбросанностью влияния работ Маршалла на его мышление (Vaudry et Chirat 2018, 161-166).

Наконец, Маршалл не был слеп к трансформации компаний, которые работали в то время. Керстенецкий (Kerstenetzky 2006; Kerstenetzky 2010) показал, как Маршалл старался учитывать изменения размеров и организационных методов компаний. В то время как «Промышленность и торговля» (1919) является «историческим институциональным анализом капитализма», Керстенецкий утверждает, что «Основы» в равной степени характеризуются сильным институционалистским и социологическим измерением. Среди ключевых тем в работах Гэлбрейта, в основе которых лежат труды Маршалла, можно выделить следующие, без определенного порядка: роль технологии и знаний в производственных процессах, возникновение акционерных обществ, планирующая роль директора компании, а затем и менеджеров, изучение природы внутренних отношений внутри компании, процесс стандартизации производства, различие между «производственной стороной бизнеса» и «коммерческой стороной», а также «монополистические тенденции» американской промышленности (Kerstenetzky 2010, 569-571; 2006).

Это различие между преимущественно историческим прочтением работ Маршалла и преимущественно аналитическим привело к тезису о существовании двух различных теорий фирмы у Маршалла (Maršić 1988, 16). С точки зрения используемого нами концептуального различия можно сказать, что Маршалл был теоретиком «фирмы» — микроэкономической теории статического равновесия, а также «предприятия» — теории отдельного предприятия, на основе которой можно изучать экономику в целом. Проект Гэлбрейта интегральной Экономики, основанный на анализе поведения крупных компаний, относится ко второй категории. Цель этого краткого изложения мысли Маршалла — не столько оценить степень его прямого влияния на Гэлбрейта, сколько подчеркнуть, что для того, чтобы думать против Маршалла, Гэлбрей-

¹ Отсюда знаменитая критика Сраффы (Sraffa 1925; Sraffa 1926), согласно которой гипотеза увеличения отдачи от масштаба (снижения удельных издержек производства) противоречит конкурентной гипотезе, поскольку, согласно этой гипотезе, нет предела размеру предприятия. Маршалл также полностью осознавал это противоречие. См.: Сраффа (Sraffa 1925, 28) и Рогин (Rogin 1956, 582).

ту обязательно нужно было думать вместе с ним. Более того, многогранность и эклектичность работ «кембриджского мастера» объясняет разнообразие их прочтений и утверждение Уэсли Клэра Митчелла о том, что в то время, когда Гэлбрейт проходил обучение, он был «самым влиятельным экономическим теоретиком» (Rogin 1956, 554).

Вторым экономистом, оказавшим влияние на Гэлбрейта как на докторанта, был Торстейн Веблен — покровитель и иконоборец в американском историческом институционализме. В 1930-х годах его труды все еще были популярны и «внимательно читались» в Калифорнийском университете Беркли (Galbraith 1971a, 307). Веблен посвятил три основные работы изучению предприятия. Перед войной он опубликовал книгу «*The Theory of Business Enterprise*» («Теория делового предприятия»), явной целью которой было «показать, как методы и принципы бизнеса в сочетании с машиностроением влияют на современную культурную ситуацию» (Veblen 1904, 21). Вскоре после публикации своей трилогии Гэлбрейт сказал о ней: «Я до сих пор помню свое волнение, когда впервые прочитал эту книгу, будучи студентом Беркли в тридцатые годы, когда воздействие Веблена было еще сильным» (1973с). После Первой мировой войны Веблен подтвердил и дополнил многие из анализов, разработанных им в 1904 году, опубликовав книги «*The engineers and the price system*» («Инженеры и ценовая система») (1921) и «*Absentee ownership and business enterprise in recent times*» («Заочное владение и бизнес-предприятие в недавние времена») (1923)¹. Для Веблена, как и для Гэлбрейта, крупное предприятие стало главным институтом экономической системы.

Влияние теории фирмы Веблена на точку зрения Гэлбрейта в первую очередь связано с темой рекламы. Экономический анализ рекламы Веблена можно понять с точки зрения фундаментального контраста между промышленной и коммерческой деятельностью, который лежит в основе его концепции фирмы. Несмотря на то, что Веблен отрицательно оценивает рекламную деятельность, поскольку она не создает никакой полезной ценности, он, тем не менее, предложил подробный анализ ее воздействия. Он понимал, что в условиях монополистической конкуренции для предприятия рационально осуществлять такие расходы (Veblen 1904, 58-59). Тот, кто не принимает правила конкурентной игры посредством маркетинга, фактически идет к банкротству, поскольку именно относительные преимущества перед конкурентами важны для того, чтобы захватить потребителя и приучить его к своему товару (Veblen 1923, 304). Он указывает, что эффекты рекламы проявляются на уровне отдельной отрасли, на межотраслевом уровне и на уровне экономической системы в целом. Та-

¹ Первая из этих двух книг переведена на французский язык под названием «*Les ingénieurs et le capitalisme*» («Инженеры и капитализм»). За переводом книги следует перевод двух статей «*La nature du Capital*» («Природа капитала»), опубликованных в журнале *Quarterly Journal of Economics* (1908a, 1908b). Его книга «*The instinct of Workmanship*» («Инстинкт мастерства: состояние промышленности») (1914) также содержит элементы, связанные с изучением эволюции предприятия.

кой трехуровневый анализ, несомненно, вдохновил Гэлбрейта, поскольку он подробно развивает аналогичный анализ во втором и третьем томах своей трилогии (Chirat 2020a).

Как уже говорилось, теория фирмы Веблена всегда имеет дело с двумя аспектами, которые он видел в жизни компании: коммерция и производство¹. Хотя маркетинговый аспект привел его к предложению детального изучения рекламных механизмов, он также предложил анализ компании как производственной единицы. При этом он подчеркивал роль, которую играют «уровень технического развития в промышленности» и знания, особенно технические (Brette 2004). Веблен критиковал классических и неоклассических экономистов за то, что они пренебрегали этим элементом и рассуждали на основе нематериальных категорий, не принимая во внимание качественные преобразования производственных процессов, вызванные эволюцией уровня технического развития. Поэтому анализ производства не может быть неисторическим анализом отдельно взятой фирмы, которая сочетает факторы производства таким образом, чтобы оптимизировать свое производство. Анализ производства не может быть вырван из культурного контекста, в который он встроен. Гэлбрейт верен этой эпистемологической позиции. Более того, этот подход позволяет объяснить практику американских исторических институционалистов по конструированию идеально-типических исторических периодов, таких как «Новый порядок» Веблена (1923) или «Новое индустриальное общество» Гэлбрейта (1967). Крупные компании, деятельность которых они анализируют, всегда соотносимы с определенным состоянием мира. Поскольку их исследования производственных процессов носят целостный, системный и эволюционный характер, объект изучения — фирма — и ее внутренняя работа всегда понимаются с той точки зрения, которую мы сегодня назвали бы макроэкономической и социально-экономической.

Историзированный анализ производительных возможностей факторов производства, проведенный Вебленом, приводит к историзированному анализу источников власти внутри компании. В своих работах, написанных после Первой мировой войны, он настаивал на идее о том, что инженеры де-факто контролируют промышленную систему, поскольку они владеют техническими знаниями о состоянии уровня технического развития, характерного для эпохи механизации (1921, 28)². По этой причине он считал, что они могли бы

¹ Более подробно о диалектике между промышленностью и бизнесом в мышлении Веблена (Veblen 1901, 1904, 1923) см.: Бретт и Шира (Brette et Chirat 2020), Шира (Chirat 2020d, 157-184) и Эдуан (Hédoïn 2009a, 2013).

² Веблен рассматривает возможность отнять власть у инженеров по крайней мере по двум причинам. Во-первых, Веблен является частью американского технократического движения (Akin 1977; Brette 2005; Charbonnier 2020, 221-237). Отношение Веблена к этому движению двоякое. С положительной стороны институциональные причины способствуют его появлению. На нормативном уровне он хочет, чтобы движение способствовало повышению материальной эффективности производства. Его знаменитые размышления о «Совете инженеров» — средство осуждения расточительства материаль-

уравновесить власть, которой обладали финансовые директора акционерных обществ (1921, 1923). Как мы увидим позже, эта историзация анализа корпоративной власти явно прослеживается у Гэлбрейта, в частности, в его главе «Новое индустриальное общество» под названием «Капитал и власть». Хотя Веблен и Гэлбрейт писали в разное время, они оба считали, что современная технология, продукт второй промышленной революции, сделала знания решающим фактором производства.

Веблен акцентировал внимание на интеллектуальном аспекте работы инженеров, техников и руководителей. Их работа основана на овладении специализированными и глубокими техническими знаниями, которые позволяют им рационализировать производственные процессы (1904, 35-36, 312-313). Эффективность производства в значительной степени зависела от координации различных видов деятельности компании. Механизация подразумевает, что «функционирование каждой части обусловлено правильным функционированием всех остальных частей» (Veblen 1921, 2). Учитывая такое видение, невозможно спорить с Грачи по поводу того, что Гэлбрейт «мало или совсем ничего не заимствует непосредственно из работ Веблена» (Gruchy 1974, 86). Хотя Гэлбрейт не выглядит эпигоном, он, тем не менее, строит свою концепцию технотехники и свою теорию системы планирования на идее, что «организованный интеллект является ведущей силой производства» в экономической системе его времени, поскольку «неизбежным спутником специализации является организация» (Galbraith 1967a, 28, 81)¹.

Тот факт, что в 1930-е годы Гэлбрейт читал и Маршалла, и Веблена, свидетельствует о плюрализме мысли, с которой он столкнулся в межвоенный период. Маршалл сегодня известен главным образом тем, что применил маржиналистские рассуждения к фирме, которая рассматривается как производственная функция в рамках теории частичного равновесия. Поведение фирмы — и отрасли в целом через концепцию «репрезентативной фирмы» в качестве модели поведения — основано на гипотезе максимизации прибыли и минимизации издержек, при этом фирма автоматически реагирует на ценовые сигналы на рынке, который считается конкурентным². Эта неоклассическая или ортодоксальная теория фирмы начала XX века, созданная преемниками Маршалла, в частности Вайнером (1931), соответствует теории фирмы в том виде, в каком

ных ресурсов (Hill 1967, 283). Во-вторых, призыв Веблена к революции инженеров и техников, чтобы взять на себя руководство промышленной системой как при «Советах», что обеспечило бы централизованное управление ресурсами американской экономики, очевидно, перекликается с российской революцией 1917 года. Он показывает этими средствами солидарности атаку на отсутствующее имущество (Brette et Chirat 2020).

¹ Возникает дискуссия о природе преемственности между анализами Веблена и Гэлбрейта. См.: Лезерс и Эванс (Leathers et Evans 1973, 1980) и Резерфорд (Rutherford 1980, 1981). Подробное изложение этого спора, его эпистемологических вопросов и нашей точки зрения см.: Шира (Chirat 2020d, 256-262).

² По этому вопросу см.: Джо (Jo 2016), Дюфур (Dufourt 1983), Латис (Latsis 1972).

она преподается сегодня в рамках классической микроэкономики производителя (Kepler et Lallemand 2006). Именно на этом представлении поведения фирмы как регулируемого неисторическими законами Веблен и Гэлбрейт, как и другие участники американского исторического институционализма, строили свой анализ.

Американские исторические институционалистские теории фирмы отличаются от неоклассических теорий в трех аспектах (Jo 2016, 2019). Во-первых, фирма не является «черным ящиком». Поэтому экономика должна учитывать в своих пояснительных схемах процессы координации и принятия решений внутри фирмы, цели которых не определены априори. Во-вторых, рассуждения в терминах частичного равновесия неудовлетворительны, поскольку существуют взаимосвязи между различными отраслями. Веблен, например, говорил, что промышленная система «все больше приобретает характер систематического, интегрированного целого, элементы которого находятся в тесной взаимосвязи» (Veblen 1921, 73). Более того, институты, определяющие поведение компаний, влияют на общество в целом, и наоборот. В-третьих, анализ фирмы, проводимый участниками американского исторического институционализма, не удовлетворяется статическими рассуждениями в терминах равновесия, поскольку они рассматривают экономическую систему как динамическое целое. Мы уже объясняли, что они ставят перед экономикой задачу учета качественных трансформаций, влияющих на экономику. Главное материальное изменение, которое пытаются учесть участники американского исторического институционализма, — это возникновение на волне промышленных революций крупного предприятия, которое со второй половины XIX века приобрело юридическую форму акционерного общества. Именно это динамическое видение помогает нам понять их отказ от механистического и оптимистического взгляда на поведение фирмы. «В неизменном мире оптимизация понятна и, несомненно, осуществима. В мире, каким его видят институционалисты, это невозможно» (Stevenson 1987, 1479)¹.

¹ Следует отметить, что учет феномена упомянутого большого бизнеса в межвоенный период не является уникальным для участников движения (Hill 1967, 288). Мы указали, что Маршалл явно занимается этим вопросом (Kerstenetzky 2010, 569). Среди следующего поколения экономистов в Кембридже (Великобритания), с которыми Гэлбрейт познакомился во время своего пребывания в Европе в 1937–1938 гг., многие также учитывают эти преобразования компании. Робертсон, Кейнс и Сраффа рассмотрели экономические проблемы, связанные с принципом ограниченной ответственности акционерных обществ (Arena 2010). Остин Робинсон (Robinson 1931, 1934) попытался ответить на вопросы об эффективности управления и оптимальном размере фирмы, рассуждая о важности учета «затрат на координацию». Наконец, Джоан Робинсон опубликовала в 1933 году свою «Теорию несовершенной конкуренции», которая, однако, менее относится к желанию разобраться с исторической проблемой большого бизнеса, чем к желанию решить теоретические загадки, раскрытые, среди прочего, Сраффой (Sraffa 1925, 1926).

Исторические институционалисты Беркли: Брэди и Рогин

Помимо знакомства с работами Маршалла и Веблена, Гэлбрейт отмечает, что благодаря полученному в Беркли образованию он «познакомился с трудами Адама Смита, Давида Рикардо, Карла Маркса, молодого Джона Мейнарда Кейнса [до публикации "Общей теории"] и великих немецких экономистов, искавших истину в истории, из которых только Вернер Зомбарт произвел настоящее впечатление» (Galbraith 1981, 36). С этими авторами его познакомили, в частности, два преподавателя. Это были Лео Рогин и Роберт Брэди, два молодых экономиста, получивших образование несколькими годами ранее в Колумбийском университете. В своей истории американского исторического институционалистского движения Малкольм Резерфорд отмечает, что две главные фигуры этого движения в послевоенный период, Джон Кеннет Гэлбрейт и Аллан Грачи, познакомились с институционализмом в Беркли. Присутствие Рогина и Брэди на экономическом факультете имеет большое значение в этом отношении (Rutherford 2011, 339, 140, 240).

Близкий друг Митчелла по Колумбийскому университету, Рогин, получил докторскую степень в 1931 году, проведя эмпирическое исследование последствий внедрения сельскохозяйственной техники для повышения производительности труда (Rogin 1931). Роберт Брэди получил докторскую степень в 1929 году. Вдохновленный работами Кларка, Митчелла и Веблена, он написал диссертацию о концепции «промышленной стандартизации» (Brady 1932). Когда Гэлбрейт учился в Калифорнии, эти два человека были молодыми профессорами, которые в основном поддерживали меры «Нового курса»¹. Документы Университета Беркли свидетельствуют, что в 1932-33 учебном году Брэди читал курсы по экономическим циклам и курс по истории мысли под названием «История экономических учений от Платона и Аристотеля до наших дней». Лео Рогин отвечал за курсы «Современная экономическая теория», «Углубленная экономическая теория: введение в математическую экономику» и, совместно с Джессикой Пейшотто, «История экономической мысли».

В более поздней литературе, посвященной молодости Гэлбрейта, Лео Рогин всегда представляется как гетеродоксальный профессор². Диманд и Кен (Dimand et Koehn 2008) подчеркивают, что эта ключевой специалист кафедры в Беркли, умерший молодым от продолжительной болезни в 1947 году, по общему признанию его бывших студентов, был «экстраординарным» преподавателем. Гэлбрейт вспоминает о нем как об «эрудированном и очень убедитель-

¹ Тем не менее Брэди критиковал Закон о восстановлении национальной промышленности за то, что он усилил объединение американской экономики и способствовал потенциальному сговору между частными властями и федеральными агентствами (Brady 1943, 1945, 1947). Рогин (Rogin 1935) предложил подробный обзор различных мнений, исповедуемых экономистами в отношении Нового курса.

² Паркер (Parker 2006), Лагероди (Laguérodie 2007), Диманд и Кен (Dimand et Koehn 2008), Данн (Dunn 2011).

ном» (1987, 204). Рогин был «сочувствующим критиком» работ Маркса (Dimand et Koehn 2008, 564). Возможно, на Гэлбрейта повлиял дух работ Маркса, особенно некоторые тезисы «*Kanumala*», но он находил их довольно скучными. Немецким автором, которого он открыл для себя в Беркли и который произвел на него впечатление, был Вернерт Зомбарт, о котором Рогин опубликовал две свои редкие академические статьи (1933, 1941). Рогин объясняет, что Зомбарт считал, что «экономическая организация адаптирована к требованиям современной технологии». Именно эти требования порождают существование крупного бизнеса и лежат в основе «экономической нестабильности, характерной для современной промышленности». По мнению Зомбарта, «приложение научных знаний к технологии» и «научный метод изобретательства» являются «уникальным аспектом» современного индустриального общества. Таким образом, как и Веблен, он подчеркивает решающую роль развития технологий в институциональных преобразованиях капитализма, а также то, как эти преобразования влияют на весь культурный процесс (Rogin 1941, 498-510). Этот интеллектуальный подход переключается с тем, который Гэлбрейт использовал в своей трилогии.

Посмертно опубликованная книга Рогина «*The Meaning and Validity of Economics*» («Смысл и обоснованность экономики») (Rogin 1956) дает нам представление о его интерпретации великих авторов. Учитывая интеллектуальную подготовку Гэлбрейта, интересно взглянуть на две фигуры, рассматриваемые в книге, а именно на Альфреда Маршалла и Джона Мейнарда Кейнса. Что касается первого, то Рогин делает особый акцент на институционалистских аспектах его работы. Он начинает свой пространственный критический анализ с указания на то, что Маршалл пришел в экономику благодаря этическим размышлениям, а именно стремлению понять «практические вопросы», в частности «проблему бедности». Для Рогина концепция институтов Маршалла также имеет факультативное сходство с концепциями некоторых участников американского исторического институционализма. Утверждая, что они являются продуктом «природы человека», Маршалл считает, что их нельзя изучать независимо от нее. Наконец, настаивая на роли внешних, а не внутренних по отношению к фирме факторов экономики, Маршалл, безусловно, переоценил скорость, с которой снижается производительность координирующей функции предпринимателя¹, поэтому он не мог предположить беспрецедентного роста размеров фирм. Однако он признавал важность внутренней экономики в секторах, где накладные расходы составляют значительную долю общих производственных затрат (Rogin 1956, 555, 557, 560, 566, 563, 590, 611-612).

Как прямо указывает Гэлбрейт, Лео Рогин также познакомил его с трудами «молодого Кейнса». Хотя Брюс (Bruce 2000, 2001) и Лагероди (Laguérodie 2007) справедливо подчеркивают влияние мысли Генри Деннисона, к которой мы

¹ В современных терминах его можно было бы назвать «ростом расходов на координацию».

еще вернемся, на «обращение» Гэлбрейта к идеям, выраженным Кейнсом в «Общей теории», ранние работы последнего не чужды нашему докторанту по сельскохозяйственной экономике. Гэлбрейт вспоминает в своем *«A Journey Through Economic Time»* («Путешествие сквозь время экономики»), что уже в 1933 году «с мнением Джона Мейнарда Кейнса приходилось считаться» (1994, 882). И хотя «Общая теория» стала теоретической революцией в глазах современников, она не была внезапной революцией, возникшей из ниоткуда. Рогин считает, что поворотный момент в мысли Кейнса наступил в 1933 году, именно тогда, когда Гэлбрейт посещал его курс по современной экономической теории. В параграфе книги *«The Meaning and Validity of Economics»* («Смысл и обоснованность экономики»), под названием «Эволюция ереси», Рогин считает, что центральное послание Кейнса в его работах *«Tract on Monetary Reform»* («Трактат о денежной реформе») (Keynes 1923) и *«Treatise on Money»* («Трактат о деньгах») (Keynes 1930) заключается в том, что автономная денежно-кредитная политика, независимая от золотовалютного стандарта, является ключом к обеспечению экономической стабильности, определяемой как контроль колебаний цен. Главная идея «Общей теории», по мнению Рогина и зрелого Гэлбрейта (1994, 883-884), заключается в другом. Реальный ключ к стабилизации в краткосрочной перспективе — это использование расходов на общественные работы для поддержки совокупного спроса. Верно, что денежно-кредитная политика является дополнением, позволяющим достичь или, по крайней мере, восстановить форму экономической стабильности, но она больше не выражается исключительно в стабильности цен, но также и в стабильности уровня занятости и активности. По мнению Рогина, «явным проводником» этого изменения фокуса в творчестве Кейнса является эссе, появившееся в США в 1933 году под названием *«The Means to Prosperity»* («Средства к процветанию») (Rogin 1956, 638)¹. Изложение Рогинем своего видения работ Кейнса именно в тот момент, когда Гэлбрейт учился в Беркли, было необходимо по двум причинам. Во-первых, это знакомство с работами Кейнса, которое было доступно некоторым молодым экономистам до 1936 года, как правило, забывается, когда мы представляем волну энтузиазма, вызванную в Соединенных Штатах публикацией «Общей теории». Во-вторых, это свидетельствует о разнообразии мысли, с которым столкнулся молодой Гэлбрейт, будучи аспирантом.

В лице Роберта Брэди Гэлбрейт столкнулся с экономистом, который, подобно Берли, Кларку и Минсу, был полноправным участником вебленовской традиции американского исторического институционализма. Гэлбрейт описывает Брэди как человека, работающего «в защиту потребителя и других потерянных целей», и как специалиста по вопросу «экономических циклов» (1971a, 308). Хотя Гэлбрейт ни разу не ссылается на него в своей работе, мы считаем важным отметить, что в период между 1930 годом и написанием трилогии Гэлбрейта Брэ-

¹ Этот сборник Кейнса объединяет содержание статей, ранее опубликованных в лондонской Times, в New Statesman и Nation.

ди опубликовал большое количество статей, посвященных центральной проблеме, которая занимала Гэлбрейта. К ним относятся рост корпоративной власти и его экономические, социальные и культурные последствия. Вторичная литература по американскому историческому институционализму позволяет сделать вывод, что Брэди — не только «забытый» автор (Dowd 1994), но и незначительный участник этого движения. Если это так, то выставка его работ кажется нам еще более важной. Она дает нам представление о царившем в то время в Соединенных Штатах духе времени, об интеллектуальных течениях, к которым тяготел Гэлбрейт.

Работа Брэди представляет собой исследование трех долгосрочных процессов институциональных преобразований, характерных для первой половины XX века, — процессов рационализации (Brady 1929, 1932), картелизации (Brady 1945, 1947) и планирования экономических систем в развитых странах (1943b, 1944, 1950) — и их политических и культурных последствий (1938, 1843a, 1947). В 1943 году он опубликовал книгу «*Business as a system of Power*» («*Бизнес как система власти*»). В ней он синтезировал и объединил изучение трех вышеупомянутых процессов вокруг центральной темы «власть и организация власти в капиталистической системе» (1943a). Эта книга привлекла внимание Гардинера Минса, одного из современников Гэлбрейта, и оказала на него большое влияние. Минс поддержал главный тезис Брэди о росте частной экономической власти и необходимости ее изучения с помощью политологических концепций (Means 1943, 164). В своем анализе Брэди опирается на те же интеллектуальные источники, что и Гэлбрейт: Веблена, Берли и Минса, Чемберлина, Кларка, Митчелла, Робинсон или Зомбарта, Вебера и Бернхема.

Для написания докторской диссертации о «промышленной рационализации» (1929) Брэди отправился в Германию, где Первая мировая война и ее последствия ускорили этот процесс. Он утверждает, что можно провести различие между технической рационализацией и коммерческой рационализацией на уровне фирмы и политико-экономической рационализацией экономической системы в целом (Brady 1932, 528). Рационализация производственной и коммерческой практики соответствует внедрению «научного менеджмента» с целью эффективного достижения поставленной цели. В этом процессе на карту поставлено само понятие эффективности. Очень рано немецкие руководители предприятий использовали прибыль как «показатель эффективности», показатель «рациональности» их решений (Brady 1932, 529). Максимизация прибыли стала кардинальной целью. Брэди добавляет, что внедрение практик технической и коммерческой рационализации на уровне компаний с целью максимизации прибыли сопровождалось легитимизирующей риторикой в отношении социальной ответственности директоров компаний — риторикой, которая перекликается со знаменитой концепцией Фридмана три десятилетия спустя. Идея политико-экономической рационализации относится к вопросу социального контроля над экономикой [*social control*]. Это задача государства. В межвоенный период развитые страны — в частности, Германия,

Япония, Россия и США — создали агентства, бюро и министерства, ответственные за применение научных достижений в промышленности, и поощряли стандартизацию производства (Brady 1943b, 813-814).

Одновременно с рационализацией в развитых странах происходил процесс картелизации. Брэди, как Веблен и Гэлбрейт, считает, что современные технологии имеют «интегрирующий характер», т.е. способствуют промышленной и финансовой концентрации (Brady 1943b, 811). Картелизация экономики — процесс, прогрессирующий в Германии, все больше развивается в Соединенных Штатах, причем до такой степени, что Брэди утверждает, что «картель» «более естественен», чем «свободное предпринимательство». Смысл их существования заключается в максимизации прибыли за счет контроля рынка, цен и качества продукции. От их поведения не следует ожидать стабилизации экономической деятельности или повышения благосостояния. Целью их действий является, прежде всего, частное приобретение (Brady 1945, 312-315; 1947, 236). В этом процессе Брэди отводит большую роль тому, что он называет пиковыми ассоциациями, т.е. объединениям предприятий или отраслей в организации, защищающие их интересы, ассоциации, которые оказывают сильное влияние на решения федеральных агентств (Brady 1943b, 815). В этом отношении анекдот, рассказанный Гэлбрейтом о его отношениях с Брэди в Управлении по регулированию цен в 1940-х годах, приобретает особый резонанс:

Во время войны *Управление по регулированию цен* наняло одного из самых известных сторонников взглядов Веблена в Университете Беркли — Роберта Брэди. Он выдвинул разумное предложение экономить моторное масло, не меняя его каждые пятнадцать сотен километров, как предписывали нефтяные компании. Но мой отдел был настолько перегружен работой, что отчет Брэди до меня не дошел, поэтому я не уследил за ним. Будучи последовательным учеником Веблена, Брэди обвинил меня не в халатности, а в том, что я плачу нефтяным компаниям (Galbraith 1981, 37)¹.

Наконец, Брэди излагает тезис о корпоративном государстве [*corporate state*], который после войны подхватили Адольф Берли и Джон Кеннет Гэлбрейт (Brady 1943a)². Процесс картелизации требует полного переосмысления роли государства в экономике. Он требует «регулирующих и координирующих функций государства», поскольку «монополия непримирима с невмешивающимся государством». Именно в этом смысле Брэди видит существование третьего процесса — «бюрократизации» экономики. Однако, как и в случае с Джеймсом Бернхемом (Lippmann 1941), этот процесс описывает не только изменения в государстве. Бюрократизируются и фирмы, и все крупные организации, деятельность которых рационали-

¹ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Жизнь в наше время. Воспоминания. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Антология экономической мысли). С. 761—1024.

² О концепции «Корпоративное государство» («*Corporate State*») см.: Миллер (Miller 1972).

зируется: профсоюзы, ассоциации, государственные учреждения (Brady 1943b, 816, 820). Брэди неоднократно обсуждает инициативу *Национального управления по восстановлению*, чтобы проиллюстрировать изменение роли государства. Он осуждает тот факт, что она усиливает картелизацию экономики, позволяя крупным компаниям «управлять собой». Конечно, система предусматривает возможность наложения санкций. Но такой тип планирования, соответствующий «бизнес-планированию», дает слишком много власти частным интересам, даже если их деятельность затрагивает интересы всего общества. Военные контракты благоприятствуют развитию крупных объединений и концентрации. Мелкие предприятия оказались в подчинении. Что касается антитрестовских законов, то он считает их неудачей в борьбе с экономической концентрацией¹.

По всем этим причинам Брэди выступает за реализацию политики «социального планирования» (Balisciano, 1998). Он выступает за «государственную собственность» на сетевые отрасли и ключевые производства. Он выступает за «регулирование и контроль» в случае «явного социального конфликта», «сговора» или «экономического краха». Он также выступает за сохранение государством «основных природных ресурсов». Цель — не допустить, чтобы экономическая власть стала настолько гегемонистской, чтобы бросить вызов политической власти, чтобы «экономические и социальные бедствия» не превратились в угрозу «системе ценностей», на которой основано общество (Brady 1943b, 818-819). Брэди призывает к проведению такой политики, поскольку, как и многие американские либеральные интеллектуалы, считает, что концентрация экономической власти представляет собой угрозу демократии. С другой стороны, думать, что «суть демократии» заключается в «предпринимательской конкуренции» и что можно вернуться к режиму «мелкой конкуренции», — это, по его мнению, «ошибочное убеждение» (Brady 1947, 229-234).

Социальное планирование, за которое он выступал, не обязательно ведет к фашистской или коммунистической бюрократизации. Оно не является «заменой индивидуальной инициативы», а, напротив, должно обеспечивать основу для предотвращения подавления индивидуальной инициативы (Brady 1943b, 819; 1938, 165). Для Брэди, который, как и Грачи (1939a), придерживался противоположной Хайеку (1944) точки зрения, процессы рационализации, картелизации и бюрократизации рисковали привести к фашизму в отсутствие демократического вмешательства государства. Будучи знатоком Германии, он объяснял, что фашистский феномен возник в результате слияния материальных и духовных интересов земельной аристократии и бизнес-магнатов под эгидой иерархического и военного государства (Brady 1937)². Однако именно процесс «централизации бизнеса» и «картелизации» породил коалицию этих интересов.

¹ Подробнее см.: Брэди (Brady 1943a, 4), (1943b, 809, 816), (1947, 231, 228), (1945, 318). О его видении планирования см.: Дауд (Dowd 1994).

² Об имперской Германии см. также: Веблен (1915, 1917) и его анализ Первой мировой войны (Brette et Chirat 2020).

Интеграция промышленных, торговых и финансовых предприятий — это не отмена капитализма, а характерное отношение его «монопольной фазы», того, что он называет «фашистским монопольным капитализмом» (Brady 1938, 152-155, 1943a). По его мнению, структуры индустриального общества предполагали выбор между следующими политическими альтернативами: «тоталитарное планирование» или «демократическое планирование»¹. Эти два типа режима отличает не столько используемые технические средства, сколько способ их применения и преследуемые цели². Однако это различие не основано на идеалистическом видении. Начитавшись трудов Макиавелли, Брэди отмечает, что государство не является «независимым агентом, выступающим в роли беспристрастного судьи», что у него «нет независимого разума». С другой стороны, он предлагает культурную критику общества массового производства, распределения и потребления, которое, по его мнению, формируется как общество «всеобщего развлечения» (Brady 1943b, 810; 1947, 234-238).

Наконец, представляется интересным завершить изложение работ Брэди, который был одним из двух главных учителей Гэлбрейта, его видением дисциплины и, в частности, работ Кейнса. Уже в 1945 году Брэди считал, что бизнесмены были очень восприимчивы к кейнсианским предложениям, которые представляли собой форму «национального капитализма», связывая политику правительства и бизнеса (Brady 1945, 320). С теоретической точки зрения он считал, что теории Кейнса и Хансена, как и теория монополистической конкуренции Чемберлина, уже представляют собой мейнстрим «экономической теории» (Brady 1945). По его мнению, это отражало конец веры в принцип свободной торговли и признание того факта, что институциональные изменения в экономической системе требуют большего вмешательства государства. Однако он критиковал кейнсианцев за то, что они отводят государству минимальную роль. Таким образом, взгляды Брэди представляют собой наглядную иллюстрацию теоретических и политических различий между участниками американского исторического институционализма и сторонниками кейнсианства. Мы еще вернемся к этому, когда будем рассказывать о том, каким образом Гэлбрейт заимствует мысли Кейнса и кейнсианской доктрины и что в них он отвергает.

Калифорнийский рынок продукции пчеловодства

Гэлбрейт поступил на работу в Университет Беркли в качестве экономиста по сельскому хозяйству. В то время эта область американской Экономи-

¹ Об историко-институциональных концепциях планирования см.: Грачи (Gruchy 1939a), Эллиот (Elliott 1958) и Геллен (Gellen 1984).

² «Полностью доиндустриальное общество может быть либо демократически организованным, либо управляемым безответственной автократией, планирование может быть адаптировано как для демократических, так и для тоталитарных целей» (Brady 1943b, 821).

ки обладала выраженной инструменталистской направленностью, поскольку была нацелена на улучшение положения людей, работающих в этом секторе. Некоторые из ранних работ Гэлбрейта полностью соответствуют этому направлению прикладной или «экзотерической» экономики. В частности, чтобы увеличить свой доход, он провел исследования производства и потребления меда в Калифорнии. По заказу Министерства сельского хозяйства эти исследования, проведенные совместно с двумя ныне неизвестными коллегами — Эдвином К. Вурхисом и Фрэнком Э. Годдом, привели к публикации монографий в информационных бюллетенях Фонда Джаннини. Эти работы, опубликованные под названиями «*Economic aspects of the Bee Industry*» («*Экономические аспекты пчеловодства*») и «*Honey marketing in California*» («*Сбыт меда в Калифорнии*»), были призваны решить проблемы сокращения числа пчеловодческих хозяйств, последствий их растущей специализации и понять факторы, определяющие колебания рыночных цен (Galbraith et al. 1933a, 1933b). Хотя Гэлбрейт иронизирует в своих воспоминаниях по поводу своего «памятника пчелам», который «не слишком способствовал улучшению положения фермеров» (Galbraith 1981, 33), эта работа заслуживает внимания по нескольким причинам.

Во-первых, она ставит под сомнение современное мнение о том, что дисциплина пережила «эмпирический поворотный момент» в последней трети XX века¹. Эволюция экономики с конца XX века описывается подобным образом постольку, поскольку так называемая эмпирическая или прикладная экономика стала более престижной с 1970-х годов. Однако Роджер Бэкхаус и Беатрис Шеррье (2017) отмечают, что престиж теоретической экономики по отношению к прикладной в период между окончанием Второй мировой войны и 1960-ми годами, когда Гэлбрейтом была написана его трилогия, был, скорее, «отступлением» в истории американской Экономики. На самом деле в межвоенный период, как видно из работы *Национального бюро экономических исследований* под покровительством Митчеллаа, а также из большинства работ по сельскохозяйственной экономике, прикладная экономика была институционально признана. Отчасти это было связано с инструменталистской концепцией экономики, которая была широко распространена в Соединенных Штатах, особенно в рамках американского исторического институционализма.

Гэлбрейт получил образование в 1930-е годы, которые стали переломным периодом. Прикладная экономика оставалась важной и все еще полезной частью дисциплины, хотя он сам отмечал, что происходит сдвиг в сторону теоретических отступлений. Доказательством тому служат навыки, приобретенные им как экономистом в области сельского хозяйства, которые открыли ему двери в федеральную администрацию США, а затем в Гарвардский университет. Однако в то же время это десятилетие «вышей теории» (Schackle 1967) дало толчок значительному развитию абстрактного экономического анализа, на основе которого Гэлбрейт построил свою интегральную Экономику в по-

¹ Этой теме посвящено приложение к журналу *History of Political Economy* за 2017 год.

слевоенный период. Это изменение в дисциплине является одной из причин, почему Гэлбрейт стал гетеродоксальным. В то время, когда экономическое теоретизирование все больше превалировало над применимостью знаний, Гэлбрейт сохранил убежденность в том, что экономика должна приносить пользу обществу. Но под полезностью он теперь подразумевал, что она должна помогать разрешать тревоги его сограждан. Поэтому он также отошел от специализированной прикладной экономики своего раннего периода, чтобы объяснить работу американской экономической системы в целом.

Во-вторых, монографии Гэлбрейта о калифорнийской медовой промышленности являются иллюстрацией того, чем занимались средние молодые экономисты в 1930-х годах. Для составления обзора ситуации в отрасли используется целый набор статистических инструментов: таблицы производственных показателей, их годовые и географические колебания, кривые динамики цен, гистограммы, отражающие направления экспорта, и карты производства в национальном масштабе и в масштабе штата Калифорния. В дополнение к этим общим данным приводятся конкретные сведения о растительных источниках, ароматах, цветах и составе меда, производимого в различных районах. Что касается изучения цен, то авторы, в частности, рассматривают различия между отпускными ценами производителей и ценами перепродажи, устанавливаемыми розничными торговцами. Эта прикладная работа основана на эмпирических исследованиях, уже проведенных, в частности, в журнале *American Bee Journal*, а также на других дополнительных исследованиях, проведенных самими авторами. Гэлбрейт подробно описывает, в частности, свое посещение магазинов по продаже меда в Лос-Анджелесе и Сан-Франциско, чтобы получить детальное представление о том, как на самом деле работает цепочка взаимоотношений между производителями и потребителями.

Во втором исследовании Гэлбрейт и его соавторы сосредоточились на процессе установления цен. Интерес к теории ценообразования, одной из главных проблем этой дисциплины, никогда не покидал его. Среди факторов, определяющих цену, они выделяют силы, которые «неподвластны» производителям, и факторы, над которыми они могут осуществлять определенный контроль. Из последних наиболее важным является маркетинг. Целью их работы было «улучшить систему сбыта» меда в Калифорнии путем «установления стандартов для продукта и улучшения методов продажи» (Galbraith 1933b, 4). Для достижения этой цели они разработали пятиступенчатый протокол: описать «движение меда от производителей к потребителям», определить характеристики спроса, определить «сильные и слабые стороны существующей системы сбыта меда», предложить процедуры для улучшения системы и, наконец, изучить потенциал магазинов, продающих мед для использования, отличного от прямого потребления (Galbraith 1933b, 5). При прочтении их работы очевидно отсутствие четкой, заранее определенной теоретической базы. Хотя эмпирические результаты, конечно, обсуждаются в свете экономических знаний, по-

следние не играют заметной роли. Подобная методология перекликается с той, что использовалась в различных монографиях висконсинской школы¹.

Третья причина сосредоточиться на этих исследованиях связана с темами, которые в них затрагиваются. Анализ этих двух монографий показывает, что Гэлбрейт и его соавторы своими наблюдениями связывают изучение поведения цен, изучение рыночных структур, изучение маркетинговых процессов и изучение детерминант спроса. Их рассуждения носят преимущественно индуктивный характер. Они воссоздают видение медовой индустрии как «интегрированного целого», т.е. состоящего из цепочек взаимоотношений между различными агентами сектора: производителями, оптовиками, розничными торговцами и потребителями. Эта процедура напоминает ту, что использовалась в Гарварде в рамках тематических исследований, характеризующих зарождающуюся индустриальную Экономику.

Их исследование сектора производства продуктов пчеловодства показало, что в 1931 году прямые продажи потребителям составляли 15% от общего объема продаж меда, в то время как продажи через посредников составляли более 80% (Galbraith et al. 1933, 6). Эти соображения о том, как в действительности циркулирует тот или иной товар, имеют косвенные теоретические последствия для работы Гэлбрейта. Например, они позволяют понять то внимание, которое он уделял феномену распространения дифференциальной жесткости цен вдоль цепи посредников в данной товарной цепочке (Galbraith 1936). Этот индуктивный метод противопоставляется неоклассическим дедуктивистским рассуждениям в терминах частичного равновесия, которые не могут учесть влияние поведения цен на одном рынке на цены на последующих рынках. Если мы возьмем пример медовой промышленности, то для понимания конечной цены необходимо изучить цены на рынках, где производители и потребители находятся в непосредственном контакте, а также на рынках, где производители и перекупщики, а затем перекупщики и потребители находятся в непосредственном контакте. Работа Гэлбрейта, посвященная изучению ценообразования, уже отличается от традиционных рассуждений о фиксации цен, поскольку в ней рассматривается взаимодействие «безличных законов» спроса и предложения в условиях частичного равновесия.

Изучение поведения цен также связано с рассмотрением деловой практики и структуры рынка. Снижение цен калифорнийскими производителями меда, которые обращаются к оптовикам, делает рентабельность труднодостижимой для предприятий этого сектора. Нестабильность цен на рынке способствует тому, что потребители отворачиваются от него. Это свидетельствует об отсутствии гарантии качества. Отсутствие рекламы также снижает спрос на мед. Но если для стимулирования спроса используются расходы на рекламу и рекламные мероприятия, Гэлбрейт и его соавторы подчеркивают, что «сни-

¹ Для примера читатель может обратиться к статье Коммонса о производителях обуви (Commons 1909).

жение цен», практикуемое всеми мелкими производственными предприятиями, должно быть запрещено, чтобы гарантировать им достаточный доход (Galbraith et al. 1933a, 23-26). Хотя термин «ожесточенная конкуренция» [*cut-throat competition*] не встречается в их исследовании, авторы предлагают возможные реформы, которые могли бы создать то, что Джон Морис Кларк называет «жизнеспособной конкуренцией» (Clark 1923, 1940).

Трудности медовой промышленности в целом обусловлены «отсутствием стандартизации». Мы уже подчеркивали, что в начале XX века американская экономическая система переживала процесс все большей рационализации, который изучал Брэди. Гэлбрейт и его соавторы пытаются объяснить механизмы, с помощью которых отсутствие стандартизации, особенно на коммерческом уровне, наносит ущерб пчеловодческой отрасли. Прежде всего, они отмечают, что структура рынка пчеловодства — неконцентрированного рынка, состоящего из множества мелких производителей, не способствует стандартизации. Однако отсутствие стандартизации в таре является одновременно и признаком, и показателем отсутствия «стандартизации качества» в продукции. Упаковка продукта является показателем его качества в глазах потребителей. В 179 магазинах, посещенных в Калифорнии, насчитывалось не менее 48 различных размеров контейнеров. Вторым следствием отсутствия концентрации в секторе является существование множества брендов. Некоторые сетевые магазины имеют собственную марку меда, в то время как другие используют марки производителей. Только в Лос-Анджелесе в 77 посещенных магазинах было представлено более 60 брендов меда. Из 102 брендов, выявленных во всех калифорнийских магазинах, Гэлбрейт и его соавторы обнаружили, что 45 продавались только в одном магазине, и только один — в более чем 35. Хотя эти эмпирические данные могут свидетельствовать о постепенном возникновении процесса концентрации, он не развился до такой степени, чтобы стабилизировать рынок с точки зрения цены, качества и спроса. Рынок глюкозного сиропа противоположен рынку меда. Он более концентрированный, здесь меньше брендов и меньше колебаний цен как по частоте, так и по амплитуде. Тем не менее эти широкие вариации являются основным источником потребительского «замешательства», что объясняет низкий спрос на мед. Именно поэтому авторы считают, что государственная политика, которую необходимо проводить, должна способствовать стандартизации практики (Galbraith et al. 1933b, 9-11, 15-21, 25-26).

Хотя это специализированное эмпирическое исследование может показаться читателю анекдотичным или фольклорным, знакомство с более поздними работами Гэлбрейта говорит об обратном. Уже в 1933 году появляется, хотя и неформально, дихотомия между секторами деятельности с концентрированными рыночными структурами, стандартизированными продуктами и широко распространенной рекламой и секторами, рынки которых характеризуются атомарностью и отсутствием процедур стандартизации и сбыта. Забавно узнать, что Гэлбрейт принимал участие в исследовании, направленном

на улучшение системы сбыта в пчеловодческой отрасли, учитывая, что он также предложил глубокую экономическую теорию воздействия рекламы и культурную критику общества потребления. Сила первой заключается в том, что она анализирует рекламу не только с точки зрения ее воздействия на потребителей, но и с точки зрения целей, которые преследуют компании, тратящие на нее деньги. Способность Гэлбрейта рассуждать с точки зрения различных экономических субъектов с их *априори* антагонистическими интересами — это один из элементов, который делает его Экономикой такой уникальной, а его подход — таким целостным, в том смысле, что он объединяет анализ мотивов всех заинтересованных сторон.

В следующем разделе приводится краткое изложение других его работ по экономике сельского хозяйства. Тем самым мы продолжаем возвращаться к глубоким истокам его трилогии, демонстрируя, как проблемы экономики сельского хозяйства требуют, по его мнению, изучения экономической системы во всей ее полноте.

Из Беркли в Гарвард

Докторская диссертация Гэлбрейта, защищенная в 1934 году, свидетельствует о его раннем решении инвестировать в различные области экономики, поскольку она была направлена на изучение структуры государственных финансов Калифорнии в дополнение к их влиянию на сельскохозяйственный сектор (Galbraith 1934a). С самого начала он утверждает, что Депрессия создаст особые проблемы для федеральных штатов, в частности для штата Калифорния, поскольку налоговые поступления снижаются одновременно с появлением «новой ответственности», состоящей в том, чтобы «прийти на помощь тем, кто, часто не по своей вине, больше не может быть [экономически] самодостаточным» (Galbraith 1934a, 4)¹. Вооружившись статистическими данными, Гэлбрейт выявил явление, известное как «закон Вагнера». Гэлбрейт показывает, что «по мере роста благосостояния, доходов и уровня жизни в целом, новые потребности в общественных услугах сопровождаются параллельным ростом предложения большего количества частных товаров и услуг» (Galbraith 1934a, 7)². Именно эти потребности в общественных услугах, по его мнению, четверть века спустя в книге «*Общество изобилия*» все еще остаются в значительной степени неудовлетворенными. Он также эмпирически отметил существование инерци-

¹ Оговорка «часто не по своей вине» позволяет нам подчеркнуть, что мысль молодого Гэлбрейта представляла собой благоприятную питательную среду для концепции недобровольной безработицы Кейнса (Keynes 1936).

² Дабы читатель получил представление об обстановке, между 1914 и 1932 годами в 54 округах Калифорнии расходы на образование увеличились в четыре раза, расходы на охрану порядка — более чем в три раза, расходы на здравоохранение — в десять раз, а расходы на строительство автомагистралей — на 60 процентов (Galbraith, 1934a, 11).

онного эффекта в государственных расходах, который был особенно заметен после Первой мировой войны. Наконец, он указывает, что общие оперативные расходы федерального правительства в относительном выражении оказываются непосильными для небольших округов, которые, соответственно, испытывают трудности с предоставлением этих общественных услуг. Поэтому в заключение своей диссертации он предлагает реорганизацию калифорнийской администрации на основе принципа слияния малонаселенных округов. Он считал, что политика концентрации и централизации округов может привести к эффекту масштаба, подобно тому, как после войны он подчеркивал благотворное влияние существования крупных компаний на производительность труда.

Еще до того, как его докторская диссертация появилась в Вестнике Фонда Джаннини в августе 1934 года, Гэлбрейт 25 мая 1934 года решил принять предложение Джона Д. Блэка поступить в Гарвард со следующего учебного года (Holt 2017, 5-9). В то время Блэк был известным специалистом в области сельскохозяйственной экономики. Он получил образование в одном из оплотов американского исторического институционализма, Висконсинском университете, где учился у Эли и Коммонса. В практическом плане Блэк известен как сторонник сельскохозяйственной политики Нового курса. На теоретическом уровне он сначала был профессором в Миннесоте, а затем был принят на работу в Гарвард в 1927 году, где он известен публикацией работы, которая является эталоном в области сельскохозяйственной экономики (Black 1926). Он предложил Гэлбрейту должность своего ассистента, гарантируя ему возможность «посещать курсы» и «время для самостоятельной деятельности» в области исследований (Holt 2017, 6).

Гэлбрейт был рекомендован Блэку за его способности исследователя и писателя (Parker 2005, 51). В Университете Беркли Гэлбрейт опубликовал статью в журнале *Journal of Farm Economics* о влиянии разрешения филиалов банков на кредитование агропромышленного комплекса (Galbraith 1934b). Эта работа свидетельствует о восторженном, хотя и не наивном отношении молодого Гэлбрейта к крупным организациям, которые часто ассоциируются со стабильностью. Сравнивая банк, имеющий отделения в разных штатах и независимые банки, деятельность которых обычно сосредоточена в одном федеральном штате, он подчеркивает преимущества централизованных фондов, объединенных кредитов, меньшего влияния циклических колебаний, регулярного обращения сбережений и рационализации процедур. Но в заключение он призывает к политическому и законодательному контролю над банковской деятельностью, чтобы экономическая жизнь не «диктовалась банкирами» (Galbraith 1934b, 228-232).

В первый год в Гарварде Гэлбрейт в соавторстве с Блэком написал научную работу о растущей роли маркетинговой деятельности в американской экономике (Galbraith и Black 1935). Удовлетворенный окончательной версией, опубликованной в известном журнале *Quarterly Journal of Economics* Гарвардского университета, Блэк пролоббировал продление контракта Гэлбрейта на преподавание в 1935–1936 годах. Он доверил ему программу исследований по сель-

скохозяйственной политике Нового курса, в результате чего было опубликовано пять статей: две в журнале *Journal of Farm Economics*, одна в *American Economic Review*, одна в *Journal of Political Economy* и одна в *Harvard Business Review*¹. Таким образом, если Гэлбрейт и является во второй половине 30-х годов экономистом, прекрасно укоренившимся в академической сфере, то это во многом благодаря поддержке этого «первого наставника»². Ко второй половине 1930-х годов положение Гэлбрейта как экономиста, прочно укоренившегося в академической среде, во многом объяснялось поддержкой его «первого наставника». Его сотрудничество с Блэком открыло ему доступ к самым престижным экономическим журналам того времени. Блэк поддержал его в решении поступить в Кембридж (Великобритания) в 1937–1938 годах. Наконец, он помог ему получить место в Принстоне в 1939–1940 годах, после того как его контракт на должность профессора в Гарварде не был продлен из-за дела Уолша-Суизи³. Послание, которое Гэлбрейт написал по поводу смерти Блэка в 1960 году, — прекрасная дань уважения как самому человеку, так и его концепции экономики: «Студенты Блэка — это студенты на всю жизнь. [...] Он был сочувствующим и прагматичным. Он с подозрением относился к людям, решающим проблемы на общих теоретических основаниях; его глубоко интересовали результаты»⁴.

Что касается научных трудов нашего молодого доктора, Паркер справедливо подчеркивает «в них стремление выйти за рамки формалистического и нейтрального анализа». Гэлбрейт никогда не использовал математические, алгебраические или геометрические инструменты, хотя и пользовался статистическими данными. Но даже в этом случае он писал на «английском языке, который легко понимают неэкономисты» (Parker 2005, 58). Пять статей, оценивающих сельскохозяйственную политику Нового курса, также свидетельствуют о том, что в молодости Гэлбрейт провел множество специализированных эмпирических исследований. Статья, опубликованная в журнале *American*

¹ Упомянутые статьи: Гэлбрейт (1937a), Гэлбрейт, Мэйси и Маленбаум (Galbraith, Masy et Malenbaum 1937), Гэлбрейт и Блэк (Galbraith et Black 1936), Гэлбрейт и Блэк (Galbraith et Black 1938) и Гэлбрейт (1937b), соответственно.

² «Именно Толли рекомендовал Блэку пригласить Гэлбрейта на год для преподавания в Гарварде, где он начал свою долгую 40-летнюю карьеру. И именно Блэк стал первым настоящим наставником Гэлбрейта, человеком, который не только использовал Гэлбрейта в качестве помощника, но и тщательно продвигал карьеру в Гарварде сначала в 1930-х годах, а затем, помогая ему, работал над его возвращением в этот университет в 1948 году» (Parker 2005, 240).

³ Этот случай относится к отказу в продлении должности профессора, несмотря на рекомендацию Гарвардского факультета Экономики, Рэймонда Уолша и Алана Суизи. Причины отказа тогда посчитали политическими и препятствующими академической свободе. Об этом случае см.: Паркер (Parker 2005, 53), Гэлбрейт (1981, 99-100), Мейсон и Ламонт (Mason et Lamont 1982, 425-430).

⁴ Данный протокол доступен на веб-сайте <https://www.irwincollier.com/> в блоге «Economics in the rear-view-mirror» («Экономика в зеркале заднего вида»), организованном Ирвином Кольером.

Economic Review в соавторстве с Блэком, целью которой была «оценка системы кредитования сельскохозяйственного производства», свидетельствует, помимо использования количественных данных, о желании дать историческое обоснование проблеме, которой он занимался (Galbraith et Black 1936). Гэлбрейт никогда не отказывался от такого подхода к экономическим вопросам. Паркер добавляет, что он уже отверг тезис о нейтральности в отношении оценочных суждений, о чем свидетельствуют его выводы о действенности мер, предусмотренных «Новым курсом», и идея, разделяемая его наставником, о том, что «правительство несет основную ответственность за обеспечение достойных доходов и прибылей», т.е. за стабильность экономической системы (Parker 2005, 58). В связи с нашей задачей объяснить генезис интегральной экономики Гэлбрейта на основе наших трех гипотез, основные положения одной из этих пяти статей «*The Federal Land Banks and Agricultural Stability*» заслуживают отдельного внимания.

Гэлбрейт начинает с замечания о том, что «проблема возникновения депрессий в капиталистической экономике остается нерешенной» (Galbraith 1937a, 48). Нестабильность сельскохозяйственного сектора, с которой, по его мнению, необходимо бороться, проистекает в основном из противоречия между накладными расходами сельскохозяйственных предприятий (выплаты, проценты, постоянные издержки) и изменчивостью их доходов. По его мнению, элементы, которые могут гарантировать большую стабильность не только для сельскохозяйственного сектора, но и для экономики в целом, — это «бережливое заимствование», позволяющее избежать «спекуляций землей», обеспечение гарантированного минимального уровня самофинансирования, ежегодное сглаживание накладных расходов, повышение процентных ставок в периоды подъема и быстрое погашение ипотечных кредитов. Эти проблемы, связанные с ролью финансирования, в данном случае сельскохозяйственной деятельности, в нестабильности экономической системы, поднимаются и в более поздних работах Гэлбрейта. На протяжении всех своих работ он подчеркивал роль самофинансирования в росте и стабильности «плановой системы» (1952a, 1967a). Он осуждал спекулятивные механизмы финансирования, лежащие в основе экономических кризисов, а также опасность, которую представляет собой все более широкое использование потребительского кредита (1955a, 1958a, 1990). Уже в ходе своей работы в области Экономики сельского хозяйства Гэлбрейт размышлял об общей стабильности американской экономической системы и о взаимозависимости между секторами деятельности. Этот ранний интерес к взаимозависимости секторов свидетельствует, таким образом, о его тяге к системной методологии, характерной для американского исторического институционализма. Мы также видим, что его анализ уже основывался на рассмотрении поведения фирм, будь то сельскохозяйственных или промышленных.

В первые четыре года в Гарварде (1934–1938), под уже известным нам влиянием Блэка, исследования Гэлбрейта также открывали темы, не характерные

для сельскохозяйственной Экономики. Статьи, которые они совместно редактировали, стали первым шагом на пути к его интегральной Экономике — попытке предложить модели для объяснения всех явлений, характерных для экономической системы. Темой первого научного сотрудничества двух авторов, благодаря которому Блэк продлил контракт с Гэлбрейтом, стало «совместное изучение маркетинга и производства». Они показывают, что именно маркетинг, т.е. совершенствование «системы распределения» продукции, лежит в основе «повышения эффективности функционирования промышленности и сельского хозяйства». Однако трудно провести различие между «стоимостью, добавленной производством» и «стоимостью, добавленной маркетингом», поэтому вопрос о точном влиянии маркетинга на рост производительности остается нерешенным. Блэк и Гэлбрейт неявно ставят под сомнение практическую значимость теории вознаграждения за предельную производительность, которая страдает от небезызвестной проблемы вменения. Выделив эту проблему оценки затрат на маркетинг, наши авторы затем используют статистические данные, чтобы пролить свет на относительный рост маркетинговой деятельности. В 1929 году общие расходы на маркетинг уже были эквивалентны 85% расходов на производство. В период с 1910 по 1930 год занятость в секторе маркетинга выросла примерно на 70%. Маркетинг не только способствовал экономическому процветанию. Он также способствовал возникновению нового экономического и культурного режима, в котором экономическая деятельность становилась все более специализированной и взаимозависимой в результате технологических требований (Galbraith et Black 1935, 395-397, 403, 411-413)¹. Анализ растущей роли маркетинговой деятельности, проведенный Вебленом, стал шагом к анализу тридцатью годами позже «органической функции» этой деятельности в экономической системе, управляемой тем, что он назвал «суверенитетом производителя». В работах «Общество изобилия» и «Новое индустриальное общество» изучение маркетинговой деятельности позволило Гэлбрейту объединить теорию поведения отдельных фирм и теорию поведения потребителей («микроэкономический» уровень) с изучением производства и потребления в системе в целом («макроэкономический» уровень).

Вторая статья, написанная Гэлбрейтом в соавторстве с Блэком (1938), свидетельствует о все большем расширении теоретических вопросов Гэлбрейта за счет сельскохозяйственной тематики. Статья «*The maintenance of agricultural production during depression: the explanations reviewed*» («Поддержание сельскохозяйственного производства во время депрессии: рассмотренные объяснения») ставит своей целью дать теоретическое объяснение сохранению высокого уровня сельскохозяйственного производства во время кризиса 1930-х годов, как это

¹ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт, Джон К. и Блэк, Джон Д. Количественные оценки маркетинговой деятельности в Соединенных Штатах». В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Антология экономической мысли). С. 613–631.

статистически наблюдалось *Национальным бюро экономических исследований*. Применение неоклассической теории производителя в условиях частичного равновесия обычно приводит к выводу, что в случае падения спроса и снижения цен производители сокращают свое предложение. Однако эмпирические данные показывают, что в сельскохозяйственном секторе это не так. Обычно выдвигаются два объяснения: фермеры производят больше продукции, чтобы компенсировать падение цен, и конкурентная структура сельского хозяйства не позволяет производителям сокращать объем производства. Гэлбрейт и Блэк добавляют, что эти объяснения нуждаются в дополнении. Во-первых, они предлагают следующее технологическое объяснение. Длительные периоды производства и зависимость производства сельскохозяйственной продукции от времени сдерживают реакцию на колебания цен, которые изменяются не только в зависимости от спроса. Второе объяснение связано с поведением фермеров. В «нормальные» времена производство для собственного потребления составляло в среднем около 15% в США. Во времена депрессии относительная стоимость самопотребления имеет тенденцию к снижению, особенно если производственные затраты в этом секторе падают быстрее, чем в других секторах. Кроме того, существует компромисс между полезностью самопотребления и полезностью денег, получаемых от продажи произведенных товаров. Наконец, третье объяснение связано с ресурсами, необходимыми для производства готовой продукции. Их покупка представляет собой отток денежных средств, которые нужны фермерам для покрытия накладных расходов. Поэтому фермеры могут решить работать больше, чтобы заменить свой труд на нужные ресурсы и тем самым сэкономить наличность (Galbraith et Black 1938, 305-306). Последние два объяснения, касающиеся сравнения полезности товаров, труда и денег, позволяют подчеркнуть, что Гэлбрейт не отвергает некоторые традиционные инструменты так называемой маржиналистской или неоклассической экономики¹. Однако, завершая свою статью, Гэлбрейт и Блэк выражают обеспокоенность тем, что подобное теоретизирование «придало слишком большую видимость рациональности поведению сельскохозяйственных производителей», которые действуют в основном в ответ на «экономическое давление», а не из соображений максимизации прибыли. Это сомнение в гипотезе о рациональности экономических субъектов позволило им выявить проблемы, которые не рассматривались в рамках неоклассической экономики (Galbraith et Black 1938, 322-323).

Остальная часть статьи четко направлена на «интеграцию» сельскохозяйственной экономики в «общий корпус экономической мысли» (Galbraith et Black 1938, 307). В этом отрывке содержатся предпосылки тезиса о бимодаль-

¹ Термин «неоклассицизм» постепенно, с 1960-х годов, вытеснил термин «маржинализм» в литературе, чтобы обозначить мейнстримную теорию. По этой теме см. историю Уокера (Walker 2016, 48).

ном характере американской экономической системы¹. Блэк и Гэлбрейт признают разницу в рыночных структурах между сельским хозяйством, которое, по своей сути, является конкурентным, и промышленностью, которая, по своей сути, является олигополистической и монополистической. Они считают, что существование «монопольной власти» в промышленности помогает объяснить «растущий контраст» между поведением промышленных и сельскохозяйственных производителей. Первые сокращают производство, чтобы максимально сохранить цены и увеличить свой предельный доход, в то время как вторые не имеют такой свободы действий. Однако они настаивают на том, что объяснения с точки зрения структуры рынка недостаточно. Фермеры ведут себя не так, как можно было бы ожидать от модели «совершенно конкурентного сектора с мобильными и делимыми факторами производства» (Galbraith et Black 1938, 220-222). Тем самым Гэлбрейт и Блэк подчеркивают различия, существующие между выводами экономической теории и реальностью. Эти различия и есть пробелы, которые пытается заполнить Гэлбрейт.

Из предыдущих параграфов можно сделать вывод, что в первые три года после получения докторской степени Гэлбрейт отказался от академической специализации в области сельскохозяйственной экономики. Помимо маркетинга и дифференцированного функционирования сельскохозяйственного и промышленного секторов, он заинтересовался ценовым поведением промышленных фирм. Опубликованная им в 1936 году статья «*Monopoly power and price rigidities*» («Монопольная власть и негибкость цен») даже открыла программу исследований, которую он продолжил после войны в своей трилогии. Ниже мы представим ее теоретическое содержание и контекст, в котором она была написана. Пока же, чтобы сделать вывод о влиянии Экономики сельского хозяйства на подготовку Гэлбрейта, следует отметить, что его ранний отказ от дисциплинарной специализации не привел к тому, что зрелый Гэлбрейт отказался от интереса к этой теме. Именно размышляя над работами одного из самых известных экономистов этого направления, Теодора Шульца, он обратился к проблеме экономического роста и эволюции системы образования (Galbraith 1951d, 1959d, 1960a). В 1950-х годах он опубликовал несколько статей, посвященных реформам, которые были или должны были быть проведены для обеспечения достойного дохода фермеров (Galbraith 1952a, 1954b, 1955c). Сообщество экономистов в области сельского хозяйства, эпистемологически также разделенное между неоклассическим и институционалистским подходами, не осталось равнодушным к работам Гэлбрейта. Они стали предметом многочисленных комментариев и рецензий в журнале *Journal of Farm Economics*. Наконец, именно как экономиста-аграрника, хотя его деятельность не сводится к одной этой категории, его пригласили, все еще благодаря неизменной поддержке Блэка, вернуться в Гарвард в 1948 году, спустя десятилетие после ухода.

¹ Данная модель описана в общих чертах и затем систематически представлена у Гэлбрейта (1936, 1948c, 1952a, 1952b, 1957a, 1960a, 1967a, 1977b, 1977c).

Глава 5

Революция Берли и Минса

Гэлбрейт считает, что в 1930-е годы американская экономика пережила три революции, следовавшие за публикацией работ «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность») Берли и Минса (1932), «*The Theory of Monopolistic Competition*» («Теория монополистической конкуренции») Чемберлина (1933)¹ и «Общая теория» Кейнса (1936). Хотя в годы преподавания в Гарварде он столкнулся с революцией в монополистической конкуренции, которая способствовала появлению индустриальной экономики, и с кейнсианской революцией, мы отстаиваем тезис, что влияние работ Гардинера Минса, а тем более Адольфа Берли на его проект интегральной экономики было чрезвычайно важным. Несмотря на постоянное упоминание их влияния на труды Гэлбрейта, так и не было установлено, насколько глубоко и длительно. Рассмотрение влияния взглядов этих двух современников Гэлбрейта на американский исторический институционализм предполагает временный перерыв в нашем хронологическом ряду. Начнем с описания работ Берли и Минса, предшествовавших публикации книги «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная недвижимость и частная собственность»), а также основных особенностей этого крупного труда. Хотя последняя известна всем экономистам и вызвала многочисленные споры, ее генезис и тем более последующие работы этих авторов относительно неизвестны². Поэтому мы представляем соответствующие исследовательские программы Минса по «регулируемым ценам», подчеркивая его связи с мыслью Гэлбрейта и Берли по «корпоративной революции» [*corporate revolution*]. Наконец, мы предлагаем хронологическую реконструкцию интеллектуального взаимообогащения между Адольфом Берли и Джоном Кеннетом Гэлбрейтом в период с 1950-х по 1970-е годы, основываясь на их опубликованных работах и частной переписке.

¹ См. в переводе на русский язык: Чемберлин Эдвард Гастингс. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / пер. с англ. Э.Г. Лейкина и Л.Я. Розовского; под ред. О.Я. Ольсевича. М.: Изд-во иностр. лит., 1959. 415 с.

² Противоречия, вызванные данной работой, оказались многочисленными и разделились на два вида: они касались либо статистической, либо аналитической обработки феномена крупного предприятия. Краткое содержание основных дебатов см. у Вайнштейна (Weinstein 2010). Критический отчет см. у Шамаю (Chamayou 2018).

Генезис работы «*Modern Corporation and Private Property*» («*Современная корпорация и частная собственность*»)

Истоки произведения «*Modern Corporation and Private Property*» («*Современная корпорация и частная собственность*») лежат в концепции Веблена. В то время как инженеры *де-факто* контролируют «работоспособность сообщества», Веблен считает, что именно финансовые администраторы контролируют ее, поскольку они принимают стратегические решения в компании и руководят распределением ресурсов. Таким образом, мы имеем ситуацию, когда индивиды не осуществляют никакой деятельности, связанной с технологическим управлением, тем не менее пользуются «плодами технического прогресса» (Veblen 1923, 218–221). В работе Веблена эта ситуация объясняется понятием «отсталости» [*lag*] в эволюции определенных институтов. Если абстрагироваться от прогрессистского подтекста работы Веблена, который противоречит отстаиваемому им не-телеологическому видению экономической науки, то здесь мы имеем дело с эффектом гистерезиса. Власть, связанная с владением производственным оборудованием, сохраняется, хотя основа прав собственности, которая заключалась в использовании оборудования посредством своего труда, исчезла. Что же тогда может стать долговременной основой этой власти, позволяющей пользоваться плодами промышленности, не принимая в них участия? Исчезнет ли эта власть постепенно? Именно эти вопросы побудили Берли и Минса начать работу над исследованием вопросов собственности и контроля в межвоенные годы.

Веблен обратил внимание на расхождение интересов между акционерами, финансовыми управляющими и директорами, представляющими коммерческое звено компании, и инженерами, и рабочими, представляющими промышленное звено компании. В произведении «*Modern Corporation and Private Property*» («*Современная корпорация и частная собственность*») (1932) основное внимание уделяется новому разделению, а именно разделению между акционерами и финансовыми управляющими, т. е. заочным владением, и руководством компании. Вопрос об инженерах отсутствует в работе Берли и Минса (Berle and Means 1932) по сравнению с работами Веблена и Гэлбрейта. Более того, вопреки предположениям Лезерса и Эванса (Leathers et Evans 1973) и Резерфорда (Rutherford 2005), Веблен, как и Берли, Минс, а затем и Гэлбрейт, не рассматривает акционерное общество как «управленческую организацию», в которой существует фундаментальное расхождение интересов между землевладельцами, не занимающимися сельским хозяйством и сдающими землю в аренду, и директорами, и менеджерами (Hill 1967, 282). По этой причине 1932 год — год выхода книги, можно считать годом рождения управленческой концепции компании.

С точки зрения генезиса управленческих теорий фирмы в американской экономике следует подчеркнуть два факта. Во-первых, Адольф Берли начал свою научную карьеру задолго до публикации книги 1932 года. В своей биографии Шварц дает одной из его глав вызывающее название «*Berle Without Means*»

(«Берли без Минса») (1987, 50-51). Во-вторых, за пять лет до публикации работы «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность») Уильям Рипли, специалист по изучению корпораций и трестов в Гарвардском университете, близкий к американскому историческому институционалистскому движению, опубликовал книгу «*Main Street or Wall Street*» («Мейн-стрит или Уолл-стрит») (1927). Она дала широкую аудиторию тезису о том, что именно менеджеры, а не землевладельцы-арендаторы концентрируют власть над принятием решений в крупных компаниях¹. В предыдущем году он уже отстаивал этот тезис в статье «*Two changes in the Nature and Conduct of the Corporation*» («Два изменения в природе и поведении корпорации») (1926). Последняя статья опубликована Академией политических наук, а не Американской экономической ассоциацией. Однако она была опубликована Академией политических наук, а не Американской экономической ассоциацией. То, что работа Рипли и Берли была частично распространена за пределами сообщества экономистов, не является анекдотичным. Оба они предлагают нам рассмотреть акционерное общество как политический институт.

Теоретически, утверждает Рипли, система, основанная на «частной собственности», способствует «общественному благосостоянию», поскольку власть и ответственность связаны друг с другом, а владелец, который не справляется со своими обязанностями, теряет свои доходы из-за бесхозяйственности. Первое из изменений, которое он видит, — это разрыв между собственностью и прямой ответственностью. Второе — ускорение распространения собственности, т.е. массовое увеличение числа владельцев, зачастую мелких, и количества акций. Следствием этого является переход контроля над компанией из рук бывших директоров-собственников в руки крупных банкиров и (или) менеджеров. Он рассматривал эти изменения как угрозу «интересам общества», поскольку «обладание неконтролируемой властью всегда непременно приведет к злоупотреблениям» (Ripley 1926, 143-144). Если раньше акции служили источником контроля, поскольку давали право голоса, то теперь они используются в спекулятивных целях и все больше отрываются от капитала как физического актива. Кроме того, увеличение общего числа акционеров способствует установлению контроля над миноритарными акционерами. Так, он утверждает, что «чем шире распространяется собственность, тем эффективнее контроль переходит к посредникам, в данном случае к учредителям, банкирам или руководителям компании» (Ripley 1926, 144-145)².

¹ О Рипли см.: Хилл (Hill 1967) и Бэкхаус (Backhouse 2015a). О роли Рипли в Гарварде см.: Мейсон и Ламонт (Mason et Lamont 1982, 402-404). Биографический обзор см.: Шварц (Schwarz 1987, 52).

² В статье указано, что одно из средств правовой защиты, которое может ограничить контроль над посредниками, — это навязывание прозрачности бухгалтерского учета, а также права на получение информации об акционерах (Ripley 1926, 146). Данная рекомендация предвещает дебаты между Берли (Berle 1931a, 1932) и Доддом (Dodd 1932) о социальной ответственности компаний.

Берли познакомился с Рипли, когда он преподавал в Гарвардской школе бизнеса в середине 1920-х годов. Хотя Берли и Минс признали интеллектуальный долг перед работой Рипли, произведение «*Main Street or Wall Street*» («*Мейн-стрит или Уолл-стрит*») было основано на статьях, опубликованных самим Берли в 1923-1927 годах¹. С профессиональной точки зрения Берли, получивший образование юриста, работал как корпоративным юристом, так и ученым. Его статьи посвящены конкретным темам, связанным с практикой акционерных обществ, с акцентом на юридические аспекты и их экономические последствия. В частности, Берли исследует такие новые явления, как выпуск новых акций с номинальной стоимостью, отличной от первоначальной (Berle 1923, 1925), и выпуск акций без права голоса (Berle 1926a), сегментация акций на различные классы, дающие разные права (Berle 1926b), выпуск опционов на акции (Berle 1927), выпуск акций, зарезервированных для банкиров и учредителей при слияниях и поглощениях (Berle 1929), и финансовые холдинги в форме холдинговых компаний (Berle 1928). Все эти изменения помогли уменьшить контроль аутсайдеров (владельцев акций, не принимающих активного участия в управлении фирмой) и усилить контроль инсайдеров (т.е. директоров, менеджеров и крупных финансовых партнеров). Последние имеют доступ к закрытой информации. Утрата чувства ответственности акционерами перед компанией, являющаяся следствием утраты ими власти, способствует, по его мнению, росту спекуляций. Иными словами, Берли пытался показать, что финансовые технологии, развивавшиеся в США в 1920-е годы, способствовали возникновению «корпоративной олигархии» инсайдеров, чья продажность, как он опасался, рискует подорвать любой идеал общественной ответственности. В 1931 году в письме к Рипли Берли заявил, что ищет экономистов, которые помогли бы добиться того, чтобы фондовый рынок перестал работать по логике «рулетки» и позволил финансировать компании на долгосрочной основе (Schwartz 1987, 57).

Существует четкая преемственность между ранними трудами Берли и работой, выполненной в сотрудничестве с Гардинером Минсом (Berle et Means 1930, 1932). Их общая судьба восходит к Первой мировой войне. Они познакомились в военном лагере, призванном подготовить молодых людей к «возможностям военного руководства», и там началась их дружба. После Гарварда и стипендии Фонда Рокфеллера для изучения корпораций Берли в 1927 году переехал в Колумбийский университет. Это был университет, расположенный ближе всего к Уолл-стрит, и один из оплотов американского исторического институционализма. В гранте Рокфеллеровского фонда было указано, что проект требует сотрудничества с экономистом. Берли выбрал Гардинера Минса, который только что получил степень магистра экономики в Гарвардском уни-

¹ О связях между Берли и Рипли см.: Киркендолл (Kirkendall 1961), Шварц (Schwartz 1987, 52-57) и Резерфорд (Rutherford 2011, 245).

верситете¹. Хотя тематика их совместного исследовательского проекта уже была стабилизирована в работах Берли, вклад Минса в основном касался использования статистики, связанной с важностью крупных компаний в экономике и структурой акционерного капитала в США.

Годы с 1929 по 1931 оказались очень плодотворными для обоих соавторов. Через шестьдесят дней после финансового краха 1929 года Берли представил написанный в соавторстве с Минсом доклад на ежегодном собрании *Американской экономической ассоциации* в Вашингтоне в декабре 1929 года. В нем они сформулировали основные положения своей исследовательской программы. Если ранние работы Берли публиковались в юридических журналах, то теперь их стали изучать экономисты. Их исследование шло по стопам Веблена, на которого они прямо ссылались, утверждая, что акционерное общество стало «главным институтом» американской системы (Berle et Means 1930, 54-55)². В этой статье они затрагивают вопрос защиты акционеров, которые больше не имеют прямого контроля над управляющими. Акционерное общество как юридическая фикция имеет две функции, напоминающие вебленовскую диалектику. Ее «производственная функция» заключается в обеспечении возможности управления компанией. Это работа менеджеров. Его «распределительная функция» заключается в сборе и распределении капитала. Задача состоит в том, чтобы определить, какие органы обладают полномочиями распределять капитал и, соответственно, доход. Берли и Минс утверждают, что эта власть, ранее находившаяся в руках владельцев капитала, постепенно перешла к менеджменту по причинам, указанным выше. Теперь менеджеры обладают «конфискационной властью» над прибылью, а также правом контролировать деятельность компании, не будучи лишены возможности делать это с помощью собрания акционеров, чье влияние, осуществляемое во имя прав собственности, постепенно снижается. Отсюда их тезис, сформулированный еще Марксом, согласно которому акционерное общество ведет к подавлению индивидуальной собственности (Berle et Means 1930, 58-64)³. Берли однажды сказал своей жене, что стремится быть «американским Карлом Марксом», т.е. «социальным пророком». Шварц объясняет, что его целью было «остановить ход истории и перенаправить его с помощью своих трудов», в частности «перенаправить поток

¹ С 1927 по 1964 год Берли преподавал на юридическом факультете Колумбийского университета. Минс преподавал там с 1927 по 1935 год, прежде чем перешел в Гарвард, где начал учебу под руководством Рипли (Rutherford 2011, 225, 244). До их визитов в Колумбийский университет Митчелл, Кларк и Тагвелл были среди участников американского исторического институционализма, к которым примыкали также А.Ф. Бернс и А.Р. Бернс.

² Мы используем множественное число, хотя статью, вероятно, написал Берли. На самом деле, в конце статьи указано: «Адольф А. Берли, младший сотрудник, при поддержке Гардинера К. Минса».

³ Об анализе акционерных обществ Маркса см.: Шира (Chirat 2020b).

власти от менеджеров акционерных компаний и финансистов с Уолл-стрит к народному контролю в Вашингтоне» (Schwartz 1987, 62-63).

Тем не менее Берли и Минс выделяют четыре фактора, которые частично ограничивают свободную власть директоров и менеджеров. К ним относятся: потребность во внешнем капитале; судебная практика, которая рассматривает акционеров как представителей менеджеров, а значит, действия, противоречащие интересам акционеров, требуют исправления; государственный контроль в области защиты прав потребителей; общественное мнение, исходя из того, что убеждения устанавливают негласные коллективные нормы, определяющие поведение. В завершение своего выступления они делают два основных вывода. Во-первых, изменения, о которых они говорят, — это не просто «изменения в бизнесе», а «крупное движение в цивилизации». Как и Веблен, а вслед за ним Бернхем и Гэлбрейт, они считают, что мы являемся свидетелями появления нового культурного комплекса. Во-вторых, они утверждают, что акционерные общества — это не только экономические, но и политические институты. Сегодняшнему Макиавелли, утверждают они, было бы мало дела до принцев, вместо этого он занялся бы делом «Standard Oil Company of Indiana» (Berle et Means 1930, 65-71).

Сам Минс опубликовал три статьи в журнале *Quarterly Journal of Economics* и одну в журнале *American Economic Review*, в основу которых легли статистические исследования (Means 1930, 1931b, 1931c, 1931a). Сначала он отметил быстрое распространение акционерной собственности во время Первой мировой войны, а затем в период 1921–1926 годов. Акции без права голоса, сговоры при голосовании и юридическая форма холдинговой компании теперь позволяли меньшинству акционеров и (или) менеджеров контролировать компанию. Отсюда — напоминание о тезисе о разделении функций «владения компанией» и «контроля над компанией» (Means 1930). Он также приводит статистику о важности крупных компаний в американской системе. Он отмечает, что 23% публичных компаний с ограниченной ответственностью, котирующихся на *Нью-Йоркской фондовой бирже*, контролируют 80% активов. В сфере нефинансовых акционерных обществ 200 крупнейших контролируют 44% богатства в сфере промышленности, что составляет 32% богатства, производимого частным сектором. По его подсчетам, концентрация растет, поскольку в период с 1922 по 1929 год 26 из 200 крупнейших компаний слились с компаниями из той же группы или были поглощены ими¹. Наконец, он обнаружил, что доходы крупнейших акционерных компаний росли в 2–3 раза быстрее, чем у остальных (Means 1931a, 12, 16, 26, 28). Поскольку их прибыль была выше, самофинансирование постепенно становилось основным источником роста компании — явление, лежащее в основе послевоенных управленческих теорий

¹ Это механически увеличивает долю богатства в руках 200 крупнейших компаний. Статистический метод Минса, который состоит из выбора 200 крупнейших компаний, лежит в основе знаменитого рейтинга журнала *Fortune* (Schwartz 1987, 60-61).

компании, разработанных Баумолем (Baumol 1959), Берли (Berle 1959), Маррисом (Marris 1964) и Гэлбрейтом (Galbraith 1967).

Минс делает два вывода из своего исследования. Во-первых, на теоретическом уровне «репрезентативная фирма» Маршалла «перестала быть полезным инструментом» экономического анализа, так как конкуренция «претерпела изменения в своем характере». Во-вторых, директора 200 крупных компаний обладали «неслыханной властью, которая может принести пользу или подвергнуть опасности множество людей», так что они были уже не «частными предприятиями», а «социальными институтами» (Means 1931a, 36-37). В том же году он подтвердил тезис о разделении функций владения и контроля. Он провел различие между властью акционеров де-юре, основанной на правах собственности, и властью директоров-менеджеров де-факто, основанной на их деятельности, осуществляемой внутри организации (Means 1931b, 68-71), которое присутствует во всех работах Берли. Он также представляет классификацию пяти форм корпоративного контроля. Год спустя эта классификация появилась в работе «*Modern Corporation and Private Property*» («*Современная корпорация и частная собственность*») (Means 1932, 67-78), а затем в более поздних работах Берли (Berle 1959a, 71-77). Он выделяет: (1) компании, где контроль осуществляется небольшим числом участников-акционеров; (2) компании, где контроль осуществляется большинством акционеров; (3) компании, где контроль осуществляется акционерами, не имеющими большинства, благодаря юридическим механизмам; (4) компании, где контроль осуществляется меньшинством, которое, тем не менее, владеет достаточным количеством акций для осуществления власти; (5) наконец, компании, которые контролируются менеджерами (Means 1931b, 71-83). Последние два типа корпоративного контроля развиваются при переходе от капитализма работодателей к капитализму крупных компаний¹. Тип 5 соответствует ситуации, когда ни один крупный акционер не входит в совет директоров и когда ни один акционер или группа не имеет достаточного влияния на менеджеров, чтобы не превратить их в олигархию, преследующую свои собственные интересы (Means 1931b, 83-84)². Из этой под-

¹ «Ford» является исключением. Несмотря на то, что это большая компания, она остается собственностью Генри Форда. Веблен уже указывал на его специфику, а именно на то, что он нарушил молчаливый сговор в пользу саботажа, осуществляемого компаниями, в которых доминирует финансовая логика.

² Минс подчеркивает трудность понимания концепции контроля, который находится в промежутке между явлением, рассматриваемым юридически, и явлением, рассматриваемым материально (Means 1931b, 97). Как и Веблен или Эли до него, он не упускает из виду мысль относительно Адама Смита. С точки зрения поиска союзников он описывает его как «первого крупного теоретика фазы капиталистического предприятия, которую мы называем отечественной системой». Однако он добавляет, что «индивидуализм частного предприятия Адама Смита в значительной степени уступил место коллективной деятельности современного акционерного общества, и экономическая теория должна сместить акцент с анализа с точки зрения конкуренции на анализ с точки зрения контроля» (Means 1931b, 83-84).

робной классификации мы в целом сохранили идею разделения собственности и контроля над компанией.

Разница между владением и управлением отчасти сводилась к разнице между положением и действием. Владелец, который совершенно бездействовал по отношению к своей компании, все равно оставался владельцем. Его титул применялся не потому, что он действовал, или потому, что от него ожидали действий. На самом деле владелец действует, например, когда нанимает менеджера или дает ему указания, лишь постольку, поскольку он управляет своим бизнесом. С другой стороны, трудно применить звание менеджера к человеку, который совершенно бездействует. Под эгидой корпоративной системы вторая функция — власть над компанией — стала отделяться от первой (Berle et Means 1932, 133).

Книга «*The Modern Corporation and Private Property*» («*Современная корпорация и частная собственность*») представляет собой синтез работ, которые мы только что представили. Нет ни одного экономиста, занимающегося управленческой концепцией фирмы, который бы не обращался к ней. У книги была аудитория и за пределами экономической науки. Работы Бертрана Рассела о власти (Russel 1938) и Джеймса Бернхема об управленческой революции (Burnham 1941), которые сыграли немаловажную роль в интеллектуальном развитии Гэлбрейта, явно опирались на мысли, заложенные Берли и Минсом. Вскоре после публикации книгу снял с продажи издатель после критики со стороны исполнительного директора «General Motors». Издательство было дочерней компанией «Trust Company Corporation», одним из основных клиентов которой была автомобильная компания (Berle et Jacobs 1973, 21-22). Книга Берли и Минса, опубликованная издательством «Macmillan», привлекла большое внимание прессы. Она была названа «эпохальной» в газете в еженедельнике *Nation* и «экономической библией администрации Рузвельта» в журнале *Time* (Schwartz 1987, 61). В то же время она вызвала резкую критику¹. Социалисты упрекали их в том, что они повторяют то, что сказал Маркс полвека назад, отказываясь придерживаться своего тезиса об управленческом контроле. И все же, как бы удивительно это ни звучало или даже трудно было понять, сам Маркс осудил «грабеж акционеров» советами директоров (Chirat 2020b). Что касается республиканцев, то они осуждают анализ дисфункций системы финансовых рын-

¹ В рецензии на переиздание 1968 года книги для журнала *Life* Гэлбрейт написал: «Кейнс предложил лекарство от депрессии; Берли и Минс — только неприемлемый факт. Таким образом, они ставят под сомнение вездесущность капиталиста в капитализме. Ни один сторонник марксизма не мог с этим смириться; по сей день марксистские теоретики отвергают Берли и Минса как ошибочную формулу, призванную убрать отвратительный капитализм из поля зрения. Другие социалисты рассматривали это как способ избежать важных вопросов общественной собственности. С другой стороны, капиталисты не особенно хотели знать, что они находятся в офсайде, а руководители не хотели, чтобы им говорили, что они присваивают себе власть» (JKGPP, комплект 9, отделение 942).

ков (Schwartz 1987, 62). Мы еще неоднократно будем возвращаться к деталям тезисов, изложенных в этой книге, особенно когда будем настаивать на конкретности тезисов Гэлбрейта. Однако сейчас стоит отметить, что Гэлбрейт был детально знаком не только с книгой Берли и Минса, но и с интеллектуальными схемами, которые лежали в основе ее генезиса.

А. Берли, сменивший Рипли в роли бесспорного специалиста в области акционерных обществ, пришел к выводу, что крупная компания, достигнув стадии зрелости, больше не предоставляла никаких действительных прав владельцам компании. Отныне одно из двух: директора станут уполномоченными должностными лицами, строго контролируруемыми «неактивными и безответственными» владельцами, что окажет плачевное влияние на их инициативности; или же они будут «работать в своих интересах и... присваивать часть капитала для личного пользования». Тогда мы увидим развитие «олигархии акционерного общества со всей вероятностью того, что компания окажется разграбленной». Ни одна из этих перспектив не была приятной, профессор Берли пришел к выводу, что государство должно взять на себя управление крупными промышленными предприятиями (Galbraith 1967a, 128-129).

Книга «*The Modern Corporation*» («Современная корпорация») Берли и Минса стала основным источником информации для Гэлбрейта в конце 1930-х годов. Книга была включена в программу курса «Экономика 619», который он читал в Принстоне в 1939 году, а также в список обязательного чтения, упомянутый в его меморандуме 1940 года под названием «*The Regulation of Large Scale enterprise*» («Регулирование крупной фирмы»)¹. В лекции 1939–1940 годов, озаглавленной «*Public Regulation and the Individual Firm*» («Государственное регулирование и индивидуальная фирма»), лекционные заметки Гэлбрейта содержат подробное обсуждение правовых средств, предложенных Берли и Минсом, чтобы продемонстрировать постепенное прекращение контроля над компаниями со стороны акционеров в пользу миноритарных акционеров или руководства². Как и они, он обращается к вопросу о «социальных последствиях» такой передачи власти. Гэлбрейт затрагивает вопрос корпоративной социальной ответственности и влияния производственной и ценовой политики фирм на доходы, склонность к потреблению, а также на их связь с «экономическими циклами» и «использованием ресурсов». Он добавил, что «отделение интересов акционеров от контроля в современной фирме» повысило экономическую значимость вопросов, связанных с «управлением фирмой». Уже в 1940 году он рассматривал вопрос, лежащий в основе любой исторической институционалистской теории фирмы, а именно «проблемы внутреннего и внешнего управления организацией».

¹ JKGPP, комплект 1, отделение 1.

² Там же.

Более поздние труды Берли и Минса, а также Гэлбрейта следует рассматривать, как и описанные в первой главе последовательные изменения в американском историческом институционализме, в свете трансформации политического контекста в Соединенных Штатах. Действительно, их исследования, проведенные среди крупных компаний, уходят корнями в период обновления либерализма и борьбы между теми, кто настаивает на необходимости антитрестовского законодательства, с одной стороны, и такими либералами, как Берли, Гэлбрейт и Минс, которые подчеркивают необходимость прямого контроля — с другой. Эти две основные тенденции находились в постоянном конфликте на протяжении четырех президентских сроков Франклина Делано Рузвельта. Однако их объединяла идея о том, что появление крупных предприятий требует политического решения по демократическим соображениям. В то время Рузвельт утверждал, что «правительство, которым управляют деньги, так же опасно, как и правительство, управляемое преступниками» и что «свобода демократии небезопасна, если люди терпят рост частной власти до такой степени, что она становится сильнее самого их демократического государства» (Roosevelt 1936, 1938)¹. Эти высказывания полностью соответствуют утверждению Берли и Минса о том, что «самое главное сегодня» — это «интерес, который доминирует в крупном акционерном обществе» (Berle et Means 1930, 71).

Регулируемые цены и планирование в работах Гардинера Минса

Для понимания трудов Минса после работы «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность») необходимо вспомнить контекст, в котором они появились, а именно его участие в реализации «Нового курса» и в дебатах о мерах по преодолению депрессии. Минс был назначен Рексфордом Тагвеллом советником Министерства сельского хозяйства в 1933 году, когда была создана Администрация по регулированию сельского хозяйства для борьбы с постоянными колебаниями цен на сельскохозяйственную продукцию. В то время министерство было центром сосредоточения исторических институционалистов и либералов, выступавших за экономическое планирование². В 1935 году он стал главой «промышленного отдела» Национального совета по ресурсам, который в 1939 году преобразовали в Национальный совет по ресурсам. Это было федеральное агентство, которому Белый дом поручил рассмотреть вопрос о реализации долгосрочного планирования использо-

¹ Цитируется и переведено по Сюпио (Supiot 2018).

² См.: Гэлбрейт (1981, 96), Шлезингер (1958, 392-395), Лагероди (Laguérodie 2007, 40, 45), Резерфорд (Rutherford 2011, 295).

вания национальных ресурсов¹. Именно в этом профессиональном контексте Минс написал ряд докладов, в том числе документ, адресованный Сенату, под названием «*Industrial Prices and their Relative Inflexibility*» («Промышленные цены и их относительная негибкость») (Means 1935a). В нем он обратил внимание на различия в поведении цен в сельскохозяйственном (частые колебания цен) и промышленном секторах (менее частые колебания) во время Депрессии. Так родилась его концепция «управляемых цен». Она подразумевает, что крупные компании относительно свободно устанавливают свои цены. Выражаясь современным языком, Минс указал на то, что крупные фирмы сами устанавливают цены, что в то время представляло собой «новую брешь в классической конструкции» (Cedras 1962, 551)².

Гэлбрейт предполагает, что у него была возможность лично побеседовать с Минсом на эту тему — несомненно, в рамках его миссии 1934 года на службе в Управлении по регулированию сельского хозяйства (Galbraith 1936, 470). Эмпирическое наблюдение Минса стало отправной точкой для первой исследовательской работы Гэлбрейта о фирме, в которой мы находим все темы, характерные для его более поздней теории фирмы. Он попытался предложить теоретическое объяснение существования регулируемых цен. Однако Эдвард Мейсон в обзоре литературы по этому вопросу отмечает разницу между мышлением Минса и Гэлбрейта. У Минса термин «негибкость» относится к частоте изменений, тогда как у Гэлбрейта — к амплитуде изменений. Исследования того времени подтверждают мысль о том, что цены на готовую продукцию и полуфабрикаты в концентрированных секторах менее гибкие с точки зрения амплитуды (Mason 1938, 54, 62). Следует также отметить, что работа Минса по ценам вписывается в развитие американского исторического институционализма в Колумбийском университете в межвоенный период. Мы видели, что университет был тесно связан со статистической работой, проводимой *Национальным бюро экономических исследований*. В 1927 году Фредерик К. Миллс опубликовал работу о тенденциях изменения цен в США, в которой также подчеркивалось существование дифференцированной жесткости цен в разных секторах деятельности. Гардинер Минс продолжает эту исследовательскую программу (Fiortio 2010, 6; Rutherford 2011, 293)³.

¹ Грачи (1939b), Мерриам (Merriam 1944), Джонс (Jones 1969), Клосон (Clawson 2013). О месте Минса в Национальном совете по планированию ресурсов см.: Ли (Lee 1990) и Озгде (Özgöde 2020).

² См. также: Минс (1935c, 1936). Об анализе Минса с точки зрения «регулируемых цен» см.: Гуд (Goode 1994), Ли (Lee 1990a) и Седра (Cedras 1962).

³ Идея Седра (Cedras 1962, 549) о том, что Минс продолжает работу Робинсон (1933) и Чемберлина (1933), является спорной, тем более что Чемберлин не придерживается теории регулируемых цен Минса. Минс представляет ее в своей докторской диссертации в Гарварде в 1933 году. Как член жюри, Чемберлин отверг теоретические аспекты, похвалив эмпирическую работу (Goode 1994; Samuels et Medema 1990; Rutherford 2011).

В контексте «Нового курса» феномен управления ценами, благоприятствовавший их стабильности, был необходим для рассмотрения проблемы планирования промышленности, которую Минс рассматривал как третий путь, альтернативный свободному рынку и социализму, основанному на государственной собственности (Means 1935b, 63)¹. Он считал, что менее гибкие цены сами по себе не вредны. Напротив, регулируемые цены позволяют на уровне фирмы иметь долгосрочную перспективу, а также облегчают планирование и сбыт продукции. Другими словами, они создают стабильность в экономической деятельности. Вот почему он не верит в осуществление мер по повышению гибкости цен для борьбы с депрессией и в целом с хронической нестабильностью капитализма. Но он также не верит в меры, применяемые децентрализованно в силу многочисленных межотраслевых связей. Минс, подобно Веблену, который описывал американскую промышленность как единое целое, считает, что проблемы цен в сельском хозяйстве не могут рассматриваться независимо от промышленного вопроса, так же как проблемы цен в одном промышленном секторе не могут рассматриваться независимо от цен в других секторах (Goode 1994, 175-176). Цены фирмы, производящей полуфабрикаты, являются издержками для другой фирмы, которые отражаются на ее собственных ценах². Таким образом, гибкость или негибкость цен передается через межфирменные отношения. Это одна из причин, по которой Минс выступает за централизованное структурное планирование, которое является единственным способом достичь равновесия в использовании ресурсов, т.е. избежать как ценовой нестабильности, порождаемой отраслевым перепроизводством (особенно в сельском хозяйстве), так и узких мест. Термин «структурное планирование» также отсылает к идее Минса о том, что показатель производства должен соответствовать показателю потребления. Другими словами, производство в каждом секторе должно расти темпами, соответствующими платежеспособному спросу. Реализация такого планирования для стабилизации экономических колебаний, однако, требует детального знания структуры экономики в целом. Отсюда его сложность и даже, по мнению такого автора, как Хайек, невозможность его осуществления (Hayek 1944)³.

¹ Промышленное планирование относится к политике, осуществляемой во избежание дисбаланса между промышленными секторами, а также к осуществлению рационального управления ресурсами (Balisciano 1998). Оно направлено на преодоление недостатка координации и рационализации производственных процессов на национальном уровне.

² Следует отметить, что термины «регулируемые цены» и «жесткие цены» не являются синонимами, поскольку цены, вероятно, будут регулироваться, не будучи жесткими.

³ Люди, которые ссылаются на сложность современной цивилизации в поддержку централизованного планирования, далеки от того, чтобы думать прежде всего о таких проблемах, проблемах «государственной службы» и т.д. Как правило, они предполагают, что становится все труднее получить целостную картину всего экономического процесса и что поэтому важно прибегнуть к координации центрального органа, если мы не хотим, чтобы социальная жизнь превратилась в хаос. Данный аргумент основан

Такое подробное исследование структуры американской экономики проведено для *Национального совета по ресурсам* и привело к публикации доклада, состоящего из двух частей и озаглавленного «*The structure of the American Economy*» («*Структура американской экономики*») (Means 1939, 1940b). Минс представил двойственное видение экономики, схожее с тем, что лежит в основе Интегральной экономики Гэлбрейта. С одной стороны, существует набор мелких фирм, где приспособление к колебаниям спроса достигается за счет гибкости цен. Негативный шок спроса не обязательно требует вмешательства государства. С другой стороны, есть группа фирм, где приспособление к колебаниям спроса достигается за счет гибкости в количестве производимой продукции, что, в свою очередь, приводит к изменению спроса на труд. В этом случае не существует механизма автоматической корректировки для борьбы с дисбалансом, в частности с безработицей.

Гэлбрейт проявил живой интерес к работе Минса, написав рецензию для журнала *Journal of Farm Economics*. Во-первых, он был благодарен Минсу и его команде за огромную работу по координации массы эмпирической информации о структуре экономики. Как уже говорилось, Гэлбрейт всегда основывает свои макроскопические и всесторонние анализы на эмпирических исследованиях. Во-вторых, он указывает на то, что структура и функционирование американской системы далеки от описания, данного в учебниках по Экономике. Он отмечает, что тезис об управляемых ценах перекликается с тезисом 1932 года о том, что крупные компании, как правило, контролируются группой директоров и менеджеров. В-третьих, он ставит под сомнение тот факт, что Минс и его команда сосредоточились на изучении различий в гибкости цен. По мнению Гэлбрейта, это произошло потому, что они считали ее «важным фактором низкого уровня занятости и неполного использования ресурсов в предыдущее десятилетие», не сумев, однако, объяснить «связь, которая, как они утверждают, существует между поведением цен и уровнем занятости» (Galbraith 1940b, 501-503).

Споры вокруг работы Минса в *Национальном совете по ресурсам* имеют основополагающее значение для нашего предположения о том, что корни теоретического проекта Гэлбрейта уходят в американский исторический институционализм. Действительно, позиция Минса, выступавшего за промышленное планирование, была противопоставлена американским кейнсианцам, которые склонялись к макроэкономическому планированию¹. В 1936 году публикация

на полном непонимании роли конкуренции. Это далеко не только относительно простые ситуации, напротив, из-за самой сложности разделения труда в современную эпоху конкуренция стала единственным методом, способным достичь желаемой координации» (Nauek 1944, 54–55).

¹ О Минсе и кейнсианской оппозиции Хансена см.: Ли (Lee 1990b). О структурном подходе институционалистов см.: Резерфорд (Rutherford 2011, 295). Об основных тенденциях планирования в Соединенных Штатах см.: Балишано (Balisciano 1998), где под «макроэкономическим планированием» понимается краткосрочная политика, в то время как промышленное планирование относится, скорее, к структурной политике.

«Общей теории» сильно повлияла на условия дебатов в США. Кейнсианские плановики, лидером которых был Элвин Хансен, постепенно принявший идеи Кейнса, сделали акцент не на относительных различиях в гибкости цен и межотраслевой координации в борьбе с безработицей — координации, предполагающей детальные технические знания и контроль федеральных ведомств над многими экономическими переменными, а главным образом на проведении антициклической макроэкономической политики в форме государственных расходов. Если причиной депрессии для Минса, как ее понимал Гэлбрейт, была дифференциальная гибкость цен в разных секторах в сочетании с отсутствием промышленной координации (структурная причина), то кейнсианцы, напротив, настаивали на том, что безработица вызвана не проблемой координации экономической деятельности, а прежде всего недостаточным инвестированием частного сектора (конъюнктурная причина)¹. Гэлбрейт принимал косвенное участие в этих дебатах. По заказу *Национального совета по ресурсам* он подготовил доклад, в котором оценил последствия политики занятости и государственного финансирования крупных работ в период с 1933 по 1938 год (Galbraith 1940a)². В своих мемуарах он сформулировал следующие выводы:

В нашем докладе было отмечено, что «идея о том, что депрессии исправляются сами собой, если их не контролировать, конечно, не умерла». Но далее в нем смело ставится вопрос о том, «имеет ли [эта идея] хоть какой-то шанс снова стать основой для государственной политики». Он доказывает, что «в условиях повсеместной безработицы создание государственных работ является полезной альтернативой безделью... как и другие виды государственных инициатив в таких сферах, как образование, охрана природных ресурсов, борьба с вредителями и эпидемиями и целый ряд других мероприятий». Несмотря на свою осторожность, эти формулы стали первыми, отражающими приверженность кейнсианской политике со стороны организации, официально входящей в состав американского правительства (Galbraith 1981, 97).

В том, что касается рекомендаций по экономической политике, доклад, подготовленный Гэлбрейтом, был скорее в поддержку Хансена и «духа Кейнса», чем в поддержку Минса (Laguérodie 2007, 94; Parker 2005, 111-112). Помимо занятия определенной позиции с точки зрения экономической политики, каждая из сторон поднимает теоретические вопросы самого высокого порядка. Минс считал, что теоретический вклад Кейнса может быть включен в бо-

¹ Ли (Lee 1990b) считает, что потеря влияния Минса на кейнсианцев в Национальном совете по планированию ресурсов, из которого он ушел в отставку в 1941 году, знаменует собой поворотный момент во вмешательстве американского правительства, учитывая важность, которую теперь придают государственным инвестициям, которые компенсируют предполагаемую слабость частных инвестиций.

² Его признанное восхищение Рузвельтом, а также его поездка в Кембридж (Великобритания) двумя годами ранее стали решающими элементами в выборе доверить ему эти отношения (Galbraith 1981, 96). По вопросам доклада, касающихся конкуренции между различными федеральными ведомствами, см.: Лагероди (Laguérodie 2007, 93).

лее общие рамки его теории регулируемых цен. Хансен, напротив, считал, что теория регулируемых цен — это частный случай «Общей теории». Минс написал Кейнсу и встретился с ним в Лондоне, чтобы выяснить, не зависит ли его объяснение неполной занятости от относительной негибкости заработной платы и цен. Кейнс утверждал, что это не так и что между их позициями существует разница. Поэтому «структуралистская» теория Минса и теория Кейнса казались «непримиримыми»¹. Фредерик Ли (Lee 1990b, 206–207) подчеркивает еще два различия между их подходами. Во-первых, в то время как тезис Минса бросает вызов неоклассической теории формирования цен рынком, кейнсианская теория, особенно развитая в США под влиянием Хансена, а затем Самуэльсона, прекрасно с ней согласуется. Во-вторых, хотя Минс неявно отвергал различие между тем, что мы сегодня называем микроэкономикой и макроэкономикой, в той мере, в какой он основывал анализ экономических колебаний на изучении поведения фирм, ранние кейнсианцы были довольны этим разделением. Другими словами, они не стремились к обоснованию своих макроэкономических теорий в микроэкономике, тем самым придерживаясь знаменитого подхода без моста.

Если Гэлбрейт занимает позицию в поддержку кейнсианской политики, можно ли сказать, что на теоретическом уровне он также склоняется к тезису Кейнса и Хансена, а не в пользу тезиса наследника исторического институционализма Гардинера Минса? В исследовании последствий Нового курса для американской экономики Розеноф предполагает, что Гэлбрейт занимает среднюю позицию (1997, 126–127). В «Новом индустриальном обществе» он, как и Минс, подчеркивает власть фирм и промышленную структуру. Но в «Обществе изобилия» Гэлбрейт указывает на дисбаланс между частными и государственными ресурсами. Эта позиция переключается с кейнсианской идеей о том, что государственные расходы должны заменить частные в случае недостаточного инвестирования. На наш взгляд, интерпретация Розенофа имеет четыре фундаментальных недостатка. Во-первых, анализ Гэлбрейтом дисбаланса между частными и государственными расходами основан на структурном анализе экономики. Во-вторых, акцент на государственных услугах — это не часть борьбы со слабыми частными инвестициями, а часть продвижения качественного либерализма. В-третьих, существует сильная преемственность между тезисами, отстаиваемыми в «Американском капитализме», «Обществе изобилия» и «Новом индустриальном обществе». Все эти три книги основаны на бимодальном видении экономики и тезисе о том, что крупные компании самостоятельно принимают решения о ценах. В-четвертых, Гэлбрейт прямо критиковал Кейнса и сторонников неоклассическо-кейнсианского синтеза за то, что

¹ Здесь мы обобщаем учение Паркера (Parker 2005, 111–112). Он проясняет основное различие между американским историческим институционализмом и кейнсианством. Структуралистский термин Паркера призван подчеркнуть преобладающую роль Минса в структурных сбоях координации.

они оставили нетронутой неоклассическую микроэкономику (Galbraith 1973b, 227-228). Мы не отрицаем, что открытие «Общей теории» Кейнса стало открытием для Гэлбрейта. Его мемуары и публичные политические позиции свидетельствуют о бурном энтузиазме и определенном интеллектуальном наследии. Однако нам хотелось бы утверждать, что его теоретический проект трудно понять, сосредоточившись в первую очередь на этом аспекте его мышления.

Для того чтобы обосновать наше утверждение, необходимо показать, как исследовательская программа Минса по управляемым ценам, которая легла в основу всех его последующих работ вплоть до 1970-х годов, вписывается в проект Гэлбрейта, предлагающего унифицированный анализ экономических явлений. Уже в 1935 году Минс прямо связал свою теорию управляемых цен с тезисом, отстаиваемым в книге «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность»). Контроль над фирмой со стороны директоров и менеджеров делает бессмысленным различие между частной и государственной собственностью, на чем постоянно настаивает Гэлбрейт (Galbraith 1958a, 1967a, 1973b). Минс утверждает, что крупные компании больше не распределяют ресурсы через рыночный механизм. Они осуществляют административный контроль над производственными процессами (Means 1935b). Управление ценами, т.е. их внутренняя фиксация, является одним из последствий этой «административной организации экономической деятельности». Он также добавил, что потребители теперь имеют мало власти над промышленностью, поэтому им необходимо объединить усилия для осуществления эффективной контрвласти (Means 1935b, 62-67)¹. Начиная с 1930-х годов Минс не только обсуждал центральную тему «Американского капитализма» Гэлбрейта, но и открывал путь к оспариванию суверенитета потребителей². Затем он подтвердил необходимость изучения крупного бизнеса с помощью концепций из политологии, которая занимается феноменом организаций³. Гэлбрейт включает именно этот аспект в свое исследование фирмы, опираясь и синтезируя, помимо литературы по менеджменту, бихевиористские теории, основанные на работах Герберта Саймона, а также работы авторов, занимающихся концепцией власти (Galbraith 1967a, 1973b, 1983a).

Расширение исследовательской программы Минса вокруг концепции регулируемых цен в послевоенный период также подтверждает наш тезис о том, что подходы Минса и Гэлбрейта в значительной степени сходятся. Во-первых,

¹ Шлезингер сообщает, что «Минс с осторожностью предупредил читателей: выдавать желаемое за действительное было бы бесполезно, равно как и ритуальное назначение представителей потребителей в государственные органы: «потребитель ничего не получит без борьбы, независимо от социального чувства агентов государства... Если люди не будут оказывать давление на правительство как потребители, очень мало шансов, что их интересы потребителей будут представлены эффективно» (Schlesinger 1958, 146-147).

² Первые две работы, цитируемые Гэлбрейтом (1952a, 55) в исследовании классической конкурентной модели, — это Берли и Минс (Berle 1932) и Минс (Means 1939).

³ Минс публикует эту статью в журнале *Political Science Quarterly*.

сам Минс связывает тезис об управляемых ценах с идеей, разработанной Вебленом (Veblen 1904) и подхваченной Берли (1959а) и Гэлбрейтом (1958а, 1967а), о том, что конкуренция на олигополистических рынках — это конкуренция по объему продаж, а не по ценам. «Управление ценами — это нормальная процедура маркетинга, когда существует активная конкуренция, но мало продавцов» (Means 1970, 11). Он называет это «административной конкуренцией». Во-вторых, он выдвигает концепцию «административной инфляции». Он выдвинул идею о том, что рост заработной платы дает компании «законное основание» для повышения цен (Means 1970, 15; 1969, 25). После войны этот механизм лежал в основе объяснения Гэлбрейтом инфляционного процесса, когда он объяснял механизм совокупного взаимодействия между ростом заработной платы и ростом цен. Однако Минс добавляет, что крупные компании в условиях олигополии могут повышать цены совершенно произвольно в силу своей власти на рынке (Means 1969, 25). Власть на рынке поддерживается тремя типами барьеров для входа — технологией, вертикальной интеграцией и дифференциацией продукта, так что только потенциал новых конкурентов ограничивает их возможности (Means 1970, 24-25)¹. Наконец, как и все исторические американские институционалисты, занимавшиеся вопросами социального контроля над экономикой, он призывал к обновлению теории. «Коллективный капитализм создал новый набор проблем, с которыми классическая теория не в состоянии справиться» (Means 1969, 21).

Если наше знакомство с теоретическим содержанием работ Минса и Гэлбрейта позволило нам сделать вывод о том, что первый оказал важное влияние на мысль второго, то это подтвердилось и при изучении переписки Гэлбрейта. В 1956 году Гэлбрейт был редактором серии издательства Гарвардского университета. Он участвовал в публикации сборника статей Эдварда Мейсона, своего коллеги и главного действующего лица в зарождении индустриальной экономики. В письме от 23 декабря 1957 года Мейсон выразил Гэлбрейту свой энтузиазм по поводу этой работы и предложил написать книгу, основанную на оригинальных статьях и рукописях, на тему «управление ценами». Он хотел объединить статистический подход с теоретическим и знал об интересе Гэлбрейта к этой теме. В своем ответе от 30 декабря 1957 года Гэлбрейт сообщил ему, что публикации, разрешенные издательством Гарвардского университета, ограничиваются эссе, получившими научные премии, или работами членов факультета. Однако он предложил помочь найти издателя. Десяти-

¹ Подробнее см.: Гуд (Goode 1994, 177-178). Мы знаем, что цены олигополии поддерживаются относительно конкурентных цен в случае рецессии. Минс даже утверждает, что они, скорее всего, возрастут в случае падения спроса. Такая практика, известная как перверсивное ценообразование, позволяет поддерживать их прибыль. Что касается ценового поведения олигополий, можно резюмировать следом за Седра, что «цена олигополистической фирмы должна подчиняться двойной необходимости: не быть слишком низкой, чтобы не привлекать репрессалии, не быть слишком высокой, чтобы препятствовать появлению новых фирм» (Cedras 1962, 565-565).

летие спустя Гэлбрейт открыто признал свой интеллектуальный долг перед Минсом. Он сказал ему, что его диссертация об управляемых ценах послужила отправной точкой для последнего тома его трилогии.

В основу Нового индустриального общества положено не понятие монопольных цен, а понятие управляемых цен в широком смысле слова. Именно это управление обеспечивает уверенность, необходимую для процветания крупной современной технократической организации. Я начал с управления ценами, а затем [изучил] управление другими экономическими параметрами, включая потребительский спрос» (Письмо Гэлбрейта к Минсу от 19 августа 1970 года)¹.

Поскольку степень влияния Минса на Гэлбрейта слишком часто сводят к его тезису 1932 года о разграничении функций владения и контроля, мы сочли необходимым подчеркнуть структуралистский подход к экономике, который Гэлбрейт перенял у Минса. Однако из двух авторов работы *«Modern Corporation and Private Property»* (*«Современная корпорация и частная собственность»*) наибольшее влияние, без сомнения, оказал Адольф Берли, не в последнюю очередь потому, что он имел сильное влияние именно в тот момент, когда Гэлбрейт пытался предложить единый подход к экономическим и социальным явлениям с использованием концепции власти. Мы начнем с краткого изложения мыслей Берли, а затем расскажем об академических, политических и дружеских отношениях между ним и Гэлбрейтом.

Адольф Берли и «социальная революция» американского капитализма

Помимо публикации своей книги в 1932 году, Берли в первую очередь известен тем, что был членом группы Франклина Д. Рузвельта, камергером города Нью-Йорка (1933–1937), активным членом Государственного департамента (1938–1945) и, наконец, был назначен послом в Бразилии (1945–1946)². Однако его научная деятельность после публикации *«Modern Corporation»* (*«Современная корпорация»*) относительно неизвестна и мало обсуждается экономистами и историками мысли. Поэтому мы предлагаем краткое изложение его работ. В основном она основана на трех послевоенных работах, центральной темой которых является роль акционерных обществ в функционировании американской экономической системы. Трилогия состоит из книг *«The 20th century revolution»* (*«Революция XX века»*) (1954), *«Power without Property»* (*«Власть*

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 136.

² О роли Берли в отношениях с Рузвельтом см.: Шлезингер (Schlesinger 1956, 434–437). Между 1938 и 1943 годами Берли был также одним из ведущих американских корреспондентов Кейнса по международной денежной реформе, которая в конечном итоге сформируется в Бреттон-Вудсе (Thompson 2019).

без собственности») (1959а) и «*The American Economic Republic*» («Американская экономическая республика») (1963), которые были написаны одновременно с трилогией Гэлбрейта. В статье, опубликованной в журнале *Journal of Economic Issues* в 1970-х годах, Тилман отмечает, что Берли можно считать кузеном американского исторического институционализма, особенно в том, что касается его критики неоклассической экономики и внимания, уделяемого эволюции институтов¹. Однако, на наш взгляд, интеллектуальное родство гораздо сильнее, чем предполагает Тилман, и дает возможность понять мышление Берли, особенно в отношении фирмы.

Существует, как минимум, пять аргументов, оправдывающих полную интеграцию работ Берли в течение мысли, которое мы назвали американским историческим институционализмом, в данном случае в его вебленовской традиции. Во-первых, Берли анализировал акционерное общество и трансформации экономической системы, явно опираясь на работы ряда участников этого движения, помимо работ Минса и Гэлбрейта, Веблена, Митчелла, Рипли, Кларка и Сличтер. В статье под названием «*L'orientation philosophique de la théorie économique américaine*» («Философская ориентация американской экономической теории»), опубликованной на французском языке в журнале *Les études philosophiques*, он прямо ассоциирует себя с «институциональной школой», основным объектом изучения которой было крупное предпринимательство (Berle 1964, 571-573). Это наш второй аргумент. Как и Веблен, а также Маркс, на которого он регулярно ссылается в своих работах, Берли считает появление акционерных обществ «первым великим изменением двадцатого века» (Berle 1959а, 59). Эти крупные организации стали не только «главной движущей силой экономической жизни в Соединенных Штатах», но и «важнейшим организующим фактором» для американского общества в целом. Таким образом, работы Берли основаны на историческом исследовании последствий появления акционерных обществ. В этом отношении он разделяет с участниками американского исторического институционализма идею о том, что постепенные количественные изменения приводят к качественным изменениям, которые «классическая экономическая теория» не учитывает (Berle 1965, 26; 1959а, 61). В-третьих, помимо того, что его работа является эволюционной, поскольку она историзирована, она основана на холистической и системной эпистемологии, поскольку он представляет индустриальную систему как единое целое². В-чет-

¹ Однако Тилман сразу же добавляет, что «реформистский потенциал» Берли используется избыточно из-за «чрезмерной двусмысленности» и «неоправданной апологетики» в пользу крупного бизнеса. Он упрекает Берли, в частности, за его двусмысленное определение общественных интересов, расплывчатость, связанную с тем, как общественное мнение влияет на поведение крупного бизнеса, и неспособность учесть потенциальный захват регулятора последними (Tilman 1974, 111). О политическом мышлении Берли см. также: Шварц (Schwartz 1987), Мэттсон (Mattson 2004) и Томпсон (Thompson 2019).

² «Ни один элемент современной американской промышленной системы не вычитается из контактов и зависимостей от других элементов данной системы» (Berle 1959а, 86).

вертых, Берли считает, что государство должно быть «руководящей силой в экономике». Такой социальный контроль, к которому он призывал и который определял как «рационализацию действий правительства», по его мнению, стал возможен благодаря развитию экономических знаний (Berle 1959a, 131-133). Наконец, взгляды Берли на вопрос об оценочных суждениях в экономике сходятся с мнением большинства исторических институционалистов. Он придерживается тезиса о не-нейтралитета, согласно которому экономист должен явно выносить оценочные суждения. «Совершенно несправедливо критиковать экономиста, который признает политические элементы в своей системе; скорее, его следует критиковать, если он этого не делает» (Berle 1959a, 21). Экономист обречен выносить подобные суждения, поскольку экономическая система сама по себе не обладает окончательностью.

Система политической экономии является лишь инструментом – средством достижения цели. Она не является целью сама по себе. И речь отнюдь не идет также о «цивилизации», хотя ее процессы сильно влияют на цивилизацию в том виде, в каком мы ее понимаем. [...] Политико-экономическая система сама по себе не создает удовлетворительной жизни или процветающего общества (Berle 1963, 7)¹.

Заложив этот интеллектуальный фундамент, настало время перейти непосредственно к содержанию работ Берли. Вслед за своими первыми статьями 1920-х годов, в 1930-х он написал книгу о ликвидности финансовых активов (Berle et Pederson 1934). Растущая ликвидность активов стала одной из причин, способствовавших распаду системы частной собственности, поскольку ликвидность подразумевала отсутствие прочной связи между объектом собственности и его владельцем. В этой связи он явно подхватывает тезис Веблена о заочных акционерах и утверждает, что в 1920-х годах владельцы акций отказались от «активного управления» компанией в пользу управления ликвидностью. «Ликвидная собственность», которая в 1890 году составляла 15% владения активами, к 1930 году выросла до 40% (Berle 1963, 27-31). После краха 1929 года ряд законодательных мер, таких как Закон о банковской деятельности Гласса-Стиголла 1933 года и Закон о публичных холдинговых компаниях 1935 года, регулировали работу финансовых рынков и помогли уменьшить власть акционеров². Однако это не мешает Берли продолжать сожалеть о том, что это «пассивное владение», поддерживающее существование «праздного класса», иногда рассматривается как продуктивная инвестиция, тогда как на самом деле оно просто «распределяет богатство» — повторяя вебленовское противопоставление промышленной логики логике материальной (Berle 1963, 50-54, 142-143).

¹ Политические взгляды Берли, как у Ричарда Эли, пронизаны сильным социальным учением. Он также зачастую подчеркивает форму американской исключительности.

² Он утверждает: «владелец «ликвидного богатства» в конечном счете зависит от готовности Государства разрешить расширение денежно-кредитной системы в качестве гарантии во время кризиса» (Berle 1963, 53).

В отличие от трилогии Гэлбрейта, Берли никогда не пренебрегает финансовым аспектом послевоенного акционерного общества, хотя он придерживается идеи, что власть банкиров и акционеров постепенно исчезает (Berle 1954, 28). «Вы правы насчет акционеров. Они ничем не управляют», — писал он Гэлбрейту в письме от 31 июля 1968 года после публикации «Нового индустриального общества»¹. В 1960-е годы самофинансирование было основным источником накопления капитала крупными компаниями. На него приходилось 60% по сравнению с долей 20% банковских кредитов и 18% финансовых сбережений. Для сравнения: в период с 1919 по 1947 год на самофинансирование приходилось в среднем лишь 34% накопления капитала компаниями (Berle 1959a, 32-43; 1963, 79). Берли считает, однако, что рост власти институциональных инвесторов, в частности благодаря существованию накопительной пенсионной системы, неизбежен (Berle 1959a, 48-56)². Гэлбрейта и в целом управленческие теории фирмы критикуют за то, что они не заметили постепенной трансформации баланса власти между менеджментом и акционерами, начиная с конца 1960-х годов. А вот Берли не подвергся такой критике.

Описание Берли крупных компаний 1950–1960-х гг. является иллюстрацией так называемых управленческих теорий. Во-первых, он подтвердил тезис о разделении функций владения и контроля. Он считал «чужаком» отрицать тот факт, что эффективный контроль осуществляется «профессиональными директорами компании» (Berle 1965, 30). На самом деле, именно это стало причиной роста самофинансирования, поскольку советы директоров смогли «сохранить прибыль», чтобы «расширить свой бизнес» и свою «власть»³. Во-вторых, в то время как фирма классической теории «должна и может максимизировать свою прибыль только потому, что ее ограничивают конкурентные силы», современные крупные компании больше заинтересованы в обеспечении своей прибыли в долгосрочной перспективе. Для этого они «стремятся к власти на рынке», что снижает неопределенность (Berle 1965, 34-36). В целом он считает само собой разумеющимся, что в любой организации «главным мотивом» тех, кто ее контролирует и получает от нее власть, является ее «безопасность». Именно по этой причине он опасается, что «олигархии» менеджеров «увечивают себя» в стремлении служить только своим собственным инте-

¹ JKGPP, комплект 9, отделение 942.

² Его аргумент можно резюмировать следующим образом: пенсионные фонды обязаны выплачивать часть зарплаты будущим пенсионерам. Но зарплаты растут. Поэтому их деятельность, а именно владение активами, должна соответствующим образом расширяться, чтобы покрывать будущие пенсии, подлежащие выплате. Пенсионные фонды, таким образом, видят, что растут запасы активов и, кстати, их относительное влияние как владельца. Поэтому Берли предвидит наступление времени, когда у них появится решающая власть «выбирать менеджеров и влиять на политику» в промышленных секторах. Собственность рассеяна, но связанный с ней элемент власти снова «концентрируется в руках относительно немногих лиц». Об этих исторических мутациях см.: Оuvre и Даллери (Auvray et Dallery 2019).

³ Берли (Berle 1954, 24-27, 47), (1959a, 68), (1963, 11).

ресам (Berle 1954, 139). В-третьих, как и все участники американского исторического институционализма, он подтверждает, что природа конкуренции изменилась. Конкуренция между олигополиями «согласовывается и планируется» между правительственными учреждениями. Она благоприятствует статус-кво в отличие от традиционной конкуренции, которая устраняет наименее эффективные фирмы (Berle 1954, 30). Кроме того, мелкие компании не в состоянии конкурировать с крупными. Финансовая мощь последних позволяет им устанавливать грабительские цены. Мы видим бимодальное видение экономики, также присутствующее у Минса и Гэлбрейта, где именно крупные компании диктуют темп экономической жизни системе в целом.

Большинство из 200 крупных компаний группирует вокруг себя большое количество малых предприятий, которые живут в тени своего крупного соседа. Для них «свобода рынка» заключается в том, чтобы угодить своему основному клиенту. Это мало чем отличается от возможности рабочего или служащего угодить своему начальнику и, таким образом, подняться по служебной лестнице. «Рынок» здесь не «свободный» в классическом смысле этого слова – если классический свободный рынок вообще когда-либо существовал. Его контролирует и руководит им вес крупных производственных компаний (Berle 1963, 165).

Постепенно то, что он называет «американской экономической республикой», превращается в «смешанную систему», в которой «частная и государственная собственность будут неразрывно связаны друг с другом»¹. Лучший пример — военно-промышленный комплекс, где «нет четкой границы между государственными операциями и частным бизнесом» (Berle 1954, 82). Во всех частно-государственных партнерствах деятельность федеральных компаний и агентств планируется на долгосрочную перспективу. Это национальное экономическое планирование опиралось на шесть фундаментальных столпов: контроль над валютой, контроль над долгосрочными процентными ставками, контроль над кредитом и действия федеральных агентств, ответственных за планирование спроса и предложения, регулирование и производство (Berle 1959a, 127-129). Однако он также отмечает, что развитие американских многонациональных фирм постепенно приводит к расширению сети их отношений с акционерными обществами и правительствами зарубежных стран, так что место национального государства как первичной структуры экономической жизни постепенно ставится под вопрос (Berle 1954, 93-212). Теперь, когда эти трансформации в экономической системе представлены, нам необходимо понять

¹ Он добавляет, что эта система не столько «медленный социализм», сколько «быстрый капитализм». У Берли есть ироническая фраза, напоминающая Шумпетера (Schumpeter 1942, 184), что «пионеры социализма» — Карнеги, Рокфеллер, а также Вандербильт. «В коммунистическом манифесте Маркс обещал полностью уничтожить собственность. Промоутеры и директора акционерных обществ меняли природу зверя без манифеста и без малейшей заботы о социальных институтах» (Berle 1963, 23).

оценку Берли того, как эта система функционирует. Является ли его работа, как предполагает Тилман (Tilman 1974), «неоправданной апологетикой» в пользу крупного бизнеса?

Первый неоспоримый момент в этом отношении заключается в том, что Берли приписывает успех, с точки зрения экономического роста, послевоенной американской системе акционерным обществам. Он приписывает им «способность концентрировать экономическую власть» и «способность увеличивать производство и распределение» (Berle 1954, 15). Хотя связь между властью и производительностью не была «окончательно установлена», он принимает ее за очевидное, ссылаясь на теоретические работы Гэлбрейта (1952а) и эмпирические работы Адельмана (Adelman 1951), которые показали, что 135 компаний отвечали за 45% производства промышленных товаров. Акционерные общества обладают тремя основными качествами, а именно способностью организовывать производство в больших масштабах, способностью использовать крупные суммы капитала и способностью координировать деятельность специалистов и техников (Berle 1959а, 124-125). Эти способности к коллективной организации производства имеют решающее значение, поскольку индивидуальные когнитивные ограничения затруднены технической сложностью производственных процессов (Berle 1959а, 66). Как и Веблен, он подчеркивал рост рационализированной производственной практики: «организация», поддерживаемая «руководством и персоналом, привыкшим к хорошо отлаженному распорядку», была тем «нематериальным фактором», который превращал фабрику в «производительный механизм» (Berle 1963, 33).

В конце 1950-х годов его книга *«Power without Property»* («Власть без собственности») оригинальным образом начиналась с четырех предисловий, адресованных соответственно бизнесменам, либералам, ученым и обывателям. Во втором он призывает своих коллег-либералов признать, что крупные компании являются источником богатства, поэтому абсурдно желать возврата к конкурентному капитализму между мелкими производственными единицами. Отсюда идея Тилмана об извинении крупного бизнеса. Но, во-первых, поскольку концентрация — это факт, межотраслевое производство должно быть скоординировано, чтобы избежать потерь, и в то же время контролировать поведение и счета компаний. В этом отношении он ссылается на меры по планированию, которые отстаивал Минс (Berle 1963, 175). Во-вторых, он признавал опасность потенциального слияния политической и экономической власти. Хотя в основе экономического успеха лежит власть крупных акционерных обществ и людей, которые ими управляют, он прямо заявляет, что эта власть не является сейчас и не должна быть абсолютной в будущем (Berle 1959а, 15).

По его мнению, существует три фактора, ограничивающих эту власть. Во-первых, олигополистическая структура помогает ограничить власть компаний с ограниченной ответственностью. Ценовая конкуренция губительна для компаний, вложивших большие суммы в основной капитал и стремящихся удовлетворить требования по минимальной прибыли. Это, конечно, способствует

заключению соглашений, негласных или явных. Но эти компромиссы означают, что акционерные общества не обладают абсолютной монополистической властью. Он также упоминает о существовании уравнивающей силы крупных профсоюзов, о которой говорил Гэлбрейт (1952а). Во-вторых, «политическая власть государства» позволяет ему законодательно запретить определенную практику или напрямую контролировать поведение некоторых компаний. В-третьих, Берли настаивает на уравнивающей роли общественного мнения граждан-потребителей (Berle 1954, 38-42; 1959а, 89-92). Экономическая власть, которой обладает крупный бизнес, ставит вопрос о соотношении частных интересов и общих интересов. Именно об этом идет речь в дебатах о социальной ответственности корпораций. Если в 1930-е годы Берли был обеспокоен (Berle 1931а) способностью менеджмента преследовать исключительно собственные интересы и призывал к усилению власти акционеров, то в 1932 году он выступил против Меррика Додда (Dodd 1932), который утверждал, что компания должна быть подотчетна всем заинтересованным сторонам (акционерам, работникам, обществу). После войны Берли считал, что акционерные общества ведут себя гораздо более ответственно по отношению к общим интересам, чем в прошлом. Таким образом, он согласен с Доддом¹.

Вновь обращаясь к теме корпоративной социальной ответственности, он утверждает, что у компаний есть «совесть», которая, как и понятие «совесть короля», позволяет ограничить произвол их решений. Это гарантия защиты индивидов. Именно поэтому Берли утверждает, что «эта совесть должна быть создана как институт, на который люди или интересы, подверженные власти общества, могут ссылаться как на право». Он призывает лидеров взять на себя ответственность за политические последствия своих действий (Berle 1954, 85-87, 106). Эта совесть представляется аналогом филантропической этики, заимствованной из протестантизма, которая вдохновляла некоторых предпринимателей лилового десятилетия (Berle 1963, 204-210). Проблема в том, что моральное сознание, которое может направлять и ограничивать их, — это их собственное сознание, и только то, которое они сами согласны себе дать. Отсюда важность общественного мнения в глазах Берли, хотя оно действует медленно и неустойчиво. Он считал, что общественное мнение способно влиять на поведение корпораций, о чем свидетельствует появление в компаниях отделов по связям с общественностью (Berle 1959а, 155). Нарушение этических норм или результаты, которые считаются социально недопустимыми, представляют собой риск для материальной безопасности компании (Berle 1954,

¹ «Около двадцати лет назад автор этой книги вел полемику с покойным профессором Э. Мерриком Доддом из Гарвардской школы права. Автор утверждал, что власть обществ стремилась к выгоде акционеров, в то время как профессор Додд утверждал, что эти полномочия использовались на благо всего сообщества. Дискуссия закрыта и решается (по крайней мере, на данный момент) в пользу тезисов профессора Додда» (1954, 124). Об этой дискуссии см.: Шварц (Schwartz 1987, 64-67) и Брэтон и Вахтер (Bratton & Wachter 2008, 2009).

139; Berle 1965, 36). Полагаясь на совесть менеджеров компании как на предел их власти, Берли, однако, может показаться наивным¹.

Это краткое изложение анализа акционерного общества Берли выводит на первый план термин, который отчасти чужд послевоенной экономике. Это термин «власть», который не сводится к идее «власти рынка». Берли прямо критикует экономистов, начиная с XIX века, за то, что они пренебрегали феноменом власти (Berle 1959a, 85). Власть — одно из самых сложных явлений для анализа в социальных науках. И для того, чтобы концепция власти могла работать, она должна быть всегда конкретизирована. Берли посвящает этому почти шестисотстраничный труд под разумным названием «*Power*» («*Власть*»). Эта книга оказала решающее влияние на работу Гэлбрейта после выхода его трилогии, предоставив ему ключ к объединению его анализов. 27 мая 1969 года в письме к Берли с курорта Гштаад, где он взял за привычку отдыхать, Гэлбрейт писал, что труд «*Power*» («*Власть*») наравне с «*Modern Corporation*» («*Современная корпорация*») — его лучшая книга². Акционерные общества — это организации. А все организации, утверждает Берли, «зависят от власти и генерируют ее», одновременно поднимая вопрос о властных отношениях внутри организации и с отдельными людьми и организациями за ее пределами (Berle 1959a, 77–82). Именно поэтому с 1932 года он постоянно повторял утверждение о том, что экономика должна иметь дело с политическим измерением экономических явлений.

На протяжении многих поколений акционерные общества анализировались как юридические лица. Около тридцати лет назад мы попробовали взглянуть на проблему с другой стороны: рассматривать акционерные общества как экономические институты. Похоже, настало время рассматривать их так же как квазиполитические институты (Berle 1954, xv)³.

Взаимное обогащение исследований Берли и Гэлбрейта

Мы уже отмечали, что ранние работы Гэлбрейта о фирме (Galbraith 1936; Galbraith 1948c; Galbraith 1952a) всегда ссылаются на работу Берли и Минса (Berle and Means 1932). Последняя обычно упоминается вместе с работами Чемберлина (Chamberlin 1933) и Робинсон (Robinson 1933)⁴, чтобы показать,

¹ «Социальная ответственность», продвигаемая отделами по связям с общественностью компаний, иногда служит чистым упражнением в риторике и общении. Критический взгляд на это понятие см. у Лордона (Lordon 2010) и Шамаю (Chamaou 2018).

² JKGPP, комплект 3, отделение 76.

³ Резюме по вопросу об отношении к акционерному обществу как к политической организации см.: Лэтэм (Latham 1959). О готовности участвующих авторов управленческой революции относиться к крупному бизнесу с позиции концепции политологии, в частности как к «частному правительству», см.: Шамаю (Chamaou 2018, 41–69).

⁴ См. в переводе на русский язык: Робинсон Джоан Вайолет. Экономическая теория несовершенной конкуренции / пер. с англ. М.: Прогресс, 1986. 471 с.

что реальное функционирование экономической системы не описывается теориями, в которых сосуществует бесконечное число фирм, максимизирующих свою прибыль в краткосрочном периоде. Целью его книги «Американский капитализм» (Galbraith 1952a) — было показать, что олигополистическое регулирование вытеснило конкурентное. Берли отрецензировал книгу для *The Review of Statistics and Economics* (Berle, 1953a). Он считает, что книга Гэлбрейта является потомком книги «*The Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность»). И для Берли, и для Гэлбрейта олигополия была доминирующей формой в экономике. Но конкуренция между олигополиями не принимает форму ценовой войны. Отсюда идея, что конкурентное регулирование заменено механизмом, который требует анализа в терминах власти и контрвласти. В связи с этим Берли отмечает, что глава «Проблема власти» «захватывает», хотя, на его вкус, она «недостаточно глубоко проработана» (Berle 1953a, 81). В своем обзоре он сохранил четыре основных положения из книги Гэлбрейта, которые он включил в свои последующие работы (Berle 1954; Berle 1959a; Berle 1963).

Во-первых, конкуренция между олигополистами, как утверждал Веблен, — это конкуренция продаж, а не цен¹. Во-вторых, из-за возникших противоборствующих сил — профсоюзов и Государства — страсть бывших либералов к антимонopolьному законодательству устарела. Тем более, что, в-третьих, Гэлбрейт утверждает, что у олигополистических отраслей более высокая производительная эффективность, чем у конкурирующих отраслей². В-четвертых, Берли ставит под сомнение идею Гэлбрейта о том, что власть обязательно порождает появление противодействующей власти. По его мнению, эта часть книги является «наименее удовлетворительной», хотя и интересной (Berle 1953, 83). Он оспаривает не саму идею о том, что профсоюзы и государство уравновешивают друг друга, а тенденцию Гэлбрейта к натурализации этого явления. Берли выдвигает гипотезу, что это, вероятно, просто вопрос «спонтанного совместного возникновения» (Berle 1959a, 19). Но контрвласть кажется ему необходимой для социального равновесия: «Абсолютная власть без противовесов анархична; иногда она даже разрушает то, что ее окружает, и уничтожает саму себя» (1954, 49)³.

¹ «Похоже, что конкуренция внутри группы — это борьба за то, чтобы иметь возможность приспособить предложение к спросу, а не обеспечить клиентскую базу посредством ценовой конкуренции. В недавней статье в журнале *Harvard Business Review* профессор Дж. Кеннет Гэлбрейт, указав, что ценовая конкуренция играет второстепенную роль, настаивает на следующем моменте: когда торговая компания защищает свои позиции, «заявлений об интенсивной и честной конкуренции следует избегать, как чумы». В любом случае, это утверждение бесполезно» (Berle 1954, 33).

² По-видимому, власть необходима для продуктивности (профессор Гарварда Дж. К. Гэлбрейт, похоже, в это верит), хотя эта связь окончательно не установлена. Фактически власть и производительность идут рука об руку, и это все, что нам нужно знать на данный момент» (Berle 1954, 15).

³ Берли также подчеркивает тезис Гэлбрейта о риске инфляционного регулирования системы из-за власти крупных компаний на рынке и вытекающей из этого переговорной

В заключение своей рецензии он говорит, что «Гэлбрейт написал важную книгу» и что «новая территория, которую он увидел, должна быть исследована, нанесена на карту и освоена» (Berle 1953a, 84). Его книга «*The 20th century*» («*Революция XX века*») является частью этой программы исследований, посвященных олигополистическому функционированию американского капитализма и новому социальному контролю над экономикой, которого он требует.

Только Дж. К. Гэлбрейт поднял голос, чтобы заявить, что американскому капитализму придется подчиниться противовесу институциональных сил¹. В справедливо озаглавленной книге «Американский капитализм: концепция уравновешивающей силы» он утверждает, что основными институтами, которые будут удерживать власть, станут, соответственно, крупные корпорации, действующие как промышленные олигополии, с одной стороны, и крупные рабочие организации – с другой. [...] Очевидно, что, если бизнес-организации, например современные акционерные общества, не будут автоматически сдерживаться политической экономией, возникнет политическая проблема первостепенной важности (Berle 1954, 38).

Второй том трилогии Гэлбрейта, «Общество изобилия» (1958a), также оставил свой след в творчестве Берли. Поздравительное письмо Берли к Гэлбрейту от 17 сентября 1958 года свидетельствует о его способности охватить широкую аудиторию². В книге «*La réorganisation de l'économie américaine*» («*Реорганизация американской экономики*») он благодарит Гэлбрейта за то, что тот показал, что экономисты считают, будто «люди живут в основном экономически», в мире, неизбежно характеризующемся дефицитом, и что так будет всегда (Berle 1963, 8). Но он также оспаривает эту идею, указывая на то, что послевоенное американское общество качественно отличается от предыдущих обществ, поскольку это общество изобилия. Поэтому экономические проблемы должны ставиться с учетом новых условий, особенно в отношении качества жизни. Берли также принимает тезис Гэлбрейта, схожий со знаменитым законом Вагнера, согласно которому «по мере увеличения плотности населения и усложнения его функционирования возникают новые потребности в государственном секторе» (1963, 58). Он дважды ссылается на книгу Роберта Хайлбронера «*The Making of Economic Society*» («*Становление экономического общества*») (1962). Работа Хайл-

силы профсоюзов. Данный процесс относится к «административной инфляции» у Минса. Профессор Гэлбрейт в работе «Американский капитализм» указал на опасность ситуации, в которой общества, обеспечивающие производство, могут регулировать цены, в то время как профсоюзы могут определять ставки заработной платы, пособия и часы работы. [...] Это, говорит Гэлбрейт, – прямое приглашение к инфляции затрат и цен. Его рассуждения предполагают, что Государству, возможно, придется вмешаться, чтобы ограничить процесс» (Berle 1963, 184).

¹ Высказывание «только Гэлбрейт» – спорное. Сам Берли упоминает немного дальше книгу Кеннета Боулдинга «*The organizational revolution*» («*Организационная революция*») (1953).

² JKGPP, комплект 3, отделение 13.

бронера напрямую перекликается со второй книгой трилогии Гэлбрейта, которую он также использовал в преподавании в Гарварде, поскольку в ней рассматриваются цели существования в контексте общества потребления¹.

Мы рискуем, что в условиях подлинного изобилия рыночная система превратится в инструмент, освобождающий человека от нужды лишь для того, чтобы приковать его к целям, которые все труднее оправдать с социальной и моральной точки зрения» (Heilbroner 1962, 233)².

Влияние работы Гэлбрейта на труды Берли можно проследить по различным упоминаниям в его работах. Об этом свидетельствует статья «*L'orientation philosophique de la théorie américaine*» («Философская ориентация американской теории») (1964). Берли отмечает, что в американской экономической науке намечилось течение, оспаривающее способ практического применения этой дисциплины, и это течение становится институционализированным в рамках *Ассоциации эволюционной экономики* и *Союза радикальной политической экономики*. В свете вышесказанного течения, описанное Берли, кажется наследником американского исторического институционализма. Берли отмечает, что экономисты-диссиденты оспаривают ряд предубеждений, таких как натурализация экономических законов, абстракционизм рассуждений и упрощение индивидуальных мотиваций (Berle 1964, 569-570), и добавляет, что теперь они возлагают на экономическую систему обязанность удовлетворять «социальные и культурные потребности». По его мнению, эта «институциональная школа» постепенно завоевала «господство», которое «было официально санкционировано экономической революцией 1935 года, известной в истории как Новый курс президента Франклина Рузвельта» (Berle 1964, 573). Хотя историки мысли в ретроспективе считают, что американский исторический институционализм вступил в фазу упадка сразу после войны, не все современные деятели разделяют это наблюдение. По крайней мере, если упадок с точки зрения академической известности трудно оспорить, это не означает, что мы наблюдаем абсолютное сокращение вклада в американский исторический институционализм, сходного с вебленовской традицией. Напротив, работ очень много. И Берли утверждает, что Джон Кеннет Гэлбрейт является «представителем» этой группы авторов, выступающих против неоклассической и неокейнсианской экономики.

«Общество изобилия» — это, по сути, критика результатов системы. Чистое производство, отмечает он, само по себе не является «благом». Оно может произвести бесполезный предмет, который американская публика, тем не менее, готова купить под влиянием плохого образования, агрессивной рекламы или вводящего в заблуждение представления о достоинствах данного продукта.

¹ В письме от 16 июля 1960 года Гэлбрейт объявил Хайлбронеру, что пишет «большую книгу» в продолжение предыдущей. JKGPP, комплект 3, отделение 35. Хайлбронер написал статью, чтобы отпраздновать 30-летие «Общества изобилия» (Heilbroner 1989).

² Цитируется и переведено по Берли (1963, 106, 209).

С другой стороны, производство может предлагать и достижения, обладающие большой этической и эстетической ценностью. Автор этих строк, принадлежащий к школе Гэлбрейта, придерживается этой точки зрения, утверждая при этом, что вкусы и желания общества не могут контролироваться или диктоваться государством, а должны быть результатом образования, убеждения и свободного принятия культурных ценностей (Berle 1964, 576-577)¹.

Таким образом, для своих современников Гэлбрейт является воплощением извечного конфликта, проходящего через всю американскую экономику, группы экономистов, которые с разной степенью силы напоминают послания, передаваемые участниками предыдущих поколений американского исторического институционализма. Берли даже использует термин «школа Гэлбрейта», хотя этот термин относится скорее к направлению мысли, чем к школе мысли в строгом смысле слова. Публикация «Нового индустриального общества» усиливает разрыв Гэлбрейта с традиционной экономической теорией. С момента публикации «Общества изобилия» он планирует написать третий том трилогии. В то время Берли и Гэлбрейт вели переписку по вопросу о высшем образовании, которое собирался получить сын Берли. В письме от 20 июня 1958 года Гэлбрейт воспользовался случаем и отметил, что текущие направления исследований Берли перекликаются с «книгой о корпоративной личности, которую он готовит». Он добавил: «Она должна стать третьей книгой в трилогии, первой из которых был «Американский капитализм». [...] Я должен обсудить это намерение с тобой. [...] Как ты можешь себе представить, я делаю множество отсылок к твоим трудам»². Год спустя, когда они вместе работали в Фонде XX столетия, либеральном американском аналитическом центре, близком к Демократической партии, Берли написал Гэлбрейту 2 октября 1959 года, что он «более чем рад» услышать, что Гэлбрейт взялся за написание «общей теории экономики». Он предложил свою помощь. В рецензии, озаглавленной «*Analyzing the Corporate-complexe*» («Анализ корпоративного комплекса»), Берли утверждает, что «Новому индустриальному обществу» суждено оставить свой след в истории экономики (Berle 1967, 29). Он также подчеркивает уникальность предложенной модели. «Гэлбрейт принимает теорию социальной революции. Но он идет дальше. Он утверждает, что изменения носят не количественный, а химический характер. Люди, работающие в комплексах, состоящих из акционерных обществ, не выступают в качестве единиц капитализма — потому что они не являются капиталистами». Далее он говорит, что Гэлбрейт изображает мир, в котором акционерные общества по способу своей деятельности гораздо больше похожи на «социалистические государства», чем на «ливерпульских торговцев» (Berle 1967, 29-30).

¹ Далее Берли утверждает, что трудность для институционалистов заключается в «балансе между индивидуальной свободой и планированием социальной справедливости» (Berle 1964, 579). Такое напряжение проходит через всю работу Гэлбрейта.

² JKGPP, комплект 3, отделение 13.

Поэтому легко понять их общую привязанность к проблеме власти в организациях. Именно в этой теме чувствуется влияние Берли на работу Гэлбрейта. Правда, Гэлбрейт время от времени ссылается на работы Берли и Минса (1932) и Берли (1959а) в своей трилогии, а затем в работе «Экономические теории и цели общества»¹. Однако только в книге «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти») Берли вновь стал для него главным источником вдохновения. В 1969 году юрист по образованию, которому на тот момент было уже за семьдесят, опубликовал сборник эссе о концепции власти. Книга «*Power*» стала продолжением работ Бертрана Рассела (Russel 1938) и Бертрана де Жувенеля (Jouvenel 1945). Берли разделил свое научно-историческое исследование на шесть книг. Они посвящены, соответственно, «законам власти» в целом, экономической власти, политической власти, юридической власти, международной власти и, наконец, идее упадка традиционных монополий власти. И снова Берли не преминул сослаться на Гэлбрейта. Он признает за ним две заслуги. Во-первых, он утверждает, что Гэлбрейт прекрасно показал, что крупный бизнес и профсоюзы как организации преследуют свои собственные интересы, а не высшие коллективные интересы (Berle 1969, 230, 242-243). Во-вторых, он благодарен ему за попытку Гэлбрейта рассмотреть феномен власти, утверждая, что «*Новое индустриальное общество*» является «самым амбициозным исследованием» в области анализа экономической власти (Berle 1969, 401).

Эта последняя работа Берли предоставила Гэлбрейту основной интеллектуальный ресурс для дальнейшего исследования этой объединяющей темы его проекта интегральной Экономики. В предисловии к книге «*The Anatomy of Power*» Гэлбрейт утверждает, что «именно Берли больше, чем кто-либо другой, стимулировал [его] интерес к этой теме». Более того, он ставит эпиграфом к первой главе фразу Берли, согласно которой тема власти «не является ни далекой от нас, ни философской, ни эзотерической» (Berle 1983а, 24, 27). Он нашел у Берли идею о том, что реализм Экономики подразумевает решение вопроса о власти (Galbraith 1973а). В книге «*The Anatomy of Power*» у него также появилась возможность подчеркнуть, что он разделяет с Берли стремление интеллектуально порвать с предубеждениями экономической науки, настаивая на изучении *фактической* власти, генерируемой в рамках экономической системы (Galbraith 1983а, 69, 148). И наконец, именно в этой работе, а не в отредактированной статье под названием «*Berle*», написанной для словаря *New Palgrave Dictionary of Economics*, он отдает ему дань уважения, которая кажется наиболее логичной с точки зрения влияния, оказанного последним на его мышление.

Адольф А. Берли, который на протяжении всей своей долгой жизни посвящал себя изучению природы власти с большим усердием, чем любой другой американский автор, очень подробно проанализировал то, как в современном крупном акционерном обществе менеджеры заняли место его вла-

¹ См.: Гэлбрейт (Galbraith 1952а, 55; Galbraith 1967а, 61, 128, 306; Galbraith 1973b, 113).

дельцев, т.е. акционеров, как держателей реальной власти. И он справедливо полагал, что это наблюдение противоречит общепринятым представлениям (Galbraith 1983a, 69).

В своем длинном письме от 29 апреля 1971 года вдове Беатрис Берли Гэлбрейт выразил «раздражение» по поводу того, что «экономические работы Адольфа» не получили должного внимания. Он повторил ей то, что часто говорил. Берли, наряду с Чемберлином и Робинсоном, с одной стороны, и Кейнсом, с другой стороны, стоял у истоков «одной из трех великих экономических идей первой половины века». Он считает, что работа его друга незаслуженно была обойдена вниманием в научном сообществе, поскольку тот был юристом по образованию. Гэлбрейт хотел отдать ему символическую дань уважения в журнале *American Economic Review*. Его письмо заканчивается такими словами: «Мой долг перед Адольфом не исчерпывается экономикой. Он был замечательным другом»¹.

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 77.

Глава 6

Власть монополии, жесткость цен и кризис 1929 года

Великая депрессия 1930-х годов побудила Гэлбрейта продолжить обучение в аспирантуре по Экономике сельского хозяйства, чтобы изучить тяжелое положение фермеров в Онтарио. Мы только что продемонстрировали, что это отправная точка для многих его ранних академических работ. С Блэком он, например, искал теоретические объяснения поведения сельскохозяйственных производителей во время кризиса (Galbraith et Black 1938). Тема корпоративного поведения находилась в центре внимания Гэлбрейта с самого начала. В мае 1936 года, через два года после прибытия в Гарвард, он опубликовал статью «*Monopoly power and price rigidities*» («Монопольная власть и негибкость цен») в журнале *Quarterly Journal of Economics*. Статья посвящена ценовому поведению фирм в промышленном секторе. Подобно тому, как статья, написанная в соавторстве с Блэком, содержала дополнительные пояснения к традиционным объяснениям поддержания высокого уровня сельскохозяйственного производства во время депрессии, в статье 1936 года опубликованы дополнительные пояснения традиционным объяснениям жесткости номинальных цен, наблюдаемой в определенных промышленных секторах.

Необходимо сделать краткое пояснение. На момент написания статьи «*Monopoly power and price rigidities*» («Монопольная власть и негибкость цен») Гэлбрейт еще не читал «Общую теорию». Он не читал книгу Кейнса до осени 1936 года. Поэтому его статья написана в то время, когда продолжительность и глубина депрессии, по существу, рассматриваются, как показано среди прочего в книге Лайонела Роббинса «*The Great Depression*» («Великая депрессия»), как последствия жесткости цен, в частности жесткости заработной платы¹. Поэтому, «поскольку жесткость цен рассматривалась основной причиной сохра-

¹ «Сегодня не может быть никаких сомнений в том, что после войны способность экономической системы противостоять потрясениям и адаптироваться к процессу быстрых изменений значительно снизилась. Сущностью довоенного капитализма был свободный рынок, не обязательно свободная конкуренция в старом и жестком смысле математиков-экономистов; но свободный рынок в том смысле, что покупка и продажа товаров и факторов производства не подвергались произвольному вмешательству Государства или мощному монополистическому контролю. [...] После войны рынок становился все более и более ограниченным. Объединение промышленности, рост профсоюзов, умножение государственного контроля создали экономическую структуру, которая, независимо от этического или эстетического превосходства, безусловно, менее способна к быстрой адаптации к изменениям, чем старая, более конкурентная си-

нения кризиса, было крайне важно изучить причины этой жесткости» (Laguérodie 2007, 62). В статье Гэлбрейт, однако, не объясняет депрессию с точки зрения жесткости цен, а скорее, пытается теоретически объяснить эмпирически установленную жесткость определенных цен. На тот момент Гэлбрейт демонстрировал определенную нерешительность в отношении глубинных причин кризиса 1930-х годов. Он остерегается объяснять депрессию с точки зрения жесткости цен как основной причины. В статье «*Monopoly power and price rigidities*» мы переходим от уже обозначенной формулировки — «является ли проблема жесткости цен настолько фундаментальной в ее отношении к экономической стабильности, как есть основания полагать» — к более гипотетической формулировке — «действительно ли необходимо вновь ввести гибкие цены» (Galbraith 1936, 473-474). Данный скептицизм не вызывает удивления, поскольку еще в 1934 году он защищал политику поддержки цен на продукты сельского хозяйства в соответствии с *Законом о регулировании сельского хозяйства* (1981, 44-46)¹. Хотя Гэлбрейт не выдвигает каких-либо четких тезисов о причинах депрессии и средствах ее преодоления, его статья, на наш взгляд, не получила достаточного освещения во вторичной литературе². По четырем причинам реконструкция его мысли через призму послевоенного проекта приводит нас к выводу о том, что эта статья составляет фундаментальную часть для понимания гетеродоксального становления Гэлбрейта. В ретроспективе данная статья представляется фундаментом для создания его интегральной Экономики.

Во-первых, эта работа была продиктована расхождением между теоретическим объяснением и эмпирическими результатами, полученными Лейдлером (Laidler 1931), Берли и Минсом (Berle and Means 1932) и Минсом (Means 1935). Жесткость затрат считалась причиной жесткости цен, особенно неоклассическими экономистами. Однако Гэлбрейт знает, что затраты в сельскохозяйственном секторе были относительно жесткими, что не помешало ценам упасть во время кризиса, который, действительно, носил дефляционный характер³. Таким образом, попытка объяснить жесткость цен только жесткостью затрат несосто-

стема» (Robbins 1934, 60). Цитируется и переведено по Лагероди (Laguérodie 2007, 64). Мы подчеркиваем это.

- ¹ Роббинс, с другой стороны, решительно выступал против этой политики (Robbins 1934, 125).
- ² Исключением является Стефани Лагероди (Laguérodie 2007, 67-69). Тем не менее она, по сути, считает, что статья свидетельствует о предстоящем «обращении» Гэлбрейта к кейнсианству.
- ³ Мэддисон (Maddison 1981) отмечает снижение ВВП более чем на 40% в период между 1929 и 1932 годами. По данным Откера, американский ВВП в 1936 году составлял только 95% от ВВП, достигнутого 7 лет назад. Безработица, которая составляла приблизительно 10% в 1929 году, в 1932 году затронула четверть американской рабочей силы. В 1936 году она составляла более 15%. Что касается индекса потребительских цен, то он упал со 165 в 1929 году до 124 в 1933 году (основа — 100 в 1913 году), что составляет падение примерно на 33%. «В период с 1929 по 1932 год снижение цен было впечатляющим, превысив 50% почти для всего сырья и 70% для нескольких видов (84% для шелка, 75% для меди, 71% для пшеницы)» (Hautcoeur 2009, 23).

ательна. В статье сказано, что Гэлбрейт никогда не принимал теоретические объяснения за действительные только потому, что они были широко распространены или считались приемлемыми значительной частью экономического сообщества.

Во-вторых, исходя из этого образа мыслей, Гэлбрейт строит теоретическое объяснение жесткости цен на основе критики неоклассической теории с точки зрения жесткости затрат — особенно заработной платы. Такое теоретическое построение, основанное на критике существующих объяснений, осуществляется двумя способами. В первом он предлагает внутреннюю критику маршалловской аналитической системы, которую он принимает за теоретический эталон. Фирма по-прежнему рассматривается как субъект, максимизирующий свою прибыль. Во втором, отказавшись от предположения о рациональности экономических субъектов, он предлагает внешнюю критику¹. Сам он называет эту вторую критику «неортодоксальной», что свидетельствует, в дополнение к его знанию гипотез, лежащих в основе обсуждаемых им теорий, о его стремлении занять недогматическую теоретическую позицию. Гэлбрейт находится на стадии изучения различных теоретических направлений. Именно в этом смысле все его ранние работы можно воспринять как иллюстрацию к тезису о «плюрализме межвоенного периода» Моргана и Резерфорда (Morgan et Rutherford 1998).

В-третьих, как нам кажется, в этой статье, связанной с плюралистической перспективой, заложена основа подхода Гэлбрейта. Он заключается в предложении синкретических объяснений экономических явлений, которые он берет в качестве объекта исследования. Например, в статье он объединяет исторический институционалистский анализ фирмы Берли и Минса (Berle and Means 1932), анализ несовершенной конкуренции Робинсон (Robinson 1933), который представляет собой поправку к мысли Маршалла, а также теорию монополистической конкуренции Чемберлина (Chamberlin 1929, 1933), построенную, в частности, на работе Кларка (Clark 1923). На наш взгляд, этот синкретический подход является главным достоинством предложенного Гэлбрейтом анализа, в частности, потому, что позволяет ему интегрировать большое количество определяющих переменных в свою объяснительную схему ценовой жесткости. Хотя развитие событий в статье не является ни плавным, ни ли-

¹ «Существование монополии или несовершенной конкуренции имеет значение для понимания проблемы жестких цен в промышленности, если задействованы две категории влияний. Это (а) исключительные характеристики, вызывающие жесткое приспособление к сниженному спросу при наличии монопольной власти, (б) причины, по которым предприниматели в условиях монополии, олигополии или монополистической конкуренции предпочитают отказываться от максимальной прибыли на значительный период времени или даже полностью жертвовать краткосрочной прибылью в пользу поддержания постоянных цен» (Galbraith 1936. 458-459). Пункт (а) — это внутренняя критика, а пункт (б) — внешняя критика, в частности, из-за отказа от гипотезы максимизации прибыли.

нейным, Гэлбрейт делает все возможное, чтобы раскрыть сложность множества взаимодействующих экономических механизмов.

В-четвертых, статья построена вокруг того, что является центральным объектом мысли Гэлбрейта, а именно фирмы. Она содержит историческую институционалистскую теорию поведения фирм, обладающих монопольной властью, в области ценообразования. Мы называем ее исторической институционалистской по двум причинам. Первая — онтологическая. Гэлбрейт изучает поведение фирмы не путем приписывания ей субстанциональной рациональности, хотя он рассматривает эту гипотезу во внутренней критике, а прибегая в основном к поведенческим объяснениям в терминах привычек и условностей. Вторая проблема — методологическая. Подобно Минсу (Means 1935a) и в отличие от Чемберлина (Chamberlin 1933), Гэлбрейт использует исследование ценового поведения фирм для того, чтобы попытаться понять последствия этого поведения для функционирования экономической системы в целом. Таким образом, его точка зрения уже является интеграционной в том смысле, что связывает анализ поведения отдельных фирм с анализом функционирования промышленной системы в целом.

Поправка к традиционному объяснению жесткости цен

С первых же страниц работы «*Monopoly power and price rigidities*» Гэлбрейт указывает на то, что общее внимание во время кризиса 1929 года было сосредоточено на терминах «жесткость» и «негибкость». Это семантическое движение можно наблюдать как среди экономистов — он называет Лайонела Роббинса — так и среди «непрофессионалов» (Robbins 1936, 456). Опираясь на эмпирический контрпример из сельскохозяйственного сектора, Гэлбрейт доказывает необходимость дополнительного пояснения жесткости цен к объяснению с точки зрения жесткости затрат. По его мнению, жесткость цен обусловлена — и в решающей степени — наличием форм монопольной власти (Galbraith, 1936, 458). Существование такой власти было другой причиной, традиционно выдвигаемой для объяснения жесткости цен (Backhouse 2015a, d'Aspremont et al. 2011). Таким образом, Гэлбрейт выстраивает критику общепринятых теоретических объяснений жесткости цен. Оригинальность его подхода заключается в утверждении, что два распространенных объяснения — жесткость издержек и монопольная власть — должны быть объединены, чтобы быть релевантными. Само по себе ни одно из них не является убедительным для объяснения жесткости номинальных цен¹.

¹ Идея монопольной власти объясняет жесткость реальных цен. Компания, находящаяся в ситуации ценообразования, может установить маржу согласно производственным затратам. Это, однако, не означает, что номинальные цены являются негибкими в сторону понижения, например, в случае падения удельных затрат на производство или падения спроса.

Гэлбрейт уделяет внимание определению двух ключевых терминов в своем объяснении. Он напоминает об этимологическом значении термина «монополия», т. е. о том, что продавец контролирует предложение определенного товара. Акцепт распространяется на случаи, когда несколько поставщиков, объединенных «негласными или официальными соглашениями», действуют так, как если бы они были одним поставщиком. Этот вопрос о негласном сговоре между олигополиями, обусловленном гипотезой «признания взаимной зависимости», был в центре многочисленных дебатов в Гарварде (Chirat et Guicherd 2021). Наконец, Гэлбрейт дает развернутое определение понятию монопольной власти. Под ней понимается способность поставщика — в условиях монополии или олигополии и (или) дифференциации своей продукции — по своему усмотрению определять цены и объемы производства (Galbraith 1936, 458)¹. Широко используется также термин «жесткость цен» (Galbraith 1936, 459). В обзоре литературы по этому вопросу Эдвард Мейсон (Mason 1938) отмечает, что негибкость (или жесткость) можно анализировать с точки зрения частоты изменения цен, амплитуды изменений или через комбинацию этих двух измерений (Mason 1938, 54)². Если Гэлбрейт явно рассматривает эти два элемента, Мейсон справедливо полагает, что его пояснительная схема 1936 года объясняет низкую амплитуду ценовых изменений. Более того, независимо от того, как она определяется, к ценовой жесткости как объекту исследования можно подойти двумя способами. Первый метод, реализованный историческими институционалистами Фредериком К. Миллсом (Mills 1927, 1936) и Гардинером К. Минсом (Means 1935a), заключается в понимании статистических вариаций в индексах цен. Второй, теоретический подход «фокусируется на взаимосвязи между изменением цен и изменениями в переменных, которые определяют цены» (Mason 1938, 55). Гэлбрейт использует только этот второй подход. В рамках этого подхода Мейсон указывает, что цены обычно считаются жесткими или негибкими в связи с теоретической основой чистой конкуренции, которая у некоторых авторов приобретает нормативный статус³. Именно на этой теоретической базе Гэлбрейт строит первую часть своей критики, не придавая ей, однако, нормативной ценности.

Тезис статьи 1936 года можно резюмировать следующим образом: фирма может поддерживать постоянные цены при падении спроса только в том слу-

¹ Аналогичным образом Чемберлин использует в своей книге, опубликованной четырьмя годами ранее, обширное определение термина «монополистическая конкуренция» (Guicherd 2017, 131).

² Обсуждение положительной корреляции между амплитудой и частотой см.: Хамффри (Humphrey 1937).

³ Термин «чистая» конкуренция в то время еще не установился. Чемберлин (1933), на которого ссылается Гэлбрейт в своей статье, характеризует чистую конкуренцию атомарностью и однородностью продуктов. Чистая конкуренция может быть несовершенной, например, из-за медлительности в мобильности факторов производства. По этому вопросу см.: Гишер (Guicherd 2017, 61-62).

чае, если она обладает монопольной властью (Galbraith 1936, 458). Это объясняется тем, что в условиях, приближенных к условиям чистой конкуренции, падение спроса неизбежно ведет к снижению цен. Именно на примере этой теоретической нормы чистой конкуренции Гэлбрейт намерен продемонстрировать обоснованность своего тезиса. При соблюдении условий атомарности и однородности товара ценовой механизм действует для регулирования спроса и предложения. «Производитель, пытающийся держать цены на одном уровне, увидит, что его выпуск падает не пропорционально изменению уровня спроса по отношению к старому, а до нулевого уровня» (Galbraith 1936, 460). Иными словами, производитель не может поддерживать цены на постоянном уровне без того, чтобы его клиенты не ушли к другому поставщику. Гэлбрейт иллюстрирует эту классическую идею микроэкономики производителя на примере сельскохозяйственного производства. Это позволяет ему подчеркнуть, что жесткость цен, наблюдавшаяся в некоторых промышленных секторах во время Депрессии, была бы невозможна в режиме чистой конкуренции. Из этого он делает вывод о наличии монопольной власти в данных отраслях. Аргумент Гэлбрейта не так тривиален, как может показаться¹. Он свидетельствует о повсеместном распространении неоклассических рассуждений в экономической мысли. Ведь с аналитической точки зрения утверждение о том, что производитель, сдерживающий свои цены, сократит свой выпуск до нуля, справедливо только в рамках оговорки Вальраса, разумеется не упомянутой Гэлбрейтом, о приостановке торговли.

Сделав вывод о наличии монопольной власти, Гэлбрейт далее отмечает, что само по себе это явление не обязательно объясняет жесткость цен (Galbraith 1936, 461). Зная точку зрения Веблена и недавнюю работу Чемберлина, он сначала объясняет, что смягчение допущения об однородности продукта может оказаться недостаточным для объяснения жесткости номинальных цен в случае падения спроса. Компания, реализующая стратегию дифференциации продукции, но столкнувшаяся с «[почти] горизонтальной кривой спроса», т.е. с высокоэластичным спросом, не может поддерживать постоянные цены, не рискуя потерять значительную долю рынка. Графически мы видим, что если в результате падения спроса производитель, обладающий определенной степенью монопольной власти, но сталкивающийся с высокоэластичным спросом, сохранит свои цены неизменными, то падение объема спроса будет значительным². С другой стороны, незначительное снижение цены существенно

¹ Мы благодарим Джордана Мельме за то, что он указал нам на это (Jordan Melmiès).

² У идеи высокоэластичного спроса, адресованного компании, которая дифференцирует свою продукцию, два потенциальных значения. Либо стратегия дифференциации слабо эффективна, либо спрос, адресованный компании, будет слабо эластичным. Это означает, что монополия слаба. Либо спрос, обращенный к ней, эластичен, потому что не производит приоритетных товаров в глазах потребителей, чьи доходы снижаются во времена депрессии. С другой стороны, важно понимать, что Гэлбрейт должен предположить существование монопольной власти независимо от эластичности спроса, чтобы иметь возможность сделать предположение, что именно компания устанавливает свою цену дискреционным образом.

уменьшит эффект от падения спроса. Поэтому трудно понять, почему фирма заинтересована в том, чтобы ее цены оставались неизменными.

Затем Гэлбрейт указывает на две потенциальные причины, которые при наличии фирм с монопольной властью, вероятно, объяснят жесткость цен. В отраслях, где удельные издержки производства низки, он постулирует, что цену в первую очередь определяют привычка и обычай (Galbraith 1936, 461). Он выражает первое явное сомнение в фундаментальном предположении экономической науки. По его мнению, производитель с монопольной властью в таких отраслях, вероятно, не устанавливает цену, которая максимизирует его прибыль. Другими словами, эффективное принятие решений не соответствует модели субстантивной рациональности. Понятно, почему он ретроспективно судит, что работы Чемберлина и Робинсон, в конце концов, легко интегрируются в неоклассическую экономику (Chamberlin et Robinson 1987, 427). Они не ставят под сомнение это фундаментальное предположение. Гэлбрейт отмечает, однако, что случаи, когда удельные издержки низки, вероятно, представляют собой лишь малую часть реальных ситуаций, когда цены меняются с трудом. Поэтому он называет вторую, более важную причину жесткости цен, а именно «ограничения» (Galbraith 1936, 462).

Осознавая расплывчатость данного термина, Гэлбрейт заявляет, что применяет его к ситуациям, когда осуществляется монопольная власть и когда распространение информации о снижении спроса и требуемой корректировке цен требует времени. Пространственно-временная дифференциация и сегрегация между производителями, которые замедляют поток информации, как это наблюдается на калифорнийском рынке меда, и привычка потребителя, который всегда стремится идти к одному и тому же производителю, способствуют задержке этой корректировки цен. Кроме того, из-за медленного распространения информации корректировка цен происходит постепенно, так что даже если цены падают, они снижаются в меньшей степени и более медленными темпами, чем это происходило бы в случае допущения о быстром распространении информации. Поэтому его рассуждения являются новаторским объяснением жесткости цен, основанным на анализе «явных издержек корректировки цен» (Wolman 2000, 5-6)¹. Уолман указывает на то, что Гэлбрейт и Минс стали первыми экономистами, которые рассматривали жесткость номинальных цен

¹ Со времени выхода статьи современная экономическая теория дополнительно объяснила, что существуют издержки, связанные с поиском информации о поведении заявителей и изменении цен, которые могут также способствовать жесткости цен или задержкам в корректировках. Это то, что мы обозначаем сегодня на французском языке термином «стоимость этикетки» или «стоимость каталога» и что обозначается на английском языке термином «стоимость меню». Объяснение жесткости номинальной цены можно найти у Стиглера (Stigler 1947), когда он обсуждает кривую спроса, предложенную Суизи (Sweezy 1939a). С тех пор ее в значительной степени использовала новая кейнсианская экономика, т.е. экономисты, считающиеся основным течением (Mankiw 1985). Первым автором, который формализовал это объяснение, по-видимому, является Роберт Барро (Barro 1972).

с точки зрения этих терминов¹. Хотя Гэлбрейт прямо ссылается на «профессора Гардинера Минса» по данному вопросу, его умозаключения отличаются от анализа последнего. Он считает, что только потому, что цены регулируются по Минсу, не обязательно означает, что они жесткие. По общему признанию, в действительности большинство жестких цен — это регулируемые цены. Но компания, которая определяет свои цены по своему усмотрению, т.е. регулирует их, вполне может решить менять их часто и значительно. Поэтому не следует отказываться от концепции монопольной власти. «Жесткость — это скорее комбинированный продукт монопольной власти и характера регулирования [цен], чем факт управления [ценами] как такового» (Galbraith 1936, 462).

Таким образом, показав, что, если цены остаются неизменными, несмотря на падение спроса, это свидетельствует о присутствии монопольной власти, далее Гэлбрейт задается вопросом о переходе между «положениями равновесия» в преимущественно неоклассической концепции, в результате падения спроса. В этой связи он вспоминает некоторые результаты анализа динамического равновесия производителя, а затем, наконец, фокусирует свой интерес на конкретном случае падения спроса в сочетании с падением эластичности спроса. Почему так? Во-первых, именно этот случай, по его мнению, имеет наибольшее практическое значение. Гэлбрейт демонстрирует свою обеспокоенность решением конкретных проблем. Он считает, что падение спроса в результате тяжелой депрессии обязательно ведет к снижению эластичности спроса, поскольку падение доходов приводит к массовой отсрочке во времени покупок товаров длительного пользования и поиска безопасности. Таким образом, потребители покупают только то, что считают необходимым или непреложным, поэтому их спрос на эти товары лишь немного чувствителен к колебаниям цен. Что показывает изучение этого конкретного случая? При снижении эластичности спроса монополисту может быть выгодно держать цены неизменными. Прямо ссылаясь на Джоан Робинсон (Robinson 1933), Гэлбрейт упоминает крайний случай, когда «теоретически может быть выгодно» для фирмы повышать цены (Galbraith 1936, 464)². В такой ситуации сохранение фиксированных цен является продуктом рациональной реакции производителя на падение спроса в сочетании с падением эластичности спроса. Таким образом, рациональная реакция производителей может породить жесткость номинальных цен благодаря комбинированному эффекту³.

¹ Уолман (Wolman 2000) указывает, что выражение впервые появляется в переписке между Минсом и Гэлбрейтом, о которой Гэлбрейт упоминает в статье. Мы не нашли никаких записей об этой переписке в JKGRP, подавляющее большинство писем там датируется 1940-ми годами.

² Пример «черных рынков» во времена кризиса является иллюстрацией такого типа реакции.

³ Данный аргумент оспорил Скитовски (Scitovsky 1941, 663, 674). Если он считает, что Гэлбрейт — единственный, кто пытался теоретически объяснить связь между монопольной властью и жесткостью цен, то Скитовски утверждает, что Гэлбрейт не может

В оставшейся части статьи Гэлбрейт систематизирует сравнение между функционированием рынка в условиях конкуренции и функционированием рынка при монопольной власти. Его цель — показать, что поведение корректирующих переменных — цен и количества — различается в зависимости от структуры рынка. Как и в работах Чемберлина или Кларка, конкуренция всегда рассматривается в двух аспектах — как структура рынка и как стратегическое поведение, причем эти два аспекта взаимодействуют. В краткосрочной перспективе на конкурентном рынке, где происходит внезапное падение спроса, можно предположить, что совокупное предложение данного товара на какое-то время значительно превысит совокупный спрос. Чтобы продать свою продукцию как можно выгоднее, компании снижают цены. Затем они постепенно адаптируют предлагаемые объемы. С этого момента цены должны снова вырасти, а количество произведенной продукции — сократиться. Регулирование на конкурентном рынке происходит сначала через цены, причем с большими колебаниями, а затем через постепенную корректировку предлагаемого объема (Galbraith 1936, 464).

Как это работает на рынке, структуры которого не являются совершенно конкурентными? В идеально-типичном случае олигополии количество продаваемых товаров первоначально резко падает в очень краткосрочной перспективе. Цены остаются на прежнем уровне. Запасы увеличиваются. Затем в среднесрочной перспективе происходит адаптация к новому состоянию равновесия путем постепенной корректировки цен (с небольшой амплитудой). Отсюда его тезис о том, что цены более жесткие там, где компании обладают сильной монопольной властью. Конечно, одна из фирм в олигополии может решить ликвидировать свои запасы, снизив цены, но этого не происходит. Почему этого не происходит? Потому что, говорит нам Гэлбрейт, в долгосрочных интересах группы производителей не предпринимать такой маневр. Даже если производитель может получить значительную прибыль в краткосрочном пери-

доказать наибольшую относительную жесткость монопольных цен. Однако критика Скитовски кажется неубедительной в трех отношениях. Во-первых, Скитовски говорит о ценовой гибкости монополии без учета, в отличие от Гэлбрейта, стратегических решений, которые, вероятно, примет компания с монопольной властью. В статье Скитовски фирма, независимо от конкурентной ситуации, максимизирует свою прибыль. В результате ценовое поведение у него подвержено строгому ситуационному детерминизму. Во-вторых, он рассматривает идею о том, что сохранение жесткости цен для монополиста может стать рациональной корректировкой к падению спроса, как основное положение аргументации Гэлбрейта. Наше изложение статьи подтвердит, что это не так. Наконец, Скитовски утверждает, что Гэлбрейт основывает анализ на неправильной интерпретации закона Харрода — закона сокращения эластичности спроса в случае увеличения дохода — поскольку Гэлбрейт рассматривает случай снижения эластичности в случае уменьшения дохода. Однако Гэлбрейт не ссылается на книгу Харрода (Harrod 1936). Кроме того, закон Харрода заявлен на уровне совокупного спроса, тогда как Гэлбрейт заинтересован здесь в спросе, адресованном единичному собственнику с монопольной властью. О законе Харрода см.: Ассу и соавт. (Assous et al. 2014) и д'Аспремон и др. (d'Aspremont et al. 2011).

оде, действуя иначе, «признание интересов группы» олигополистов заставляет его отказаться от этого (Galbraith 1936, 465). Здесь мы возвращаемся к вебленовской идее, подхваченной Кларком (Clark 1923a) и Чемберлином (Chamberlin 1929, 1933), о том, что олигополистический рынок подвержен сговору, явному или неявному.

На этом уровне объяснения Гэлбрейт по-прежнему считает, что обладатель монопольной власти будет стремиться к максимизации своей прибыли. Однако он считает, что его временной горизонт является долгосрочным, а не краткосрочным¹. Таким образом, он вносит изменения в теорию фирмы Маршалла, не ставя под сомнение фундаментальную гипотезу максимизации прибыли. Но в конце этого анализа монопольной власти по сравнению с конкурентной ситуацией, т.е. в конце своей внутренней критики, Гэлбрейт утверждает, что жесткость цен может быть понята благодаря другим силам. Они основаны на том, что он называет «предпочтением жесткости».

Построение альтернативного объяснения: предпочтение жесткости

Гэлбрейта не устраивает объяснение с точки зрения максимизации прибыли, основанное на предположении о рациональности и всеведении экономических агентов². Более того, хотя это объясняет большую жесткость некоторых секторов по сравнению с другими, которые являются более конкурентоспособными, это не объясняет жесткость как таковую. В последней части статьи Гэлбрейт явно отходит от рамок теоретического анализа, унаследованных от маржиналистской мысли, которую он рассматривал в первых двух частях своей статьи. Отсюда наше утверждение о раннем развороте в сторону гетеродоксальности. Он пишет, что «в дополнение к этому «рациональному» выбору жестких цен существуют определенные факторы, способствующие жесткости цен, которые не имеют ничего общего с желанием максимизировать прибыль ни в краткосрочной, ни в долгосрочной перспективе» (Galbraith 1936, 466). Он снова использует пример олигополии Чемберлина (Chamberlin 1929, 1933), чтобы подтвердить, что производители осознают «взаимозависимость своего благосостояния» (Galbraith 1936, 466). Следовательно, поддержание определенной степени жесткости цен поощряет сотрудничество, негласное или формальное, между производителями. Жесткость позволяет достичь «общего согласия» между олигополистами. Она играет роль соглашения. Дру-

¹ Теории Чемберлина (Chamberlin 1933) и Робинсон (Robinson 1933) – часть изменения в упомянутой точке зрения, где максимизация прибыли рассматривается в долгосрочной, а не в краткосрочной перспективе (Mongin 1992, 335).

² О предполагаемой бесполезности критики по поводу гипотезы максимизации прибыли см.: Боланд (Boland 1981). Эта критика бесполезна только в том случае, если придерживаться инструментализма Фридмана (1953a). Это не относится к Гэлбрейту.

гими словами, жесткость цен препятствует жестокой конкуренции [*cut-throat competition*]¹. Очевидно, что для Гэлбрейта цена — это результат стратегических ожиданий конкурентов. С другой стороны, он ничего не говорит нам об уровне цен, достигнутом в результате соглашения. В его объяснении нет попытки определить норму маржи, применяемую фирмами, — проблема, лежащая в основе посткейнсианских теорий фирмы, разработанных в 1970-х годах.

Поддержание номинальных цен в условиях падения спроса делает регулирование на рынке «несовершенным», если исходить из идеальной конкуренции. Прибыль производителей не максимизируется. Но снижение цен одним из конкурирующих производителей в попытке максимизировать прибыль в краткосрочной перспективе может иметь еще более пагубные последствия. Тот, кто первым снижает цены, временно извлекает прибыль. Однако ценовая война, которая может последовать за этим, будет иметь катастрофические последствия. Даже если производители договорятся о равномерном снижении цен, потом будет еще сложнее договориться о любых будущих изменениях цен, необходимых в ответ на новые колебания спроса. В случае увеличения спроса один из производителей будет заинтересован в том, чтобы не следовать общей тенденции роста цен, чтобы захватить большую долю рынка². Кстати, жесткость цен задумывается как средство снижения неопределенности, связанной с координацией действий олигополистов. Цель снижения неопределенности вытесняет цель максимизации прибыли в мотивах, объясняющих поведение фирмы (Galbraith 1936, 467-468). Здесь Гэлбрейт затрагивает суть своей более поздней теории фирмы и, в более широком смысле, управленческих теорий. Цель снижения неопределенности, как и цель максимизации продаж или роста, вытекает из понимания того, что главная задача тех, кто контролирует компанию, — обеспечить ее дальнейшее существование как организации.

Во-вторых, Гэлбрейт развивает идею о том, что предпочтение жесткости цен существует постольку, поскольку она позволяет поддерживать цены продажи и перепродажи. В системе чистой конкуренции, где продукция однородна, а издержки, в основном, переменны, вопрос о цене продажи, по мнению Гэлбрейта, имеет меньшее значение. Поскольку продукт компании не дифференцирован, она не несет высоких затрат на маркетинг, которые необходимо окупить или хотя бы покрыть. Однако исследование маркетинга, которое он провел вместе с Блэком, помогло ему осознать важность маркетинговых затрат

¹ Гэлбрейт поддерживает эту идею в своих более поздних анализах. Лезерс и Эванс отмечают в связи с этим, что крупная компания с монопольной властью у Гэлбрейта ведет себя как компания «Нового порядка» у Веблена (Leathers and Evans 1973, 146).

² Понятно, почему олигополию широко изучали, начиная с послевоенного периода и до наших дней, с использованием теории игр, следуя работам Моргенштерна и фон Неймана (Morgenstern et von Neumann 1944) и Моргенштерна (Morgenstern 1948). Она обеспечивает основу для изучения стратегических взаимодействий. Еще в 1952 году Папандреу предсказал, что теория игр будет играть важную роль в области теорий компаний (Papandreou 1952, 184).

в себестоимости единицы продукции¹. Гэлбрейт утверждает, что если дифференциация продукта основана исключительно на «психологических» соображениях, обусловленных рекламой, потребители, скорее всего, обратятся к другим, менее дорогим товарам, которые, по их мнению, имеют такое же хорошее качество. Следовательно, если один из производителей в условиях монополистической конкуренции не снижает цены при падении спроса, в то время как его конкуренты это делают, его стратегия дифференциации может оказаться неэффективной. Покупатели и розничные торговцы отвернутся от этого продукта. В этом случае имидж бренда и монополярная власть, которую он пытается создать, в конечном итоге оказываются недостаточно сильными, чтобы противостоять ценовой привлекательности конкурентов. Часть рекламных расходов оказывается потраченной впустую. Но и отдача от дифференциации продукта для других производителей в условиях монополистической конкуренции также снижается, поскольку последние вынуждены снижать цены. Таким образом, Гэлбрейт считает, что он показал, что снижение цен продажи в конечном итоге вредит всем в отрасли, в большей или меньшей степени. Затем он приходит к выводу, что чем выше маркетинговые издержки и чем больше их доля в себестоимости единицы продукции, тем вероятнее предпочтение фирмы в пользу жесткости.

Затем Гэлбрейт добавляет к этому аргументу идею о том, что снижение цены на товар может вызвать у розничных торговцев неприязнь к этому товару или бренду в целом. Гэлбрейт объясняет: «Очевидно, что розничные торговцы будут стремиться продвигать товары с максимально возможной маржой при перепродаже. Чем более жестко настроены цены к снижению, тем больше вероятность того, что перекупщик сможет сохранить хорошую маржу, даже если спрос упадет». Это различие между производителями и розничными торговцами не проводится в большей части экономической литературы. Это позволяет нам определить, что отличает Гэлбрейта от теоретиков фирмы, и напрямую связывает его с соображениями промышленной экономики в отношении взаимозависимости рынков отдельного сектора. Он также рассматривает возможность ценовой конкуренции между розничными торговцами. Если перекупщики снижают свои цены на данный товар, производитель может быть вынужден снизить цены, по которым он продает им. Исключения составляют случаи, когда цена перепродажи продукта может быть сохранена, не вызывая недовольства потребителей. Но для этого необходимо, чтобы была проведена достаточная дифференциация продукта. Отсюда следует вывод, что сила монополярной власти, которая зависит, в частности, от эффективности дифференциации продукта, определяет степень жесткости цен (Galbraith 1936, 469).

¹ Можно напомнить, что именно для того, чтобы избежать ценовой конкуренции, производитель и решает дифференцировать свой продукт. Это приводит к сбоям в случае нежелательного падения цен.

В-третьих, Гэлбрейт выдвигает идею о том, что жесткость цен также может быть обусловлена тем, что производители думают об удельных издержках. Снова ссылаясь на «профессора Гардинера Минса», он отмечает, что изменение цен сопряжено с определенными издержками (Galbraith 1936, 470). Информацию о новых ценах необходимо распространять. Осуществление такого изменения влечет за собой временное прекращение деятельности (Galbraith 1936, 482). Таким образом, он ставит под сомнение традиционный микроэкономический постулат о ценообразовании на основе предельных издержек. В реальном мире бизнеса производители приблизительно знают средние издержки, а не предельные. Следовательно, именно средние издержки определяют их ценовую политику. При снижении спроса, как предполагает Гэлбрейт, средние издержки производства растут (предположение о повышении отдачи). У производителей нет стимула ни повышать цены, что чревато отвлечением части ориентированного на них спроса, ни снижать их, поскольку это «прямо противоречит тому, что отстаивает его система учета», т.е. ценообразованию по средним издержкам (Galbraith, 1936, 471).

Гэлбрейт подробно излагает свои аргументы, рассматривая два противоположных случая с эквивалентными результатами. Во-первых, в случае, когда цены на единицу продукции гибкие, увеличение удельных издержек, которое произойдет в результате падения производства (гипотеза снижения предельных издержек), само по себе обусловленное падением спроса, скорее всего, будет компенсировано снижением затрат на труд и сырье¹. Если предположить такую компенсацию, то издержки производства единицы продукции могут оказаться относительно стабильными. Жесткость удельных издержек производства в этом случае будет способствовать жесткости цен. Во-вторых, можно предположить, что удельные издержки могут быть относительно фиксированными независимо от колебаний спроса (при допущении постоянных предельных издержек и, следовательно, постоянных удельных издержек производства). В обеих ситуациях издержки на единицу продукции стабильны. Он считает, что именно этими издержками руководствуется производитель при установлении цен. Таким образом, предпочтение в пользу жесткости цен вытекает из жесткости удельных издержек. Монопольная власть, таким образом, является средством удовлетворения этого предпочтения. Но цены одних — это издержки других. Отсюда распространение жесткости цен на весь производственный и коммерческий процесс. Хотя, в конце концов, он пришел к объяснению жесткости цен с точки зрения жесткости издержек, Гэлбрейт назвал свое обоснование «неортодоксальным». Это объясняется тем, что оно основано на гипотезе о «нерациональном поведении предпринимателей», а «рациональное» поведение теоретически заключается в установлении цен на уровне предельных издержек для максимизации прибыли (Galbraith 1936, 472)².

¹ Гэлбрейт не ставит перед собой задачу уяснить, однородна компенсация или нет.

² Предприятия не иррациональны. Рациональность, реализуемая компаниями, просто не та, которую постулирует маргиналистская экономическая теория.

Что касается последней причины предпочтения жесткости цен, Гэлбрейт упоминает инерцию, которую экономисты всегда приписывали монополии. Не существует более простого решения, чем статус-кво, т.е. сохранение цен на прежнем уровне (Galbraith 1936, 473). Это объяснение в рамках «легкого пути» — не самое интересное из всех, упомянутых Гэлбрейтом. Но оно сочетается с другими объяснениями, а именно: жесткость цен как средство предотвращения ценовых войн между производителями, как средство снижения неопределенности, как средство поддержания интереса перекупщиков к товару и как следствие жесткости издержек на единицу продукции. Таким образом, Гэлбрейт предлагает ряд причин, которые могут объяснить жесткость цен в секторе, где фирмы обладают монопольной властью.

В завершение изложения содержания статьи уместно подвести итог аргументам Гэлбрейта. В первой части своей статьи он предлагает объяснение жесткости цен, основанное на гипотезе о том, что фирма максимизирует свою прибыль. Он вносит изменения в традиционный экономический анализ по трем направлениям: 1) фирма с высокой степенью монопольной власти может быть заинтересована в период депрессии не менять цены, чтобы максимизировать свою краткосрочную прибыль; 2) существует два типа рыночной структуры: конкурентный и олигополистический, основные переменные корректировки которых различаются; 3) можно выделить различные временные горизонты, чтобы объяснить, почему фирма может быть заинтересована в том, чтобы не менять цены (перспектива долгосрочной максимизации). Во второй части статьи, напротив, объяснение существования «предпочтения в пользу жесткости» со стороны фирм больше не основывается на гипотезе максимизации прибыли. Предпочтение в пользу жесткости является результатом: 1) соглашений, позволяющих уменьшить неопределенность, связанную с решениями олигополистов; 2) стратегического поведения типа негласного сговора, направленного на защиту от ценовых войн между фирмами, а также между розничными торговцами; 3) практики установления цен в соответствии со средними издержками производства¹.

Это резюме позволяет нам настаивать на том, что в одной и той же статье Гэлбрейт дает объяснения, которые укладываются в две разные аналитические рамки. В контексте нашего генезиса его интеллектуального проекта оно дает дополнительные аргументы в пользу того, что мы отвергаем тезис Кайла Брюса о том, что Гэлбрейт «был, прежде всего, неоклассическим экономистом»

¹ В статье Гэлбрейт предвосхищает знаменитое исследование Холла и Хитча по этому вопросу (Hall et Hitch 1939). Вопрос максимизации прибыли лежит в основе дебатов между членами Оксфордской школы, которые исследуют практику ценообразования предпринимателей и приходят к идее ценообразования по полной себестоимости [full-cost], и Махлупом (Machlup 1946), который критикует их методологию и защищает гипотезу максимизации, в частности вводя вопрос о несовершенстве информации. Об этих дебатах см.: Романи и Торт (Romani et Tort 1991, 124-127), Монген (Mongin 1992) и Уокер (Walker 2016, 29-31).

до встречи с промышленником Генри Деннисоном (Bruce 2000, 949)¹. Характер ранних работ Гэлбрейта не сводится к концепции этой школы. Его подход по методу и духу схож с подходом первых поколений участников американского исторического институционализма. Он использует инструменты самых разных теорий. Кстати, учитывая исследовательский характер этой статьи 1936 года, нельзя утверждать, что Гэлбрейт был неоклассическим экономистом до своего «обращения в кейнсианство» (Laguérodie 2007). Само выражение «обращение» имеет тот недостаток, что скрывает тот факт, что основные вопросы, а также ответы на них, которые составляют структуру его американской трилогии, были в значительной степени заложены еще до того, как он прочитал «Общую теорию».

Генезис основных тезисов его американской трилогии

Как уже говорилось, в этой статье 1936 года содержатся основные темы того, что в ретроспективе представляется исследовательской программой, которой Гэлбрейт придерживался в своих последующих работах. Подтверждение этого утверждения вносит новый разрыв в нашу хронологическую нить. Однако это необходимо для того, чтобы учесть последовательность в его карьере экономиста. Первая из этих тем касается теории цен. Постоянный интерес Гэлбрейта к теории цен имеет две взаимосвязанные причины. На чисто теоретическом уровне его первоначальные исследования поведения цен крупных компаний, обладающих дискреционными полномочиями, совпали с ростом макроэкономических вопросов в результате так называемой кейнсианской революции. На практическом уровне предстоящее вступление Соединенных Штатов в войну придало социальную актуальность теоретическому вопросу о стабильности цен, который Гэлбрейт (1941) обсуждал со своим коллегой Элвином Хансеном (Hansen 1941a). Теоретический интерес Гэлбрейта к этому вопросу и его поддержка политики Франклина Рузвельта способствовали его назначению на должность заместителя директора Управления по регулированию цен.

Спустя десять лет после написания работы «*Monopoly power and price rigidities*» Гэлбрейт показал, как олигополистические рыночные структуры, обеспечивающие большую жесткость цен в результате стратегических соглашений между фирмами, облегчают контроль над ценами, который ему пришлось осуществлять во время войны (Galbraith, 1946, 1947a). Он рассмотрел этот вопрос в двух книгах, опубликованных в 1952 году, поворотном году в его карьере. Первая, «*Theory of Price Control*» («*Теория контроля над ценами*»), представляла собой

¹ Пол Дэвидсон (Davidson 2005, 103) также ошибочно защищает этот тезис в наших глазах, так как Гэлбрейт, безусловно, находился под влиянием неоклассической теории, но предложил, еще до встречи с Деннисоном и чтения работ Кейнса, внутреннюю и внешнюю критику.

теоретический анализ контроля над ценами, основанный на уроках, извлеченных из Второй мировой войны (Galbraith 1952b). Во второй, «Американский капитализм», он указывает на то, что ценовые войны могут быть губительны для компаний и что олигополистические рынки регулируются, прежде всего, через количество¹. Следуя по стопам Шумпетера, Гэлбрейт утверждает, что конкуренция на этих рынках в основном сосредоточена на инновациях. «Соглашение, исключаящее ценовую конкуренцию, не препятствует техническому прогрессу, который остается одним из важнейших орудий конкурентной борьбы на рынке» (Galbraith 1952a, 88). Стоит отметить, что термин «стабильность цен» постепенно заменяет в работах Гэлбрейта термин «жесткость». Это изменение показательно. Оно показывает, что «жесткость» — это структурное явление в экономике США, а не преходящее или аномальное. Оно также свидетельствует об ускоренном дистанцировании от конкурентной модели как теоретического, а тем более нормативного ориентира. Однако Гэлбрейт все же сохраняет свою пояснительную схему 1936 года. Хотя в ней ничего не говорится о том, как именно фирма устанавливает уровень цен, эволюция общего уровня цен объясняется, прежде всего, изучением мотивов и ценового поведения фирм в зависимости от рыночных структур. Постоянный интерес Гэлбрейта к вопросу о ценах в период с 1930-х по 1950-е годы вполне объясним, если учесть его присутствие в Гарварде в период зарождения промышленной Экономии. Но он также понятен в свете его участия в жизни Демократической партии. Ценовые тенденции были в центре американских политических кампаний. Проблема инфляции подогревала его споры с другими экономическими советниками Кеннеди в 1960-е годы.

Вторая основная тема работы «*Monopoly power and price rigidities*», затронутая в более поздних работах Гэлбрейта, относится к тому, что он назвал в 1936 году «монопольной властью». В самом широком смысле этот термин относится к рыночной власти крупных фирм, действующих в олигополистических структурах и дифференцирующих свою продукцию. «Американский капитализм» — первая часть его трилогии — начинается с описания конкурентной модели. Эта модель была реальностью в конце XVIII и XIX веков. «Люди, сформулировавшие классическую теорию, были реалистами» (Galbraith 1952a, 29). Но растущая концентрация фирм и олигополистические структуры экономики привели к тому, что от нее пришлось отказаться². Хотя в 1936 году Гэлбрейт подготовил внутреннюю поправку к неоклассической концепции, за которой последова-

¹ «Объединение, исключаящее ценовую конкуренцию, неизбежно при олигополии. Альтернатива — самоуничтожение, которого нельзя ожидать от тех, кто хочет оставаться платежеспособным, и которое в любом случае было бы практически бесполезным» (1952a, 66).

² Эта концентрация усилилась в начале 1950-х годов вследствие приватизации заводов, которые попали под общественный контроль во время Второй мировой войны и получили значительные государственные инвестиции для обслуживания военных нужд (Lind 2012, 348).

ла внешняя критика, основанная на сомнениях в ее фундаментальных предположениях, после войны он почувствовал, что настало время создать новую основу для анализа функционирования американского капитализма (Galbraith 1947, Galbraith 1952a). Опираясь на размышления, уже содержащиеся в его основополагающей статье, в частности на работы Берли и Минса (Berle et Means 1932), Чемберлина (Chamberlin 1933) и Робинсон (Robinson 1933), а также на труды участников американского исторического институционализма, таких как Бернс (Burns 1936) и Кларк (Clark 1940), Гэлбрейт провел детальное исследование монопольной власти и ее последствий для функционирования экономической системы. Он поддерживает идею Джона Мориса Кларка о том, что конкуренция между олигополиями может быть «жизнеспособной» на практике (Clark 1940). Но нужно еще показать, почему. Именно здесь и возникает его концепция «уравновешивающей силы» — идея о том, что рыночная власть фирм порождает уравновешивающую силу на другой стороне рынка, так что может быть достигнута некая форма равновесия, в смысле баланса сил (Galbraith 1952a, 143-145). Развивая эту концепцию, Гэлбрейт поддерживает гипотезы, разработанные во второй части его статьи 1936 года, которые отодвигают его рассуждения от неоклассических теоретических рамок. Движимый требованием реализма, он напоминает нам о необходимости учитывать в экономических моделях действия розничных торговцев.

Одним из безобидных на первый взгляд упрощений экономической теории является предположение о том, что производители потребительских товаров продают свою продукцию непосредственно потребителям. Отсюда следует вывод, что все коммерческие единицы имеют в целом идентичные интересы. [...] Если бы так было на самом деле, потребителя можно было бы только пожалеть. На практике же товары проходят через розничного торговца, интересы которого, как правило, полностью отличаются от интересов его поставщиков. Типичный розничный торговец в первую очередь заинтересован в объеме своих продаж [...] В его интересах также противостоять любому давлению, оказываемому поставщиками на рынок, которое может привести к повышению цен. Что еще более важно, любое снижение цен, которое розничный торговец может получить от своих поставщиков, обернется для него прибылью. Таким образом, он может использовать цены в качестве инструмента влияния, не нарушая соглашения о запрете скидок, которые сводят на нет его собственную норму прибыли» (1952a, 149-150).

В дополнение к этому требованию реализма Гэлбрейт явно отделяет себя от предубеждений неоклассической теории. Он признает, что случай «двусторонней монополии», предусмотренный последней, отчасти соответствует тому, что он называет уравнительной силой. Однако он отвергает это понятие по двум причинам. Понятие «двусторонняя монополия» предполагает, что это явление носит случайный характер, тогда как, по его мнению, оно является структурным, поскольку уравнительная власть возникла бы спонтанно перед лицом

первоначальной рыночной власти. Но он также хотел дистанцироваться от работ, которые, «благодаря узкому формализму гипотез мотивации и поведения», он приписывал фирмам в монополистической или олигополистической конкуренции, «стерилизовали» это «направление исследований» (Galbraith 1952a, 145). Для Гэлбрейта тема экономической мощи фирм, т.е. средств их деятельности, неотделима от вопроса о целях, которые преследуют эти фирмы, т.е. о целях их деятельности. Эта тема связывает его статью 1936 года с последующей исследовательской программой и помещает подход в рамки американских исторических институциональных теорий фирмы.

В статье «*Monopoly power and price rigidities*» Гэлбрейт рассматривает различные потенциальные цели фирмы: максимизация прибыли в краткосрочной перспективе, максимизация прибыли в долгосрочной перспективе и поиск экономической безопасности, что объясняет соглашения между олигополистами, направленные на снижение неопределенности. Оспаривание гипотезы максимизации прибыли лежит в основе теории фирмы, которую он предлагает в своей трилогии. На момент публикации книги «Новое индустриальное общество», как мы увидим, данная концепция вызвала множество споров, особенно с Робертом Солоу (Solow 1967a). В конце 1970-х годов в статье под названием «*The limitations of the profit motive*» («Ограничения мотива прибыли») Кеннет Эрроу, в то время коллега Гэлбрейта по Гарварду и крупный специалист в этой области благодаря своему вкладу в теорию социального выбора и разработке аксиоматики теории общего равновесия, в которой гипотеза максимизации прибыли занимает центральное место, настаивал на актуальности точки зрения Гэлбрейта (Arrow 1979, 25). Гэлбрейт выдвигает два позитивных предположения относительно поведения фирм. Во-первых, фирмы, скорее всего, будут преследовать несколько целей, некоторые из которых могут противоречить друг другу. Однако неопределенность поведения фирм частично снимается вторым положением, а именно тем, что цели, преследуемые фирмами, определяются группой заинтересованных лиц, которая их контролирует. Окончательно отойдя от неоклассических теоретических рамок, Гэлбрейт открывает черный ящик, который представляет собой фирма, сведенная к производственной функции. Влияние двух литературных источников, помимо исторических американских институционалистских теорий фирмы, заставило Гэлбрейта пойти по пути, который он наметил в 1936 году. Первый — это управленческие теории фирмы, разработанные, в частности, Баумодем (Baumol 1959) и Маррисом (Marris 1963, 1964). Вторая связана с бихевиористскими теориями организаций, инициатором которых стал Герберт Саймон с его концепцией ограниченной рациональности, в которой агенты стремятся к «удовлетворению», а не к «максимизации» (Simon 1947, 1954, 1955, 1956). Эти две работы находятся в прямой оппозиции к неоклассической теории фирмы, о чем свидетельствует президентская речь Фрица Махлупа на ежегодном симпозиуме *Американской экономической ассоциации* в 1967 году. В рамках маржиналистской теории цен Махлуп подчеркивал, что фирма может быть сведена к «теоретическому звену» (Machlup 1967, 9).

Фундаментальное предположение Гэлбрейта о том, что фирмы стремятся удовлетворить гарантированный уровень прибыли, напрямую согласуется с четвертой основной темой его работы, а именно с идеей о том, что фирмы планируют свою деятельность, чтобы уменьшить неопределенность, присущую рыночной координации (Baudry et Chirat 2018). Таким образом, концепция планирования отчасти перекликается с концепцией «предпочтения жесткости цен», поскольку контроль цен — это средство, которое предпочитают компании, чтобы защитить себя от рыночных колебаний (Galbraith 1967a, 38). Низкая вариативность цен облегчает предвидение и стабилизирует условия межфирменной торговли на протяжении всего производственного и маркетингового процесса. Непрерывность работы Гэлбрейта по этому вопросу спустя тридцать лет поражает.

Стабильность цен также служит целям частного промышленного планирования. Как только цены установлены, они становятся предсказуемыми в течение длительного периода¹. А поскольку цены одной фирмы — это издержки другой, то и издержки тоже предсказуемы. Таким образом, с одной стороны, стабильные цены облегчают контроль и минимизируют риск обвала цен, который может поставить под угрозу прибыль, а вместе с ней и автономию техноструктуры; таким образом, они помогают техноструктуре достичь одной из ее целей. С другой стороны, они облегчают задачу планирования для данной фирмы и компаний, которым она продает продукцию. [...] По своей природе частное промышленное планирование требует контроля над отпускными ценами. Как мы видели, современная технология все меньше и меньше хочет полагаться на рынок [...]. Но этот контроль [цен], вполне естественно, осуществляется таким образом, чтобы служить целям техноструктуры. Эти цели, как мы уже видели, заключаются, во-первых, в минимизации риска потерь и, следовательно, опасностей, которые может повлечь за собой автономность техноструктуры; во-вторых, в максимизации роста фирмы. Цены регулируются таким образом, чтобы служить этим целям. Ценовой конкуренции, со всеми вытекающими отсюда опасностями, следует избегать (Galbraith 1967a, 20, 196).

Последняя основная тема работы Гэлбрейта, начатой в 1936 году, касается бимодальной природы американской экономической системы. В заключение работы «*Monopoly power and price rigidities*» он утверждает, что необходимо новое теоретическое рассмотрение монопольной власти. Это не исключительный, а распространенный случай. Это не означает, что конкурентная система полностью исчезла, как показывает сельскохозяйственный сектор. С одной стороны, существуют олигополистические и монополистические структуры,

¹ Опять же, с точки зрения посткейнсианских теорий, в частности, слабость работы Гэлбрейта заключается в том, что она не позволяет аналитически определить процедуру, которая заставляет компанию выбирать одну цену, а не другую. Следует дождаться работы Адриана Вуда (Wood 1975) и восполнить этот недостаток управленческих теорий фирмы, а именно определение маржинальной ставки (Dallery et Melmiès 2018).

а с другой — конкурентные. В контексте 1930-х годов осознание этой двойственности, по мнению Гэлбрейта, было крайне важно, особенно для тех, кто хотел гарантировать стабильность современной капиталистической системы, этого «столь хрупкого пациента» (Galbraith 1936, 473). В целях макроэкономической стабилизации государственная политика должна учитывать дифференцированное ценовое поведение фирм в зависимости от сектора и структуры рынка. Другими словами, эта политика должна обеспечивать гармоничное изменение всех цен, чтобы их перепады не усиливали колебания. Для решения этой проблемы Гэлбрейт уже верил в эффективность прямого контроля над ценами¹.

Это бимодальное видение лежит в основе его более поздних работ, что иллюстрируется использованием им парадигматического противопоставления «General Motors» «висконсинскому фермеру» (1967а). Однако Гэлбрейт в основном занимается описанием функционирования «системы планирования», а не рыночной системы. Одна из причин этого заключается в том, что именно эта часть экономической системы игнорируется тем, что он считает «конвенциональной Экономикой». Вторая причина заключается в том, что система планирования, по мнению Гэлбрейта, навязывает свои методы работы, цели и ценности экономической системе в целом. Она, если воспользоваться терминологией Эверитта (Averitt 1968), является «центром», в то время как рыночная система — лишь «периферия». Одним из недостатков анализа Гэлбрейта, вплоть до «Нового индустриального общества», было то, что он пренебрегал изучением взаимосвязей между системой планирования и рыночной системой. Он изучал их по отдельности, а рыночной системой и вовсе пренебрегал. Перед лицом критики, в частности со стороны Джеймса Мида (1968), Гэлбрейт признал, что пренебрег этим вопросом (1971а, 99). Книга «Экономические теории и цели общества» (1973b) представляет собой попытку сформулировать связи между этими двумя подсистемами.

Наш тезис о том, что «*Monopoly power and price rigidities*» — это первый камень в исследовательской программе Гэлбрейта, заставил нас прервать нить повествования и предложить краткий обзор последующих глав. Мы сосредоточились на двух фундаментальных идеях. С одной стороны, к концу своего университетского обучения Гэлбрейт был озабочен общими темами, а с другой — он был экономистом, представляющим плюрализм межвоенного периода. Мы отвергли тезис о том, что он был неоклассическим экономистом до того, как прочитал Кейнса в Гарварде. Об этом свидетельствует описание интеллектуальных связей Гэлбрейта с промышленником Генри Деннисоном, начиная с лета 1936 года.

¹ Гэлбрейт постулирует еще один совет, чтобы эффективно бороться с проблемами уровня цен (1936, 474). Правительство должно воспитывать экономических агентов с помощью экономической науки, поскольку агенты не всеведущи и иногда не действуют ни в своих интересах, ни в интересах общества. Хайек осудил бы здесь две ошибки, характерные для «социалистов всех мастей», а именно сциентизм, а также конструктивизм, характерный для «политехнического менталитета».

Противостояние экономической мысли Массачусетского промышленника: Генри Деннисон

Кайл Брюс заслуживает признания за то, что он подчеркнул не только важность отношений между Кеном Гэлбрейтом и Генри Деннисоном, но и в целом богатство экономической мысли этого массачусетского промышленника и бизнесмена (Bruce 1999, 2000, 2006). Он, как и Стефани Лагероди, считает, что Деннисон сыграл «ключевую роль» в отступлении Гэлбрейта от «ортодоксальности» и принятии им «спорных в то время идей Общей теории Кейнса». Но Брюс заходит так далеко, что добавляет, что «гетеродоксальные идеи» Гэлбрейта «о функционировании промышленного порядка были внедрены в его сознание в результате его сотрудничества с Деннисоном» (Bruce 2000, 949-950). Хотя роль Деннисона нельзя игнорировать, особенно в связи с вопросом о политическом решении проблемы депрессии, наш рассказ о подготовке и раннем мышлении Гэлбрейта (1936) и последующее изложение мыслей Деннисона позволяют сделать вывод, что эти два человека разделяли значительное количество общих концепций еще до начала их отношений. Помимо работ Маршалла и его поправок, на мышление молодого Гэлбрейта уже оказала сильное влияние вебленовская традиция американского исторического институционализма. Кайл Брюс сам назвал мышление Деннисона «институциональной Экономикой» (Bruce 1999, 2006).

В своих мемуарах Гэлбрейт описывает Генри Деннисона как «самого интересного промышленника в Соединенных Штатах» (Galbraith 1981, 65)¹. Деннисон, которому на момент их встречи летом 1936 года было 59 лет, был промышленником-миллионером, более двух десятилетий управлявшим бумажной фабрикой, успех которой был основан на инновационном процессе. Он вкратце рассказал об истории своей компании на саммите *Американской экономической ассоциации* в 1950 году, на заседании, посвященном принятию решений руководителями корпораций (Dennison 1951). Как промышленник Деннисон выделялся среди многих своих коллег отчасти потому, что поддерживал политику Рузвельта, а отчасти благодаря прогрессивным мерам, которые он внедрял в своей компании. В 1916 году его компания первой в Соединенных Штатах ввела частную систему страхования от безработицы, а также долевое участие работников и распределение прибыли. Будучи случайным советником президентов Вильсона, Хардинга, Гувера, а затем Рузвельта, в 1934 году он работал над обобщением системы пособий по безработице, которая была принята в штате Висконсин двумя годами ранее — план, разработанный Джоном Р. Коммонсом. Сходство Деннисона с историческим институционализмом не ограничивается его приверженностью американскому политическому ли-

¹ Данный абзац основан на работах Гэлбрейта (Galbraith 1981, 65-66), Брюса (Bruce 2000, 949-950), Брюса (1999, 4-8), Паркера (Parker 2005, 75), Шлезингера (Schlesinger 1958, 340).

берализму. Он также был президентом Общества Тейлора совершенствования менеджмента и, следуя по стопам Веблена, сторонником корпоративного контроля со стороны технократов, а не акционеров¹. Помимо деятельности в качестве промышленника и политического советника, Деннисон заботился о том, чтобы реализовать свои экономические идеи по управлению бизнесом и функционированию экономической системы своего времени на практике. Следует обратить внимание на две работы, которые появились еще до его сотрудничества с Гэлбрейтом.

В 1922 году он опубликовал короткую статью в *Journal of American Statistical Association* под названием «*Management and the Business Cycle*» («Менеджмент и экономический цикл»). Идея Брюса о том, что Деннисон развивал «протокейнсианские» идеи, вполне обоснована (Bruce 1999, 10). Во-первых, Деннисон указывает, что сокращение кредитования в депрессивной фазе цикла помогает уменьшить расходы в тот момент, когда они наиболее необходимы. В этом отношении он отстаивал стабилизирующую роль пособий по безработице (Dennison 1932, 36). Во-вторых, он считал, что нестабильность экономической системы проистекает главным образом из потенциального расхождения между уровнем «текущего спроса» и «тем, что поставщики оценивают как будущий уровень спроса» (Dennison 1922, 20). Это последнее утверждение, которое подчеркивает важность вопроса об ожиданиях предпринимателей, тем не менее основано на вебленовском видении экономики. Риск потенциальной разницы между текущим и ожидаемым спросом увеличивается, говорит Деннисон, «благодаря появлению современной промышленности, которая с ее косвенными методами распределения значительно отделила первоначального производителя от конечного потребителя». Именно из-за этого риска, по его мнению, бизнесмены должны привыкнуть к «бюджетированию и планированию», иными словами, к «внимательному отношению к будущему», основанному на «имеющихся фактах» (Dennison 1922, 20-22). Описание Деннисоном работы того, кого он называет бизнесменом, переключается с последующими комментариями Гэлбрейта о планировании, осуществляемом технотструктурой, с той заметной разницей, что это планирование, осуществляемое крупными фирмами, позволяет частично контролировать будущий уровень конкретного спроса.

Второй по значимости книгой Деннисона, с точки зрения ее влияния на концепцию бизнеса Гэлбрейта, является «*Ethics and Modern Business*» («*Этика и современный бизнес*») (1932). Хотя эта книга не является частью научного экономического анализа, ее достоинство в том, что она, как «внеиздательская литература», дает представление об экономической культуре того времени. Пять тем книги, некоторые из которых уже присутствуют в статье Гэлбрейта 1936 года,

¹ По вопросу о технократии у Веблена см.: Бретт (Brette 2005). О Тейлоре, Коммонсе и научном управлении см.: Ниланд (Nyland 1996) и Брюс и Ниланд (Bruce et Nyland 2001). О сходстве между висконсинским институционализмом и прогрессивными промышленниками см.: Баццолли (Bazzoli 2018).

позволяют утверждать о родстве мыслей ее автора и участников американского исторического институционализма. Первая касается теории поведения экономических субъектов. Деннисон прямо заявляет, что индивиды руководствуются не только экономическими мотивами, о чем свидетельствует существование «инстинкта хорошо выполненной работы». Помимо использования выражения, популяризированного Вебленом (Veblen 1914), Деннисон, как и Веблен, подробно развивает аналогию между бизнесом и спортом, чтобы обсудить достоинства и недостатки конкуренции (Dennison 1932, 19-20, 48-52). Вторая тема, объединяющая Деннисона с молодым Гэлбрейтом, — их общая вера в возможность социального контроля над экономикой [*social control*]. Как Гэлбрейт (Galbraith 1936) подчеркивал необходимость обучения экономических агентов для решения проблемы депрессии, так и Деннисон прямо заявлял, что верит в «прогресс социальных наук» и в «социальную инженерию», чтобы направлять поведение бизнеса. Следуя по стопам Тейлора, он отводил менеджменту решающую роль в рационализации практики ведения бизнеса (Dennison 1932, 16-19, 30-33). Вопрос о рационализации, понимаемой Брэди, в смысле технической и коммерческой рационализации, т.е. наилучшего использования имеющихся ресурсов, приводит его к третьему вопросу, характерному для институционалистских теорий фирмы, а именно к вопросу о целях, которыми руководствуется и должна руководствоваться фирма.

В этом отношении книга Деннисона является косвенным вкладом в дискуссию о корпоративной социальной ответственности. Он утверждает, что компания «должна учитывать свои обязанности перед собой, перед глобальным социальным окружением и перед своими сотрудниками». Он добавляет, что акционер должен рассматривать себя как действующего от имени интересов, превышающих его личные интересы, и что лучшее «противоядие» от чрезмерного стремления к частной выгоде заключается в том, чтобы принимать во внимание последствия своих действий для «общества в целом». Эта этика в сочетании с идеей о том, что современное производство требует сотрудничества «работников» и «работодателей», приводит Деннисона к отказу от некритичного следования принципу свободного контракта. Свобода нанимать и увольнять не может быть предоставлена «безоговорочно». Это противоречит не только его этической точке зрения, но и эффективности бизнеса, который требует стабильности и непрерывности производственных процессов и ставит участников фирмы во «взаимную зависимость» (Dennison 1932, 20, 25, 36).

Концепция корпоративной социальной ответственности, разработанная Деннисоном, исходит из онтологического видения компании, схожего с представлениями участников американского исторического институционализма. Деннисон прямо заявляет, что компания — это «единица внутри более крупной социальной группы». Но она также является «социальной группой сама по себе». Поэтому задача руководства состоит в том, чтобы обеспечить совпадение интересов членов компании. В этом отношении Деннисон верит в достоинства «личных отношений» между работником и работодателем (в отличие от безличных отношений между менеджерами и акционерами), в возможность конструктив-

ного диалога между представителями различных интересов и во внедрение «просвещенного менеджмента», основанного на вкладе социальных наук. Он подчеркивает, что хороший менеджер должен уметь дать работникам почувствовать свою значимость в организации, чтобы вызвать их лояльность (Dennison 1932, 20, 27, 30, 38, 66). Важность идентификации члена организации с ее целями была вновь поднята после войны Гэлбрейтом, который ссылаясь на работы Герберта Саймона и Джеймса Марча и Джеймса Марча (March 1958). Мы также можем предположить, что его контакт с промышленностью усилил его стремление к реализму, который подразумевает взгляд на то, что происходит внутри компаний. Внутренний конфликт, на который Деннисон также обратил внимание вместе с Берли и Минсом (Berle et Means 1932), касается противостояния акционеров и менеджеров, которое выражается в вопросе о том, следует ли использовать прибыль компании для распределения дивидендов среди акционеров или для консолидации компании путем масштабного самофинансирования.

Последняя тема в работе «*Ethics and Modern Business*» («*Этика и современный бизнес*»), которая сходится с вопросами, поднятыми участниками американского исторического институционализма, касается пересмотра ими конкуренции. Деннисон подчеркивает существование процессов концентрации корпораций, которые порождают существование рыночной власти. Он считает, что с монополиями следует бороться, если они производят товары и услуги первой необходимости. В контексте асимметричных межфирменных отношений он считает, что эта рыночная власть является «фактором жизни или смерти» для подчиненной компании. Поскольку соперничество между конкурирующими фирмами — это вопрос выживания в связи с циклическими колебаниями экономической системы, оно не способствует развитию этического поведения, к которому он призывал (1932, 39-40, 59-60). Мышление Деннисона отличается последовательностью. Борьба с макроэкономической нестабильностью и продвижение хорошо понятного сотрудничества между сторонами, участвующими в компании, основывались на одном и том же средстве: просвещенном и рационализированном управлении производственным процессом. Как хороший либеральный промышленник, он верил в возможности социального контроля над экономикой на основе бизнес-планирования. Прогрессивные промышленники пришли на смену советам инженеров Веблена в качестве врачей, ответственных за лечение недугов капиталистической системы.

Из-за своих позиций Деннисон находился в стороне от идей многих своих коллег по бизнесу. Однако он принадлежал к сообществу прогрессивных промышленников Восточного побережья, в которое входили братья Филен, Моррис Лидс и Ральф Фландерс¹. Вместе они взялись за написание книги, «чтобы доказать, что бизнесмены [могут] питать положительные чувства к Франкли-

¹ Презентация мотивации директоров компании Фландерсом на сессии Американской экономической ассоциации, в которой участвует Деннисон, очень информативна. Соблазн прибыли снова представлен лишь как один из многих мотивов (Flanders, 1951).

ну Д. Рузвельту» (Galbraith 1981, 67). Благодаря своему присутствию в Гарварде и приверженности «Новому курсу» Гэлбрейт был нанят Деннисоном, чтобы преподавать ему экономику и помочь в написании книги. Проживая в доме промышленника летом 1936 года, их общение фактически привело к публикации двух книг¹. Первая, «*Modern Competition and Business Policy*» («*Современная конкуренция и деловая политика*»), частично является продолжением работы Гэлбрейта 1936 года. В первой, теоретической, части развивается тезис о том, что американская экономическая система не функционирует как конкурентная система, в которой царит атомарность, опять же опираясь на вклад Берли и Минса, Чемберлина и Робинсон². Гэлбрейт подхватывает тезис о дискреционном контроле над ценами и идею о том, что поведение фирм, мотивированное погоней за прибылью, больше не является силой, ведущей к саморегулированию рынков и эффективному распределению ресурсов (Laguérodie 2007, 73). Однако он добавляет, что монополистическая конкуренция порождает завышение цен, недопроизводство и конкурентные потери. Рассматривая норму чистой конкуренции не только как теоретическую норму, но и как нормативный идеал, от чего он воздержался в статье «*Monopoly power and price rigidities*», Гэлбрейт на этот раз прямо заявляет, что жесткость цен ответственна за ухудшение депрессии и неэффективность функционирования системы, так что «средство» должно заключаться «в восстановлении конкуренции» (Galbraith 1981, 68). Таким образом, только в этой книге мышление Гэлбрейта предстает как мышление неоклассического экономиста, особенно в его нормативном аспекте.

Современная конкурентная система, подобная той, которую мы описали в первой главе, вероятно, будет испытывать циклические колебания [.. но если] цены снижаются легко и более или менее равномерно, можно предположить, что влияние на производство товаров и потребление будет менее серьезным, чем в нынешней ситуации. [...] Мы выдвигаем мнение, что поведение цен, которое является правильным и необходимым для современной промышленной организации, может превратить мягкий спад в тяжелую депрессию или усугубить существующую депрессию (Galbraith et Dennison 1938, 59-61)³.

Эта точка зрения, изложенная в книге, хорошо отражает мнение Гэлбрейта, у которого, по его собственному признанию, в голове «чрезмерно» доминировал феномен монополистической и олигополистической конкуренции (Galbraith 1981, 67). Деннисон не отводил последней такой же роли в объяснении депрессии. Как и в статье 1922 года, его объяснение было протокейнсианским. Он считал, что «поток расходов» был слишком слаб по отношению к «по-

¹ Соответственно Гэлбрейт и Деннисон (Dennison 1938) и Деннисон и соавт. (Dennison et al. 1938).

² Об этой книге см.: Лагероди (Laguérodie 2007, 69-82), Паркер (Parker 2005, 78-80), Брюс (Bruce 2000, 953-955).

³ Цитируется и переведено по Лагероди (Laguérodie 2007, 72-73)

току сбережений», что ставило под сомнение «закон Сэя» (Galbraith 1981, 68-69). Во второй части книги сочетание их точек зрения приводит к ряду политических рекомендаций. Прежде всего, авторы заявляют, что не верят в эффективность антитрестовских законов, направленных на сокращение размеров компаний. С практической точки зрения задача отличить монопольные цены от цен, обусловленных негласными соглашениями или дифференциацией продукции, представляется трудновыполнимой¹. Кроме того, невозможно восстановить нормативный идеал конкуренции, если он вообще существовал, поскольку это означало бы изменение всей структуры американской экономики. Таким образом, они контрастировали с некоторыми американскими либералами межвоенного периода, такими как Турман Арнольд, которые сделали вопрос антитрестовского законодательства стержнем конфликта. Мы увидим, что на протяжении всей своей карьеры Гэлбрейт по ряду причин сохранял скептическое отношение к законодательству, направленному на борьбу с так называемыми неконкурентными практиками (Chirat 2018a).

Хотя в этот момент Гэлбрейт, казалось, безоговорочно придерживался неоклассического тезиса о жесткости как причине депрессии, а точнее, ее усугубления, его анализ в терминах олигополистической и монополистической конкуренции позволил ему предложить решения, которые отличались от решений европейских либералов, таких как Роббинс. Государственное вмешательство — это не проблема, а решение. Как только отменяется антитрестовское законодательство, а вместе с ним и возможности саморегулирования рынков, необходимо вводить прямое государственное регулирование. «Альтернативой является попытка создать набор механизмов, которые возьмут на себя часть регулирования, ранее осуществляемого саморегулирующимися элементами системы, которые были утрачены или никогда не существовали» (Galbraith and Dennison 1938, 81)². Иными словами, речь идет об осуществлении социального контроля над экономикой, за что выступали все участники американского исторического институционализма межвоенного периода.

В частности, Деннисон и Гэлбрейт выдвинули два основных предложения³. Во-первых, они выступали за введение общетраслевого экономического пла-

¹ Брюс (Bruce 2000, 959-960) указывает, что Деннисон (Dennison 1936) резко критиковал антимонопольное законодательство, основанное на идее о том, что стратегии ценообразования конкурирующих фирм взаимозависимы, что затрудняет обнаружение монопольных цен. Он предполагает, что отрицание Гэлбрейтом эффективности антимонопольных законов исходит от Деннисона. Но мы видели, что его тезис о процессе ценообразования широко распространен в экономической литературе, известной Гэлбрейту до их встречи: Веблен, Кларк, Чемберлин. Контакт с Деннисоном, действительно, является дополнительной вехой, но ни в коем случае не поворотным моментом в созревании общего интеллектуального проекта, а также в позиции в отношении политики в области конкуренции.

² Отрывок цитируется и переведен по Лагероди (Laguérodie 2007, 74).

³ Мы составляем данный отрывок из подробной работы Лагероди по этому вопросу (2007, 74-82). Рекомендации по государственной политике, сделанные Гэлбрейтом во время

нирования в духе Закона о восстановлении национальной промышленности. Государство должно вмешаться, чтобы навязать сотрудничество между участниками отрасли для определения социально желательного уровня производства. Также необходимо поощрять большую прозрачность информации о счетах компаний, прозрачность, которая может стимулировать корректировки, информируя предпринимательские решения об узких местах или перегрузках в промышленной системе. С точки зрения типологии политики планирования, представленной Балишано (Balisciano 1998), это направление схоже по духу с социальным и промышленным планированием. Второе направление, вдохновленное тезисами «*Modern Business Ethics*» Деннисона и политикой *Национальной администрации восстановления*, направлено на внедрение кодексов «честной конкуренции» между компаниями на отраслевом уровне. Цель заключалась в том, чтобы избежать конкуренции между компаниями, которая привела бы к падению заработной платы, что усугубило бы депрессию, усилив диспропорцию между предложением и платежеспособным спросом. Для этого Деннисон и Гэлбрейт предлагают ввести минимальную заработную плату, индивидуальную для каждого сектора и региона, а также ограничить количество рабочих часов, установленное законом. Следует отметить, что предложение о введении минимальной заработной платы прямо противоречит рекомендациям, вытекающим из неоклассической модели рынка труда.

Хотя эта рукопись была написана осенью 1936 года, она была опубликована в 1938 году, после того как два года «пролежала» в офисе издателя и друга Деннисона без ведома Гэлбрейта. Гэлбрейт всегда считал эту книгу «плохой книгой», которую не следовало публиковать (Galbraith 1981, 70). В том же 1938 году вышла совместная книга Деннисона, Филена, Фландерса и Лидса — книга, для которой Гэлбрейт был нанят в качестве «призрака пера». В интервью Брюсу он признался, что книга «*Toward Full Employment*» («*На пути к полной занятости*») «призвана исправить ошибку», которая заключалась в том, что в «*Modern Competition*» («*Современная конкуренция*») не был достаточно учтен прото-кейнсианский анализ депрессии Деннисона. В книге промышленников, которая практически не получила откликов, развивались идеи недостаточного потребления, чрезмерного налогообложения потребления и недостаточного налогообложения бездействующих сбережений. Если бы сбережения облагались достаточным налогом, а затем реинвестировались государством, это вызвало бы эффект мультипликатора, благоприятствующий выходу из депрессии¹.

его карьеры, не являются основным направлением книги. Читатели, которым нужны подробности по данному вопросу, могут обратиться к Лагероди (Laguérodie 2007) и Паркеру (Parker 2005).

¹ Брюс (Bruce 2000, 956–958). Письмо, отправленное Фландерсом Гэлбрейту 28 ноября 1939 года, свидетельствует о том, что Гэлбрейт гораздо больше верил в роль государственных расходов в борьбе с депрессией, чем промышленник, который участвовал в написании книги. Последний особенно обеспокоен долгосрочными опасностями роста государственного долга. JKGRP, комплект 3, отделение 07.

Данная книга более четко соответствует концепции Деннисона, которую тем временем теоретизировал Джон Мейнард Кейнс. Читая «Общую теорию» Кейнса именно в то самое время, когда он писал «Modern Competition» летом 1936 года, Гэлбрейт *апостериори* рассказывает о своем удивлении.

По мере чтения я обнаружил, что Кейнс был на стороне Деннисона, а не на моей. Его объяснение чрезмерной экономии было гораздо более тонким, чем у Деннисона, но оно привело к точно таким же последствиям. [...] Таким образом, установилось новое экономическое равновесие, включающее большое количество безработных: равновесие неполной занятости. Я был потрясен. Я имел дело уже не с примитивными инстинктами промышленника, а с высокоразвитым тезисом знаменитого экономиста (Galbraith 1981, 69).

Прежде чем подробно рассказать о том, как публикация книги Кейнса повлияла на интеллектуальное развитие Гэлбрейта в Гарварде и на то, как кейнсианство стало частью его теоретического проекта, в заключение стоит остановиться на другом аспекте его отношений с Деннисоном, который Брюс обошел вниманием. Мы внесли изменения в рассказ о том, что Гэлбрейт совершил «интеллектуальный разворот» после контакта с Деннисоном (Bruce 2000, 959). Мы добавляем, что эти отношения важны по другой причине, связанной с дальнейшим развитием Гэлбрейта в американском интеллектуальном поле. Деннисон был важным членом социальной сети нашего молодого экономиста. Он поддержал выдвижение Гэлбрейта на должность, которую тот получил в 1939 году в *Национальном совете по ресурсам* для изучения влияния государственных расходов. Что еще более важно, он настоял на присутствии Гэлбрейта в *Фонде двадцатого столетия*, либеральном аналитическом центре, который был очень активен после войны.

Фонд двадцатого столетия был основан одним из братьев Филен в 1919 году для финансирования «прогрессивных исследований в области социальных наук» (Parker 2005, 76). Генри Деннисон был одним из попечителей фонда с момента его основания и до своей смерти в 1952 году. Архивы Гэлбрейта свидетельствуют о его активном участии в деятельности этой исследовательской группы, по крайней мере в период с 1953 по 1964 год. 21 июня 1960 года председатель Комитета попечителей, не кто иной, как Адольф Берли, сообщил ему о желании членов организации включить Гэлбрейта в состав этого комитета. В письме от 29 июня Гэлбрейт сообщил, что «с удовольствием» согласится. К нему в комитет вошли такие знакомые, как Артур Ф. Бернс и Артур Шлезингер¹. Роль участия Гэлбрейта в этом сообществе была обойдена вниманием в основных работах, посвященных его творчеству. Однако интересы Гэлбрейта и темы, которые он использовал для обогащения своего проекта интегральной Экономии, по-видимому, развивались параллельно с теми, которые обсуждались на встречах «мозговых центров». Среди них были «взаимоотношения

¹ JKGPP, комплект 3, отделения 63 и 64.

между экономической и политической властью», «экономика развития», «разоружение», «большой бизнес», «коллективные переговоры», «процветание внутренней экономики», «безработица» и «образование». Например, именно когда его попросили перечитать текст его друга Адольфа Берли о политике в области образования, он разработал свой собственный анализ этой темы, который представляет собой исторический институционалистский анализ динамики системы образования и ее роли в росте и развитии (Chirat et Le Chapelain, 2020)¹.

¹ Текст Адольфа Берли находится в JKGPP, комплект 3, отделение 63. Как и у Гэлбрейта (1965b), в нем рассматривался, в частности, вопрос о структурной безработице, обусловленной неадекватностью предложения образования и спроса на рабочую силу.

Глава 7

Экономика в Гарварде в 1930-е годы: кейнсианская революция, монопольная конкуренция и промышленная Экономика

Рассказывая об интеллектуальной подготовке Гэлбрейта и характере его ранней научной работы, мы показали, что его плюралистические теоретические взгляды не поддаются упрощенной классификации. Тем не менее использование им литературы о бизнесе позволило выделить раннее существование подхода, характерного для его Интегральной экономики. Его целью было предложить объяснение функционирования экономической системы в целом, основанное на изучении корпоративного поведения. Как уже говорилось ранее, Гэлбрейт считает, что в первой половине XX века существовало три основные экономические идеи. Первая — тезис Берли и Минса о фундаментальном вопросе о группе, контролирующей крупные компании. Вторая — теория Чемберлина, запретившая представление о том, что рыночные структуры ограничиваются случаями совершенной конкуренции и чистой монополии. Конкуренция через дифференциацию продукции в олигополистических структурах стала нормой во многих американских промышленных отраслях. Третье — содержание «Общей теории» Кейнса, которую Гэлбрейт читал в Гарварде осенью 1936 года. Его коллега Пол Самуэльсон, который в то время писал докторскую диссертацию, назвал публикацию книги «самым важным событием в экономике XX века» (Samuelson 1988b, 32). Во время своего первого пребывания в Гарварде в период с 1934 по 1939 год Джон Кеннет Гэлбрейт, будучи преподавателем, был погружен в уникальный интеллектуальный контекст с точки зрения истории экономической мысли. Экономический факультет университета был колыбелью «кейнсианской революции» в Соединенных Штатах. Нельзя недооценивать то беспрецедентное значение, которое оказало чтение «Общей теории» на мышление Гэлбрейта, и в частности на его концепцию государственной политики. Кейнсианская волна», прокатившаяся по Гарварду, заставила Гэлбрейта осенью 1937 года отправиться в Великобританию, в «другой Кембридж».

Важность Гарварда как учреждения, в котором Гэлбрейт продолжал свое интеллектуальное образование, ни в коем случае не сводилась к влиянию работ Кейнса и его американских ретрансляторов. В то время гарвардский фа-

культет не был «монолитом»¹. Он переживал важный этап обновления. Фрэнк Тауссиг, возглавлявший кафедру и считавшийся «американским Маршаллом», уходил на пенсию. Три докторанта из университета постепенно присоединились к кафедре в качестве профессоров. Это были Сеймур Харрис (Harris 1923), Эдвард Мейсон (Mason 1923) и Эдвард Чемберлин (Chamberlin 1927). Последний считается «восходящей звездой» (Backhouse 2017a). Харрис и Мейсон, принимавшие участие в кейнсианской революции и появлении промышленной экономики соответственно, стали близкими друзьями Гэлбрейта. Кафедра также привлекла значительное число экономистов из-за пределов университета. Среди американцев в 1927 году приехал экономист по сельскому хозяйству Джон Д. Блэк, в 1930 году — экономист по труду Самнер Сличтер, а в 1937 году — теоретик цикличности Элвин Хансен. Экономисты из Старого Света также присоединились к Гарварду, включая Василия Леонтьева в 1931 году, Йозефа Шумпетера в 1932 году и Готфрида Хаберлера в 1936 году.

Наконец, экономический факультет Гарварда мог похвастаться большим количеством молодых экономистов, которые оставили свой след в этой дисциплине. Помимо Гэлбрейта, среди их преподавателей были братья Алан и Пол Суизи. Суизи стал главным представителем радикального американского движения, с которым у Гэлбрейта были эпистемологические совпадения, но теоретические разногласия в послевоенный период. Самым известным из его докторантов был Пол Самуэльсон. Но и другие, например, Джо Бейн (Bain 1940), Джон Касселс (Cassels 1934), Гардинер Минс (Means 1933), Ричард Масгрейв (Musgrave 1937), Пол Суизи (Sweezy 1937), Роберт Триффин (1938) и Дональд Уоллес (Wallace 1931) также защищали свои диссертации на кафедре в течение десятилетия. Работы Кейнса покорили аспирантов, преподавателей Гарварда и некоторых его профессоров, в частности Хансена и Харриса. Другие, однако, оставались более невосприимчивыми к идеям Кейнса. Особенно это касалось Йозефа Шумпетера. Несмотря на политическую оппозицию Шумпетера «Новому курсу» и его теоретическую оппозицию представителям исторического институционализма, Гэлбрейт опирался на анализ Шумпетером динамики капитализма, который он объединил с учениями «Промышленной экономики». Это влияние объясняется контактами Гэлбрейта с самым известным ее представителем Эдвардом Мейсоном. Таким образом, мы отстаиваем тезис о том, что три основных этапа, важных для понимания интеллектуальных корней теоретического проекта Гэлбрейта, прошли именно в Гарварде. Речь идет об освоении им идей Кейнса, Шумпетера и работ по промышленной экономике, возникших после появления теории монополистической конкуренции Чемберлина.

¹ Мы используем выражение Элуа Лорана для описания новейшей истории кафедры (Laurent 2006, 91). Информация, которая приводится в этом параграфе, по существу, взята из истории факультета, написанной Мейсоном и Ламонтом (Mason et Lamont 1982, 402-414).

Кейнсианская волна захлестнула Гарвард, и Гэлбрейт был возвращен в Европу

Когда он вспоминает момент появления Общей теории в интеллектуальном контексте «гарвардского перекося», термины, используемые Гэлбрейтом, свидетельствуют о том, что произошел перелом как в его мышлении, так и в развитии дисциплины: «откровение», «кейнсианская волна», «революция Джона Мейнарда Кейнса», «кейнсианская революция»¹. Его современники в Гарварде, такие как Джеймс Тобин (Tobin 1988) и Пол Самуэльсон (Samuelson 1988b), использовали точно такой же лексикон. Но важно помнить, что Кейнс появился на американской сцене, академической или политической, не в этот момент. Его анализ «*Conséquences économiques de la Paix*» («*Экономических последствий мира*») принес ему известность пятнадцатью годами ранее. В теоретическом плане его «*Treatise on Money*» («*Трактат о деньгах*») стал первым шагом на пути к Общей теории, поскольку процентная ставка больше не рассматривалась как цена, уравнивающая сбережения и инвестиции. Тем самым Кейнс уже ставил под сомнение закон Сэя². Мы также отмечали, что в Беркли Гэлбрейт познакомился с идеями Кейнса через Лео Рогина. Рогин считает, что поворотный момент в мышлении Кейнса наступил в 1933 году. Необходимость осуществления государственных расходов возобладала над вопросом монетарной политики, чтобы решить проблему депрессии. Это смещение акцентов отражено в его брошюре «*The Means to Prosperity*» («*Средства к процветанию*») (Keynes 1933), опубликованной в США в апреле 1933 года.

В последнем случае Кейнс утверждал, что контроль над предложением, осуществляемый в рамках *Закона о восстановлении национальной промышленности*, не может быть «общим средством» от депрессии, поскольку эта политика направлена не столько на «сокращение неполной занятости», сколько на «более равномерное ее распределение». В этой связи Лагероди отмечает, что *Закон о восстановлении национальной промышленности* является «некейнсианским», поскольку он основан на отраслевых соглашениях, направленных на поддержание цен (2007, 90). Общее средство, а именно стимулирование инвестиций, предполагает восстановление перспектив прибыли путем восстановления ожидаемого спроса. Для этого «первый шаг должны сделать государственные органы» (Keynes 1933, 180-184). В открытом письме Кейнса президенту Рузвельту, опубликованном 31 декабря 1933 года, приводятся аргументы в пользу такого подхода. Те, кто участвовал в кейнсианской революции в Гарварде, подчеркивали разницу между «Новым курсом» Рузвельта и посланием Кейнса. Харрис утверждает, что ближайшие советники Рузвельта знали, что он «ни-

¹ Гэлбрейт (1981, 67, 71), (1994, 881). Это видение с точки зрения разрыва не уникально для Гэлбрейта, о чем свидетельствует, среди прочего, сборник Коландер и Лэндрет (Colander et Landreth 1996).

² Хансен рано подчеркнул эту преемственность между двумя работами (Hansen 1936, 668).

когда не принимал неортодоксальных теорий государственных финансов» (1948, 17). В поддержку государственных расходов уже выступали другие экономисты. Например, Пигу поддержал книгу «*White Paper on Unemployment*» («Белая книга о безработице»), подготовленную Бевериджем в 1934 году (Laguérodie 2007, 84)¹. В связи с этим возникает вопрос. Почему в глазах молодых гарвардских экономистов «Общая теория» казалась важным, даже революционным событием?

Ответ Гэлбрейта однозначен. «Эффект «Общей теории» заключался в легитимизации идей, которые находились в обращении» (1975, 226). Среди этих идей Гэлбрейт особо выделяет две. Книга придает научную легитимность идее о том, что экономическая система не является саморегулируемой, а значит, во-вторых, необходимо вмешательство государства для восстановления ожидаемого уровня спроса. Гэлбрейт отмечает, что Кейнс заменил «доктрину, которая исключала правительство», на доктрину, «которая делала его необходимым»². В своих мемуарах Гэлбрейт подчеркивает важность практического смысла книги. Говоря о роли, которую сыграл Локлин Карри в Белом доме, он утверждает, что «важно было то, что идеи Кейнса должны были повлиять на Вашингтон». В своей истории экономической мысли он также отмечает, что только через посредников, через своих интерпретаторов, идеи Кейнса имели какое-либо влияние в Соединенных Штатах. Гэлбрейт считает, что одной из причин этого является «неясная» и «двусмысленная» природа «Общей теории» и мысли Кейнса³.

В Гарварде это послание было воспринято неоднозначно. Макроэкономическая перспектива, которой Кейнс отдал свои полномочия, не вызвала у Эдварда Чемберлина особого восторга (Mason et Lamont 1982, 423). С Йозефом Шумпетером дело обстояло иначе. В 1934 году он выступил координатором коллективного труда под названием «*The economics of the recovery*» («Экономика восстановления»), направленного на борьбу с политикой Рузвельта, в котором он писал, что «восстановление, действительно, возможно только в том случае, если оно наступит само собой» (Schumpeter 1934, 20). Хотя Шумпетер не был «ликвидационистом», как ошибочно полагает Гэлбрейт (Galbraith 1987, 423), он выступал против рекомендаций Кейнса по монетарной политике, направленных на снижение процентной ставки⁴. Австрийский экономист сожалел

¹ Наиболее известные отчеты Бевериджа (Beveridge) — от 1942 года «*Social insurance and allied services*» («Социальное страхование и связанные с ним услуги») и от 1944 года «*Report on full employment*» («Полная занятость»), в котором поучаствовал Калдор. О размышлениях Бевериджа в 1930-х годах о борьбе с безработицей см.: Диманд (Dimand 1999).

² Гэлбрейт (Galbraith 1981, 71; Galbraith 1987, 286; Galbraith 1994, 882-883).

³ Гэлбрейт (Galbraith 1952a, 106; Galbraith 1981, 71; Galbraith 1994, 91; Galbraith 1975, 215-218). Самуэльсон (1946), среди многих других, разделял это последнее суждение об «Общей теории».

⁴ Шумпетер признает полезность общественных работ, а также дефицит бюджета во времена депрессии. Но он опасается политики «дешевых денег» и подчеркивает необходимость «здоровых налоговых привычек» за пределами этих исключительных перио-

о том, что для молодых экономистов Гарварда «Кейнс был всемогущим». Автор «Общей теории» считался пророком¹. В ноябре 1936 года вышел специальный выпуск журнала *Quarterly Journal of Economics*, посвященный Общей теории. Его содержание и ответ Кейнса в феврале 1937 года свидетельствуют об этом неоднозначном восприятии на факультете. Критике Тауссига противостоял довольно благосклонный прием Леонтьева.

Главным событием, объясняющим, почему экономический факультет Гарварда стал колыбелью кейнсианства в то время, когда Гэлбрейт был преподавателем, стало прибытие Элвина Хансена в 1937 году. Сначала Хансен написал относительно критическую рецензию на «Общую теорию» для журнала *Journal of Political Economy*, озаглавленную «*Mr Keynes and underemployment equilibrium*» («Мистер Кейнс и равновесие неполной занятости») (1936). Но «критикуя и исправляя кейнсианскую ересь», утверждает Гэлбрейт, Хансен постепенно «обратился» в нее, так что, «возможно, по рассеянности, Гарвард только что нанял человека, которому предстояло стать лучшим американским защитником Кейнса» (Galbraith 1987, 93)². Именно на своем знаменитом семинаре по фискальной политике Хансен объяснял, комментировал и обсуждал предложения книги. Он также использовал статью *Fiscal Policy and the Employment-Investment Controversy* («Фискальная политика и споры о занятости и инвестициях»), которую Гэлбрейт опубликовал в *Гарвардском деловом обозрении* после своего возвращения из Кембриджа (Великобритания). В письме от октября 1939 года Хансен поздравил Гэлбрейта с его «удивительно ясным и сжатым изложением» макроэкономических проблем³. В этой статье Гэлбрейт обобщил основные противоречия, возникшие в связи с работой Кейнса по вопросу безработицы. Пользуясь случаем, он обращает внимание на неравномерные колебания активности между секторами в периоды депрессии. Гэлбрейт, который уже придерживался бимодального взгляда на экономическую систему, осознавал, что падение совокупного спроса одинаково сказывается не на всех секторах деятельности, особенно между сельским хозяйством и промышленностью. Поскольку он признавал разнообразие экономических структур, рассуждения Гэлбрейта никогда не были столь же обобщенными, как у Кейнса и различных макроэкономических моделей, разработанных после него (Galbraith 1939a, 26).

Семинар Хансена дополняли неформальные встречи, организованные более молодыми сотрудниками кафедры, в частности Робертом Брайсом и Полом Суизи, на которых присутствовали Сеймур Харрис, Пол Самуэльсон и Лори

дов (Potier 2015, 9). Даль-Пон Легран и Хагеманн (2017a, 2017b) также изменили тезис о том, что Шумпетер является «ликвидационистом».

¹ О концепции трудов Кейнса в целом см.: Шумпетер (1946).

² Так же, как мы оспариваем идею Гэлбрейта об «обращении» в кейнсианство, Мерлинг (Merhling 1997) и Бэксаус (2016) оспаривают миф о внезапном изменении убеждений Хансена.

³ Письмо Хансена Гэлбрейту от 17 октября 1939 года, JKGPP, комплект 3, отделение 7.

Таршис¹. В 1947 году Таршис опубликовал «*The Elements of Economics*» («*Основы экономики*»), первый учебник, в который были широко включены кейнсианские идеи. Написанный в бесстрастном стиле и подвергавшийся нападкам по идеологическим причинам, учебник Таршиса не имел такого успеха, как учебник Пола Самуэльсона, который старался писать «аккуратно и как адвокат», чтобы отразить подобные нападки (Colander et Landreth 1996, 172). В 1938 году Лори Таршис и Пол Суизи внесли свой вклад в составление брошюры с откровенно кейнсианской экономической политикой — «*An economic program for American Democracy*» («*Экономическая программа для американской демократии*»)². Именно весь этот ажиотаж вокруг работ Кейнса побудил Гэлбрейта отправиться на учебу в Европу. Он получил стипендию на 1937–1938 учебный год. Официально его миссия заключалась в изучении связей между финансовыми системами и сельским хозяйством в странах континента. Результатом этой поездки стала публикация статьи о сельскохозяйственной политике Третьего рейха (Galbraith 1939b)³. Неофициально его главным желанием было изучить то место, где Кейнс развивал свои идеи на протяжении почти трех десятилетий. Этот год в жизни Гэлбрейта стал предметом подробного изложения, к которому мы отсылаем читателя, желающего получить полный отчет о его путешествии⁴. Пребывание в Европе позволило ему пообщаться или встретиться с самыми известными экономистами континента, некоторые из которых повлияли на его анализ. Это то, что важно для нас сейчас.

Первый семестр 1937–1938 годов Гэлбрейт провел в Кембридже (Великобритания). Джон Мейнард Кейнс отсутствовал в университетском городке из-за сердечного приступа. Вместо него Гэлбрейт общался с Ричардом Каном, Пьеро Сраффой и Джоан Робинсон. По его мнению, они были «так же погружены в идеи мастера, как и сам Кейнс». Они не говорили ни о чем другом — как и я в течение следующих нескольких месяцев» (Galbraith 1981, 78). На теоретическом уровне мы уже имели случай подчеркнуть его раннее знакомство с работой Джоан Робинсон о несовершенной конкуренции и их общее стремление разрешить «второй кризис» экономической теории во времена «мая 68-го» американских экономистов. Ричард Кан был известен в то время разработкой принципа мультипликатора (Kahn 1931). В 1935 году он опубликовал еще одну

¹ Экономист Роберт Брайс посещал курсы Кейнса в Кембридже (Великобритания) между 1932 и 1935 годами. Таким образом, еще до публикации «Общей теории» он написал эссе, которое представил в Лондонской школе экономики в рамках семинара Фридриха Хайека.

² Среди других авторов данной брошюры были Ричард В. Гилберт, Джордж Х. Хильдебранд, Алан Р. Суизи и Уолтер С. Салант (Richard V. Gilbert, George H. Hildebrand, Alan R. Sweezy et Walter S. Salant). О данной брошюре см.: Баркер (Barker 2019), Бэхваус (Backhouse 2018, 242, 250–254) и Гэлбрейт (1981, 71–73, 93).

³ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Наследственное землевладение в Третьем рейхе. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Антология экономической мысли). С. 646–656.

⁴ См.: Гэлбрейт (Galbraith 1981) и Паркер (Parker 2005).

замечательную статью, в которой попытался учесть проблемы, связанные с возрастающей отдачей и несовершенной конкуренцией в пигувианской экономике благосостояния (Kahn 1935). Эта статья послужила вдохновением для заметки, опубликованной Гэлбрейтом в 1938 году в журнале *The Economic Journal*, главным редактором которого Кейнс был с 1911 года. Небольшой текст Гэлбрейта, озаглавленный «*Rational and irrational consumer preference*» («Рациональные и иррациональные потребительские предпочтения»), противопоставляется аналитической схеме Кана. Мы утверждаем, что он представляет собой первое изложение его эндогенной концепции предпочтений, которая лежит в основе его теории потребления, разработанной после войны, в частности в «Обществе изобилия» (Chirat 2020a). Наконец, комментарии Гэлбрейта о Пьеро Сраффа (Galbraith 1926) показывают, что его новаторская статья о противоречии между законом возрастающей отдачи и гипотезой совершенной конкуренции не оказала на Гэлбрейта прямого влияния¹. В одном из интервью Гэлбрейт утверждает, что этот семестр был одним из «самых интенсивных в плане экономических занятий», которые у него когда-либо были (Dunn 2011, 383). Но он также отмечает, что некоторые теоретические споры вокруг работ Кейнса были отчасти бесполезны.

Я отважился влезть в чашу технических споров вокруг работ Кейнса и стал признанным экспертом в этой области. Я также узнал, что такое мастерство, хотя и необходимо для завоевания внимания и уважения других экономистов, практически бесполезно на практике. И так происходит почти с любой тонкой разработкой в экономике. Достаточно сложное изложение теоретических положений в одном из профессиональных изданий [...] служит введением в круг благочестивых ученых. Редко какая работа действительно проливает свет на конкретный вопрос экономической политики (Galbraith 1981, 80-81).

Пребывание в Кембридже также дало ему возможность посетить семинары Фридриха Хайека и Лайонела Роббинса в Лондонской школе экономики. Там он познакомился с Николасом Калдором. В конце Второй мировой войны Калдора пригласили работать в команде Гэлбрейта в Обзоре стратегических бомбардировок США. На теоретическом уровне Калдор разделял с нашим автором огромный интерес к экономическому анализу роли рекламы (Kaldor 1934, 1950). Именно в доме своего любимого «Ники» Гэлбрейт написал часть книги «Общество изобилия» в 1950-х годах. Осенью 1937 года в Кембридже также находился польский экономист Михал Калецкий. Гэлбрейт установил с ним отношения, которые, судя по всему, были относительно дружескими. В ретроспективе, на теоретическом уровне, он был благодарен Калецкому за то, что тот извлек себя из «закрытого аппарата кейнсианской экономики» и принял

¹ В 1945 году Гэлбрейт позволил Сраффе вернуться в родную Италию благодаря должности в Группе по изучению стратегических бомбардировок военно-воздушных сил Соединенных Штатов. Описание личности Сраффы Гэлбрейтом идеально вписывается в портрет его биографа (Potier 1987).

во внимание важность социальных и политических факторов в экономическом анализе — одно из направлений американского исторического институционализма (Dunn 2011, 387). Путешествуя во второй половине года в Швецию, Кен и Китти Гэлбрейт познакомились с мужем и женой Гуннармом и Авой Мюрдаль, с которыми поддерживали связь на протяжении всей своей жизни. В то время Гэлбрейт уже пользовался определенной репутацией, поскольку его принимал Густав Кассель, харизматичный профессор Стокгольмского университета. Кассель расспрашивал его о Новом курсе и Рузвельте. В отличие от своих «революционно настроенных студентов», Кассель не был его сторонником (Galbraith 1981, 85).

Встреча, которая наиболее интересна с точки зрения нашего утверждения о том, что влияние Кейнса на теоретический проект Гэлбрейта не более важно, чем влияние Чемберлина, Берли и Минса, — это встреча с молодым американским докторантом. Его звали Джон Данлоп. Данлоп стал известным экономистом по труду, который поступил в Гарвард после написания докторской диссертации в Беркли. В Кембридже (Великобритания) по финансовым причинам молодожены Китти и Кен Гэлбрейт делили свою квартиру с Данлопами (Parker 2005, 93). Гэлбрейт вспоминает, что осенью 1937 года Данлоп наглядно показал, что «Кейнс ошибся в одном вопросе, касающемся относительной эволюции реальной и номинальной заработной платы». Кейнс признал свою ошибку и поблагодарил Данлопа за то, что тот его поправил (Keynes 1981, 82). Здесь он имеет в виду публикацию статьи «*Relative movements of Real Wages and Output*» («*Движение реальных и денежных ставок заработной платы*») (Dunlop 1938). Используя статистические данные, Данлоп опроверг предположение Кейнса, высказанное в «Общей теории», о существовании отрицательной корреляции между номинальной и реальной заработной платой в краткосрочном периоде¹. Показав эмпирически, что реальная и номинальная заработная плата движутся в одном направлении, Данлоп предлагает теоретические объяснения. Со стороны предложения труда он утверждает, что профсоюзы уделяют

¹ «Было бы интересно узнать выводы статистического исследования о взаимосвязи между изменениями номинальной заработной платы и динамикой реальной заработной платы. В случае изменения, затрагивающего только одну отрасль, вполне вероятно, что реальная заработная плата изменится в том же направлении, что и номинальная. Но в случае колебаний общего уровня заработной платы, мы полагаем, что колебания реальной заработной платы, которые сопровождают колебания номинальной, далеко не всегда имеют то же значение, что и последней, а почти всегда противоположны. Другими словами, когда номинальная заработная плата растет, реальная падает, а когда номинальная заработная плата падает, реальная растет. Причина заключается в том, что в течение короткого периода падение номинальной заработной платы и рост реальной должны сопровождаться, по разным причинам, падением занятости: рабочая сила с большей вероятностью согласится на снижение заработной платы, когда занятость снижается, и в тех же обстоятельствах реальная заработная плата имеет тенденцию к росту, поскольку, если равновесие остается неизменным, предельная производительность труда увеличивается по мере снижения занятости [гипотеза убывающей отдачи]» (Keynes 1936, 39-40).

больше внимания «стоимости жизни», т.е. реальной зарплате, чем предполагает Кейнс. Что касается работодателей, Данлоп утверждает, что они могут быть заинтересованы в том, чтобы избежать снижения реальных ставок заработной платы. Во-первых, это позволяет им избежать промышленных споров и, как следствие, перебоев в производстве. Во-вторых, снижение ставки заработной платы в одной компании, скорее всего, распространится на всю отрасль в целом. Такие экономисты, как «доктор Дж. К. Гэлбрейт и соавт.», отмечает он, показали, что у фирм есть причины предпочитать политику стабильных цен, причем эта стабильность частично зависит от политики заработной платы конкурирующих фирм (Dunlop 1938, 429). Таким образом, Данлоп ссылается на статью Гэлбрейта 1936 года, а также на книгу Бернса *Decline in Competition* («Упадок конкуренции») (1936), чтобы указать на то, что снижение заработной платы, скорее всего, окажет давление в сторону «агрессивной» конкуренции, давления, которого олигополии стараются, негласно или нет, избежать.

Отметим, что Данлоп опирается на работу, выполненную после «революции монополистической конкуренции», чтобы ответить на вопрос, поднятый «кейнсианской революцией»¹. Он ставит под сомнение выбор Кейнса рассуждать в рамках совершенной конкуренции (Dunlop 1938, 432). Этот момент представляет особый интерес с точки зрения истории экономической мысли, поскольку отчасти именно по этому пути пошли теоретики синтеза². В своем ответе 1939 года «*Relative movements of Real Wages and Output*» («Относительное движение реальной заработной платы и выпуска») Кейнс признал значимость статистических исследований Данлопа (1938) и дополнений Таршиса (Tarshis 1938, 1939). Однако он добавил, что это ни в коем случае не ставит под сомнение его теорию или его практические идеи. Напротив, эти два молодых экономиста еще больше ставят под сомнение идею «классической теории», согласно которой краткосрочные изменения в уровне активности являются следствием изменений в реальной заработной плате. Они подкрепляют его идею о решающем влиянии спроса на труд со стороны предприятий. Однако он старался подчеркнуть, как и в упомянутом ранее обмене мнениями с Гардинером Минсом, что его теория равновесия неполной занятости является общей именно потому, что не требует допущения о жесткости цен — допущения, использованного Данлопом для объяснения положительной корреляции между реальной и номинальной заработной платой. В своем ответе Кейнс сослался на работу Михала Калецкого (1938). Он заявил, что Калецкий пришел к тому же выводу, что и Кейнс, относительно слабого влияния реальной заработной пла-

¹ О критике Данлопа и связях между теориями несовершенной и монополистической конкуренции и теориями циклов см.: д'Аспремонт и др. (d'Aspremont et al. 2011).

² Дэвидсон цитирует в связи с этим заявление Самуэльсона о том, что он и его коллеги «кейнсианцы» «всегда предполагали, что кейнсианское равновесие неполной занятости» основано на подструктуре «регулируемых цен и несовершенной конкуренции» (2015, 374). См. также: Коландер и Лэндрет (Colander et Landreth 1996, 160-161) и Данлоп (1998).

ты на определение краткосрочных колебаний, но именно на основе рассуждений о несовершенной конкуренции (Keynes 1939, 49). Легко понять, почему историк мысли Кентербери (1984) считает, что подходы Калецкого и Гэлбрейта дополняют друг друга при создании «посткейнсианской» макроэкономики, основанной на интегрировании потенциала крупных фирм в макроэкономические модели¹.

Под впечатлением от работ Данлопа, который в то время был всего лишь докторантом, Гэлбрейт рекомендовал его в Гарвардский университет, где тот стал преподавателем и в итоге возглавил кафедру в 1960-х годах (Parker 2005, 93). Темы работ Данлопа, опубликованных в 1940-х годах, совпадали с темами трилогии Гэлбрейта. Взявшись за тему жесткости цен, затронутую в работах Минса (1935а), Гэлбрейта (1936) и Мейсона (1938), он обсуждает значения, которые можно ей приписать, и подчеркивает ограниченность статистического подхода к монопольной власти, основанного на разнице между предельными издержками и фактически установленной ценой (Dunlop 1939). По этому поводу он снова ссылается на работу Гэлбрейта (1938), в данном случае на его критическое обсуждение проблемы, которую монополистическая конкуренция ставит перед экономикой благосостояния. В статье, опубликованной в журнале *Journal of Political Economy* три года спустя, Данлоп задался целью определить влияние рыночных структур на «переговорную силу» игроков. Когда структуры рынков товаров и труда характеризуются наличием монопольных полномочий, заработная плата выше, чем в случае совершенной конкуренции на этих рынках. Иными словами, он развивает идею, выдвинутую Гэлбрейтом в «Американском капитализме», о том, что уравнивающая сила профсоюзов позволяет достичь эффективной конкуренции, несмотря на существование олигополий, или даже лучшей ситуации, чем та, которую создает идеал совершенной конкуренции (Dunlop 1942). В вопросе о влиянии профсоюзов Данлоп призвал экономистов отказаться от рассуждений о частичном равновесии, учитывать последствия действий профсоюзов как на рынке труда, так и на рынке товаров, и рассматривать их в контексте монополистической конкуренции (Dunlop et Higgins 1942). Гэлбрейт разделяет необходимость подходить к вопросу о колебаниях цен и заработной платы, принимая во внимание взаимозависимость рынков. Как и Гэлбрейт, Данлоп также рассматривает вопрос об управляемых ценах и исходит из бимодального взгляда на экономику (Dunlop 1947). Он считал, что концентрированный промышленный сектор, где заработная плата является результатом деятельности профсоюзов, оказывает влияние на все переменные американской экономической системы. Как и Гэлбрейт, он придерживался подхода к инфляции как к структурному явлению,

¹ Данн неоднократно указывал на близость подхода Калецкого и Гэлбрейта (2011, 55–64, 138, 387). Но, насколько нам известно, прямого повторного присвоения мысли Калецкого Гэлбрейтом нет. О влиянии Калецкого на макроэкономику, особенно посткейнсианскую, см.: Ассу и Фушар (Assous et Fouchard 2017) и Ассу (Assous 2018).

обусловленному кумулятивным ростом заработной платы и цен в управляемом секторе. Спустя 30 лет после их встречи в Кембридже (Великобритания), в предисловии к «Новому индустриальному обществу» Данлоп является одним из тех, кто прямо благодарит его за помощь в работе над некоторыми фрагментами книги.

Рассказывая о том, как Гэлбрейт познакомился с работами Кейнса, как он решил учиться в Европе и какие контакты он там завязал, мы хотели показать, что кейнсианская революция не заслонила собой вопросы, поднятые революцией в монополистической конкуренции. Действительно, Гэлбрейт был согласен с практическим краткосрочным решением, предложенным Кейнсом в качестве выхода из экономического спада, и это согласие было подтверждено его исследованием последствий государственных расходов, проведенным в рамках Национального совета по ресурсам в 1940 году. Однако, как уже говорилось ранее, следует пересмотреть влияние теоретического анализа Кейнса на его интеллектуальный проект. В следующих разделах представлены те аспекты трилогии Гэлбрейта, которые напрямую вытекают из работ Кейнса, и выделены основные вопросы, по которым он отмежевывается от автора «Общей теории». Но прежде следует отметить, что для Гэлбрейта Кейнс был настоящей моделью в том, как он представлял себе свою роль экономиста. Кейнс не переставал участвовать в политике своей страны, играть роль публичного интеллектуала, вмешиваться в работу средств массовой информации своего времени, чтобы сделать содержание своей мысли доступным как можно большему числу людей. Именно такого подхода Гэлбрейт сознательно придерживался начиная с 1950-х годов.

Место Кейнса в интегральной Экономике Гэлбрейта

У читателя может сложиться впечатление, что мы слишком быстро проходим мимо того шока, который чтение «Общей теории» оказало на мышление Гэлбрейта. Но поскольку мы считаем, что трилогия составляет основу его теоретического проекта, лучший способ оценить влияние Кейнса — способ, который требует нового хронологического разрыва, — это найти следы его влияния в основных работах, опубликованных Гэлбрейтом после войны. Начнем с расхождений. Первое касается временного характера их анализа. Гэлбрейта в основном интересовала эволюция институтов американской экономики в среднесрочной и долгосрочной перспективе, в то время как Кейнс отложил в сторону вопрос о «последствиях долгосрочных социальных изменений», сосредоточившись на краткосрочной перспективе (Keynes 1936, 130). Второе фундаментальное расхождение — эпистемологическое. «Общая теория» не представляет собой подлинного процесса историзации теории и теоретизации истории. Лишь немногие из концепций Кейнса, а затем и неоклассического

синтеза Гэлбрейт взял на вооружение в качестве аналитических инструментов в своей трилогии¹. Третье серьезное расхождение касается раскола между так называемой микроэкономикой и макроэкономикой. Кейнс и некоторые его эпигоны не пытались вывести обсуждаемые ими совокупные отношения из изучения реального поведения индивидов и организаций. Тем не менее Гэлбрейт показал, что структура экономики оказывает непосредственное влияние на «природу и выражение совокупного спроса» (Dunn 2011, 317). Неоклассическая микроэкономика, с другой стороны, не всегда учитывает макроэкономические эффекты, которые изменяют поведение отдельных людей и фирм. Гэлбрейт осуждал эту специализацию и даже раскол в дисциплине, которые последовали за публикацией «Общей теории».

Теперь преподавание и обсуждение того, как достичь полной занятости и стабильности цен, будет отделено и отнесено к специальной отрасли экономики, которая будет называться макроэкономикой. Используя особенно неприятную аббревиатуру, экономисты должны были называть свою специальность «макро». То, что Кейнс не рассматривал и не нарушал, должно было называться микроэкономикой [...] Экономическая деятельность представляет собой единое целое, и разделение макро- и микроэкономики мешало адекватному пониманию важности макроэкономического влияния на микроэкономические явления, в частности на крупные современные компании с ограниченной ответственностью, профсоюзы и взаимодействие между заработной платой и ценами» (Galbraith 1987, 469).

Основная причина, по которой Гэлбрейт осуждает такую специализацию, заключается в том, что, по его мнению, объект исследования, который должен быть в центре экономического анализа, а именно фирма, находится на границе этих двух областей дисциплины. Это помогает объяснить, почему он мог утверждать, что кейнсианская революция была «маленькой революцией» (Galbraith 1973b, 233). В предисловии к четвертому изданию «Нового индустриального общества» он перечисляет пять концепций, присутствующих в работах Кейнса, которые он прямо отвергает: 1) рынок — основной механизм координации экономической деятельности; 2) потребитель суверенен; 3) прибыль — единственный мотив для действий индивидов; 4) владельцы управляют компаниями; 5) компании функционируют оптимально. Гэлбрейт также критикует кейнсианцев, которые математически обосновали анализ Кейнса, за то, что они пренебрегли вопросом об отношениях власти². Таким образом, несмо-

¹ Например, вопросы реальной заработной платы и денежной иллюзии почти отсутствуют в работе Гэлбрейта, который всегда рассуждает в рамках денежной экономики. Гэлбрейт заставляет деньги играть незначительную роль в долгосрочной эволюции экономической системы и социального порядка. Он вмешивается главным образом посредством вопроса об увеличении использования потребительского кредита в процессе регулирования глобального спроса или размышления о спекулятивных явлениях (1955a, 1975, 1990).

² См. предисловие к четвертому изданию «Нового индустриального общества».

тря на историческую точность контекстуализации, представленной Ричардом Паркером в его интеллектуальной биографии, утверждать, что Гэлбрейт сделал карьеру «кейнсианского макроэкономиста» (Parker 2005, 658), неверно или, по крайней мере, вводит в заблуждение.

Конечно, после публикации «Общей теории» Гэлбрейт всегда выступал за макроэкономическое планирование, но в дополнение к социальному и промышленному планированию. Еще интереснее отметить, что в его трилогии кейнсианская политика регулирования совокупного спроса постепенно становится эндогенным явлением в его объяснительной схеме функционирования американской системы. Это можно объяснить быстрым признанием, которое они получили в результате своеобразных исторических обстоятельств Великой депрессии и Второй мировой войны. Средства, предложенные Кейнсом для борьбы с депрессией в краткосрочной перспективе, позволили увеличить производство по своему усмотрению. Непрерывное проведение политики регулирования совокупного спроса способствовало возникновению парадигмы роста. В книге «Общество изобилия» Гэлбрейт утверждает, что «рост производства, как казалось, решил все экономические и социальные проблемы того времени». Рост стал «кредо послевоенного американского либерализма» (Galbraith 1958a, 179-180). Тем самым кейнсианская революция способствовала развитию промышленной системы, в которой доминировал крупный бизнес. Действительно, Гэлбрейт утверждает, что стабильный рост совокупного спроса является одним из средств, используемых государством для снижения рыночной неопределенности, с которой сталкиваются крупные фирмы. Эти неопределенности особенно пагубны в случае колоссальных объемов долгосрочных инвестиций в основной капитал и накладных расходов, обеспечивающих повседневное ведение бизнеса¹. Поскольку Гэлбрейт представляет себе крупную фирму как организацию, которая пытается укрыться от нестабильности, порождаемой рыночным процессом, он считает, что кейнсианская политика поддержки спроса поддерживает «органическую связь» с функционированием системы планирования (Galbraith 1967a, 230-231).

Поскольку фирма является центральным объектом изучения в анализе Гэлбрейта, удивительно, что он никогда не упоминает о том, что сам Кейнс, коллега супругов Робинсон в Кембридже, обсуждал вопрос о разделении собственности и управления фирмой (Arona 2010). В своем знаменитом эссе «Конец свободной экономики» Кейнс критикует нереалистичность характерного для экономики благосостояния положения о том, что «индивиды, действующие независимо друг от друга ради собственной выгоды, производят наибольшее количество богатства». Он выделил шесть «осложнений», ставящих под

¹ «Если совокупный спрос снижается, работодатель может приспособиться к этому снижению, уволив персонал, в то время как крупная промышленная фирма не может уволить свой капитал. Что касается технотруктуры, то она массивная, дорогая, и ее сокращение равносильно распаду самого мозга компании» (Galbraith 1967a, 232-233).

сомнение этот постулат, четыре из которых связаны с существованием крупных фирм: когда эффективные производственные единицы велики по отношению к единицам потребления; когда существуют накладные расходы; когда существует внутренняя экономика, способствующая концентрации; и когда существуют монополии и картели (Keynes 1924, 74)¹. Даже когда экономисты принимали во внимание эти явления, Кейнс критиковал их за превращение модели конкуренции в нормативный идеал. Именно в этот момент он сформулировал утверждение, которое до него сделали Маркс или Веблен и которое лежит в основе управленческих теорий фирмы: «капитан индустрии» стал «пустокневшим идолом».

Акционерные общества [...] скорее напоминают государственные корпорации, чем частные компании. Одним из наиболее интересных и наименее заметных явлений последних десятилетий стала тенденция к социализации крупных компаний. В процессе своего роста крупная компания — особенно крупная железнодорожная компания, крупное коммунальное предприятие, а также крупный банк или страховая компания — достигает той точки, когда владельцы капитала, то есть акционеры, почти полностью отделяются от руководства, так что непосредственная личная заинтересованность последнего в получении больших прибылей становится совершенно второстепенной. Когда эта стадия достигнута, стабильность и репутация компании становятся для руководства более важными, чем максимизация прибыли для акционеров. Последние, конечно, должны получать разумные дивиденды; но как только это обеспечено, непосредственный интерес руководства часто заключается в том, чтобы избежать критики со стороны общественности и клиентов компании. [...] Их [акционеров] права, помимо оговоренных дивидендов, уже сокращены до уровня, близкого к нулю» (Keynes 1924, 81).

Однако эта историческая трансформация, описанная в 1924 году, не фигурирует в аргументации «Общей теории»². И хотя она учитывает действия профсоюзов, когда ставит под сомнение второй классический постулат о том, что заработная плата равна предельной полезности труда, мы уже видели, что она считает, что уровень занятости и уровень реальной заработной платы изменяются в противоположных направлениях. Это утверждение основано на первом

¹ Два других упомянутых осложнения — медлительность адаптации и незнание экономических движущих сил — Гэлбрейт также упомянул (1936).

² Точнее, он вмешивается только в двенадцатую главу, самую важную главу книги в глазах конвенционалистов, и подчеркивает важность, которую спекуляции и фондовые биржи приобретают при нестабильности капиталистической системы. «Решения инвестировать в частные дела старой модели были в значительной степени необратимы не только для общества в целом, но и тем более для отдельных лиц. Нынешний раскол между владением и управлением капиталом и расширением организованных финансовых рынков привнес новый фактор большой важности, который иногда облегчает инвестиции, но иногда также в значительной степени способствует нестабильности системы» (Keynes, 1936, 166).

классическом постулате — о равенстве заработной платы и предельной производительности. Этот первый постулат вытекает из гипотезы о том, что предприниматель, максимизирующий прибыль, сталкивается с уменьшающейся отдачей — явлением, которое, как показал Сраффа (Sraffa 1925; Sraffa 1926), является неотъемлемой частью концепции совершенной конкуренции. Обычно утверждается, что Кейнс решил рассуждать в традиционных рамках совершенной конкуренции, потому что хотел убедить своих оппонентов и получить обобщающие теоретические результаты. Гэлбрейт отмежевывается от «прагматического проекта» Кейнса¹. Он постоянно подчеркивал, что учет олигополистических структур американской экономики и феномена администрирования цен усиливает негативное влияние на занятость падения ожидаемого совокупного спроса. Поскольку при изменении спроса корректировка происходит не только через цены, можно предположить, что корректировка через количество — и, следовательно, через уровень занятости на рынке труда — имеет еще большее значение².

Наконец, именно в вопросе о теории потребления Гэлбрейта влияние Кейнса наиболее заметно. Гэлбрейт ссылается на эссе «Перспективы для наших внуков», в котором Кейнс проводит фундаментальное различие между «потребностями абсолютного характера» — «в том смысле, что мы испытываем их независимо от положения других людей» — и потребностями «относительного характера» — «поскольку мы испытываем их только тогда, когда их удовлетворение возвышает нас над другими людьми» (Keynes 1931, 111). Особенность второй категории потребностей заключается в том, что они «неутолимы». Они растут по мере того, как повышается уровень жизни общества в целом. Джеймс Дьюзенберри, в то время коллега Гэлбрейта по Гарварду, использовал различие Кейнса, которое он также нашел в работах Веблена, Джеймса Дьюзенберри, в то время коллега Гэлбрейта по Гарварду использовал различие Кейнса, которое он также нашел в работах Веблена, чтобы подчеркнуть существование инерционного эффекта потребления. В книге «*Income, saving, and the theory of consumer behavior*» («Доход, сбережения и теория потребительского поведения») Гэлбрейт сохраняет идею о том, что «желание приобретать превосходные товары живет своей собственной жизнью. Оно провоцирует импульс к большим расходам, импульс, который может быть даже сильнее, чем импульс, исходящий от потребностей, которые эти расходы должны удовлетворить» (Duesenberry 1949, 28)³. Это старое, как западная философия, различие между двумя типа-

¹ Об этом так называемом прагматическом проекте см.: Фавро (Favreau 1988) и Лавиаль (Lavialle 1997).

² Гэлбрейт (1952a, 95-96), (1957a), (1975, 221-223).

³ Цитируется и переведено по Гэлбрейту (1958a, 148). О сходстве между Вебленом и Дьюзенберри см.: Бретт (Brette 2004, 15-16). Удивительно, что Гэлбрейт ссылается только на Кейнса и Дьюзенберри, когда проводит это различие между двумя типами потребностей, поскольку это уже встречается у таких авторов, как Маршалл и Веблен.

ми потребностей, вновь введенное Кейнсом, а затем Дьюзенберри, лежит в основе теории потребления, предложенной Гэлбрейтом (Chirat 2020a).

Хотя Кейнс считал, что потребности неупокоимы, тем не менее он подтверждает свое мнение о возможности «стационарного состояния». Рост производительности позволит нам удовлетворить абсолютные потребности, и, по предположению Кейнса, относительные потребности станут второстепенными. Для читателя Гэлбрейта такое видение кажется противоречивым. Жан-Поль Фитусси (Fitoussi 2007) считает, что предсказание Кейнса — это, прежде всего, свидетельство «моральной философии», которая его вдохновляла. Действительно, Гэлбрейт, используя это же различие, предполагает совершенно иной исход, даже противоположный. Оно позволяет ему рассматривать бесконечное стремление к росту для удовлетворения неутолимых относительных потребностей, которые растут по мере удовлетворения абсолютных потребностей. Это отличие Кейнса также позволило ему оспорить идею о том, что рост удовлетворения потребностей, ставший возможным благодаря производству, является синонимом роста благосостояния. Однако эта идея лежит в основе философии, лежащей в основе экономики благосостояния. Современные экономисты традиционно отказываются проводить различия между потребностями на основе разной степени насущности и рассматривают индивидуальные предпочтения в качестве внешних факторов анализа. Не следует их оспаривать и критиковать. Поскольку они являются объективными данными, некоторые экономисты считают, что у них есть объективная и законная основа для рассмотрения вопроса о благосостоянии. Отличие Кейнса, которое Гэлбрейт называет «непростительным преступлением, заключающимся в проведении различия между двумя категориями желаний», заставляет его отказаться от двух предубеждений экономики благосостояния (Galbraith 1958a, 145). Абсолютные потребности [*needs*] более насущны, чем относительные желания [*wants*]. Таким образом, идея насущности потребностей позволяет отказаться от предубеждения, отождествляющего рост экономики и рост благосостояния. Американская экономическая система переживает взрывной рост производства частных благ, но не в состоянии удовлетворить спрос на здравоохранение, жилье и образование. Во-вторых, если существуют относительные потребности, то есть потребности, зависящие от уровня благосостояния в обществе, Гэлбрейт считает необходимым изучить процесс формирования предпочтений в отношении этих неабсолютных потребностей. Делая шаг в сторону от Кейнса и всех экономистов, считавших их как данность, Гэлбрейт показывает, как под влиянием рекламы, моды и производственного процесса формируются определенные предпочтения. Это лежит в основе его знаменитой концепции «эффекта зависимости», которая, в сочетании с анализом деятельности компаний, приводит его в «Новом индустриальном обществе» к оспариванию второй фундаментальной концепции экономики благосостояния, а именно принципа суверенитета потребителя. Мы еще вернемся к этому.

Австрийский консерватор и американский либерал: Гэлбрейт читает Шумпетера

В то время как работы Кейнса вызвали энтузиазм у многих молодых экономистов в Гарварде, на факультете экономики работал экономист из той же команды, который также пользовался большой известностью по обе стороны Атлантики. Его имя — Йозеф Алоис Шумпетер. Шумпетер прибыл в Гарвард в 1932 году в возрасте 49 лет и установил рабочие отношения и дружбу с Чемберлином, Леонтьевым, Мейсоном и молодым радикалом Полом Суизи (Mason et Lamont 1982, 420–421). Он внес свой вклад в дебаты о светской стагнации, начатые Хансеном (Dockès, 2015). В своих мемуарах Гэлбрейт вспоминает, что работы Маркса были заново открыты в Гарварде в 1930-х годах и что присутствие Шумпетера было не случайно. Шумпетер был детально знаком с работами автора «Капитала», чьи тезисы он излагал и обсуждал в многочисленных трудах¹. Когда Гэлбрейт упоминает работы Маркса, он не стесняется сослаться на интерпретации австрийского экономиста (Galbraith 1958a, 73–75; Galbraith 1987, 351). Однако, похоже, между Гэлбрейтом и Шумпетером не было налажено тесных отношений. Одно из возможных объяснений заключается в том, что Шумпетер выступал против инструменталистской концепции экономики, которую разделяли Кейнс и участники американского исторического институционализма. Гэлбрейт вспоминает, что Шумпетер утверждал, что Кейнс был поражен «бичом полезности», как и сторонники Нового курса, к которым он принадлежал (Galbraith 1987, 472).

Вторая, и, по-видимому, более фундаментальная причина связана с суждением Шумпетера об участниках американского исторического институционализма. В его книге *History of Economic Analysis* («История экономического анализа») последние практически отсутствуют. Хотя он относит их к традиции немецкой исторической школы, раздел, который он намеревался им посвятить, так и не был написан. Однако мы имеем фрагментарное представление о его мнении по этому вопросу. Заявляя, что большинство американских экономистов в начале XX века были «поглощены изучением фактов и практических проблем различных отделов государственной политики», они пренебрегали маржиналистской теорией. Он признает, что она была «малополезной для них». Но мы-то знаем, что маржинализм лежит в основе модели общего равновесия рынков Вальраса, которую Шумпетер считает самой совершенной работой в рамках этой дисциплины. Американские исторические институционалисты часто прямо осуждали эту теорию. Шумпетер утверждает, что Веблен не пони-

¹ Шумпетер (Schumpeter 1942; Schumpeter 1949c; Schumpeter 1954; Schumpeter 1972). Об актуальности, которую мы придаем анализу Шумпетера работы Маркса, в частности трудностям, испытываемым последним, при «вписывании» акционерного общества в аналитическую структуру, см.: Шира (Chirat 2020b). О сближениях и расхождениях между Марксом и Шумпетером см.: Баррер (Barrère 1985).

мал маржинализма. Внимательное прочтение статьи Веблена (1909), которую упоминает Шумпетер, приводит к выводу, что покровитель исторического институционализма отвергает его онто-антропологические предрассудки. Как бы то ни было, Шумпетер описывает состояние этой дисциплины в США как «шумиху», в которой «институционалисты» являются «врагами теории» (Schumpeter 1954, III, 101, 106, 222, 273, 300). Ирония его «*History of Economic Analysis*» заключается в том, что его работа, как и работы участников американского движения исторических институционалистов, займет в ней лишь очень скромное место. Хуже того, историки экономической мысли недавно показали, что, несмотря на осуждение действующих лиц, между эволюционными взглядами Шумпетера и Веблена есть заметное сходство¹.

Это сходство становится очевидным, если вспомнить о книге Шумпетера, опубликованной в 1942 году, «*Capitalism, Socialism, and Democracy*» («*Kanunizm, социализм и демократия*»). Хотя Гэлбрейт изображает своего автора, как и других австрийских экономистов, как прожженного капиталиста, именно эту книгу он имеет в виду, когда признает важность идей Шумпетера для своей собственной работы (Galbraith 1987, 408)². Он также согласился написать рецензию на переиздание книги для журнала *New Society* от 14 апреля 1977 года³. В первой версии рецензии Гэлбрейт сурово оценил «Историю экономического анализа» Шумпетера и счел, что его первая книга, «*Theory of Economic Development*» («*Теория экономического развития*»), потеряла интерес из-за упадка предпринимательства. Еще в 1911 году Шумпетер начал разрабатывать свою теорию о предпринимателе как новаторе, необходимом факторе не только экономических, но и социальных перемен. В письме от 29 марта 1977 года, прочитав черновик рецензии, Эдвард Мейсон напомнил Гэлбрейту, что первая книга Шумпетера отнюдь не была незначительной. В ней Шумпетер предложил динамическое видение экономического анализа в то время, когда экономический анализ Маршалла был преимущественно статическим⁴. В книге «Капитализм, социализм и демократия» Гэлбрейт превозносит идею о том, что экономические изменения являются частью общего «исторического процесса» — точ-

¹ Шютц и Райнер (Schütz et Rainer 2016), Папагеоргиу и др. (Papageorgiou et al. 2013). См. также: Потье (Potier 2015, 3). Такую близость можно, по крайней мере частично, объяснить влиянием Зомбарт на Шумпетера (Dal Pont Legrand et Hagemann 2017a, 23).

² Ни один экономист того столетия не представил такую эффективную защиту капитализма, как он. Другие воинствующие консерваторы того времени, Людвиг фон Мизес и Фридрих фон Хайек, а также те, кто теперь называются Чикагской школой, защищали систему, возвращая ее к неоклассической конкурентной модели. Большого капитала и больших союзов не существует, и большое Государство не должно существовать. [...] У Шумпетера нет смущения такого рода. Он взял капитализм, какой есть, и сделал его движущей силой прогресса. Он мог бы даже признать монополию, поскольку она вознаграждает через своих владельцев инновации, которые полностью избежали конкурентной модели» (Galbraith 1981, 54).

³ JKGPP, комплект 09, отделение 947.

⁴ Там же.

ка зрения, определяющая его Интегральную экономику. Таким образом, Шумпетер — это, прежде всего, эпистемологическая веха на пути к трилогии Гэлбрейта. Как и работа Гэлбрейта, работа Шумпетера — это системный и эволюционный подход. «На основании фрагментарных анализов нельзя сделать никаких выводов о капиталистической реальности», поскольку капитализм «является эволюционным процессом», процессом, движущей силой которого является принцип «созидательного разрушения» (Schumpeter 1942, 82-83).

Однако даже в большей степени, чем эпистемологические основы, именно объект исследования, который Шумпетер ставит в центр «Капитализма, социализма и демократии», позволяет нам понять интерес Гэлбрейта к этой книге. Шумпетер изучает последствия появления крупных компаний для функционирования «капиталистической системы» («экономический аспект») и «капиталистического порядка» («социальный аспект»), в который эта система встроена¹. Другими словами, нам необходимо проанализировать процесс изменений в компании и его последствия. Какая форма социализма может возникнуть и как мы можем переосмыслить демократию? Одретш (Audretsch 2015) и Данн (Dunn 2011) подчеркивают сходство между анализами Гэлбрейта и Шумпетера. В одном из интервью Гэлбрейт настаивает на том, что, в отличие от многих американских экономистов молодого поколения, он не рассматривал экономику как средство «преобразования экономического мира» (Dunn 2011, 388-389). Однако он признает, что «многому научился» у Шумпетера в годы учебы в Гарварде. Это наследие связано с пятью основными темами его трилогии: пересмотр конкуренции на основе концепции монополистической конкуренции; анализ предпринимательской функции и ее упадка; появление крупных компаний и их техноструктуры; тезис об эффективности крупных компаний; исследование отношения интеллектуалов к экономической системе. Следует упомянуть и шестую тему, где влияние Шумпетера носит, скорее, гипотетический характер. Это частичное оспаривание принципа потребительского суверенитета, инициированное Шумпетером на основе эндогенной концепции предпочтений.

Первая тема касается переосмысления конкуренции на основе концепции монополистической конкуренции. В своей «Истории» Шумпетер отмечает, что экономисты предвзято относятся к модели конкуренции, потому что с ней легче работать, а не потому, что она соответствует реальности. Однако он обращает внимание на работы Робинсон и Чемберлина, которые заставляют нас переосмыслить понятие конкуренции. Работа последнего, его коллеги по Гарварду, имела, по его словам, «заслуженный успех» (Schumpeter 1954 III, 297, 517). Чемберлин также отметил, что Шумпетер постарался включить свою концепцию «монополистической конкуренции» в книгу «Капитализм, социализм и демократия», тогда как его книга «*Business Cycles*» («Экономические циклы»), опубликованная тремя годами ранее, все еще основывалась на норме «совер-

¹ О различии между «системой» и капиталистическим «порядком» см.: Потье (Potier 2015, 3).

шенной конкуренции» (Chamberlin 1951b, 137-138)¹. В своей книге 1942 года Шумпетер критиковал классических экономистов за неспособность понять, что «совершенная конкуренция» является скорее исключением, чем нормой, что обусловлено, с одной стороны, неоднородностью продукции, а с другой — существованием олигополий — двух элементов монополистической конкуренции. Что касается теории олигополии, Шумпетер предлагает экономистам рассуждать динамично. Если в краткосрочном периоде олигополия может устанавливать более высокие цены и продавать меньшие объемы продукции, чем компания в условиях совершенной конкуренции, то необходимо рассуждать динамично. Однако в долгосрочной перспективе нет никаких доказательств превосходства механизма чистой конкуренции в плане производства и распределения ресурсов (Schumpeter 1942, 78-79, 84, 103)².

Однако переосмысление Шумпетером концепции конкуренции выходит за рамки концепции Чемберлина. Шумпетер считает, что «капиталистическая реальность» отличается от того образа, который рисуется в учебниках. Конкуренция заключается не столько в цене или даже качестве, сколько в инновациях. Пять форм инноваций Шумпетера хорошо известны: новые продукты, новые рынки, новые производственные процессы, новые источники энергии и новые организационные методы. На примере «конкуренции на рынке розничной торговли» он считает, что рост конкуренции связан не столько с появлением нового розничного торговца в данном географическом районе, сколько с конкуренцией со стороны новых типов розничных торговцев, например супермаркетов. Появление олигополий и крупных компаний не является синонимом снижения конкуренции. Они точно так же подвержены «потенциальной конкуренции»³. Шумпетер даже считает, что гипотеза «свободного входа» «маловероятна» в модели «совершенной конкуренции», поскольку инновации, возникающие при входе на рынок, всегда представляют собой нарушение конкурентного равновесия, как его понимали классики (Schumpeter 1942, 84-86, 105). Именно на основе этого пересмотра концепции конкуренции Шумпетер возобновил свой анализ предпринимательской функции, начатый в 1911 году. В частности, он отметил ее постепенный упадок в результате появления крупных компаний.

Этот анализ предпринимательской функции и ее упадка — вторая тема, общая для Гэлбрейта и Шумпетера. В статье, представляющей анализ Гэлбрейта изменений в институциональных структурах капитализма, мы отметили, что он единственный, наряду с Шумпетером, разработал как теорию предпринимателя, так и теорию крупной фирмы (Baudry et Chirat 2018). Но мы также под-

¹ Чемберлин заявляет (1951b), что они верят во взаимодополняемость своих подходов. О происхождении «*Business Cycle*» («*Экономических циклов*») см.: Потье (Potier 2015, 4-6).

² Чемберлин также бросает вызов нормативному превосходству чистой конкуренции, принимая во внимание «вкус к разнообразию» (Agha 1991, 59).

³ Идея «потенциальной конкуренции» уже распространилась в то время. В частности, она встречается у Джона Мориса Кларка (1923а, 1940).

черкнули и различия. Шумпетер представлял себе предпринимателя как новатора¹. Его функция — «революционизировать» производственный процесс (Schumpeter, 1942, 132). Рассматривая фигуру предпринимателя, он описывает его как героического человека, который ломает рутину. Напротив, Гэлбрейт придерживается «управленческой концепции» предпринимателя (Vaudry et Chirat 2018)². Предприниматель выполняет три функции: предоставляет капитал, объединяет факторы производства, а также координирует и направляет производственный процесс. Однако Гэлбрейт, явно ссылаясь на Шумпетера, признает, что предприниматель, как правило, обладает «склонностью к инновациям». Таким образом, Шумпетер делает инновации ядром предпринимательской функции, в то время как Гэлбрейт считает более важными функции реализации и координации производственных процессов. Это различие имеет решающее значение, поскольку предпринимательская функция Гэлбрейта относится к постоянной профессиональной деятельности, в то время как функция Шумпетера может быть реализована лишь временно. Следовательно, их тезис об упадке предпринимательства в результате появления крупных компаний имеет не совсем одинаковый смысл.

Шумпетер считает, что увеличение размеров компаний приводит к бюрократизации и рутинизации экономической деятельности, что разрушает индивидуальную инициативу, лежащую в основе предпринимательской функции. На смену предпринимателю приходит «команда обученных специалистов», отвечающих за внедрение технического прогресса (Schumpeter 1942, 132). Инновации меняют свою природу, превращаясь в рутинизированный процесс³. Доверие к капитализму привело к упадку как функции, так и авторитета предпринимателя, героя системы, а также «капиталистической цивилизации», романтично изображенной Шумпетером. Этот процесс рационализации, осуществляемый доминирующим социальным классом, буржуазией, носит антигероический характер. Он разрушает социологическую надстройку, на которой зиждется его власть⁴. Как и Маркс, Шумпетер диагностирует, что капита-

¹ О предпринимателе у Визера и Шумпетер см.: Жислен (Gislain 2012).

² Шумпетер называет школу Маршалла тенденцией приравнивать функции предпринимателя к функциям управления. Среди авторов с управленческой концепцией предпринимателя Жан-Батист Сэй, Фрэнк Найт, Альфред Маршалл, Джоан Робинсон (Vaudry et Chirat 2018).

³ См.: Потье (Potier 2015, 1010). Шумпетер поднимает здесь тезисы, заготовленные еще в 1920-х годах (Schumpeter 1928). Он не верит в тезис о вековой стагнации из-за снижения возможностей получения прибыли. О его оппозиции Хансену по данному вопросу см.: Даль-Пон Легран и Хагеманн (Legrand et Hagemann 2017a, 2017b), Докес (Dockès 2015) и Потье (Potier 2015).

⁴ Шумпетер (1942, 121, 127, 137). О влиянии Ницше на героическую концепцию предпринимателя у Шумпетера см.: Лапье и Суотон (Lapied et Swaton 2013, 2014). О связях между Ницше и дисциплиной см.: Бакхауз и Дресклер (Backhaus et Dreschler 2006). Об экономической философии Ницше, в том числе о том, как его отношение к работе влияет на его политическую философию, см.: Шира (Chirat 2017).

лизм не может выжить. Но, как и автор «Капитала», не из-за внутренних экономических противоречий. Причина его предсказанной гибели кроется в разрушении породившей его культурной системы. Отсюда его саркастическое утверждение, что «настоящие пионеры социализма» — это Вандербилты и прочие Карнеги¹. С другой стороны, для Гэлбрейта процесс концентрации и трестирования корпораций сам по себе не может объяснить исчезновение предпринимателя, поскольку управленческие функции, выполняемые предпринимателями, тем более необходимы в крупных компаниях. Функции, которые раньше выполняли предприниматели, теперь разделяются на две разные группы. Вклад в капитал осуществляется рассредоточенными акционерами. Две другие функции — реализация и координация производственного процесса — выполняются менеджерами и инженерами. Сложность современных технологий в сочетании с когнитивными ограничениями индивидов привела Гэлбрейта к теоретическому обоснованию замены коллективного субъекта, в данном случае технотрактуры, на индивидуального — предпринимателя, отвечающего за выполнение управленческих функций в фирме.

Третья общая тема связана с появлением крупных бюрократизированных компаний и их технотрактуры. Мы только что объяснили, что именно бюрократизация и рутинизация экономической деятельности, вызванная увеличением размеров фирм, приводит, по мнению Шумпетера, к исчезновению функции предпринимателя. Точнее, трансформация фигуры предпринимателя, его «обезличивание или коллективизация», влечет за собой изменение характера предпринимательской функции (Potier 2015, 1013). Для сравнения: именно технологическая динамика и связанное с ней развитие акционерных обществ порождают, по Гэлбрейту, исчезновение фигуры предпринимателя, но ни в коем случае не функций, которые он выполнял. Однако это различие не должно заслонять того факта, что многие наблюдения Шумпетера находят отклик в «Новом индустриальном обществе». Во-первых, подобно Веблену (1923) и Гордону (1945), Шумпетер подчеркивает механизированный и автоматизированный характер производственного процесса, что ведет к отказу от индивидуального лидерства в пользу групповых действий. Во-вторых, не ссылаясь на работу Берли и Минса (1932), он утверждает антагонистическое существование двух групп внутри крупной компании. С одной стороны, менеджеры становятся «работодателями-работниками», отношение и интересы которых отличаются от интересов акционеров. С другой стороны, «заочные акционеры» — Шумпетер использует выражение, популяризированное Вебленом, — больше не имеют «моральной преданности» компании, которую обеспечивает индивидуальная частная собственность, институт, который наряду со «свободным контрактом» закрепил капиталистическую цивилизацию. «Промышленная собственность

¹ Крамер и Лезер указывают, что Шумпетер (1942, 1949b), в дополнение к появлению социализма, также обсуждал появление того, что называется корпоративной экономикой [corporate economy] (1988, 48).

и управление стали обезличенными — собственность трансформировалась в собственность на акции и облигации». В-третьих, Шумпетер считает, что процесс концентрации и увеличения размеров компаний сопровождается процессом специализации задач. Последняя повышает производственную эффективность фирм. Поэтому он пришел к выводу, что «совершенная конкуренция не только невозможна, но и ущербна». Рыночные социалисты, возводившие ее в ранг «идеальной модели эффективности», совершают ошибку, тем более важную, что в наследство им достанется не конкурентный, а монопольный капитализм (Schumpeter 1942, 133, 140-143, 156, 197)¹.

Четвертая общая тема связана с тезисом об экономической эффективности крупных компаний. Гэлбрейт поддерживал этот тезис в своей трилогии, и он вызвал критику со стороны многих американских либералов и радикалов. Его корни уходят в дебаты, которые велись в Гарварде в рамках зарождения промышленной экономики вокруг антitrustовских законов (Chirat et Guicherd 2021). Для Шумпетера тенденция к монополизации — это результат капиталистического конкурентного процесса. Но фирма может пользоваться монопольным положением только в краткосрочной перспективе из-за процесса созидательного разрушения (Schumpeter 1942, 99). В отличие от многих экономистов, осуждавших существование монополий, Шумпетер выступил с защитой, основанной на идее о том, что все монополии носят временный характер, а также на том, что крупные компании позволяют финансировать исследовательскую деятельность, являющуюся источником технического прогресса. Утверждая, что о капитализме следует судить по уровню производства, который он обеспечивает, он указал, что повышение темпов экономического роста сопровождается появлением крупных фирм. В заключение он отмечает, что идея Веблена и неоклассиков о том, что конкуренция между олигополиями порождает «капиталистический саботаж», еще не доказана (Schumpeter 1942, 55, 81).

Чтобы объяснить важность крупного бизнеса для успеха американского капитализма, он использует три аргумента. Во-первых, «негласные соглашения о ценовой конкуренции» между олигополиями могут быть «эффективным средством в условиях депрессии» и, таким образом, могут не привести к разрушению условий, необходимых для роста в долгосрочной перспективе (Schumpeter 1942, 91). Шумпетер подчеркивал большую стабильность капитализма, основанного на трастах, по сравнению с капитализмом XIX века². Во-вторых, ме-

¹ Здесь Шумпетер косвенно обращается к рыночным социалистам, например к Дикинсону (1933), Ланге (1938) и Лернеру (1934а).

² Отсюда его идея, что капитализм не исчезнет из-за внутренних экономических противоречий. Согласно Шумпетеру, при конкурентном капитализме в XIX веке наблюдалась нестабильность капиталистической системы, о чем свидетельствует череда кризисов, в то время как капиталистический порядок был устойчивым. Ситуация изменилась в «доверительном» капитализме XX века. Действительно, теперь капиталистическая система обретает стабильность, в то время как капиталистический порядок становится неустойчивым и, следовательно, находится под угрозой упадка. Если при конкурентном капитализме инновации порождают новые компании и связаны с выдающимися

тоды производства, используемые в крупных компаниях, более эффективны, чем в более мелких, особенно в результате усиления специализации. Кроме того, это ставит под сомнение производственное превосходство модели чистой и совершенной конкуренции. Когда экономисты осуждают монополии, они делают сомнительное неявное допущение, что крупные фирмы используют те же методы производства, что и мелкие (Schumpeter 1942, 100, 106)¹. В-третьих, признавая, что процесс созидательного разрушения порождает временные монополии и часто рифмуется в краткосрочной перспективе с частной прибылью и социальной неэффективностью, следует признать, что истоки долгосрочного роста лежат в техническом прогрессе. Еще в 1942 году Шумпетер предполагал, что технологический прогресс может привести общество к жизни в условиях «разнообразия, затрудняющее выбор» (Schumpeter 1942, 116). Именно это описал Гэлбрейт пятнадцатью годами позже, когда написал книгу «Общество изобилия». В «Американском капитализме», своей самой оптимистичной книге, он утверждает, что социальная неэффективность маркетинговых расходов крупных компаний с лихвой компенсируется технологическим прогрессом, которому они способствуют. Он добавляет, что Йозеф Шумпетер был единственным человеком, который видел первостепенную роль крупных компаний в финансировании инноваций, и что «их выводы по этому вопросу идентичны», хотя он утверждает, что исходит из «другой теоретической традиции» (Galbraith 1952a, 112-113). Отсюда их совместное отрицание эффективности антитрестовских законов.

Пятая тема, общая для их работ, касается изучения отношения интеллектуалов к экономической системе. Шумпетер считал, что социализму грозит опасность вытеснения капитализма в результате исчезновения его «социологической надстройки»². В подтверждение этого тезиса он рассматривает отношение интеллектуалов к экономической системе. Вначале он отмечает, что массовое распространение среднего образования стало возможным благодаря материальным успехам капитализма. И все же интеллектуалы, которых поддерживает капиталистическая цивилизация, быстро объявляют себя критика-

личностями, то при доверительном капитализме инновации реализуются в крупных существующих фирмах. На самом деле, прогресс становится «автоматическим», все более обезличенным, под руководством инженеров, «специалистов», которые занимаются детальными расчетами, и все меньше и меньше встает вопрос о лидерстве, индивидуальной инициативе, «чувстве». Важность предпринимательской функции снижается, потому что отбор людей для руководства крупными фирмами больше не связан со способностью поставлять новые продукты, а больше похож на политические выборы или назначение из списка» (Potier 2015, 1011).

¹ Гэлбрейт примет эту критику на свой счет (1973b, 34).

² Такая социологическая структура состояла из «предпринимателя» как двигателя социальной динамики, «защитных слоев» капиталистической системы, унаследованных от феодализма (крестьянство, ремесла, духовенство), а также частной собственности и свободного договора как институтов, регулирующих экономические отношения (Potier 2015, 1012-1013).

ми капиталистической экономической системы¹. Он считает, что, какой бы законной ни была эта критическая позиция в обществе, признающем свободу слова, она, прежде всего, социально выгодна. Ведь интеллектуалы живут своей критикой (Schumpeter 1942, 145-152). Учитывая дату выхода книги, мы полагаем, что восхищение молодых гарвардских экономистов работами Кейнса, на которое он сетует, не случайно связано с его анализом. И хотя этот отрывок о роли интеллектуалов в динамике экономической системы может показаться незначительным при чтении «Капитализма, социализма и демократии», для Гэлбрейта это, вероятно, было не так. Во втором и третьем томах своей трилогии он пытается осмыслить их место в экономической и социальной системе.

Насколько нам известно, Шумпетер — единственный экономист среди тех, на кого опирается Гэлбрейт, который подробно рассматривает этот вопрос. В статье «*Intellectual Activism: A Schumpeterian Threat to the New Industrial State*» («Интеллектуальный активизм: шумпетерианская угроза новому индустриальному обществу») Лезерс предполагает, что Гэлбрейт придерживается противоположной точки зрения по отношению к тезису Шумпетера. Гэлбрейт заявляет о новой гармонии между интеллектуалами и системой планирования. Лезерс считает, что этому тезису противоречит возрождение инакомыслия, воплощением которого он видит американское радикальное движение (Leathers 1971, 3). Такая интерпретация оставляет желать лучшего. Гэлбрейт был ведущей фигурой в движении интеллектуального инакомыслия как в узком академическом кругу, так и в целом как публичный интеллектуал в конце 1960-х годов. Что касается предположения о том, что он постулирует новую гармонию, то оно нуждается в уточнении. Гэлбрейт, безусловно, считает, что система образования склонна реагировать на требования системы планирования и продвигать продуктивистские ценности последней. Однако он специально призывает интеллектуалов не подчиняться целям системы планирования. Высшее образование, по его словам, является «обоюдоострым мечом». Оно дает навыки, которые нужны экономической системе, а также критику того, как эта система работает. Сам Лезерс выделяет три точки потенциального конфликта между интеллектуалами и функционированием экономической системы, на которые обращает внимание Гэлбрейт: отсутствие влияния продуктивистских ценностей в нетехнических дисциплинах, интеллектуальное осуждение рекламы и конкуренция между интеллектуальной и экономической элитами за политическую власть.

Частичное оспаривание принципа суверенитета потребителя — последняя тема, по которой мысли Шумпетера могли оказать влияние на теорию потребления Гэлбрейта. Отказ от концепции суверенитета потребителя Гэлбрейт ос-

¹ С Шумпетером, который демонстрирует чистый и жесткий системный подход, все, что существует в обществе, является продуктом капиталистической цивилизации, даже то, что кажется противоречащим данной системе. Он упоминает, например, профсоюзы, интеллигенцию, пацифистский менталитет или государственные больницы (1942, 128).

новывал на концепции эндогенных предпочтений, что привело его к экономическому анализу рекламы. В первой части книги «Капитализм, социализм и демократия» Шумпетер утверждает, что рынок является «демократическим институтом», если исходить из того, что выраженные потребителями требования направляют производство потребительских товаров, которые, в свою очередь, удовлетворяют выраженные потребности. Это видение точно описывает принцип суверенитета потребителя. Однако оно указывает на то, что это удовлетворение является лишь краткосрочным относительно потребностей, выраженных в данный момент. Индивидуальные желания могут меняться. Несколькими страницами далее его критика переходит на онтологический и концептуальный уровень. Он утверждает, что удовлетворение, в экономическом смысле этого слова, которое является результатом эффективности производства, ни в коем случае не является синонимом благополучия или счастья. Возможно даже, что люди «счастливее» в социалистическом обществе, даже если оно менее продуктивно, чем капиталистическое (Schumpeter 1942, 184, 190). Как и Гэлбрейт, Шумпетер вносит свой вклад в разграничение экономического роста и роста благосостояния, хотя, насколько нам известно, этот момент не был признан. В разделе книги, посвященном переосмыслению демократии, рассуждения Шумпетера, основанные на аналогии между суверенитетом гражданина и суверенитетом потребителя, вносят еще один штрих в работу неоклассических теоретиков. Он предлагает нам отказаться от идеализированного представления о рациональном и независимом гражданине с врожденными и фиксированными убеждениями. В действительности гражданин подвержен психологии толпы и «бессмысленному» поведению, которое не может быть учтено традиционной для экономики концепцией рациональности (Schumpeter 1942, 252-257).

Когда экономисты начали более внимательно изучать эти явления, они обнаружили, что даже в своем повседневном потреблении потребители не вполне соответствуют тому лестному представлению, которое сложилось о них в учебниках по политэкономии. С одной стороны, их потребности вполне определены, а их реакции на эти потребности вполне оперативны и рациональны. С другой стороны, эти потребители настолько послушно поддаются влиянию рекламы и других методов убеждения, что производителям часто кажется, что они диктуют своим клиентам, а не позволяют им руководить собой (Schumpeter 1942, 257-258)¹.

Шумпетер ставит под сомнение суверенитет потребителя, по общему признанию, частично и осторожно. Он пишет, что «производители часто, кажется, диктуют свою волю». Затем он отмечает, что потребителей нельзя обманывать бесконечно, поскольку они учатся на опыте и знаниях. Он также предпо-

¹ Только для этого отрывка мы использовали перевод на французский язык, опубликованный у Пайо (Schumpeter 1972, 339-340).

лагает, что различие между «подлинными потребностями» и «созданными потребностями» — это методологический вопрос. Он определяет, что экономист считает данностью или переменной (Schumpeter 1942, 258-259). Онтологически, однако, он считает, что все потребности являются социальными продуктами. Тем самым он открывает путь к перспективе Гэлбрейта, который рассматривает потребности как переменную, подлежащую анализу, тогда как неоклассические экономисты, идущие по стопам Роббинса (Robbins 1932), традиционно считают их данностью, которая должна управлять анализом (Lerner 1972). Что касается шести представленных тем, то нет никаких сомнений в том, что чтение Шумпетера способствовало превращению Гэлбрейта в экономиста, вызывающего подозрения, которым он стал. На наш взгляд, Робин Маррис и Денис Мюллер правы, утверждая, что «одно и то же эволюционное видение капитализма», по сути, содержится и в книге «Новое индустриальное общество», и в книге «Капитализм, социализм и демократия» (Marris 1980, 58).

Зарождение промышленной Экономики в Гарварде и влияние Эдварда Мейсона

Помимо того, что Гарвард был одним из самых известных факультетов сельскохозяйственной экономики, местом рождения концепции монополистической конкуренции и американской колыбелью кейнсианской революции, он также стал местом рождения промышленной экономики в 1930-х годах (Chirat et Guicherd 2021). Эта дисциплинарная подобласть была институционализована в 1941 году в рамках Американской экономической ассоциации. В 1987 году Ричард Шмалензи определил ее как «область экономики, занимающуюся рынками, которые не могут быть легко проанализированы с помощью стандартной модели конкуренции» (1987). Принятие Закона о восстановлении национальной промышленности не является чем-то странным в связи с растущим интересом экономистов, особенно в Гарварде, к вопросу о рыночных структурах (Backhouse 2015a). Хотя Эдвард Мейсон и Джо Бейн традиционно признаются ведущими специалистами в этой области, а Фонд Мерилла обеспечивает значительное финансирование «Группы исследования проблем монополии» в Гарварде, ее интеллектуальные традиции уходят корнями в начало века. Они во многом пересекаются с монополистической конкуренцией Чемберлина и теми, что лежат в основе мышления Гэлбрейта.

В своих историях возникновения промышленной экономики Гретер (Grether 1970), Филипс и Стивенсон (Philips et Stevenson 1974), Арена и соавт. (Arena et al. 1991) упоминают участников первого и второго поколения американского исторического институционализма, занимавшихся крупными фирмами, акционерными обществами и трестами: молодого Джона Бейтса Кларка, Торстейна Веблена, Ричарда Эли, Джона Мориса Кларка, а также Адольфа Берли и Гар-

динера Минса¹. К этим авторам присоединяется Альфред Маршалл, анализировавший монополию. Наконец, Уильям Рипли, чьи работы последовали за работами участников институционализма, считается предшественником промышленной экономики в Гарварде, учитывая влияние его различных тематических исследований компаний и преподавания в рамках его курса о крупных компаниях². Чемберлин и Мейсон сменили его на этом посту. Они частично отошли «от эмпирического содержания» работ Рипли и тем самым «проложили путь к возникновению промышленной экономики как исследовательской программы со своими собственными целями и методами» (Arena et al. 1991, 55-57). Важно отметить, однако, что, по собственному признанию Мейсона, «Промышленная экономика» «методологически эклектична» (Mason 1957, 4). Другими словами, она отражает разнообразие методов, характерных для межвоенной экономики. Об этом свидетельствует и описание Джо Бейном состояния знаний, хотя он и указывает, что первоначально общая процедура работы в этой области заключалась в получении «индуктивных обобщений» на основе эмпирических исследований (Vain 1948, 129).

Вслед за своей статьей 1938 года о проблеме негибкости цен, основанной на работах Минса (1935a) и Гэлбрейта (1936), Эдвард Мейсон одну из основополагающих работ по промышленной экономике опубликовал в журнале *American Economic Review* (Mason 1939). Статья «*Price and Production Policies in Large-Scale Enterprise*» («*Политика ценообразования и производства на крупных предприятиях*») предлагает нам отказаться от идеи совершенного рынка, чтобы сосредоточиться на ценовой политике фирм. Свободный выбор ценообразования зависит от ожиданий фирм, неопределенности и степени контроля над рынком, который они осуществляют. В результате, по его мнению, необходимо составить «классификацию рыночных структур», которая позволит нам понять различные варианты ценовой политики компаний в зависимости от их положения на рынке. Мейсона не устраивает подход к этой концепции, основанный на эластичности спроса (Lerner 1934b) или перекрестной эластичности (Triffin 1940). В отсутствие измерения этих показателей эластичности данные концепции не работают на практике. Тем не менее вопрос ценовой политики является одним из основных в американской антимонопольной политике (Mason 1939, 61-62). Чемберлин (1933), а затем Махлуп (1937) уже провели подобную работу по классификации, сосредоточившись на трех переменных: дифференциации продукта, количестве игроков и способности по-

¹ Работа Берли и Минса (1932) и Минса (1935a) занимает центральное место в двух отношениях: как статистическая основа для анализа и постановка теоретического вопроса о ценовой политике компании (Arena et al. 1991, 57).

² Рипли (1912, 1913, 1915, 1927). Основным предметом изучения Рипли, как и Чемберлина (1922) и Мейсона (1932), является железнодорожная промышленность. См. также знаменитые тематические исследования Касселя (Cassels 1934) о молочной промышленности, Уоллеса (Wallace 1937) об алюминиевой промышленности или Догерти, Де Шазо и Страттона (de Chazeau et Stratton 1937) о черной металлургии.

следних учитывать ожидаемую реакцию конкурентов. Однако Мейсон считал, что этих переменных недостаточно для оценки готовности и способности компании управлять своими ценами. В письме от 23 февраля 1973 года он указал на то, что считает теоретическую конструкцию Чемберлина несостоятельной, поскольку кривые затрат и спроса отдельных фирм неизвестны (Stevenson et Philips 1974, 336). Противопоставляя теоретические и инструментальные направления исследований, он писал, что производитель инструментов, создающий концепции, которые ни один пользователь инструментов не может использовать на практике, «делает вклад, имеющий ограниченное значение» (Mason 1939, 62).

Мейсон утверждает, что следует обратить внимание на «влияние организации фирмы на характер ее реакции на конкретные рыночные ситуации» и на «те элементы рыночной структуры, которые включают в себя гораздо больше, чем количество [конкурентов] и дифференциацию продукции» (Mason 1939, 69). Поскольку он считает крупную компанию «сложной административной единицей», необходимо проявлять интерес к переменным внутри компании: кто ее контролирует? Как она реагирует на колебания рынка? Какие ограничения на ее политику оказывают различные заинтересованные стороны (сотрудники, акционеры, банки)? Все эти вопросы идентичны тем, которые ставятся в исторических американских институционалистских теориях фирмы. Среди внешних по отношению к фирме переменных Мейсон упоминает экономические характеристики продукции, условия издержек производства, количество конкурентов и клиентов (Mason 1939, 69)¹. Эмпирические исследования, вероятно, предоставят эти данные. Экономисты откликнулись на призыв Мейсона и попытались создать классификацию рыночных структур. На следующем заседании Американской экономической ассоциации Джон Морис Кларк в своей знаменитой статье о «работоспособной конкуренции» [*workable competition*] (Clark 1940) составил типологию из 13 отдельных случаев. Два года спустя, будучи одним из докторантов Шумпетера и участником семинара Мейсона в Гарварде, Бейн пришел к классификации, основанной на шести переменных, что позволило ему выделить 64 подслучая, которые он объединил в 14 основных случаев (Vain 1942, 1950).

Джо Бейн очень хорошо описал проблемы, поднимаемые промышленной экономикой. Во-первых, она обогащает наши теоретические знания об организации, в частности о внутренней работе и стратегическом поведении компаний. Во-вторых, связывая изучение рыночных структур и стратегического поведения фирм, она предоставляет метод для понимания движения цен и производства компаний. Статья Гэлбрейта 1936 года полностью соответствует этому направлению. Для промышленной экономики классификация рыночных структур — это инструмент для установления новых «стандартов», которые за-

¹ Экономические характеристики продукта относятся к его использованию (потреблению или производству), долговечности, стандартизации и дифференциации.

меняют нормы модели совершенной конкуренции, чтобы оценить последствия политического выбора фирм «для общего экономического благосостояния» (Bain 1948, 129, 133). Позволяя оценить эти последствия, данный инструмент может стать основой для оценки проводимой или планируемой государственной политики. Ричард Арена упомянул об отсутствии нормативности в промышленной экономике Мейсона (Mason 1991, 62). Под этим он, несомненно, подразумевал, что подход Мейсона, в отличие от маржиналистской теории или теории игр, не предлагает единой модели принятия решений, которую компании должны применять. Однако работа Мейсона — это не просто теоретическая классификация, основанная на эмпирических исследованиях. Изучение рыночных структур — это именно тот инструмент, цель которого заключается в формулировании предписывающих суждений, в частности по вопросам антимонопольной политики.

В статье, посвященной работе своего коллеги Йозефа Шумпетера, Мейсон упоминает о критической позиции последнего по отношению к антитрестовским законам, поскольку «власть на рынке необходима для инноваций, а инновации лежат в основе эффективной конкуренции» (Mason 1951, 139). Подобно Шумпетеру и Гэлбрейту, он считает, что соглашения между олигополиями с целью снижения риска, которому подвергается фирма, стимулируют инвестиции в исследования и инновации. Он считает, что антимонопольное законодательство США осуждает рыночную власть «как таковую», а не злоупотребления властью и незаконные ограничительные меры. Он выступает за применение «правила здравого смысла», которое учитывает последствия деятельности монополий, а не «правила самого по себе», которое осуждает их существование независимо от их последствий¹. Мейсон хотел, чтобы законодатель учитывал не только статические, но и долгосрочные последствия ценовой и производственной политики компаний. В свое время эти вопросы лежали в основе дебатов о системе базисных пунктов². Однако именно инструменты, разработанные промышленной экономикой, позволили законодателям, проведя расследование, определить наличие власти на рынке и осознать последствия с точки зрения экономической эффективности. Поэтому Мейсон считает, что антимонопольное законодательство должно быть гибким, чтобы быть полезным и применяться в каждом конкретном случае (Mason 1956, 475-479). В этом отношении Кларк, Гэлбрейт, Мейсон и Шумпетер принадлежат к одной группе экономистов, отстаивающих прагматическое видение законодательства — видение, противоположное хайкевской концепции правил. Конкуренция, говорит Гэлбрейт, должна быть жизнеспособной. Три его коллеги

¹ Мейсон (1951, 140), (1956, 472-474). Это различие между двумя применениями антимонопольного законодательства можно найти из их первых приложений в конце XIX века (Giocoli 2021).

² Мы вернемся к этому позже.

показали, что «последствия, плачевные в теории, часто оказываются превосходными в реальности» (Galbraith 1952a, 79).

Исследования Бейна в Гарварде, а затем в Беркли были продолжением работ Мейсона. В частности, он занимался вопросами «барьеров для входа» и «оптимального размера» фирм. В целом его подход основывался на изучении взаимодействия между рыночными структурами, поведением фирм и итоговыми показателями отрасли (Bain 1948, 43, 145). Он написал главу «*Price and production Policies*» («*Политика цен и производства*») для первого выпуска журнала *Survey of Contemporary Economics* (1948), опубликованного Американской экономической ассоциацией. Эта статья, ставшая первым всеобъемлющим обзором литературы по промышленной экономике, ссылаясь на большое количество специализированных эмпирических работ по той или иной отрасли, например, на доклады членов Гарвардского университета по черной металлургии или алюминиевой промышленности, а также на различные монографии Временного комитета по национальной экономике¹. Однако Бейн подчеркивает «фрагментарный» характер этих эмпирических знаний, сложность выработки обобщающих предложений о ценовом поведении фирм в различных олигополистических секторах и приходит к выводу о необходимости «качественной интерпретации» «исторического процесса», характерного для каждой отрасли (Bain 1948, 147-151). Он считал, что «нормативный процесс оценки поведения в промышленности» требует применения «чистой теории» для выявления причинно-следственных связей и определения нормы ценового поведения (Arena 1991, 100). Именно поэтому Ричард Арена утверждает, что его подход открывает путь к большей нормативности в промышленной экономике в виде канонической модели «структура-поведение-производительность», которая будет навязываться начиная с 1950-х годов².

Но еще больше способствует укреплению нормативного характера Экономики промышленности подход теории игр, разработанный фон Нейманом и Моргенштерном (Von Neumann et Morgenstern 1944). Хотя Бейн утверждает в 1948 году, что данный подход еще не повлиял на исследования в области ценовой политики, он считает, что теория игр может стать новым теоретическим инструментом (Bain 1948, 162). В том же году Моргенштерн опубликовал работу «*Oligopoly, Monopolistic Competition and the Theory of Games*» («*Олигополия, монополистическая конкуренция и теория игр*») в *American Economic Review*. Она напрямую касалась тем промышленной экономики. Однако его целью больше не было выявление различных взаимосвязей между рыночными структурами и поведением корпораций. Моргенштерн стремился создать нормативную базу,

¹ Это агентство, действовавшее между 1938 и 1941 годами, отвечало за подготовку докладов об экономической концентрации для Конгресса США.

² Однако у самого Бейна причинно-следственная связь между структурой и поведением не является односторонней (Grether 1970, 84). Существует принцип кумулятивной причинности, характерный для американского исторического институционализма.

поскольку она должна была предоставить «знание о том, как индивид, преследуя свои максимальные интересы, должен вести себя на всех типах рынков». Действительно, он считает, что роль «экономической теории» заключается в том, чтобы «дать представление о том, как фирма или индивид должны вести себя при любых мыслимых условиях» (Morgenstern 1948, 11). Если такие экономисты, как Герберт Саймон (Simon 1945), изначально оптимистично оценивали потенциал этого подхода для повышения точности социальных наук, то Карл Кейсен, экономист из Гарварда, который после войны был одним из ближайших интеллектуальных соратников Гэлбрейта, относился к теории игр скептически. В частности, он отмечал, что, как и теория олигополии, теория игр, если она не должна была привести к неопределенному решению, должна была включить в свои рамки факты, собранные в ходе эмпирических исследований, которые были характерны для промышленной экономики, преподававшейся в Гарварде (Kaysen 1946, 15)¹.

Будучи преподавателем Гэлбрейта в Беркли в 1930-х годах, Гретер апостериори объясняет, что «анализ структуры рынка — это систематическое средство анализа связей фирм в рамках более широких макроэкономических отношений конкурентной рыночной системы и экономики» (Grether 1970, 89). Таким образом, повестка дня исследований в рамках данного предметного поля полностью совпадает с работами Гэлбрейта. В книге «Американский капитализм» он излагает свое бимодальное видение рыночных структур американской экономики (Galbraith 1952a, 59). Ссылаясь на эмпирические исследования, представленные в обзоре Бейна (1948), он обосновывает тезис о том, что олигополия, как на рынке товаров, так и на рынке труда, является доминирующей формой в промышленном секторе. Другой представитель субдисциплины, Уильям Феллнер, в своей работе «*Competition among the few*» («Конкуренция среди немногих») (1949) дал одно из первых выражений того, что он теоретизировал и обобщил, используя концепцию уравнивающей силы (Galbraith 1952a, 171). Наконец, главное сходство между работой Гэлбрейта и оригинальной «Промышленной экономикой» касается подозрений, выдвинутых против гипотезы максимизации прибыли².

Наша работа в архивах по исследованию материалов курсов, которые преподавал Гэлбрейт в конце 1930-х годов, подтверждает, что он был хорошо знаком как с американской исторической институционалистской литературой, так и с литературой по промышленной Экономике³. Помимо работ Джона Морриса Кларка, Гэлбрейт также использовал книги «*Main Street or Wall Streets*» Рипли (1927), «*Masquerade of Monopoly*» («Маскарад монополии») Франка Феттера

¹ Мысль Карла Кейсена и ее влияние на работу Гэлбрейта подробно описаны позже.

² Хотя авторы дисциплины рассуждают о последнем, мы находим в Экономике промышленности две перспективы, упомянутые Гэлбрейтом в статье 1936 года. Либо это ставят под сомнение, например Феллнер (1949), либо выделяют вопрос о краткосрочной и долгосрочной максимизации (Mason, 1958).

³ JKGPP, комплект 1, отделение 1.

(1931), а также работы Чемберлина (1933) и Робинсон (1933). Он также широко использовал доклад, представленный в Сенате США Гардинером Минсом «*Industrial Prices and Their Relative inflexibility*» («Промышленные цены и их относительная негибкость») (1935a) и доклад «*The Structure of American Industry*» («Структура американской промышленности») (1939, 1940b), который Минс подготовил для Национального совета по ресурсам и на который Гэлбрейт написал рецензию (1940b). Как мы только что объяснили, работа гарвардской исследовательской группы по монополии — группы, состоявшей из Бейна, Чемберлина, Де Шазо, Гэлбрейта, Кейсена, Мейсона и Уоллеса, была направлена на изучение детерминант ценовой политики, проводимой компаниями, и оценку ее жизнеспособности (Chirat et Guicherd 2021). Уже в 1939 году эти вопросы были в центре внимания лекторов Гэлбрейта в Принстонском университете. Например, в своей лекции «*Public regulation and the individual firm*» («Государственное регулирование и индивидуальная фирма») он отмечает, что раньше промышленное регулирование было сосредоточено в основном на «рынках». С появлением фирм с «монопольной властью», которую Гэлбрейт снова определяет как свободу действий, которой пользуется фирма в определении своей ценовой, распределительной и инвестиционной политики, теперь возникает вопрос о прямом регулировании отдельной фирмы. Он подробно обсуждает аргументы за и против антитрестовских законов. Желание прибегнуть к такому законодательству он связывает с доктриной свободной экономики, поскольку государственные органы вмешиваются в экономическую сферу лишь косвенно, посредством законодательства. Он ставит два фундаментальных нормативных вопроса, вытекающих из работы Чемберлина: «В какой степени конкуренция должна быть чистой? В какой степени олигополия лучше монополии? В своем ответе он, как и Кларк (Clark 1940), а затем Шумпетер (Schumpeter 1942), отмечает, что борьба с крупными фирмами, скорее всего, приведет к «жертвам эффективности». Наконец, он сказал своим студентам, что проблемы монополии и олигополии — далеко не исключение. На самом деле они были структурным явлением, которое легло в основу всех его последующих пояснительных схем.

Продолжительное влияние «Промышленной экономики» на теоретический проект Гэлбрейта можно понять в свете его связей с Эдвардом Мейсоном. Они познакомились в Гарварде во второй половине 1930-х годов¹. И их отношения, как дружеские, так и профессиональные, не закончились с отъездом Гэлбрейта в Принстон в 1939 году. В 1943 году Мейсон отправил Гэлбрейту, который несколькими месяцами ранее покинул Управление по регулированию цен, протокол ежегодного заседания Конференции по изучению цен, организованной Национальным бюро экономических исследований². 11 апреля 1946 года Гэ-

¹ В начале десятилетия Мейсон изучал сен-симоновских авторов, в частности тему индустриализма, которая нашла отражение в его более поздних работах (Frobert 2020).

² Среди участников были Моррис Коупленд, Фредерик Миллс, Уэсли Митчелл и Джордж Стиглер. JKGPP, комплект 3, отделение 7.

лбрейт попросил Мейсона прокомментировать статью, которую он готовил по теме контроля над ценами. Через неделю Мейсон ответил, что оценил как содержание статьи, так и тот факт, что Гэлбрейт писал «на общепонятном английском языке, а не на жаргоне, который обычно используют профессионалы». Мейсон был одним из главных организаторов экономического анализа в американских спецслужбах во время Второй мировой войны, и они также встречались в Германии в 1946 году, чтобы подумать о восстановлении и переходе к «мирной экономике». Наконец, Мейсон пролоббировал возвращение Гэлбрейта в Гарвард в 1948 году, вопреки совету Хаберлера. Став деканом Гарвардской школы государственного управления, он даже доверил Гэлбрейту преподавание своего курса по организации промышленности, что свидетельствует об их общем интересе к изучению крупных фирм и олигополистических рынков.

После войны Мейсон заинтересовался развитием управленческих теорий фирмы, с которыми он однозначно связывал работы Гэлбрейта. В работе «*The Apologetics of 'Managerialism'*» («Апологетика «менеджеризма») он отмечает, что динамизм крупных акционерных обществ лежит в основе исследований Бернхема, Берли, Кларка, Гэлбрейта, Кейсена, Минса и Шумпетера (Mason 1958). Все эти авторы сходятся в том, что власть крупных компаний ограничена, будь то силой общественного мнения, противодействующими силами или профессионализмом менеджеров, которые стремятся к долгосрочному выживанию компании. Более того, по мнению Мейсона, все они выдвигают идею о том, что крупные компании на самом деле являются источником более эффективного функционирования экономической системы, чем можно было бы предположить по их существованию в контексте конкурентной модели. Общим для этих авторов является то, что они ставят под сомнение три фундаментальных постулата неоклассицизма: предположение о максимизации прибыли в пользу собственников; существование рыночных структур, не позволяющих сохранять рыночную власть в долгосрочной перспективе; и принцип, согласно которому потребители максимизируют свою удовлетворенность. Для Мейсона задача этой «управленческой литературы» состоит в том, чтобы ответить на те же вопросы, что и в неоклассической экономике, используя три постулата, которые были поставлены под сомнение. Как определяются цены? Как вознаграждаются факторы производства? Как обеспечить, чтобы концентрация и увеличение размеров, требуемые эффективностью, не привели к тому, что крупные компании получают такую власть на рынке, которая будет наносить ущерб интересам общества? Кто принимает решение о распределении ресурсов, если потребитель больше не суверенен?¹ По мнению Мейсона, «управлен-

¹ О потребительском суверенитете Мейсон пишет, что «концепция потребительского суверенитета с упором на квазибиологический и квазикультурный, но принципиально устойчивый характере человеческих потребностей уже подвергалась резким нападкам со стороны психологов и социологов, прежде чем на сцене появилась философия управления и нанесла смертельный удар [...] Но если этот монарх, конечно, отсутствует, премника еще предстоит найти» (1958, 9-11). О другом взгляде на исчезновение потреби-

ческой литературе» не удалось создать «апологетику большого бизнеса», столь же убедительную, как апология конкуренции, разработанная в XIX веке (Mason 1958, 8). Однако, возможно, это и не было целью упомянутых авторов. Вторая и третья части трилогии Гэлбрейта, безусловно, свидетельствуют о его желании дать ответы на вопросы, поднятые Мейсоном, а также о его растущем беспокойстве по поводу власти большого бизнеса.

Хотя в статье Мейсона раскрывается определенный скептицизм в отношении управленческих теорий, она, тем не менее, играет известную роль в появлении работы Гэлбрейта. В письме от 10 апреля 1957 года Гэлбрейт сообщил, что собирается закончить «Общество изобилия», предположив, что у них была возможность обсудить это в качестве коллег по Гарварду¹. В том же году Гэлбрейт отредактировал и написал предисловие к сборнику статей Мейсона «*Economic Concentration and the Monopoly Problem*» («*Экономическая концентрация и проблема монополии в промышленной экономике*»), опубликованному издательством Гарвардского университета. В следующем году Мейсон редактирует коллективную книгу под названием «*The Corporation in Modern Society*» («*Корпорация в современном обществе*») (1959), предисловие к которой он доверил написать Адольфу Берли (Berle 1959b). Во введении к книге Мейсон принимает три положения Берли: корпорация — важнейший экономический институт в системе, она порождает возникновение «индустриального общества», а понятие собственности изменило свое значение (Mason 1959, 2-7). Сборник состоит из ряда исследований, посвященных таким специфическим темам, как социальная ответственность корпораций (Eugène Rostow 1959), природа власти крупного бизнеса (Kaysen 1959), связи между крупным бизнесом и профсоюзами (Neil Chamberlain 1959), а также исследований состояния бизнеса в Великобритании (Crosland 1959) и России (Gerschenkron 1959). Письмо Мейсона к Гэлбрейту от 17 марта 1960 года, главным вопросом которого было распределение курсов между преподавателями Гарварда, показывает, что Гэлбрейт внимательно ознакомился со сборником. Он сделал критические замечания Мейсону. Он также рассказал Мейсону о своем новом книжном проекте. В предисловии к проекту, который был опубликован через семь лет после написания этого письма под названием «Новое индустриальное общество», Гэлбрейт выразил «большую благодарность» «профессору Эдварду С. Мейсону» за то, что тот прочитал его рукопись. Он использовал книгу Мейсона 1957 года для приведения аргументов и примеров в поддержку своих собственных тезисов (Galbraith 1967a, 40, 110, 136).

Влияние промышленной Экономики на проект Гэлбрейта можно объяснить контекстуально: он учился в Гарварде в период ее зарождения. Это также

тельского суверенитета в современной экономической системе из-за существования монополии, а также и прежде всего вмешательства государства, см.: Жорж Х. Хильдебранд (Hildebrand 1951).

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 45.

можно объяснить его ранним повторением концепции Чемберлина о возможности негласного сговора, обусловленного гипотезой признания взаимозависимости, на олигополистических рынках. В заключение мы хотели бы подчеркнуть, что «Промышленная экономика» стала важнейшей вехой в построении интегральной Экономики Гэлбрейта. Конкретные эмпирические исследования, проведенные множеством авторов, дали ему необходимый материал для процесса обобщения, который позволил ему создать перспективные пояснительные схемы. Они также позволяют преодолеть границу между микроэкономикой и макроэкономикой. В этом отношении «Американский капитализм» представляет собой настоящий синтез, переосмысление и интеграцию в более широкую проблематику работы исследовательской группы по промышленной экономике, возникшей в Гарварде в период с 1933 по 1952 год. В «Дополнении» в конце книги «Новое индустриальное общество» Гэлбрейт прямо признает эту взаимодополняемость своего подхода и подхода представителей промышленной экономики (Galbraith 1967a, 406).

Возврат к монополистической конкуренции

При организационной поддержке Джона Д. Блэка, одного из ведущих представителей сельскохозяйственной экономики в США, Гэлбрейт получил контракт на должность профессора экономического факультета Гарвардского университета (1934–1939). Однако это не привело к получению лекторской должности. С неохотой Гэлбрейт был вынужден на два года перевестись в Принстонский университет (1939–1941). Однако американская военная экономика нуждалась в помощи экономистов. Поэтому Гэлбрейт начал внеакадемическую карьеру, продолжавшуюся почти десять лет, которой посвящены следующие три главы. Прежде чем рассматривать этот период, стоит рассказать о периоде его интеллектуального становления. Мы уже подробно описали отношение Гэлбрейта к работам Берли и Минса, а также к мысли Кейнса. Теперь настало время вернуться к тому, что он считает третьим крупным переворотом в этой дисциплине, а именно к теории монополистической конкуренции. Работа Чемберлина (1933) заслуживает важного места в нашей реконструкции проекта Гэлбрейта по четырем причинам. Во-первых, Гэлбрейт использовал ее в своих ранних работах о фирме (Galbraith 1936, Dennison et Galbraith 1938). Во-вторых, он касается объекта фирмы, который лежит в основе его пояснительных схем. В-третьих, Гэлбрейт опирается на мысли таких авторов, как Мейсон и Шумпетер, которые также ссылаются на Чемберлина. В-четвертых, связь Гэлбрейта с работами Чемберлина подчеркивает историческое институционалистское измерение его мышления.

Многие историки мысли подчеркивают тот факт, что Чемберлин испытал влияние двух пионеров американского исторического институционализма,

а именно Ричарда Т. Эли и Торстейна Веблена¹. В своей недавней работе, посвященной генезису теории Чемберлина, Тибо Гишер (Guicherd 2017) считает влияние Веблена настолько скромным, что ни разу его не упоминает. Однако два вывода из его работы свидетельствуют в пользу того, что теория монополистической конкуренции имеет факультативное родство с анализами участников американского исторического институционализма. Гишер свидетельствует о влиянии Эллина Янга и Джона Мориса Кларка на образ мыслей Чемберлина. Речь идет, соответственно, об экономисте, считающемся представителем так называемого плюрализма межвоенного периода, и одним из важнейших представителей второго поколения вебленовской традиции американского исторического институционализма². Теория Чемберлина разделяет следующие идеи Кларка: критерий уникальности цены не является критерием совершенства рынка и, кстати, конкурентной цены; не обязательно существует стимул к снижению цен даже в условиях конкуренции, поскольку стратегические предвидения фирм могут привести их к выводу, что конкуренция будет губительной; дифференциация продукта — это средство, с помощью которого фирма стремится обеспечить себе определенную монопольную власть (Guicherd 2017, 79-80). Все эти тезисы можно найти в пояснительных схемах Гэлбрейта, начиная с работы «*Monopoly power and price rigidities*» («*Монопольной власти и жесткости цен*») (1936) и заканчивая «Новым индустриальным обществом» (1967).

Второй элемент работы Гишера, свидетельствующий о сходстве идей Чемберлина и участников американского исторического институционализма, — это, как ни парадоксально, его вывод о том, что «мы должны признать, что его предположения о негласном сговоре, даже если они не формализованы и не систематизированы, являются чем-то новым для своего времени», так что Чемберлина можно назвать «предвестником» (Guicherd 2017). До Чемберлина Торстейн Веблен неоднократно подчеркивал этот феномен негласного сговора (Veblen 1904; Veblen 1921; Veblen 1923). Гишер добавляет, что анализ Чемберлина «дифференциации продукта и коммерческих затрат» является «тонким и новаторским» (Guicherd 2017, 140). Хотя в глазах современников он действительно выглядел революционным, новаторское измерение теории Чемберлина в этой области также следует рассматривать в перспективе. Анализ дифференциации продукции и затрат на маркетинг — темы, лежащие в основе исследовательской программы, начатой Вебленом (Veblen 1904) и продолженной Кларком (Clark 1923a). Работа Чемберлина, безусловно, представляет собой новаторскую попытку внести изменения в неоклассическую теорию фирмы,

¹ См.: Петерсон (Peterson 1979), Соьер (Sawyer 2004), Фиорито (Fiorito 2010), Резерфорд (Rutherford 2011).

² Гишер (Guicherd 2017, 2018) демонстрирует, что большинство идей Чемберлина, опубликованных в 1933 году, уже присутствует в его докторской диссертации 1927 года, а некоторые даже в статье 1922 года.

однако она базируется на фундаментальных принципах, которые не обязательно являются новыми.

Участники американского исторического институционализма, в первую очередь Гэлбрейт, выражали «смешанные чувства» по поводу работы Чемберлина (Fiorito 2010, 56-57). Коупленд (Copeland 1934), Бернс (Burns 1936), Гэлбрейт (Galbraith 1936) и Кларк (Clark 1940) разделяют его критику неоклассической экономики, основанную на анализе дифференциации продукции и признании взаимозависимости фирм. Чемберлин, как и другие представители этого движения, подчеркивал двойственную природу конкуренции, т.е. то, что цены, устанавливаемые на рынке, зависят как от структуры рынка, в частности от количества конкурентов, так и от стратегического поведения конкурентов, которое он ввел через гипотезу о том, что олигополии признают свою взаимную зависимость. Тем самым Чемберлин освобождается от строгого ситуационного детерминизма, «когда структура рынка во главе с кривыми спроса и предложения создает ситуацию равновесия независимо от восприятия ее и самих агентов» (Guicherd 2017, 100)¹. Представители американского исторического институционализма также отмечают, что работа Чемберлина ставит под сомнение идею о том, что чисто конкурентная структура представляет собой нормативный идеал. Коупленд указывает на то, что гипотезы Чемберлина ставят под сомнение «состоятельность» аргумента о том, что «частная прибыль является правильным индикатором государственной политики», поэтому его работа рассматривается как новая теория, выступающая за социальный контроль над экономикой (Copeland 1934, 532)².

Работа Чемберлина, в частности его рассмотрение дифференциации продукции, действительно, является вызовом для неоклассической экономики

¹ Макналти объяснил парадокс взаимосвязи между конкуренцией как рыночной структурой и конкуренцией как поведением. Теоретическая основа так называемой модели чистой и совершенной конкуренции препятствует любому стратегическому поведению со стороны компаний (McNulty 1968, 641-642). В неоклассических теориях фирмы конкуренция — механическая сила, приводящая к состоянию равновесия. Тем не менее мало внимания уделяется объяснению этой динамики, которая требует понимания конкурентных стратегий, которые компании, вероятно, реализуют до достижения состояния равновесия. Макналти объясняет, например, что простой дискреционный выбор возможного снижения цен в рамках конкурентной модели немислим. Действительно, из-за ситуационного детерминизма фирмы следует оценивать по предельной стоимости, которая равна минимальной средней стоимости (1968, 649). Идея «ситуационного детерминизма» относится к тому, что теоретик выводит поведение фирмы из «структурных характеристик ситуации», а именно рыночных структур или организационных характеристик компании, отрицая какое-либо активное стратегическое поведение компаний (Dufourt 1983).

² Фиорито резюмирует: «Революция в экономической теории, вызванная «*La théorie de la concurrence monopolistique*» («Теорией монополистической конкуренции»), заключалась в том, чтобы показать, что проверка удовлетворительной работы рынка — это не просто автоматическая форма конкуренции; и что требования о благосостоянии и политических предписаниях в мире монопольной (и олигопольной) конкуренции не могут основываться исключительно на степени отклонения конкретной рыночной структуры от стандарта совершенной конкуренции» (2010, 57).

благосостояния. По мнению Чемберлина, «монополия является частью идеала для обеспечения благосостояния» в той мере, в какой дифференциация продукции удовлетворяет вкус к разнообразию, который, вероятно, есть у индивидов (Breit et Elzinga 1974, 815-816). Гэлбрейт подхватил эту идею в 1938 году. Если в результате конкурентной борьбы фирма, поставляющая уникальный продукт, которому нет совершенной замены, разоряется, то можно считать, что эта фирма снижает благосостояние потребителей (Galbraith 1938)¹. Хотя Гэлбрейт признает, что у людей есть вкус к разнообразию, мы увидим, что он постулирует снижение насущности потребностей, которые должны быть удовлетворены. Иными словами, неопределенность, к которой приводит рассмотрение диверсификации продукции в рамках экономики благосостояния, не мешает Гэлбрейту делать нормативные выводы о потребностях, которые должны удовлетворяться в приоритетном порядке, и за удовлетворение которых он возлагает обязанность на государство (Galbraith 1958a, 141-142).

Теперь рассмотрим критические замечания, выдвинутые Фиорито (Fiorito 2010, 56-65), которые участники американского исторического институционализма адресуют концепции Чемберлина. Во-первых, на методологическом уровне американские исторические институционалисты, такие как Джон М. Кларк и Артур Р. Бернс, занимают гораздо более дескриптивную позицию. Бернс придерживается более наглядной позиции. Во-вторых, Кларк оспаривает мнение Чемберлина о том, что фирма стремится к максимизации прибыли в краткосрочной перспективе. Если Чемберлин считает, что фирма максимизирует свою прибыль, а затем приспосабливается к появлению нового конкурента, привлеченного перспективой прибыли, то Кларк полагает, что фирма, предвидя потенциальную конкуренцию, ведет себя так, чтобы не обязательно максимизировать свою прибыль в краткосрочном периоде, устанавливая цену, которая относительно ниже монопольной цены. Цель — отпугнуть новых участников рынка. Таким образом, он обеспечивает себе долгосрочные перспективы получения прибыли. В-третьих, участники дискуссии подчеркивают, что теория Чемберлина сама по себе не может объяснить дифференциальную жесткость цен на макроэкономическом уровне, которую наблюдали Миллс (Mills 1927) и затем Минс (Means 1935a, 1936). Как мы видели, Гэлбрейт утверждает, что монополистическая конкуренция может быть использована для ее объяснения только в том случае, если она дополнена двумя элементами, а именно определением конкретных условий, при которых фирма, обладающая монопольной властью, не обязательно корректирует свою цену в зависимости от падения спроса (как предсказывает Чемберлин), и определением причин, по которым предприниматели не максимизируют свою прибыль в краткосроч-

¹ Задача экономики благосостояния состоит в том, чтобы отличить то, что представляет собой «реальную» дифференциацию, от «излишней» или «иллюзорной» дифференциации. См.: Гэлбрейт (1938), Чемберлин (Chamberlin 1950), Кларк (Clark 1955), Хантер (Hunter 1955), Литтл (Little 1950a).

ном периоде и предпочитают поддерживать стабильные цены (Galbraith 1936, 459). В-четвертых, теория Чемберлина лишена какого-либо осмысления вопроса о корпоративном управлении. Работы Веблена (Veblen 1923) и Берли и Минса (Berle and Means 1932) показали, что группа, управляющая компанией, оказывает непосредственное влияние на ее цели. Наконец, Коупленд критиковал Чемберлина за то, что тот не проанализировал последствия своей теоретической реформулировки для функционирования экономической системы в целом. Это не входило в задачи Чемберлина, но, как отмечает Тибо Гишер, «прикормно», что Чемберлин на протяжении всей своей карьеры «систематически отказывался позволить сообществу по-новому использовать его концепции, чтобы обобщить или переосмыслить их и придать им новый масштаб» (Guicherd 2017, 140).

Гэлбрейт полностью согласен с последним замечанием, поскольку в своей истории экономической мысли он утверждает, что Эдвард Гастингс Чемберлин был «несколько трагической фигурой», которая «не пошла дальше своего впечатляющего первоначального вклада, который он защищал до конца своей жизни» (Galbraith 1987, 408-411). В письме от 29 марта 1957 года он сказал своему коллеге, что тот «слишком обороняется», даже «раздражается», что вредит его способности убеждения других экономистов¹. Хотя после войны они оба преподавали в Гарварде, у них, похоже, не было глубоких отношений². Однако важно понять, как Гэлбрейт интегрировал работы Чемберлина в свои собственные исследования. Как и большинство экономистов, Гэлбрейт обычно ссылается на работы Чемберлина и Робинсон, несмотря на их различия в том, что они являются частью одного и того же «общего интеллектуального климата»³. Он считает, что эти два автора вносят новую поправку в «систему Маршалла», поскольку они «оба приходят к выводу, что существует широкий диапазон промежуточных возможностей между свободной конкуренцией классической системы, когда, как правило, ни один производитель не влияет на свои цены и не контролирует их, и исключительным случаем монополии, когда один продавец может устанавливать цену, позволяющую ему максимизировать свою прибыль». Далее он говорит о том, что теория монополистической конкуренции, придавая особое значение процессу формирования лояльности покупателей через имидж бренда и расходы на рекламу, позволяет показать, что каждая фирма обладает «определенной степенью власти, незначительной или

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 17.

² Переписка между двумя авторами сосредоточена почти исключительно на сообщениях, которые Гэлбрейт писал между 1950 и 1954 годами в качестве репортера для журнала *Quarterly Journal of Economics*, редактором которого был Чемберлин. JKGPP, комплект 3, отделение 16.

³ Гэлбрейт использует выражение в письме Чемберлину от 29 марта 1957 года. JKGPP, комплект 3, отделение 16. О различиях между точками зрения Чемберлина и Робинсон см.: Гишер (2017).

вполне ощутимой, над тем, что [она] может взимать с потребителей»¹. Таким образом, теория Чемберлина стала частью как его раннего интереса к изучению рыночной власти, так и его будущего анализа экономических эффектов рекламы.

На работы Чемберлина и Робинсон ссылался и Гэлбрейт, когда начал подвергать сомнению неоклассический взгляд на конкуренцию. Он считал, что эти работы, а также статья Сраффы (Sraffa 1926) были частью растущей невозможности, начиная с 1930-х годов, утверждать, что «принцип конкуренции» является реалистичным описанием функционирования экономической системы. По мнению Гэлбрейта, влияние этой работы фундаментально. Она постепенно заставила сообщество экономистов «увидеть в олигополии современную форму организации рынка» (Galbraith 1973b, 33). Теперь идея о преобладании олигополии и вытекающая из нее идея о преобладании монополистической, а не обычной конкуренции в целой части американской экономики, лежат в основе его бимодальной модели. Хотя он осознает, что монополистическая конкуренция как форма поведения фирмы не является уникальной для фирм на олигополистических рынках, он, тем не менее, считает, что между этим конкурентным поведением и олигополистической структурой рынка существует некая избирательная близость. Мелкая фирма в рыночной системе может обладать определенной монопольной властью благодаря стратегии дифференциации продукции или преимуществу географического положения. Однако Гэлбрейт считает, что «мобильное население, свободное в своем передвижении, с большей вероятностью, чем любое другое, сможет избежать всех попыток эксплуатации со стороны местного монополиста» (Galbraith 1973b, 69). Таким образом, именно сочетание олигополистической позиции и стратегии дифференциации дает крупным организациям беспрецедентную власть. Наконец, помимо описательного аспекта, он отмечает, что работа Чемберлина и Робинсон также ставит под сомнение, как мы уже говорили, нормативное измерение классической модели.

Вслед за Чемберлином и Робинсон теперь предполагалось, что в обширном и все более концентрированном секторе современной экономики преобладают монопольные или квазимонопольные ситуации, а не свободная конкуренция. Предполагать социально оптимальные объемы производства и цены на конкурентном рынке было уже невозможно (Galbraith 1987, 411).

Хотя Гэлбрейт ссылается на труды Чемберлина и Робинсон в своих ранних статьях о рыночной власти фирм (Galbraith 1936; Galbraith 1938; Galbraith 1948c), его ретроспективная оценка этого периода подтверждает наш тезис о том, что теория фирмы Гэлбрейта — это историческая институционалистская теория.

¹ Гэлбрейт (Galbraith 1987, 408-411). Он считает, что Шумпетер (Schumpeter 1911) впервые изменил систему Маршалла, подчеркнув роль инноваций как конкурентной практики. Введение вопроса об инновациях приводит к анализу временных монополистических ситуаций и разрушает представление о том, что экономический процесс достигает равновесия.

Чемберлин и Робинсон не предлагают теорию фирмы как организации, т.е. как субъекта, подверженного внутренним конфликтам между своими членами, и как субъекта по отношению к другим организациям. Теория монополистической конкуренции осветила вопросы степени рыночной власти и роли маркетинговой практики. Но она затрагивала лишь малую часть темы экономической власти по отношению к объекту бизнеса. Поэтому Гэлбрейт в основном опирается на этот специфический подход к феномену власти, но не делает его ядром своей интегральной Экономики. В отличие от работ Берли и Минса, которые мы отстаивали как решающие в интеллектуальной эволюции Гэлбрейта, теория Чемберлина не представляет собой радикальной альтернативы неоклассической теории фирмы.

В рамках несовершенной или монополистической конкуренции Джоан Робинсон и Эдварда Чемберлина капиталист или предприниматель все еще управляли, и прибыль все еще максимизировалась — по крайней мере, такова была цель. Результаты не были социально оптимальными, но они не противоречили классической концепции. Идеи Берли и Минса, напротив, были непримиримы с классической ортодоксией. Поэтому их лучше было игнорировать, что в значительной степени и произошло (Galbraith 1987, 427).

Глава 8

Регулирование цен: практика и теория социального контроля над экономикой

Летом 1934 года, готовясь покинуть Беркли ради Гарварда, Гэлбрейт работал в Министерстве сельского хозяйства. По возвращении из Европы пять лет спустя, когда он перешел в Принстонский университет из-за отсутствия конкурирующих предложений, его, благодаря влиянию Генри Деннисона, приняли на работу в *Национальный совет по ресурсам*. Там он подготовил отчет о государственных расходах, чьи откровенно кейнсианские выводы об эффективности работы крупнейших государственных предприятий мы уже приводили. В 1940 году *Американская ассоциация фермерских бюро* — лобби, созданное для поддержки сельскохозяйственной политики администрации Рузвельта, — искала экономиста. Его наставник Джон Д. Блэк, экономист по сельскому хозяйству Теодор Шульц и бывший директор Фонда Джаннини в Беркли Говард Толли рекомендовали Гэлбрейта (Holt 2017, 25). Ожидая возвращения в Гарвард, он принял предложение о работе. По его собственному признанию, его работа в основном сводилась к «пролистыванию ежегодника Министерства сельского хозяйства» (Galbraith 1981, 102). Однако он написал меморандум о проблемах, с которыми столкнется американское сельское хозяйство в предстоящей войне. Более чем за год до вступления Соединенных Штатов в конфликт Гэлбрейт считал устаревшей идею о том, что «европейская война является сугубо европейской». Скорость капитуляции Франции в июне 1940 года, когда «французская армия растаяла, как снег на солнце», стала шоком по ту сторону Атлантики¹.

В то время как Франция капитулировала 22 июня 1940 года, в Соединенных Штатах время начала войны было иным. Американская нация официально вступила в конфликт только после нападения на Перл-Харбор 7 декабря 1941 года. Однако уже в предыдущем году она начала готовиться к войне. Леон Хендерсон, либерал, сторонник Нового курса и приближенный к Рузвельту, был назначен в *Национальную консультативную комиссию по обороне* наряду с представителями промышленности. Локлин Карри, экономист Белого дома, попросил Гэлбрейта, которого он считал кейнсианцем, присоединиться к агентству и принять участие в американских военных усилиях (Galbraith 1981, 111).

¹ Гэлбрейт использует в речи данную метафору в ноябре 1940 года (Holt 2017, 25-33).

Поначалу Гэлбрейт почувствовал скуку, свойственную многим администраторам, призванным занимать должности в федеральных агентствах. Его первой важной задачей в Национальной консультативной комиссии по обороне, которая отвечала за национальные оборонные заказы, было определение мест расположения оружейных заводов, которые правительство хотело построить¹. Гэлбрейт выступал за то, чтобы эти заводы были сосредоточены не в городах промышленно развитого северо-востока, а в отдаленных регионах, страдающих от массовой безработицы. Он выступал за аренду завода по производству снарядов в Гадсдене, штат Алабама. Несмотря на сильное сопротивление, ему удалось заручиться согласием членов комитета по принятию решений. В течение 1940 года он также много работал над переизбранием президента Рузвельта, для которого он готовил речи. «Хотя некоторые из моих выражений и оборотов речи были использованы, они не запомнились», — признавался он (1981, 120). Скука первых дней сменилась переутомлением. Гэлбрейт был госпитализирован². Однако его великое профессиональное приключение на службе экономики военного времени только начиналось.

В январе 1941 года Рузвельт распустил *Национальную консультативную комиссию по обороне*. Работа последней была в значительной степени парализована из-за дублирования функций и конкуренции между различными федеральными агентствами (Lacey 2011, 50-57). По мнению многих американских историков, 1939–1941 годы были потрачены впустую с точки зрения цели подготовки к войне (Parker 2005, 129). После этого Леон Хендерсон унаследовал *Управление по регулированию цен и снабжению гражданского населения*, миссия которого состояла в том, чтобы «обеспечить адекватное снабжение населения гражданскими товарами первой необходимости», «обеспечить отказ от товаров второстепенной важности» и «поддерживать стабильность цен». Хендерсон был одним из сторонников решительных мер, т.е. гражданских лиц, убежденных в том, что война неизбежна и требует тотальной мобилизации (Lacey 2011). Будучи с самого начала сторонником Нового курса, он имел прямой доступ к Белому дому и президенту. Во всех федеральных агентствах, в которых он был задействован, его воспринимали как «бульдозер» Рузвельта, объясняет Лейси. 29 апреля 1941 года Хендерсон вызвал Гэлбрейта, чтобы предложить ему должность помощника администратора. Оглядываясь назад, Гэлбрейт назвал эту должность «самой влиятельной гражданской должностью, имеющей отношение к вопросам ведения военной экономики» после должности Хендерсона (1981, 124). Разделение Управления по регулированию цен и снабжению гражданского населения летом 1941 года на ведомство, отвечающее за распределе-

¹ См.: меморандум от 16 сентября 1940 года. JKGPP, комплект 2, отделение 1.

² До отставки в декабре 1940 года из Американской ассоциации фермерских бюро Гэлбрейт ездил между штаб-квартирой Чикагского Фермерского бюро и штаб-квартирой Национальной консультативной комиссии по обороне в Вашингтоне.

ние ресурсов, — Совет по приоритетам и распределению поставок, и второе, занимающееся вопросами стабильности цен, — Управление по регулированию цен, — усилило ответственность Гэлбрейта. Хендерсон в основном занимался первым, так что Гэлбрейт де-факто был администратором второго¹.

Как правило, каждый эпизод войны сопровождается периодом инфляции. Производство для военных нужд растет за счет гражданского производства. Государство становится главным покупателем для компаний и финансирует свои закупки за счет налогов, кредитов и денежной эмиссии. Поскольку спрос государства в такие периоды был неэластичным, а обеспечение средств для победы в войне было главной целью, «не существовало равновесной цены» на товары, используемые для военных нужд (Taussig 1919, 210). При этом цены сильно варьировались. Кроме того, доходы потребителей увеличивались в той мере, в какой они работали на военную промышленность, при этом гражданское производство не обязательно увеличивалось в тех же пропорциях. Это явление способствует росту цен на гражданские потребительские товары. Первая мировая война стала ярким тому примером. В период с 1913 по 1920 год индекс потребительских цен вырос более чем в два раза (Rokoff 1981). При этом в Соединенных Штатах была введена система регулирования цен. Гарвардский экономист Фрэнк Тауссиг, который был членом *Комитета по установлению цен*, возглавляемого Бернардом Барухом, председателем *Совета по военной промышленности*, подробно описал этот опыт в журнале *Quarterly Journal of Economics*. В заключение он заявил, что практика фиксации цен не руководствовалась принципами, а была, скорее, результатом прагматичных проб и ошибок (Taussig 1919, 238)². Этот вопрос о соотношении практики и экономической теории является центральным в нашем повторном исследовании профессионального опыта Гэлбрейта.

Мы уже показали, что Гэлбрейт рано заинтересовался теорией цен (Galbraith 1936). Хотя его должность у Хендерсона была отчасти обусловлена поддержкой Локлина Карри, теоретический интерес Гэлбрейта к этому предмету был близок его назначению. В 1941 году он принял участие в академической дискуссии, инициированной Элвином Хансеном в журнале *Review of Economics and Statistics*, по вопросу о том, какие меры следует предпринять для сдерживания надвигающейся инфляции военного времени. Мы излагаем суть обсуждаемых вопросов. Чтобы завершить анализ того, как Гэлбрейт соотносил теорию и практику, мы также рассмотрим ключевые моменты его работы и то, как они заставили его из-

¹ Затем Совет по приоритетам и распределению поставок объединился с Управлением производственным процессом и сформировал Совет по военному производству, отвечающий за планирование производства оружия в США (Lacey 2011, 61-70). Создание Управления по регулированию цен вызвало жаркие дебаты в Конгрессе США (Parker 2005, 142).

² Пигу посвятил главу контролю над ценами в работе «*The Political Economy of War*» («*Политическая экономия войны*») (1921).

менить теоретическую модель, лежавшую в основе его первоначальных решений. Деятельность Управления по регулированию цен, штат которого на момент создания насчитывал около двадцати человек, а впоследствии вырос до шестидесяти четырех тысяч, предоставила Гэлбрейту беспрецедентную возможность поразмышлять о функционировании американской экономической системы в целом (Galbraith 1943, 1946, 1947a, 1952b). Мы суммируем основной вклад его теоретических разработок в этом отношении, выделяя элементы, которые связывают их с его ранними и более поздними работами. Наконец, этот профессиональный опыт дает возможность еще раз взглянуть на различные концепции инструментализма, выдвигаемые экономистами. Он позволяет нам уточнить различие между социальной инженерией [social engineering] и социальным контролем [social control] экономики.

Это разграничение кажется нам необходимым, если мы хотим учесть реальность и разнообразие задач, которые могут решать экономисты. В статье, посвященной вопросу о том, как экономисты влияют на экономическую политику, Хиршман и Попп Берман объясняют, что это зависит от трех переменных: «профессионального авторитета», которым пользуется экономика, «институциональной позиции», которую может занимать экономист, и влияния «когнитивной инфраструктуры» этой дисциплины (Hirschman et Poppe Berman 2014, 781, 791). Влияние методов рассуждения, используемых экономистами, на подход к проблемам государственной политики в органах, принимающих решения, представляется наиболее косвенным. Роль Гэлбрейта в Управлении по регулированию цен во время Второй мировой войны — это случай, когда экономист был поставлен во главе федерального агентства или институциональной должности отчасти благодаря своему профессиональному авторитету в области ценового регулирования.

Историки единодушно признают, что экономисты сыграли важную роль в американских военных действиях, настолько, что Пол Самуэльсон назвал Вторую мировую войну «войной экономистов»¹. Гэлбрейт не был исключением в этом отношении. К моменту объявления Соединенными Штатами войны в федеральных государственных учреждениях уже работало около 5 000 экономистов (Lacey 2011). Но лишь немногие из них занимали столь важную и публичную должность, как помощник администратора по вопросам регулирования цен. Внеакадемический опыт Гэлбрейта особенно важен для понимания его проекта интегральной Экономики. Он сформировал его представление о работе американской экономической системы, особенно крупных корпораций и государственных бюрократических структур.

¹ Самуэльсон писал 14 сентября 1945 года в «*The New Republic*» («Новая республика»): «Последняя война была войной химиков, а эту назвали войной физиков. Можно также сказать, что это война экономистов». Цитируется по Лейси (Lacey 2011, 32).

Инфляция в годы войны: дебаты, начатые Элвином Хансеном в Гарварде

Вопрос о взаимоотношениях между экономической теорией и практикой является центральным в нашем повторном рассмотрении этого эпизода профессиональной жизни Гэлбрейта. Для начала нам необходимо представить теоретические дебаты, начатые Кейнсом и продолженные Хансеном в Гарварде, в которых участвовал Гэлбрейт. Помимо публикации «Общей теории», Кейнс прославился своими публичными выступлениями во время двух мировых войн. Кейнс выступил с докладом об «Экономических последствиях заключения мира», одним из многочисленных критических замечаний в адрес Версальского договора, а также с планом построения нового международного экономического порядка, представленным в Бреттон-Вудсе. В преддверии Второй мировой войны Кейнс также разработал план ее финансирования. В книге *How to Pay for the War* («Как оплатить войну») (1940), сборнике статей, первоначально опубликованных в газете *Times*, Кейнс выступал за политику повышения налогов и создания принудительной системы сбережений через систему отложенных выплат заработной платы. Удержанные суммы должны были быть возвращены по окончании конфликта. Цель заключалась в замораживании покупательной способности потребителей, чтобы избежать инфляционного регулирования рынков потребительских товаров¹. В этой книге он посвящает отдельную главу вопросу о рациировании, контроле цен и заработной платы как средства сдерживания инфляции. В начале книги он отмечает, что снижение покупательной способности из рук потребителей — необходимая мера для предотвращения инфляции. Он добавляет, что «опасной иллюзией» было бы полагать, что неинфляционного равновесия можно достичь, прибегая исключительно к ценовому регулированию и нормированию. С другой стороны, эти меры могли бы дополнить его план отложенных платежей.

Кейнс выдвинул два возражения против всеобщего нормирования как метода борьбы с инфляцией. Во-первых, наличие у людей вкуса к разнообразию означает, что нормирование приводит к «расточительству как ресурсов, так и удовлетворения, поскольку каждому из нас выделяются одинаковые нормы каждого предмета потребления». Во-вторых, невозможно «представить себе», чтобы весь спектр потребительских товаров был покрыт продовольственными талонами (Keynes 1940, 52-54). Даже если бы это удалось сделать, у людей появилась бы покупательная способность, которую они не смогли бы реализо-

¹ Краткое изложение основных идей книги, получившей, согласно Гэлбрейту, широкое признание в профессии, см. в рецензии Хайека (1940). Последний считает, что важнейшие вопросы, поднятые в эссе Кейнса, касаются степени и формы, в которой после войны будет возвращена отсроченная заработная плата. По его словам, возврат в виде «наличных» вызывает риск инфляции. Он выступает за преобразование упомянутых отсроченных платежей в право собственности на акции, принадлежащие специальному пенсионному фонду в данном случае.

вать, как в случае с отложенными платежами, с той лишь разницей, что этот план позволяет избежать расточительства, о котором говорил Кейнс. С другой стороны, целевое нормирование может быть полезным для распределения ресурсов и, в случае с товарами первой необходимости, для предотвращения резкого роста цен на них. Нам нужно не ждать, пока цены на необходимые товары взлетят, а попытаться справиться с их дефицитом. Память о гиперинфляции в Германии после поражения в Первой мировой войне еще свежа.

Далее Кейнс утверждает, что возражений против прямого контроля над ценами не становится меньше, если ничего не предпринимать для контроля над покупательной способностью. «Если количество ресурсов, которые власти готовы отпустить на потребление граждан, строго ограничено, практика фиксации цен, скорее всего, закончится дефицитом в магазинах и очередями недовольных покупателей». Такие результаты, по мнению Кейнса, были «несправедливыми» и «пустой тратой времени». Он использовал этот аргумент, чтобы подчеркнуть преимущества своей схемы отложенных платежей. Однако, как и в случае с нормированием, он признал, что подобные меры, если они будут целенаправленными, могут дополнить его план. Если правительству удастся добиться того, чтобы цены на ограниченное число товаров первой необходимости не росли, то оно сможет сдерживать требования профсоюзов. Это избавит нас от необходимости прямого контроля над заработной платой как средства предотвращения процесса всеобщей инфляции, вызванной ростом издержек (Keynes 1940, 54-57). Подобно тому, как он работал над «Общей теорией» и распространял ее идеи среди американской общественности, именно Элвин Хансен начал в Гарварде дебаты о методах, которые необходимо применить для предотвращения инфляции в условиях военного времени, которая вот-вот должна была произойти.

Элвин Хансен был озабочен этим вопросом очень давно. Чтобы лучше понять его мышление и вопросы, поднятые в связи с животрепещущей темой инфляции в США накануне Второй мировой войны, нам нужно найти время, чтобы ознакомиться с его работами. Это тем более необходимо, что в конце 1930-х годов он был одним из ближайших коллег Гэлбрейта. Когда Хансен приехал в Гарвард в 1937 году, он был заметной фигурой в этой дисциплине, о чем свидетельствует его избрание президентом Американской экономической ассоциации в следующем году. Сегодня он наиболее известен по двум причинам. Будучи главным американским интерпретатором Кейнса, он, вместе с Хиксом (Hicks 1937), дал свое имя модели IS-LM. В сочетании с так называемой кривой Филлипса, разработанной в конце 1950-х годов, эта модель должна была составить «кейнсианство, или его вульгату, и служить карманным справочником кейнсианской политики», начиная с 1960-х годов (Dockès 2017, 740). Во-вторых, Хансен разработал версию тезиса о «секулярной стагнации» (Hansen 1938, 1939). Он считает, что «стагнация — это неизбежность», поскольку наблюдает «постоянную нехватку возможностей для инвестиций по отношению к формированию сбережений, а значит, структурное дефляционное давление»

(Dockès 2017, 822). Три фактора, которые приводят его к такому пессимистическому выводу, — это предполагаемое исчерпание капиталоемких технологических инноваций, замедление демографических процессов и инвестиционных возможностей домохозяйств, а также невозможность открытия новых территорий и ресурсов¹.

Написанная во время Великой депрессии диссертация Хансена вызвала много споров в Гарварде. И хотя Шумпетер выставил себя противником идей Хансена», он, как мы видели, был не более оптимистичен, чем Хансен, в отношении будущего капитализма (Potier 2015). Мы уже отмечали, что в это время Хансен расходился во взглядах с Гардинером Минсом в контексте их полномочий в Национальном совете по ресурсам. Если первый выступал за макроэкономическое планирование для борьбы с экономическим спадом, то второй — за промышленное планирование. Хансен также был членом Федеральной резервной системы и Совета казначейства при администрации Рузвельта в конце 1930-х годов. Отдавая должное Хансену, Пол Самуэльсон писал, что Новый курс представлял собой «сплав вебленовских реформ и мер регулирования», пока под влиянием Хансена на заре Второй мировой войны он не превратился в «смешанную экономику, проводящую последовательную и обоснованную макроэкономическую политику» (Samuelson 1988b, 32).

Однако карьера Хансена началась не в Гарварде в конце 1930-х годов. Получив образование в Висконсинском университете, одном из оплотов американского исторического институционализма, Хансен заинтересовался экономическими циклами. Его докторская диссертация «*Cycle Prosperity and Depression*» («*Циклы процветания и депрессии*») (Hansen 1921a) представляет собой исследование кризиса 1907 года, в котором уровень банковского кредита играет решающую роль в его модели для объяснения циклических колебаний. В «Теории экономических циклов» (1927) он отводит инвестициям все более важную роль в объяснении циклов деловой активности. Это было связано с феноменом акселератора, выдвинутым Дж. М. Кларком в США, а также с тем вниманием, которое он уделял влиянию инвестиций на технологические изменения². Хансен пользовался репутацией, которая сделала его одним из главных американских теоретиков циклов, наряду с Уэсли Кларком Митчеллом. Бэкхаус считает, что его методологический подход «находится в институционалистской традиции» (Backhouse 2017b, 91-92). Однако, в отличие от Берли или Кларка, Хансен весьма критически относится к Закону о восстановлении национальной экономики, принятому в начале президентства Рузвельта. Он считает, что,

¹ При анализе экономической динамики вопрос о техническом прогрессе занимает у Хансена центральное место, особенно когда речь идет о вековой стагнации и циклах. Это, вероятно, вытекает из его прочтения Маркса, о чем свидетельствует молодежная статья с институциональными акцентами: «Современную социальную динамику не понять без исследования влияния технологии на цивилизацию» (Hansen 1921b, 83).

² О макроэкономическом анализе Кларка по сравнению с Кейнсом см.: Фиорито и Вернэнго (Fiorito et Vernengo 2009).

изолируя определенные компании от «давления рынка», эта политика демотивирует компании инвестировать. В то же время именно результаты технологических изменений, плоды инвестиций, должны были привести к экономическому восстановлению и прогрессу (Hansen 1931).

Будучи теоретиком циклов, Хансен проявлял пристальный интерес к инфляции после Первой мировой войны. Война была неблагоприятна для «классов с фиксированным доходом» из-за высокого уровня инфляции. Прежде всего, она принесла пользу «предпринимательскому классу», увеличив его прибыли (Hansen 1920, 234–235)¹. По мнению Хансена, инфляция была вызвана массовым экспортом товаров для удовлетворения европейского спроса, экспортом, который привел к увеличению американской денежной массы за счет трансферта золота и роста кредитования. В то время Хансен заявил, что в «нормальной последовательности» экономического цикла динамика банковских резервов определяет объем кредитов, которые они могут предоставить. Поэтому поворотные точки цикла напрямую зависят от динамики этих резервов. В случае войны «покупательная способность больше не ограничивается физическим объемом резервов», поскольку правительство, чтобы поддержать производство, будет стремиться поддерживать доступное предложение кредита. Это может быть сделано либо путем прямого создания денег — задействовать так называемый «денежный печатный станок» — либо косвенно, через налогообложение и выпуск облигаций. В результате инфляция потенциально не имеет предела. Но это цена роста производства. В заключение своей статьи он дает рекомендацию, согласно которой использование метода налогообложения, несомненно, является лучшим способом избежать чрезмерной инфляции, поскольку он снижает «спрос на товары, не являющиеся необходимыми для достижения цели войны» (Hansen 1920, 246). За двадцать лет до Кейнса Хансен уже придерживался мнения, что снижение покупательной способности из экономики — лучший способ обуздать инфляцию, присущую периодам войны. Неудивительно, что его заинтересовали рекомендации, содержащиеся в книге «*How to Pay for the War*» («Как оплатить войну») (1940).

В январском номере журнала *Review of Economics and Statistics* за 1941 год, издаваемого Гарвардским университетом, Хансен опубликовал статью «Финансирование обороны и инфляционный потенциал». Он утверждал, что подготовка к войне, начатая в 1940 году, как и во время Первой мировой войны, показала способность экономики США к повышению уровня занятости рабочей силы и использования оборудования, хотя некоторые отрасли, в частности сталелитейная, уже работали на полную мощность. Хотя нынешний уровень налогообложения, вероятно, обеспечит значительные поступления, он утверждает, что задержки в сборе налогов, обычно составляющие от одного до двух лет,

¹ Два года спустя, исходя из подробной статистики, Хансен демонстрирует, что реальная ставка заработной платы промышленных рабочих снизилась между 1915 и 1918 годами (Hansen 1922a, 1922b).

делают необходимым дефицит государственного бюджета для финансирования военных действий. Целью его статьи, основанной на оценках уровней различных макроэкономических переменных, было определение метода финансирования расходов, производимых военной экономикой. Он считает, что для поддержания государственного дефицита и частных инвестиций нет необходимости в увеличении денежной массы. В силу кейнсианского предположения о снижении предельной склонности к потреблению он прогнозирует увеличение сбережений в результате роста экономической активности. По мнению Хансена, в фазе «экономического подъема» цикла — подъема, который переживала в то время экономика США, — финансирование, естественно, проходит через четыре фазы: банковские займы, затем заимствования из потока сбережений, порожденных подъемом, затем прогрессивное налогообложение доходов и, наконец, налогообложение потребления. Он утверждал, что обращение к банковскому кредиту для финансирования «военного дефицита», как показала Великая война, будет способствовать нежелательной инфляции. Выпуск казначейских облигаций мог бы привести к тому же результату, если бы коммерческие банки или частные лица использовали банковский кредит для их покупки (Hansen 1941a, 1-5).

С его точки зрения, когда дефицит не финансируется за счет заимствований, основной риск инфляции в конечном итоге вызван «узкими местами». Он проводит концептуальное различие между «локальной инфляцией», т.е. отраслевой инфляцией, и «генерализованной инфляцией». Чтобы противостоять локальной инфляции, необходимо устранить «узкие места». Когда невозможно увеличить производство за счет создания нового оборудования в секторах, которые уже работают на полную мощность, Хансен считает, что нормирование может стать хорошим решением. Что касается проблемы генерализованной инфляции, то, по его мнению, она возникает только тогда, когда экономика в целом приближается к полному использованию факторов производства. Тогда «самым мощным оружием» для борьбы с инфляцией является налогообложение потребления, о чем говорит «знаменитый план Кейнса» (Hansen 1941a, 6). Однако Хансен видел главный недостаток в этом плане обязательных вычетов из заработной платы. Это ее социальная приемлемость. Она может вызвать большее недовольство населения, чем повышение налогов. Однако если это приведет к требованиям повысить заработную плату, покупательная способность не будет выведена с рынка. Хансен считает, что налог на потребляемые товары — гораздо более подходящий способ снижения покупательной способности, хотя розничные торговцы могут воспользоваться преимуществом и повысить свои цены на сумму, превышающую налог. Несмотря на свои оговорки, Хансен заканчивает свое выступление на оптимистической ноте. Во-первых, у США есть излишки сельскохозяйственной продукции и возможности для увеличения производства потребительских товаров. Во-вторых, налоговая структура США, ставшая следствием Нового курса, скорее всего, будет приносить большие доходы. Это позволяет как финансировать государственный де-

фицит, не прибегая к созданию денег, так и изымать покупательную способность у потребителя. Соединенные Штаты подошли к «проблеме предотвращения инфляции военного времени» с «более выгодных» позиций, чем в начале Первой мировой войны (Hansen 1941a, 7).

После публикации статьи Хансена Гэлбрейт, опираясь на свой опыт работы в Национальной консультативной комиссии по обороне, составил меморандум по вопросу о мерах, которые необходимо принять, и сроках их реализации, чтобы бороться с инфляцией, избегая при этом ущерба для производства военной продукции. С согласия Готфрида Хаберлера Хансен решил включить этот меморандум, который Гэлбрейт отправил ему 13 февраля 1941 года, в мартовский номер журнала *Review of Economics and Statistics*¹. В этом номере был опубликован материал, посвященный его январской статье. Гэлбрейт начал с того, что напомнил о длительном воздействии, которое оказали на общественное мнение инфляция времен Великой войны и последующая дефляция. Однако если «инфляция явно нежелательна», то, пытаясь ее контролировать, необходимо было избегать других бед, таких как сокращение военного и гражданского производства или «произвольное и регрессивное распределение бремени программы вооружения» (Galbraith 1941, 82)². Отсюда интерес к вопросу, поднятому в статье Хансена. Хансен различает локальную инфляцию, обусловленную узкими местами и требующую нового оборудования, и всеобщую инфляцию, обусловленную полным использованием производственных мощностей и требующую снижения покупательной способности. Гэлбрейт намерен поставить под сомнение уместность такого разграничения, соответствующие способы устранения которого могут быть противоречивыми. По его мнению, проблема гораздо важнее, чем наличие узких мест. Речь идет о перераспределении ресурсов в экономике, необходимость которого вызвана внешними и внутренними требованиями к военной промышленности. «Институциональное и техническое сопротивление» трансформации экономики США в военную экономику делает предложение все более неэластичным. Эта неэластичность, вероятно, быстро приведет к росту цен, так что «ценовая и налоговая политика должна осуществляться», вопреки предположению Хансена, «задолго до достижения полной занятости» (Hansen 1941, 83)³.

Гэлбрейт настаивает на вопросе о сроках, утверждая, что нельзя полагаться только на меры по сокращению совокупного спроса (Galbraith 1941, 84). Он предлагает комплекс из четырех мер, которые следует осуществить в разные сроки.

¹ Письмо Гэлбрейта к Хаберлеру от 28 марта 1941 года. JKGPP, комплект 3, отделение 7.

² См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Выбор и координация во времени антиинфляционных мер. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Антология экономической мысли). С. 657–662.

³ Гэлбрейт снова поддерживает данное утверждение, когда извлекает уроки из опыта во главе Управления по регулированию цен и подчеркивает роль самореализующихся ожиданий в инфляционном процессе (Galbraith 1943, 256; 1946, 485).

Во-первых, распределение ресурсов следует планировать как можно скорее для удовлетворения потребностей военной экономики. Это была работа *Управления по регулированию цен и снабжению гражданского населения*, а затем *Совета по установлению очередности и распределению поставок*, возглавляемого Хендерсоном для гражданского производства, и *Совета по военному планированию* для военного производства. Необходимо было срочно внедрить промышленное и техническое планирование, т.е. рационализировать процессы производства и распределения. Во-вторых, целенаправленный контроль над ценами, возможно сопровождаемый нормированием, следует быстро внедрить в секторах, где могут возникнуть узкие места, а не только в секторах, производящих предметы первой необходимости, как предложил Кейнс (Galbraith 1940)¹. Гэлбрейт соглашается с тем, что эта задача, вероятно, будет «гигантской», а результаты — неопределенными (Galbraith 1941, 84). Однако цель сдерживания инфляции без нанесения ущерба производству требует исключительных мер.

В-третьих, еще до начала снижения покупательной способности целесообразно ограничить возможности потребительского кредита, предназначенного для покупок, сокращение которых не наносит ущерба военным действиям. Только после этого, не тогда, когда будет достигнута полная занятость, а когда уже невозможно будет поддерживать цены на товары, которые в наименьшей степени зависят от нагрузки, вызванной военными действиями, можно будет принять фискальные меры для снижения покупательной способности. Гэлбрейт завершает свою статью утверждением, что вопрос инфляции при нынешнем положении дел может решаться независимо от вопроса о доходах. Хотя Соединенные Штаты еще официально не вступили в войну, мы видим, что его рекомендации в то время уже были частью послевоенной политики. Опасность налога на потребление, за который выступал Хансен, заключалась в том, что он создаст регрессивную налоговую структуру, способную вызвать падение потребительской способности в послевоенной экономике и тем самым породить депрессию, подобную той, что пережили Соединенные Штаты в конце Первой мировой войны (Galbraith 1941, 85).

Как резюмирует Стефани Лагероди (Laguérodie 2007, 105), Гэлбрейт призывает к гораздо более жестким мерам контроля, чем Кейнс и Хансен. Его предложения призывают к прямому вмешательству государства в экономику. В этом смысле он солидарен с участниками исторического институционализма и первого Нового курса. Хотя эти три автора не сошлись во мнении о приоритетах, они согласились с выбором средств — налогообложение, контроль над ценами, нормирование. В своих «дополнительных комментариях», опубликованных в майском номере журнала *Review of Economics and Statistics* после публикации мартовского симпозиума, Хансен не упоминает статью Гэлбрейта напрямую. Однако он завершил свой комментарий заявлением о том, что экономисты, вероятно, не уделили достаточного внимания плану Бернарда Баруха, который контро-

¹ Об отличии от Кейнса см. также: Гэлбрейт (1947а, 289).

лировал цены во время Великой войны от имени Совета военной промышленности (Hansen 1941b). Это был план общего регулирования цен. Таким образом, Хансен частично изменил позицию, высказанную им четырьмя месяцами ранее, рассмотрев преимущества более широкого использования контроля над ценами, чем он предполагал изначально. В том же номере Джон Морис Кларк также высказался по этому вопросу. В то время он работал консультантом в Управлении по регулированию цен, а в марте 1941 года принял участие в совещании по экономике военного времени, на котором также присутствовали Хансен, Гэлбрейт и Минс (Parker 2005, 689). Заявив, что он «согласен» с Гэлбрейтом, Кларк выразил сомнения в том, что Хансен проводит различие между локальной и всеобщей инфляцией. Всеобщая инфляция, скорее всего, возникнет задолго до достижения полной занятости. Поэтому прямой контроль цен, соответствующее распределение приоритетов, нормирование и контроль качества продукции полностью дополняют меры по контролю покупательной способности. Они ни в коем случае не являются простыми «вспомогательными средствами», как выразился Кейнс (Clark 1941, 108-112).

Непростое применение на практике теории контроля над ценами

В своих мемуарах Гэлбрейт утверждает, что его рукопись «была массово прочитана в Вашингтоне» и «сделала его ответственным за контроль над ценами» менее чем через месяц после ее публикации в *Review of Economics and Statistics*. Таким образом, он получил эту «институциональную должность» благодаря своему «профессиональному авторитету» (Hirschman et Popo Berman 2014). Он отмечает, что «эта должность требовала как всестороннего понимания структуры военной экономики, так и способности перевести ее в чрезвычайно конкретные области вмешательства». Он считал себя способным сделать это, учитывая, что изложил «теоретическую схему», которая «отражала самые передовые экономические концепции» по данному вопросу (Galbraith 1981, 125). Однако реализация его плана действий на практике не прошла гладко. Первая трудность заключалась в получении «законодательных средств» для введения контроля над ценами, чему он посвятил себя весной 1941 года. Политика «выборочного контроля над ценами», за которую выступали Гэлбрейт и Хендерсон, в отличие от общего контроля, за который ратовал Бернард Барух, была более приемлемой для членов Конгресса, выступавших против законодательства Нового курса (Bartels 1983, 10). Этот первый законодательный акт был ратифицирован 28 ноября 1941 года, за девять дней до нападения на Перл-Харбор. Под руководством Хендерсона Гэлбрейт вместе с юристом Дэвидом Гинсбургом стал содиректором Управления по регулированию цен и снабжению гражданского населения. Закон о регулировании цен в чрезвычайных ситуа-

циях от 11 апреля 1942 года, официально подтвердивший создание Управления по регулированию цен, обеспечил им еще более «прочную» «законодательную основу» для выполнения их миссии¹. Вторая трудность заключалась в том, что, «каким бы рациональным» ни казался его план, он понимал, что «он не работает» (Galbraith 1981, 130). Поэтому мы можем выделить два этапа в его работе в качестве помощника директора Управления по регулированию цен. Первый, с весны 1941 года по весну 1942 года, соответствовал реализации первоначально сформулированного плана. Второй, с апреля 1942 года до его вынужденной отставки в мае 1943 года, был направлен на то, чтобы перенаправить свои действия, применив рекомендации Баруха².

Во время первого этапа миссии Гэлбрейта цены на такие товары, как древесина, металл и текстиль, находились «под давлением растущего гражданского и военного спроса». В соответствии со вторым инструментом в арсенале, предусмотренным в его статье, Гэлбрейт и его команда ввели целевой контроль над ценами «путем публикации шкал, фиксирующих максимально допустимые уровни». Случай с текстильной промышленностью иллюстрирует административную сложность задачи. Шкалы цен на хлопчатобумажные текстильные изделия были подвижными и зависели от изменений цен на сырую нефть, которые сами по себе являлись предметом шкал цен. Но вопреки всем ожиданиям, после введения шкалы в октябре 1941 года цена на хлопок-сырец рухнула. Поэтому Гэлбрейт решил, что шкала цен должна работать и в обратном направлении. Он установил минимальную цену. Он чувствовал, что если бы он «занял любую другую сторону», то его сочли бы «продавшимися промышленникам» в ущерб мелким производителям (Galbraith 1981, 137). В то же время Гэлбрейту и Гинзбургу было трудно добиться принятия максимальной цены на сельскохозяйственную продукцию, поскольку она была ключом к минимизации требований профсоюзов по заработной плате. Кроме того, в августе 1941 года произошло разделение Управления по регулированию цен и снабжению гражданского населения на две части, и Хендерсон теперь занимался почти исключительно вопросами распределения ресурсов в рамках Совета по приоритетам и распределению поставок.

В конце 1941 года появилось новое потенциальное «узкое место» — натуральный каучук, что было вызвано продвижением японских войск в Азию и Тихоокеанский регион. Поскольку синтетический каучук не был доступен в достаточном количестве, было решено запретить продажу новых шин с 26 декабря 1941 года. Управление по регулированию цен создало сеть региональных и местных отделений для контроля за соблюдением директивы. Таким образом, оно взяло на себя часть функций по распределению ресурсов от Совета по приори-

¹ На момент подписания в речи Рузвельта хорошо отражался страх части американского общественного мнения в отношении контроля над ценами. Об этом см.: Эндрю Бартельс (Bartels 1980, 1983).

² Подробный отчет о роли Баруха в американской политике см.: Грант (Grant 1997).

тетам и распределению поставок. Помимо контроля над ценами, Управление по регулированию цен теперь отвечало за нормирование. Гэлбрейт и его коллеги набрали соответствующий штат. В агентстве насчитывалось до 64 000 сотрудников¹. Однако в первый год контроля над ценами, направленного на борьбу с проблемными местами, не удалось обуздать инфляцию. Военные расходы значительно превышали налоговые поступления, несмотря на повышение налогов. Спрос на военную и гражданскую продукцию продолжал превышать предложение, оказывая постоянное давление на цены в сторону их повышения. Поэтому Гэлбрейт осознал необходимость переориентации проводимой им политики контроля над ценами.

В начале весны 1942 года, как я уже отмечал, необычайно логичная модель управления военной экономикой, которую я разработал и которая принесла мне огромные и очень желанные полномочия, оказалась катастрофической. Тот факт, что ее поддержали самые проницательные экономисты того времени, ничуть не смягчил катастрофу; самое большее, что меня утешало, — это то, что я оказался в отличной компании во время этого фиаско (Galbraith 1981, 160).

Тогда он решил применить «план Баруха», который, по мнению Хансена (Hansen 1941b), экономисты не воспринимали достаточно серьезно. План Баруха заключался в установлении потолка цен не на конкретные товары, в производстве которых имеются проблемные места, а на все товары. Другими словами, это обобщенный контроль над ценами, который Кейнс явно отвергал в книге *«How to Pay for the War»* («Как оплатить войну») и в который Гэлбрейт тоже не верил. Бернард Барух — влиятельный финансист в Соединенных Штатах. Поскольку во время Первой мировой войны он был бывшим председателем Совета военной промышленности, он был своего рода «гуру» в вопросах, связанных с мобилизацией². Опираясь на свой опыт, он считал, что общий контроль над ценами более целесообразен с административной точки зрения. Но почему различные экономисты так неохотно следовали его рекомендациям? В своих мемуарах Гэлбрейт (Galbraith 1981) дал ответ, который впоследствии был подхвачен историком Бартелсом (Bartels 1983, 9). Они должны были радикально отказаться от убеждения, разделяемого как неоклассиками, так и кейнсианцами, что экономическая система обязательно регулируется изменением цен³. Решение, предложенное Барухом, было прямой атакой на когнитивную инфраструктуру экономистов.

План Баруха отодвинул капиталистическую рыночную систему в сторону на время войны; это было равносильно утверждению, что в военное время цены, или, по крайней мере, их изменение, не имели никакой функции. Мы

¹ Galbraith (1981, 135-137, 152-156).

² Lacey (2011, 5), Lind (2012, 242).

³ О плане Баруха см.: Лагероди и Вергара (Laguérodie et Vergara 2008, 579).

были в ужасе. Все экономисты были в ужасе. Экономист без системы цен подобен священнику без веры. Всю свою жизнь мы изучали цены и учили других, как они растут, чтобы стимулировать необходимое производство; как они падают, чтобы препятствовать избыточному производству; как они растут, чтобы сократить потребление, когда оно превышает предложение; как они падают, чтобы стимулировать использование товаров, предложение которых было чрезмерным или избыточным. План Баруха перевел весь этот замечательный механизм в небытие (Galbraith 1981, 133).

Реализация плана Баруха была осуществлена *Управлением по регулированию цен* 28 апреля 1942 года после публикации статьи, озаглавленной как «Общее регулирование максимальных цен». Согласно ему вводился ценовой потолок на все товары. «Потолок стал самой высокой ценой, взимаемой в марте тем же продавцом за тот же товар, проданный той же категории покупателей». Если товар еще не продавался в марте, «его максимальная цена соответствовала цене схожего товара» (Galbraith 1981, 162-164). Осуществление данного правила потребовало значительного объема работы по сбору данных на начальном этапе. Гэлбрейт и его коллеги в агентстве с облегчением обнаружили, что законодательство успешно сдерживает инфляцию, не влияя на производство, причем на протяжении всего времени, пока оно применялось (Galbraith 1981, 167-168). Для базы 100 в 1935-1939 годах индекс потребительских цен в апреле 1942 года составил 116. Он составлял 124 в 1943 году, 125,5 в 1944 году и 128 в конце 1945 года. В то же время промышленное производство увеличилось в 2,5 раза (Harris 1947, 238). Гэлбрейт объясняет этот успех всеобщего контроля над ценами способностью американской экономики увеличивать предложение гражданских товаров во время войны. «Никогда в истории человеческой борьбы не было так много разговоров о жертвах и так мало лишений, как во время Второй мировой войны в Соединенных Штатах» (Galbraith 1981, 168)¹.

Общее регулирование максимальных цен не обошлось без проблем. Во-первых, вначале оно помогло дать преимущество в конце маркетинговой цепочки тем розничным торговцам, которые в марте 1942 года продавали товары по более высоким ценам, чем их конкуренты. Во-вторых, Гэлбрейт и его коллеги опасались, что установление предельных цен и возможное нормирование приведет к намеренному ухудшению качества продукции. «Мы были озабочены тем [...], что семья получит лишь воду с плавающими в ней тремя овощами за еженедельные талоны» (Galbraith 1981, 181). С этого момента они начали устанавливать связь между шкалой цен и стандартами качества, которые уже существовали для товаров, предназначенных для армии, а также определять стандарты долговечности продуктов. Однако под давлением лоббистов и членов Конгресса им пришлось сдаться. Три заинтересованные группы выступа-

¹ Хотя он никогда не полагается на работы и мемуары Гэлбрейта, историк Джим Лейси в книге, которая намерена разрушить мифы американской историографии, относящиеся ко Второй мировой войне, также защищает данный тезис (Lacey 2011, 4).

ли против первого руководства *Управления по регулированию цен*, тандема Гэлбрейта и Хендерсона (1941–1943). Это представители фермеров, представители малого бизнеса и, наконец, представители профсоюзов наемных работников (Bartels, 1983). Гэлбрейт стал, по его словам, одной из «излюбленных мишеней» отраслевых журналов пищевой промышленности. Многие сотрудники агентства использовались как средство для успокоения критики в адрес его технократического характера. 15 декабря 1942 года Хендерсон был вынужден уйти в отставку. Гинзбург ушел в конце апреля 1943 года. Очередь Гэлбрейта пришла 31 мая. Предлогом, который выбрал Рузвельт, стала ссора Гэлбрейта с публицистом, работавшим в *Управлении по регулированию цен*¹. 27 октября 1943 года в газете *Nation* опубликовали статью, в которой говорилось, что «Новый курс очистили от приверженцев курса». Статья сопровождалась портретами Леона Хендерсона, Дэвида Гинзбурга и Джона Кеннета Гэлбрейта, а также двух будущих героев нашего рассказа, Турмана Арнольда и Роберта Натана.

Представленный в двух отдельных частях опыт работы Гэлбрейта на посту главы Управления по регулированию цен позволяет показать, как теоретический план, который он изначально задумывал, оказался нерабочим. Практика контроля над ценами заставила его пересмотреть экономическое видение, которое изначально определяло его действия. Прежде чем перейти к деталям этой работы по теоретическому осмыслению уроков, извлеченных из практики, мы хотели бы подчеркнуть, что его деятельность позволила ему усовершенствовать свое видение работы американской экономической системы. Гэлбрейт общался с руководителями крупнейших американских компаний. Например, ему довелось побывать на авиационных заводах (Galbraith 1981, 150). Он укрепился в своем убеждении в дуализме американской экономической системы, которым завершилась его статья 1936 года. В своих мемуарах он писал, что успех контроля над ценами «можно также объяснить степенью концентрации, которой уже достигла американская промышленность» (Galbraith 1981, 170). В олигополистических секторах цены и так были относительно стабильными, поскольку регулировались соглашениями, которые удовлетворяли предпочтения компаний в жесткости, и регулирование агентства просто дополняло регулирование компаний. Более того, небольшое число игроков предпочитало вести переговоры о шкале цен и придерживаться их. Можно подумать, что это суждение, сделанное в начале 1980-х годов, было призвано придать связность апостериори между его опытом военной экономики и его трилогией, опубликованной после войны. Но в этой связности нет ничего выдуманного. Уже в ноябре 1941 года в меморандуме Леону Хендерсон Гэлбрейт утверждал, что «управлять

¹ Об этом см.: Гэлбрейт (1981, 164, 181, 177, 184) и письмо Гэлбрейта Боулзу от 29 декабря 1943 года. ЖКРР, комплект 3, отделение 7. Хендерсона сменил Честер Боулз – отец радикального экономиста Сэмюэля Боулза. Согласно Бартельсу, во время второго этапа Управления по регулированию цен (1943–46) Честер Боулз проявил большее политическое мастерство, чем его предшественники, в согласовании интересов различных групп давления (Bartels, 1983).

регулируемыми ценами очень просто»¹. Этот тезис он поддерживал в книге «*Theory of Price Control*» (Galbraith 1952b). Теоретическое осмысление этой практики стало дальнейшим шагом в построении его интегральной Экономике. Она представляет собой системный и исторический анализ корректировочных переменных экономической системы.

Теоретическая значимость применения на практике ценового контроля

Хотя практика контроля над ценами заставила Гэлбрейта изменить план, по которому он первоначально строил свои действия, приобретенный опыт также заставил его попытаться теоретически осмыслить уроки, извлеченные из этой практики. Он опубликовал две статьи на эту тему в *American Economic Review* и третью — в журнале *Quarterly Journal of Economics* (Galbraith 1943; Galbraith 1946a; Galbraith 1947a). На сессии, посвященной контролю над ценами и нормированию на 55-м заседании Американской экономической ассоциации, Гэлбрейт, будучи членом Управления по регулированию цен, заявил, что деятельность этого ведомства «станет богатым источником информации и опыта в области экономики цен для будущего поколения» (Galbraith 1943, 253)². Она открывает новые пути для исследований. Во-первых, его деятельность окончательно закрепила в нем идею о том, что американская экономическая система функционирует двойственным образом (Galbraith 1943, 253; Galbraith 1947a, 297-300). Во-вторых, опыт работы в Управлении по регулированию цен обеспечил «прекрасную основу» для «проверки» релевантности «формального анализа» экономистов. В этой связи Гэлбрейт сожалеет, что экономические теории не останавливаются более подробно на природе функционирования олигополистических рынков, которая отличается от природы функционирования обычных рынков. Как и его коллеги из Гарварда, он считает, что олигополистические рынки имеют первостепенное значение в американской системе. Он также выразил сожаление по поводу недостаточного внимания к «проблемам вертикально взаимосвязанных рынков», которые, тем не менее, начали рассматриваться в промышленной Экономике (Galbraith 1943, 257).

¹ JKGPP, комплект 2, отделение 3.

² Здесь речь идет об экономическом анализе. Но агентство также стало богатым источником статистической информации. Следует отметить, что Управление по регулированию цен стало пятым по величине учреждением, которое внесло вклад в *American Economic Review* в 1940-х годах (Backhouse 1998). На долю агентства приходится 3,1% материалов в журнале, причем первенство у Гарварда (6,6%), а второе место у Колумбийского университета (3,8%). Его экономисты и статистики, в частности Ричард Гилберт, сыграли важную роль в составлении национальных счетов в Соединенных Штатах (Mittra-Kahn 2011).

В «*Размышлениях о регулировании цен*», опубликованных в 1946 году в журнале *Quarterly Journal of Economics*, Гэлбрейт, ставший на три года старше, утверждал, что «контроль над ценами работает», несмотря на то, что система свободных рыночных цен исчезла во время войны. Этот опыт укрепил его веру в возможности осуществления социального контроля над экономикой. Не анекдотично думать, что экономика, в которой приостановлено действие рыночных механизмов, скорее всего, будет функционировать. Гэлбрейт также подтверждает существование дуальной, олигополистической и конкурентной экономической системы, поскольку именно эта структура была определяющим фактором в способности агентства к контролю. Поддерживая мысль, высказанную в работе «*Monopoly power and price rigidities*» с помощью работ Мейсона (Mason 1938) и Минса (Means 1939), он подчеркивает «тенденцию цен становиться негибкими и даже институционализированным» на олигополистических рынках, в частности, из-за стремления игроков контролировать самих себя. Эти два явления значительно облегчают переговоры и соблюдение ценовых графиков (Mason 1946a, 487)¹. Тот факт, что рост производства в американской военной экономике происходил при постоянных или снижающихся издержках в олигополистических секторах благодаря росту производительности, также способствовал успеху политики контроля над ценами. Далее Гэлбрейт утверждает, что «власть распределять ресурсы» и нормировать предложение со стороны олигополистов имеет ту же природу, что и власть правительства распределять и нормировать, так что проблему представляют только конкурентные рынки (Means 1943, 254)². Историк Второй мировой войны Хью Рокофф считает, что Гэлбрейт переоценивал роль «нормирования», которую играл крупный бизнес «от имени» Управления по регулированию цен. Он утверждает, что они нормировали только тогда, когда были заинтересованы в этом в долгосрочной перспективе, а именно для сохранения отношений с клиентами (Rokoff 1981, 128). Гэлбрейт никогда не отрицал, что их поведение было обусловлено корыстными интересами. Чтобы объяснить низкую вариативность уровня цен в олигополистических секторах, он заимствует из своей статьи 1936 года как аргумент в пользу рациональности с долгосрочным временным горизонтом, так и аргумент о том, что цены устанавливаются в соответствии с обычной логикой. Его сомнения в актуаль-

¹ В то же время Бронфенбреннер демонстрирует, что контроль цен, применяемый к несовершенным конкурентным рынкам, может привести к увеличению объемов производства (Bronfenbrenner 1947, 110). Таким образом, регулирование цен может не только не замедлять, но и стимулировать рост производства. Из 14 случаев судебных споров между Управлением по регулированию цен и компанией, входящей в первую сотню, только два происходят, когда Гэлбрейт работает в агентстве. Конфликты между Управлением по регулированию цен и крупными фирмами, как правило, связаны с продажами или закупками по ценам выше шкалы, хищническими ценами или несоблюдением правил нормирования (Rokoff 1981, 125).

² Например, оказалось невозможным контролировать рынок свежих овощей (Galbraith 1952b, 12).

ности гипотезы субстанциональной рациональности становились все более глубокими.

Весь феномен обычного или традиционного ценообразования заслуживает более глубокого анализа, чем тот, который был проведен. Разумеется, сами термины «обычный» и «традиционный» могут вызывать недоумение. Но в том, что многие продавцы пренебрегают возможностями, заложенными в ценообразовании, сомневаться не приходится. Они следуют простому правилу: брать за товар столько, сколько брали раньше или сколько берет кто-то другой. Установление цены по обычаю в этом случае явно атрофирует рыночные стимулы; его по праву можно назвать упаднической альтернативой тому, что экономисты когда-то называли рациональным поведением. Но я подозреваю, что то, что мы называем обычаем, чаще всего является существенным упрощением того, что в противном случае было бы непомерно сложной задачей. Мелкий розничный торговец — а зачастую и крупный — не имеет ни информации, ни возможности корректировать свою маржу от товара к товару, от недели к неделе, от сезона к сезону, чтобы максимизировать свою прибыль» (Galbraith 1946a, 484)^{1,2}.

В следующем году Гэлбрейт опубликовал в *American Economic Review* статью под названием «*The disequilibrium system*» («Неравновесная система»). Опыт работы в Управлении по регулированию цен вновь рассматривался как «прекрасная возможность для теоретических дискуссий», поскольку предназначение экономической системы было определено раз и навсегда. Необходимо было добиться максимально возможной мобилизации ресурсов, любой ценой, но без инфляции. Для этого он рассматривает военную экономику как теоретическую модель, действие которой необходимо изучить. Три основные характеристики этой модели: прямой контроль над распределением ресурсов, контроль над ценами и постоянное превышение спроса над предложением — отсюда и название «неравновесная система», данное этой модели (Galbraith 1947a, 287-288)³. Цель статьи — определить условия жизнеспособности контроля над ценами и, косвенно, защитить действия агентства. Последнее, утверждает Гэлбрейт в заключение, должно оцениваться по «эффективности системы военной мобилизации в целом». Результаты, по сравнению с Первой мировой войной, были

¹ Эта цитата повторяется в «Теории контроля цен» (1952b, 18). Гэлбрейт ясно предвидит форму рациональности, ограниченную, согласно Герберту Саймону, ограниченную, как и у последнего, индивидуальными когнитивными способностями, а также окружающей средой (Simon 1955, 1956).

² См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Размышления о ценовом контроле. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж.К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. С. 663–677. (Антология экономической мысли).

³ Он также упомянул нормирование, реализацию которого критиковал во время войны. Из-за увеличения продовольственных талонов в угоду общественному мнению данная мера стала бессмысленной. Даже при наличии талона человеку не гарантировали получение пайка. Неудача нормирования затем приводит к провалу с контролем над ценами, который больше не представляется приемлемым (Galbraith 1952b, 50-52). Об этом см.: Лагероди (Laguérodie 2007, 117-119).

впечатляющими. Если за первые 52 месяца этой войны цены выросли на 77,8% по сравнению с 25% роста производства, то во время Второй мировой войны цены выросли на 21,8% по сравнению со 131% роста производства (Laguérodie et Vergara 2008, 582).

По мнению Гэлбрейта, распределение ресурсов рынком «не способно произвести важные изменения в использовании ресурсов, которых требует любая значительная мобилизация» производственного аппарата (Galbraith 1947a). На примере автомобильной промышленности в конце 1941 года он отмечает, что рыночные стимулы были недостаточны для перераспределения средств от производства автомобилей к производству танков. Более того, время, необходимое для корректировки рынка, обычно медленнее, чем время, необходимое для корректировки с помощью государственного контроля (Laguérodie et Vergara 2008, 576). Прямой контроль над экономикой через распределение ресурсов и цен является жизнеспособным. Гэлбрейт противопоставляет распределение ресурсов через рыночные стимулы, как это было задумано в классической системе, распределению через «власть» (Galbraith 1947a, 290; 1952b, 30). Эта дихотомия перекликается с его предстоящим анализом механизмов координации в системе планирования. В другой форме она встречается в знаменитой книге «*Markets and Hierarchies*» («*Рынки и иерархии*») (1975) Оливера Уильямсона, чьи работы по изучению фирмы и координации связаны с Экономикой транзакционных издержек и Новой институциональной экономикой.

В несбалансированной экономической системе, где спрос превышает предложение, этот избыточный спрос при отсутствии какого-либо вмешательства теоретически приводит к росту цен на идентичные объемы. При прочих равных условиях мы имеем то, что Гэлбрейт называет «подавленной инфляцией», поскольку рост цен ведет нас к новому равновесию между спросом и предложением. Однако в условиях избыточного спроса возможно проведение нескольких дискреционных стабилизационных мер. Например, мы можем принять решение о проведении фискальной политики, направленной на повышение налогов, и ограничительной монетарной политики. Цель — сократить избыточный спрос, чтобы достичь равновесия между спросом и предложением при заданном уровне цен¹. Однако такие меры, особенно повышение налогов, рискуют отбить у работников желание работать, а у предпринимателей — нанимать персонал. В этом случае неполная занятость является корректирующим механизмом экономической системы. Однако она противоречит цели максимально возможной мобилизации ресурсов. В отсутствие контроля над ценами Гэлбрейт считает, что «стабильность [обязательно] должна быть завоевана ценой жертв в плане занятости и выпуска» (Galbraith 1947a, 291-293; Galbraith 1952b, 67)².

¹ См. также: Гэлбрейт (Galbraith 1952b, 71) и Лагероди (Laguérodie 2007, 118).

² Последнее утверждение требует отступления. Это напрямую перекликается с отношениями типа кривой Филлипса и знаменитой дилеммой между инфляцией и безработицей. В ходе деконструкции различных аспектов мифа о «кривой Филлипса» Джеймс

Гэлбрейт объясняет, что, наоборот, при введении контроля над ценами дисбаланс между спросом и предложением теоретически приводит к увеличению сбережений. Гэлбрейт показывает, что, несмотря на увеличение неудовлетворенного спроса и, как следствие, увеличения сбережений, предельная полезность которых должна уменьшиться, у работников и предпринимателей сохраняются стимулы к труду, что позволяет увеличить производство. Как можно объяснить этот феномен? По его мнению, именно обещание будущих благ, помимо вопросов патриотизма, позволяет понять эти усилия (Galbraith 1947a, 293). Либо сила этого обещания заключалась в уверенности в стабильности стоимости денег для покупки товаров после войны, уверенности, поддерживаемой контролем над ценами. Либо это был страх перед новой послевоенной депрессией, которая только укрепила бы ценность приобретенных сбережений. Гэлбрейт отмечает, что, однако, существуют «пределы допустимого», которые необходимо соблюдать, чтобы не сдерживать предложение труда. Другими словами, существует проблема порога (Galbraith 1952b, 35). На примере Германии, где была создана аналогичная система контроля над ценами и нормирования, он объясняет, что сбережения для будущего потребления в итоге оказались слабым стимулом к труду из-за падения стоимости марки и недостаточного контроля за избыточным спросом. Сбережения, созданные таким образом, были чрезмерными (Galbraith 1947a, 290–294). Именно поэтому, чтобы снизить этот риск, большое значение имели уровни шкалы цен. Они должны разумно корректироваться в зависимости от изменений в разнице между спросом и предложением.

Исходя из своего видения экономической системы, Гэлбрейт выступает за контроль над ценами, который учитывает дуализм рыночных структур. В оли-

Фордер (Forder 2014) указал на существование известного количества работ до статьи Филлипса (1958), посвященной взаимосвязи между инфляцией и безработицей. «Теория контроля над ценами» – яркий тому пример. Дэвид Коландер (Colander 1984) утверждал, что Гэлбрейт предшествует интерпретации Фелпса (Felps 1967) и Фридмана (1968) на тему «долгосрочной кривой Филлипса». Вся суть контроля над ценами, предложенного Гэлбрейтом, заключается в том, чтобы, если выразить его в ссылке на эту структуру, снизить уровень безработицы, совместимый со снижением инфляции (Colander 1984, 35). Каким бы плодотворным ни было такое прочтение, важно помнить, что для Фридмана фундаментальной основной причиной инфляции всегда является чрезмерный рост денежной массы. Для Гэлбрейта причина инфляции, особенно до достижения полной занятости, лежит в основном в способности крупных корпораций контролировать цены, благодаря чему возможна спираль роста заработной платы и роста цен (Laguérodie et Vergara 2008, 587–588). Данный тезис, представленный Самуэльсоном и Солоу (1960), обычно называют тезисом инфляции затрат [cost-push inflation]. На симпозиуме о роли профсоюзов за год до публикации «Теории контроля цен» Джон Морис Кларк (Clark 1951) защитил диссертацию, похожую на диссертацию Гэлбрейта. Чем ближе мы подходим к полной занятости, тем больше поведение заинтересованных групп способствует инфляционному давлению. Однако Лука Фиорито настаивает на том, что связь между ценой, занятостью и уровнем производства, по Кларку, не так механична, как кривая Филлипса, представленная в 1960-х годах Самуэльсоном и Солоу, а затем Фридманом (Fiorgito 2009, 910). Ввиду важности, которую Гэлбрейт, как и Кларк, придает концепции переговорной силы профсоюзов, ее перспектива также не имеет механического характера, который передается представлением типа кривой Филлипса.

гополистических секторах контроль над ценами сам по себе не представляет проблемы, и именно фирмы де-факто устанавливают форму нормирования спроса. Законодателю просто необходимо иметь возможность гибко устанавливать ценовые шкалы в зависимости от степени избыточного спроса, чтобы обеспечить желаемый рост сбережений. Таким образом, при прочих равных условиях увеличение избыточного спроса по отношению к предложению на тот или иной товар требует пересмотра шкалы цен в сторону повышения. Важно понимать, что ценовой контроль не является синонимом замораживания цен. На рынках, приближенных к модели чистой конкуренции, избыточный спрос требует, помимо ценового контроля, введения нормирования со стороны федеральных органов власти. Цель — не допустить роста цен на товары, используемые для повседневного гражданского потребления. Такой рост, скорее всего, вызовет спрос на более высокую заработную плату, способствуя увеличению избыточного спроса и, потенциально, общему и кумулятивному инфляционному процессу (Galbraith 1947a, 300)¹.

Как мы уже говорили, в отсутствие стабилизационной политики избыточный спрос на товарном рынке теоретически приводит к росту цен. Гэлбрейт в книге *«Theory of Price Control»* считает эту «подавленную инфляцию» «самобалансирующимся» механизмом. Однако структура американской экономики отличается от той, которую описывает неоклассическая теория. Он утверждает, что «на современных рынках труда и товаров такой [первоначальный] рост цен неизбежно приводит к повышению заработной платы», независимо от того, насколько экономика далека от полной занятости. Под современными рынками Гэлбрейт подразумевает фирмы с рыночной властью и сильными профсоюзами. Если в этих секторах повышается заработная плата, то давление на предложение товаров, оказываемое спросом, продолжает расти, а издержки производства — увеличиваться. Риск заключается в том, что цены снова вырастут, что приведет к дальнейшему повышению заработной платы. Этот процесс «открытой инфляции» может «продолжаться бесконечно» (Galbraith 1952b, 62-65). Контроль над ценами, а значит, и над заработной платой, позволяет избежать этого взаимодействия, что ускоряет инфляционный процесс. Экономика военного времени показала, что «стабильное равновесие [с точки зрения цен] возможно при полной занятости, когда существует двусторонняя монополия на рынках факторов производства и параллельная монополия на рынках товаров» (Galbraith 1947a, 292)². Но для этого необходим контроль над ценами.

¹ Об этом кумулятивном процессе повышения заработной платы и цен, ссылаясь на статью Пола Самуэльсона об «Общей теории», Гэлбрейт утверждает, как и в 1941 году, что он может иметь место даже до достижения полной занятости или до появления избыточного спроса. Эту идею также разделяют такие авторы, как Кларк или Солу.

² В пересмотренной версии данной статьи о «Теории контроля цен» он пишет, что современный капитализм «характеризуется олигополией на товарном рынке и сильными союзами на факторном рынке» (1952b, 34).

Кульминацией теоретических изысканий Гэлбрейта в области контроля над ценами стала публикация книги «Теория ценового контроля», написанной на основе его статей 1946 и 1947 годов. Основная цель книги — «дать теоретическую интерпретацию опыту военного времени» и рассмотреть возможность обобщения контроля над ценами в «мирное время». Важно понимать контекст, в котором она была опубликована. В личном плане Гэлбрейт вернулся к научной работе в Гарварде. Но, получив вначале должность «лектора», которая в его глазах была «второсортной», он намеревался «восстановить [свою] академическую репутацию». Он хотел показать своим коллегам, что может быть «уверенным и строгим ученым» (Galbraith 1981, 261-265). Что касается американской экономики, то период перехода к экономике мирного времени был отмечен высокой инфляцией после отмены контроля администрацией Трумэна. Гэлбрейт посчитал это преждевременным, поскольку это произошло до окончания перестройки промышленности и, кроме того, в то время, когда в результате Корейской войны создавалась экономика «частичной мобилизации». Наконец, он отметил, что группа экономистов из *Rand Corporation*, которой правительство поручило подготовить «доклад об экономической мобилизации» — в нее входили Тибор Сжитовски и Лори Таршис — повторила ошибки, допущенные в первый год его работы во главе Управления по регулированию цен. Их рекомендации, как и рекомендации Кейнса (1940) и Хансена (1941a) десятью годами ранее, даже ставили контроль над спросом выше прямого контроля над ценами и распределением ресурсов со стороны властей. Учитывая этот контекст, а также то, что инфляция, угрожающая американской экономике, была «потенциально разрушительной для ценностей и удобств демократической жизни», Гэлбрейт счел необходимым обобщить свои мысли по вопросу контроля над ценами (Galbraith 1952b, 9).

В книге «*Theory of Price Control*» около восьмидесяти страниц. В первой главе Гэлбрейт прослеживает историю восприятия контроля над ценами до войны. В следующих двух главах, частично основанных на статье 1946 года из журнала *Quarterly Journal of Economics*, рассматривается контроль над ценами в связи с несовершенством рынка. В главах 4 и 5 излагается его модель в терминах несбалансированной системы. В шестой главе, озаглавленной «Свертывание системы», рассматриваются меры, которые необходимо предпринять при переходе от несбалансированной системы военного времени к сбалансированной системе мирного времени. Центральным вопросом является управление ликвидными сбережениями, накопленными во время войны¹. Наконец, в главах 7 и 8 основное внимание уделяется той роли, которую контроль над ценами играет при частичной мобилизации, например, в Корейской войне. Структура книги весьма показательна. Даже в работе с теоретической целью Гэлбрейт обращает внимание на проблемы современности. Обратной стороной актуальности, которую он придает своей книге, является отсутствие простой аналити-

¹ Как мы указывали, данный вопрос очень хорошо приняли Кейнс (1940) и Хайек (1940).

ческой структуры. Он не рассматривает каждую из предполагаемых им стабилизационных политик в упорядоченном виде, поэтому книгу иногда трудно читать. Дэвид Коландер описывает книгу как «резюме диссертации», содержащее «множество идей», для детального изучения которых потребовалось бы «несколько лет». Ее новизна, добавляет он, заключается в «поставленном в ней вопросе» — о месте контроля над ценами в «перечне антиинфляционных средств». Но столь же новаторским является и ответ Гэлбрейта, а именно его необходимость (Galbraith 1952b, 74).

Мы уже приводили основные аргументы Гэлбрейта в его статьях 1946 и 1947 годов. «*Theory of Price Control*» также была изучена довольно подробно. Коландер считает, что она не свободна от внутренних противоречий или противоречий с «Американским капитализмом», первой книгой трилогии, опубликованной в том же году. Хотя вопрос об олигополистических структурах активно присутствует в обоих книгах, он утверждает, что «*Theory of Price Control*» основана на более «мейнстримном» видении. Гэлбрейт оставался «слишком близок» к неоклассическим экономическим концепциям, особенно к концепции равновесия¹. Что касается различия между системой с гибкими ценами, с одной стороны, и довольно жесткими регулируемыми ценами — с другой, Коландер считает его несущественным для анализа контроля над ценами (Colander 1984, 32-38). Мы в этом сильно сомневаемся. С одной стороны, это не учитывает требование Гэлбрейта к реализму для проведения полезного анализа. Меры по контролю над ценами не применяются одинаково ко всем рыночным структурам. С другой стороны, это игнорирует тот факт, что это бимодальное видение структурировало все его теоретические анализы с 1936 года. Хотя Коландер осуждает обращение Гэлбрейта к концепции равновесия, это обращение, прежде всего, должно быть понятным. Именно потому, что Гэлбрейт не отрицает существование рыночной системы, он продолжает использовать понятия из неоклассического анализа. По его мнению, неоклассический анализ не является абсолютно непригодным для описания функционирования конкурентной рыночной системы. Но как только Гэлбрейт концентрируется на изучении системы планирования, он дистанцируется от этой теоретической базы и, тем самым, от своей концепции равновесия.

Наконец, эта книга представляет для нас интерес благодаря отстаиваемым в ней тезисам, которые впоследствии встречаются в его трилогии. Помимо уже упомянутых, мы выделили еще три. Первый связан с контролем спроса со стороны поставщиков. Гэлбрейт утверждает, что «спрос на рынках, где конкуренция несовершенна или монополистична, особенно на тех, которые характеризуются небольшим числом [поставщиков], подвергается неформальному кон-

¹ Коландер добавляет, что Гэлбрейт не осмеливается утверждать, что «избыточное предложение» — нормальное положение дел, что он делает в трилогии. Но имея дело с военной экономикой, очень логично, что Гэлбрейт заинтересован в избыточном спросе на гражданское потребление, порожденном мобилизацией экономики.

тролю со стороны продавца, что часто является эффективным эквивалентом нормирования». Фирма в олигополистической ситуации обладает рыночной властью по отношению к своим покупателям. В случае двусторонней олигополии Гэлбрейт подчеркивает, что рыночные отношения между олигополистической компанией и ее покупателями больше не являются безличными. Покупатели — это «ее» клиенты. Она может определять распределение ресурсов между ними. Он приходит к выводу, что «рынок как абстрактная сущность исчезает», чтобы освободить место для другой формы координации (Galbraith 1952b, 11).

Второй основной тезис связан с вопросом управления компанией. Говоря о природе издержек производства, Гэлбрейт подчеркивает роль управления компанией в достижении или недостижении эффекта масштаба. Экономия от масштаба — это источник роста производительности, который позволяет увеличивать производство при снижении издержек. В-третьих, он утверждает, что управленческий аппарат и профсоюзы имеют «взаимный интерес» в регулировании инфляции. Если предположить, что спрос на труд и спрос на товары высок, то именно количество, доступное по текущей цене, а не сами цены, ограничивают продажи. В этих условиях крупные профсоюзы и менеджеры крупных олигополистических компаний могут договориться о повышении цен и увеличении заработной платы. «Те же самые несовершенства рынка, которые способствовали контролю над ценами, создают условия для взаимодействия между заработной платой и ценами, которое контроль предотвращает» (Galbraith 1952b, 24, 66, 71). Он вновь обращается к этой идее в «Американском капитализме», когда пишет, что, хотя «разборки между профсоюзами и управленцами» касаются распределения прибыли, когда фирмы не могут повысить цены, высокий спрос придает переговорам «радикально иную форму». «Компании, уступившей профсоюзам, больше не нужно бояться, что она первой или единственной повысит цены». От этого сговора страдают фермеры, работники конкурентных отраслей и все те, кто имеет фиксированный доход (Galbraith 1952a, 165-166).

Поскольку он написал эту обобщающую книгу о контроле над ценами, чтобы восстановить свою научную репутацию после десятилетнего отсутствия в академической среде, стоит взглянуть на то, как она была воспринята. В рецензии журнала *Economic Journal* подчеркивалась «стимулирующая» природа предмета (Аллен 1953). В *American Economic Review* экономист Калифорнийского университета Джордж Х. Хильдебранд назвал книгу «хорошо написанной», «умеренной» и продуктом «значительного административного опыта» (1952). В книге «*Theory of Price Control*» Гэлбрейт представил Хильдебранда как представителя экономистов, выступающих против ценового контроля, поскольку он представляет собой «отрицание» «распределительной функции цен» (Galbraith 1952b, 62). По мнению Хильдебранда, «контроль над ценами — это предписание для действий правительства», что было бы реальной целью, ко-

тору Гэлбрейт намеревался обосновать теоретически¹. По его мнению, такое вмешательство, как и инфляция, может угрожать «свободному обществу» как движение к «коллективизму». Он добавляет, что книга, таким образом, является не столько «теорией контроля над ценами», сколько «интерпретацией, сочетающей историю с рассуждениями для узкого применения»². Его основная теоретическая критика, однако, касается вопроса о процессе «открытой инфляции», теоретизированном Гэлбрейтом на основе кумулятивного роста цен и заработной платы. Хильдебранд, как и Милтон Фридман, считает, что причина инфляции не кроется во власти крупного бизнеса, а всегда проистекает из избыточного предложения денег³.

Мартин Бронфенбреннер (Bronfenbrenner 1954a), экономист из Висконсинского университета, который, как и Гэлбрейт, интересовался темами контроля над ценами на несовершенных рынках и власти профсоюзов, считает эту книгу «существенным дополнением» к «институциональному манифесту», которым является «Американский капитализм»⁴. Как и в других рецензиях, он подчеркивает, что книга не является чисто теоретической трактовкой вопроса о контроле над ценами, что потребовало бы гораздо более обширной разработки. Однако он выделяет не менее четырех основных идей, отстаиваемых Гэлбрейтом. Во-первых, «подавленная инфляция» предпочтительнее «открытой инфляции», и это мнение, по его словам, «разделяют все экономисты». Во-вторых, прямой контроль позволяет достичь более высокого уровня мобилизации

¹ Мелвин Де Шазо также утверждает, что книга представляет собой попытку «рационализировать философию контроля цен» (De Shazo 1953, 66). Он не разделяет оптимизма Гэлбрейта относительно возможности ликвидации накоплений, образовавшихся в периоды контроля. Он считает, что Гэлбрейт недостаточно сомневается в долгосрочных последствиях — особенно для инвестиций и качества продукции — введения таких мер контроля.

² Хильдебранд (Hildebrand 1952, 987-990). Он уже подтверждал свой страх перед коллективизмом в статье «*Consumer Sovereignty in Modern Times*» («*Потребительский суверенитет в современную эпоху*») (Hildebrand 1951, 29-33).

³ «В чем причина такого взаимодействия [между заработной платой и ценами]? Это "власть" некоторых поставщиков, рассматриваемая как независимая переменная? Если так, то в аргументе смешаны часть и целое. Для меня странно говорить, что эти конкретные группы могут сами определять общий уровень цен и заработной платы. Если денежная масса поддерживается постоянной, давление на конкретные цены и заработную плату окажется под контролем. Либо у продавцов снизятся продажи и занятость (эластичность спроса); либо, если они в основном находятся в регионах, где спрос растет из-за перевооружения, спрос снизится в других местах. Во всех случаях создается умеренный барьер неиспользованных ресурсов. Поэтому утверждать, что заработная плата и цены посредством "взаимодействия" порождают инфляцию, значит путать следствие и причину. Последнее утверждение равносильно тому, что необходимо практиковать денежную экспансию, чтобы приспособиться к агрессивным продавцам. Если так, то возникнет общее притяжение, вызванное избыточным спросом, которое повсеместно приведет к повышению уровня цен и заработной платы. Реальная причина — денежно-кредитная политика» (Hildebrand 1952, 988).

⁴ См.: Бронфенбреннер (Bronfenbrenner 1939; Bronfenbrenner 1947; Bronfenbrenner 1954b; Bronfenbrenner 1956).

ресурсов, чем косвенный. Бронфенбреннер также считает эту идею «верной». В-третьих, прямой и косвенный контроль дополняют друг друга. Хотя в теории это так, опыт Управления по регулированию цен показывает, что ценовой контроль не позволил Конгрессу принять некоторые меры по повышению налогов. На практике логика экономической теории не зависит от политических конфликтов. В-четвертых, контроль над ценами может работать в течение относительно длительных периодов времени в «либерально-капиталистических» или «либерально-социалистических» экономиках. Большинство экономистов скептически относятся к этому вопросу. Особенно это касается Пола Самуэльсона, который верит в эффективность цен в течение примерно шести месяцев. Бронфенбреннер также настроен скептически¹. Сам Гэлбрейт подчеркивал решающую роль общей веры в пользу спасения в контексте войны. Но это убеждение вряд ли будет постоянно распространено в общественном мнении. В своей речи в 1947 году он признал, что «контроль военного времени» не приводит к «здоровой экономической жизни» (Galbraith 1947b, 2).

В брошюре 1970-х годов, озаглавленной «Против Гэлбрейта», Милтон Фридман признал, что этой книгой Гэлбрейт «является единственным человеком, который предпринял серьезную попытку представить теоретический анализ, обосновывающий его позицию» в пользу контроля над ценами (Friedman 1977, 12). Однако на момент публикации «*Theory of Price Control*» встретила скромный и редко восторженный академический отклик. В том же 1952 году Гэлбрейт опубликовал книгу «Американский капитализм». Многие из его тезисов можно найти в обеих книгах. Однако «Американский капитализм» был нацелен на более широкую аудиторию и имел большой успех. Даже если рассматривать только реакцию в академической среде, она совершенно несопоставима с той, которую вызвала «*Theory of Price Control*». Гэлбрейт сделал радикальный вывод. Отныне он будет обходить традиционные каналы распространения научной информации, чтобы напрямую обращаться к широкой аудитории.

Я всегда считал «Теорию контроля над ценами» одной из своих самых важных работ. Ни в одной другой книге мои технические знания в области экономики не сочетаются с таким обширным опытом в этой области. Критики это ясно видели. Но лишь немногие из них приняли это во внимание, как и читатели. Опыт научил меня, что можно посвятить всю жизнь написанию книг, которые хорошо воспринимаются специалистами, и никто их не прочтет. Но даже этого шанса можно лишиться. При нормальном развитии событий те, кто отвечает за освещение вашей работы, являются патентованными защитниками общепринятой мудрости. По логике системы, любой новатор должен предстать перед враждебно настроенным жюри. Поэтому решил пред-

¹ Столкнувшись с вопросом о дилемме между инфляцией и безработицей, Пол Самуэльсон упоминает решение контроля цен и заработной платы, которое Гэлбрейт защищает, чтобы обуздать инфляцию. Тем не менее он считает, что в контексте «современной смешанной экономики» эффект появляется только в краткосрочной перспективе (Samuelson 1977).

стать перед более открытой аудиторией — решение, о котором, в отличие от некоторых других, мне ни разу не пришлось пожалеть (Galbraith 1981, 171).

Социальная инженерия против социального контроля над экономикой

Поскольку в этой главе рассматривается проблема соотношения теории и практики, это идеальная возможность вернуться к двойственному понятию инструментализма¹. Большинство участников американского исторического институционализма придерживаются мнения о том, что экономика может и должна быть инструментом преобразования реальности. Эта общая идея о том, что экономический анализ должен позволять воздействовать на мир, широко распространена в данной дисциплине. Поэтому неудивительно, что ряд экономистов занимали различные институциональные позиции в силу своего профессионального авторитета во время Второй мировой войны. Мы хотим сравнить участие Гэлбрейта в американских военных усилиях с участием других экономистов по двум причинам. Мы считаем необходимым провести различие между двумя формами инструментализма, которые мы называем социальной инженерией [*social engineering*] и социальным контролем [*social control*]. Это различие оправдано в связи с проблемой артикуляции между позитивным и нормативным измерениями экономики, с которой экономисты сталкиваются, занимая институциональную позицию. Кроме того, мы хотим дать пред-

¹ С 1950-х годов термин «инструментализм» регулярно ассоциировался с методологической позицией, принятой Фридманом (Friedman 1953a). В знаменитой статье, посвященной обзору литературы, полученной из «Очерков позитивной экономики», Лоуренс Боланд объясняет, что «инструменталистов, например Фридмана, интересует только полезность выводов, полученных из теории» (Boland 1979, 507). По мнению Фридмана, это «точность», «масштаб» и «согласованность предсказаний с опытом», обеспечиваемые «позитивными», значимыми экономическими теориями (Friedman 1953a, 4). Различие между инструментализмом Гэлбрейта и инструментализмом Фридмана фокусируется прежде всего на этом методологическом вопросе реализма. Для Фридмана общий реализм экономической теории не имеет большого значения. Важна именно актуальность прогнозов. Однако можно считать, что актуальность может быть лишь случайной, с одной стороны, и поддающейся оценке ретроспективно — с другой, что создает проблему, если Экономика должна быть эффективным инструментом для принятия решений заблаговременно. Для Гэлбрейта реализм теории — условие жизнеспособности предложений публичной политики, предусмотренной экономистами. Потому что теория всегда может привести к выводу, что определенные меры желательны, даже оптимальны, в отношении данной цели, но неосуществимы. Именно такую степень жизнеспособности решений, почерпнутых из уроков экономики и его опыта работы в Управлении по регулированию цен, Гэлбрейт принимает во внимание, когда теоретизирует о регулировании цен. Это расхождение между инструментализмом Гэлбрейта и Фридмана не единично. Особое положение Фридмана вызвало негативную реакцию в профессии — о чем свидетельствует, среди прочего, критика Купманса (Koopmans 1957), Саймона (Simon 1959) и Самуэльсона (Samuelson 1963).

ставление о разнообразии задач и вопросов, с которыми экономисты сталкивались в ходе военных действий. Чтобы представить в перспективе необычность задачи Гэлбрейта во главе Управления по регулированию цен и в то же время проиллюстрировать предлагаемое нами концептуальное различие, нам показалось наиболее уместным остановиться на задачах, которые выполняли Тьялинг Купманс и Саймон Кузнец.

Различие между социальным контролем экономики и социальной инженерией уходит своими корнями в два направления экономики: этическую философию и инженерное дело. Представляя инструментализм Гэлбрейта, мы утверждали, что с точки зрения социальной инженерии экономисты обычно проводят строгое различие между позитивным и нормативным измерениями экономики и посвящают себя первому. С другой стороны, с точки зрения социального контроля над экономикой, экономисты более охотно выносят суждения о целях, которые должны быть социально значимыми при условии, что эти суждения сформулированы в явном виде. Недавняя статья Альбрехта «*Positive public economics: reinterpreting 'optimal' policy*» («Позитивная государственная экономика: переосмысление "оптимальной" политики») является хорошей отправной точкой для более точного разграничения этих двух форм инструментализма. Альбрехт добавляет третий термин к дихотомии между позитивной и нормативной экономикой, который он называет «инструментальной экономикой»¹. Он дает скупые определения этим категориям. Позитивная пропозиция — это, скорее, «если А, то Б». Нормативное предложение — это, скорее, «Б — это хорошо». Инструментальная пропозиция звучит примерно так: «Если вы хотите Б, то А вам его даст» (Albrecht 2017, 93). В той мере, в какой они выполняют задачи общественного служения на благо военных действий, экономисты склонны делать инструментальные предложения. Но хотя Альбрехт считает, что между этими тремя категориями существует сильное различие, сама формулировка, которую он предлагает, ясно показывает, что любое инструментальное отношение к теории или модели обязательно опирается на отношения между позитивным и нормативным.

Действительно, первая часть предложения — «если вы хотите Б» — зависит от предшествующих нормативных суждений, а именно от того, желательно ли стремиться к Б. На чисто концептуальном уровне вполне разумно считать, что это суждение лежит вне компетенции экономиста. Но инструментальное отношение к теории, тем не менее, основано в минимальном смысле на гипотетической нормативности. Вторая часть предложения, описывающего инструментальную пропозицию, — «тогда А позволит вам получить это» — вытекает из позитивного анализа, который позволяет экономисту сделать вывод: «Если А, то Б». Мы отстаиваем тезис о том, что разница между перспективой соци-

¹ Такое тройственное разделение уже обнаружено в различии Вальраса между наукой, этикой и искусством или, соответственно, «чистой экономикой», «социальной экономикой» и «прикладной экономикой».

альной инженерии и перспективой социального контроля над экономикой проявляется на уровне пропозиции «Если вы хотите Б». Это поднимает вопрос о роли экономиста в обществе. Должен ли экономист знать и говорить, желательно ли Б или нет? Для таких экономистов, как Роббинс (Robbins 1932), этот вопрос не является научным и, следовательно, не должен входить в компетенцию экономиста. Как экономика может быть инструментальной и при этом не быть нормативной? Это очень просто. Все, что нам нужно сделать, — это принять цель (Б) как данность и спросить себя только о том, каковы наилучшие средства (А) ее достижения. Но тогда неизбежно возникает вопрос. Существуют ли в реальности экономической оценки ситуации, когда связь между данной целью и средствами настолько изолирована, что не оказывает существенного влияния ни на эту цель, ни на другие цели? Когда это не так, не обязан ли экономист выносить оценочные суждения? Проиллюстрируем эти вопросы конкретными примерами из заданий, выполненных Гэлбрейтом, Купмансом и Кузнецом.

Как и большинство экономистов, работавших в Соединенных Штатах, Тьялинг Купманс во время Второй мировой войны получил задание применить инструменты экономической дисциплины в целях участия США в войне. Он участвовал в работе федерального агентства под названием Объединенный совет по регулированию судоходства. Используя метод линейного программирования, который он помог усовершенствовать, его задачей было определить оптимальное распределение заданных ресурсов¹. Объясняя, что линейное программирование — полезный инструмент в экономической науке и что оно равносильно рассмотрению проблемы в форме ограниченной максимизации, Пол Самуэльсон лаконично излагает задачу, которую пришлось решать его коллеге из комиссии Коулза. «Из нескольких портов должно быть отправлено определенное общее количество судов (порожных или балластных). Их нужно распределить по нескольким другим портам, зная количество отправленных в каждый порт судов. Если нам даны удельные затраты на перевозку между каждой парой портов, как мы можем минимизировать общие затраты на осуществление такого проекта?» (Samuelson 1952b, 284). В таком виде задача, которую предстояло решить Купмансу, была проста. Конечно, необходимо было разработать аналитические инструменты для ее решения. Но это был лишь вопрос логистики. С этой точки зрения, «если вы хотите Б», не является даже гипотетическим. С самого начала заявляется, что мы хотим минимизировать общие затраты на реализацию программы (Б), а линейное программирование позволяет нам получить оптимальное распределение (А), которое и будет рекомендовано. Мы называем эту форму инструментализма социальной инженерией. Вопрос о том, для каких целей используется экономика, не подлежит обсуж-

¹ См.: Купманс (Koortmans 1949, 1951). Вопросы оптимального распределения ресурсов лежат в основе деятельности Купманса в рамках Комиссии Коулза. О его роли в учреждении см.: Херфельд (Herfeld 2018).

дению. Цель выражается в показателях экономической эффективности и может быть сведена к проблеме оптимизации.

Историк Джим Лейси в книге *«Keeping from All Thoughtful Men: How U.S. Economists Won World War II»* («Удерживаясь от всех мыслящих людей: как американские экономисты выиграли Вторую мировую войну») освещает важную роль Саймона Кузнеца и его коллеги Роберта Натана в создании системы национальных счетов и их работу в Совете по военному производству — федеральном агентстве, отвечавшем за общее распределение ресурсов¹. Пытаясь развеять некоторые «мифы», распространенные в американской историографии о внедрении планирования военного производства в США и его влиянии на решения командования, Лейси рассматривает разработку Кузнецом концепции «целесообразности». Как и в случае с миссией Купманса, факты проблемы, с которой столкнулся Кузнец, можно объяснить просто. Армия хотела иметь в наличии определенное количество ресурсов в определенные сроки, чтобы иметь возможность планировать свои операции, особенно на европейском фронте. Для этого устанавливаются производственные цели. Разумеется, при этом необходимо учитывать производственный потенциал американской системы, который можно понять с помощью национальной бухгалтерии. Поэтому можно подумать, что работа Кузнеца имеет ту же природу, что и работа Купманса. Речь шла о том, чтобы использовать новый экономический инструмент на службе военного производства для получения оптимальных результатов. Но система национальных счетов позволяет Кузнецу лишь сделать вывод о том, что в лучшем случае армия может хотеть такой-то и такой-то уровень производства (Б) как самоцель. Только после этого можно использовать инструменты распределения ресурсов, такие как линейное программирование, чтобы прийти к решению (А). На этом примере экономика не выглядит ни прямо нормативной, ни прямо инструментальной в понимании Альбрехта (Albrecht 2017). Она навязывает принцип реальности — «осуществимость» — цели, к которой нужно стремиться. Меморандум, написанный Кузнецом Натану 13 апреля 1943 года, показывает, однако, что даже вопрос определения реализуемости цели не является однозначным.

Реализуемость тех или иных целей с точки зрения производства — далеко не однозначное понятие. Важно различать различные варианты и задавать-

¹ Бенджамин Митра-Кан (2011) недавно продемонстрировал, что национальная совместимость США в том виде, в каком она развивалась в 1940-х годах, меньше обязана видению Кузнеца, чем обычно считается, поскольку он представляет последнего как «своего главного противника». Кузнец исключил государственные расходы на вооружения из расчета валового национального продукта, который он хотел представить как меру благосостояния. С другой стороны, экономист Управления по регулированию цен Гилберт считает необходимым включить государственные расходы на вооружения в валовой национальный продукт. Без этого подготовка Соединенных Штатов к войне неизбежно покажется плохой с точки зрения экономических показателей. В дебатах о появлении меры богатства Митра-Кан демонстрирует, как «война не только изменила экономику», но и привела к «переопределению» (Mitra-Kahn 2011, 245-247, 256-263).

ся вопросом, какой концепцией целесообразности мы хотим руководствоваться.

Мы можем спросить, какие производственные цели осуществимы в тех условиях, которые существуют в настоящее время или которые можно с уверенностью и надежностью прогнозировать. Для наших целей это концепция минимальной осуществимости, поскольку она измеряет производственный потенциал без учета интенсификации производства военной продукции, которая может быть предусмотрена. [...]

Мы можем спросить, какие производственные цели осуществимы при совокупных усилиях, которые развиваются не в идеальной ситуации, а в условиях тормозящего влияния человеческой инерции, слабости, невежества, эгоистических интересов и т. д. Эта концепция максимально реалистичной осуществимости даст приблизительное представление о том, какой объем продукции может быть произведен в условиях, когда интенсификация общих усилий сталкивается с различными препятствиями, которые можно ожидать.

Наконец, мы можем спросить, какие производственные цели выполнимы в идеальных условиях (Меморандум Кузнецца Натану, 13 апреля 1943 года)¹.

Проблема осуществимости в идеальных условиях, отмеченная Кузнецом, заключается в том, что существует риск невыполнения производственных целей, что приводит к несбалансированности показателей в зависимости от вида продукции, требуемой для армии. Слишком высокие цели могут в действительности привести к более низким результатам, чем те, которые были установлены с точки зрения максимальной практической осуществимости. Что касается проблемы осуществимости в текущих условиях, то она рискует привести к плану производства, который приведет к «потенциально существенной жертве» американского производственного потенциала, жертве, которая противоречит конечной цели обеспечения армии максимальными ресурсами. Защита варианта «максимальной практической осуществимости» в Совете по военному производству вызвала жаркие споры между экономистами и военным командованием (Lacey 2011, 96–118). В связи с нашим обсуждением различных форм вмешательства экономистов, занимающих институциональную позицию, этот пример показывает, что Кузнец не мог для решения поставленной перед ним задачи просто предоставить информацию о различных возможных решениях. Он должен был определиться с выбором правильной цели, т.е. цели с точки зрения «максимальной практической осуществимости», а не «максимальной осуществимости в идеальных условиях».

В качестве третьего примера, иллюстрирующего разницу в характере вмешательства экономистов, можно привести миссию Гэлбрейта на посту главы Управления по регулированию цен. Перед агентством была поставлена определенная цель — сдерживание инфляции без ущерба для производства. Эту цель можно выразить в виде инструментального предложения. Если вы хоти-

¹ Лейси воспроизводит весь меморандум в качестве приложения к книге (Lacey 2011, 137–145).

те стабильных цен (Б), то для этого вам необходимо обеспечить контроль над ценами, нормирование и контроль спроса (А). Работу Гэлбрейта 1941 года можно рассматривать как пример работы, которая точно вписывается в «инструментальную» категорию Альбрехта (Albrecht 2017). Он, действительно, обсуждает с Хансеном решения по достижению ценовой стабильности без ущерба для производства. Несмотря на вопрос об их эффективности, реализация решений на практике в контексте такой миссии ставит две проблемы, с которыми Купманс не сталкивался в контексте своей миссии в Объединенном совете по регулированию судоходства. Во-первых, различные средства, используемые для контроля над ценами, скорее всего, окажут побочное и долгосрочное воздействие на многочисленные переменные экономической системы, которые, в свою очередь, могут повлиять на производство. Хотя Гэлбрейт, действительно, ставит перед собой цель достижения «стабильных цен», это слишком общая цель, чтобы рассматривать ее независимо от других целей, приписываемых экономической системе. Более того, каким бы инструментальным ни был характер обмена мнениями между Хансеном и Гэлбрейтом, он уже содержит нормативные рассуждения. Лучший пример — аргументы Гэлбрейта против налога на потребление, за который выступает Хансен. Такой налог рискует создать, по сути, регрессивную налоговую структуру, которая может привести к падению потребительской способности в послевоенной экономике и, как следствие, к новой депрессии. Таким образом, еще до того, как Гэлбрейт занял свой пост в Управлении по регулированию цен, он столкнулся с нормативными вопросами, в данном случае касающимися социальной и экономической целесообразности различных возможных налоговых структур. Аналогичным образом, когда Гэлбрейт отстаивал идею введения стандартов качества продукции, это не было прямым ответом на задачу поддержания стабильности цен для максимизации производства. Это объясняется тем, что потребитель имеет право на стандарт качества, учитывая существование нормирования и контроля над ценами.

Во-вторых, хотя Купманс и Гэлбрейт получили институциональную должность благодаря своим навыкам экономистов, их миссии отличались друг от друга с точки зрения политического аспекта. Решая логистические проблемы, Купманс имел дело с нечеловеческими материями. Гэлбрейт, напротив, регулярно общался с представителями бизнеса, профсоюзов и потребителей. Выполняя свою миссию, он должен был учитывать властные отношения между федеральным агентством и этими группами влияния. Таким образом, в контексте миссии Гэлбрейта, в силу общности поставленной проблемы, с одной стороны, и ее политического измерения — с другой, нормативный вопрос о конечной цели неизбежно становится предметом обсуждения. Именно эту форму инструментализма мы называем социальным контролем над экономикой. Используя пример Купманса, мы подчеркнули, что социальную инженерию можно сравнить с проблемой оптимального распределения ресурсов. Если воспользоваться выражением, которое Гэлбрейт использовал для описания задач

своей миссии в качестве главы Управления по регулированию цен, его задачей было, прежде всего, добиться «оптимального психологического распределения ресурсов», соблюдая баланс между ожиданиями различных групп интересов (Galbraith 1947a, 288).

Примеры проблем, с которыми соответственно столкнулись Купманс, Кузнец и Гэлбрейт в ходе своей работы, позволяют выделить фундаментальный критерий, лежащий в основе нашего разграничения между социальным контролем экономики и социальной инженерией. Это различие заключается в степени изоляции проблемы, с которой приходится иметь дело экономисту как эксперту, занимающему институциональную позицию. Высокая степень изоляции снижает проблемы побочных эффектов, ограничивает проблемы, связанные с неопределенностью информации, и может решаться относительно свободно от властных отношений между различными социальными и политическими игроками. Степень изолированности проблемы, рассматриваемой экономистом, будь то теоретиком или экспертом, зависит, на наш взгляд, в значительной степени от нормативных вопросов, с которыми ему придется столкнуться. Как мы видели, характерной чертой инструментализма Гэлбрейта, как и всех тех, кто берет за отправную точку социальный контроль над экономикой, является стремление сделать эти оценочные суждения явными и задуматься о целях, которые должны быть достигнуты. Таким образом, связь между степенью изолированности проблемы и оценочными суждениями неоднозначна. Можно подумать, что именно потому, что экономисты берут на себя обязанность выносить оценочные суждения, они берут на себя смелость заниматься вопросами такого масштаба. Однако обратное утверждение представляется не менее верным. Именно когда они имеют дело с масштабными проблемами, экономисты вынуждены выносить оценочные суждения.

Причина разграничения социальной инженерии и социального контроля над экономикой заключается в том, чтобы подчеркнуть разнообразие, которое существует в реальной жизни экономиста как эксперта на службе правительства. Однако стоит помнить, что эти две формы инструментализма на практике также дополняют друг друга. Например, в Управлении по регулированию цен экономисты работали как статистики и эконометристы над вопросами распределения ресурсов. Таким образом, мы можем прийти к выводу, что социальная инженерия — это в конечном итоге очень специфическая форма социального контроля над экономикой, где высшим критерием оценки является экономическая эффективность¹. Именно потому, что эта концепция оптимальности, лежащая в основе процесса рационализации мира, заняла беспрецедентную роль в когнитивной инфраструктуре современного общества, ее и следует рассматривать особо. Ведь когда такой экономист, как Гэлбрейт, может выступать против социальной инженерии, это когда инструменты экономики используются для выявления оптимальности самих по себе, переставая под-

¹ Белл (Bell 1973) предлагает эту идею в книге о постиндустриальном обществе.

вергать сомнению цели, достигаемые с помощью этих инструментов. Линейное программирование и система национальных счетов — примеры таких инструментов, которые способствуют формированию когнитивной инфраструктуры в терминах максимизации. Мы не сомневаемся, хотя, насколько нам известно, эта история еще не написана, что различные инструменты этой дисциплины, разработанные во время войны, сыграли непосредственную роль в возникновении послевоенной парадигмы роста, парадигмы, смысл и цели которой Гэлбрейт ставит под сомнение в «Обществе изобилия».

Глава 9

Планирование, военная экономика и процветание

Показывая влияние опыта работы Гэлбрейта в *Управлении по регулированию цен* на его теоретическую работу, мы прервали нить нашего повествования. Давайте вернемся в 1943 год. После вынужденной отставки в мае Гэлбрейт заявил, что чувствовал «жестокую декомпрессию, невообразимую пустоту, своего рода моральные колики», вызванные «резким отстранением от власти» (Galbraith 1981, 185). В отсутствие каких-либо удовлетворительных академических перспектив он решил присоединиться к миру деловой журналистики в журнале *Fortune*. Однако в период с 1943 по 1947 год он брал несколько раз отпуск от работы в редакции. В 1945 году он был принят на работу в Группу изучения результатов бомбометания стратегической авиации США, чтобы возглавить работу над отчетом об экономических последствиях бомбардировок в Германии. Этот опыт привел его к анализу перехода от военной к мирной экономике, особенно в побежденных странах. По этой причине в 1946 году он был принят на работу в Государственный департамент для работы в Управлении политики экономической безопасности над экономическими перспективами для Европы, в частности для побежденной Германии¹. Через несколько месяцев он быстро уволился из этого ведомства, где из-за царившей в нем атмосферы холодной войны укоренилась американская внешняя политика, известная сегодня как план Маршалла.

Когда в мае 1943 года Гэлбрейт покинул свой пост в Управлении по регулированию цен, Вторая мировая война бушевала в Европе уже четыре года. Окончательная победа Германии, которую многие предвидели еще в 1941 году, стремительно приближалась. Операция «Барбаросса», начатая Гитлером летом 1941 года, помогла разорвать пакт о ненападении, подписанный с СССР, и привела к отступлению ледяной зимой к воротам Москвы. Поражение Германии под Сталинградом (1942–1943), высадка союзников в Средиземноморье (1943) и затем в Нормандии (1944) и провал немецкого контрнаступления в Арденнах (1945), где ранее в 1914 году была разгромлена Франция, не оставляли сомнений. Германия проигрывала войну. Союзники, уже раздражаемые будущими разногласиями холодной войны, мчались к Берлину. Помимо беспрецедентных символических ставок, связанных с захватом столицы Рейха, проникновение союзных войск на территорию Германии позволяло в короткие сроки и из прак-

¹ Государственный департамент является эквивалентом Министерства иностранных дел.

тических соображений заполучить в свои руки многочисленные документы поверженного государства. Именно на этом фоне Гэлбрейт был отправлен в Европу.

В коллективной памяти французов ноябрь 1944 года запомнился славным событием. Генерал де Голль маршировал по Елисейским полям. Бронетанковые дивизии генерала Леклерка помогли ему сдержать обещание, данное в Северной Африке, в Куфре, отвоевав Страсбург. Но на этом война не закончилась. По другую сторону Атлантики президент Рузвельт создал группу изучения результатов бомбометания стратегической авиации США. Целью этого агентства, федерального органа, частично независимого от ВВС, было предоставление информации об эффективности воздушных операций, основанной на точном знании местности. Цель заключалась в том, чтобы повысить эффективность американских ВВС и добиться окончательной капитуляции гитлеровской Германии и ее союзников. В то время американцы все еще сражались с японцами на архипелаге Окинава. Рузвельт попросил Джорджа Болла оценить последствия бомбовых налетов союзников. Болл был американским юристом из Чикаго, близким к Жану Монне и Адлаю Стивенсону, и теневой фигурой в послевоенной американской внешней политике¹. В начале весны 1945 года он пригласил Гэлбрейта присоединиться к группе изучения результатов бомбометания стратегической авиации США, в которую входили почти 300 гражданских лиц и 850 военных. Гэлбрейт возглавил отдел, в который входили многие молодые экономисты и который занимался «общеэкономическими последствиями». Он также координировал подготовку главного сводного отчета агентства о последствиях бомбардировок в Германии. Этот опыт, конечно, является важным событием в биографии Гэлбрейта. Кроме того, такой опыт представляет значительный интерес для характеристики его деятельности.

Экономические последствия бомбардировок Германии союзниками

12 апреля 1945 года Гэлбрейт с тяжелым сердцем узнал о смерти президента Рузвельта. На следующий день он вместе с Джорджем Боллом вылетел в Лондон, где находилась штаб-квартира группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США. Это дало ему возможность вновь встретиться с супругами Робинсон и Пьеро Сраффой, с которыми он подружился во время своих семестровых занятий в Кембридже (Великобритания)². Эта мис-

¹ О Джордже Болле см.: Билл (Bill 1998). Вместе с Дэвидом Рокфеллером, своим другом, Гэлбрейт участвовал в создании Бильдербергского клуба.

² См.: письма Гэлбрейта жене Кити (Holt 2017, 40-60). Это важное историческое свидетельство состояния немецкого и японского населения сразу после поражения. Гэлбрейт описывает, среди прочего, отсутствие мужчин в возрасте от 15 до 50 лет в немецких городах, разрушенные здания и женщин, занимающихся проституцией за три сигареты. По поводу Германии он делает такой вывод: «Раса господ прошла долгий путь».

сия интересует нас прежде всего с точки зрения сети связей, которые наладил Гэлбрейт. Возглавляя отдел общеэкономических последствий, он считал, что собрал «самую разнообразную группу ученых с точки зрения опыта, которая, возможно, когда-либо была назначена для реализации исследовательского проекта» (Galbraith 1981, 193). Поначалу ему помогал капитан ВВС по имени Бертон Клейн, имевший статус заместителя директора. Клейн получил докторскую степень в Гарварде в 1948 году, а затем опубликовал работу «*Germany's economic preparations for the war*» («*Экономическая подготовка Германии к войне*») (1959), на которую Гэлбрейт регулярно ссылался в своих работах, посвященных этому периоду. Среди экономистов были Эрнст Ф. Шумахер, известный после войны своей книгой «Малое — это прекрасно», и Эдвард Денисон, пионер в области статистического анализа экономического роста. Именно американские статистики впервые рассчитали ВВП Германии. Задача группы заключалась в решении задачи, противоположной оценке роста, поскольку ей предстояло оценить экономические потери, вызванные бомбардировками (Laguérodie 2007, 124). В состав группы входили еще три известных экономиста.

Первый — Николас Калдор, о котором мы уже упоминали. Давний друг Гэлбрейта, их пути регулярно пересекались на протяжении всей карьеры. Они разделяли либеральные взгляды в американском понимании, форму кейнсианства и консультировали индийское правительство в конце 1950-х годов. Именно с Калдором, опубликовавшим большую статью о рекламе (Kaldor 1950), Гэлбрейт написал часть рукописи книги «Общество изобилия». Вторым ведущим экономистом был Тибор Скитовски, который, как и Калдор, был родом из Венгрии. Авторы, работавшие с Гэлбрейтом, уделяли мало внимания сходству их аналитических подходов. Мы видели, что Скитовски (Scitovsky 1937) подверг сомнению аргументы статьи Гэлбрейта 1936 года о жесткости цен. В 1952 году Гэлбрейт подчеркнул недостатки предложений, сделанных Скитовски и его командой в компании *Rand Corporation* по вопросу контроля над ценами в контексте частичной мобилизации в ходе Корейской войны. Но, что более актуально для интегральной Экономики Гэлбрейта, эти два автора разделяли общую озабоченность результатами анализа потребления, что заставило их поставить под сомнение принцип потребительского суверенитета. Вдохновленный тезисами «Общества изобилия», Скитовски выдвигает идею о том, что для того, чтобы сделать этот суверенитет действующим, может потребоваться вмешательство государства (Scitovsky 1962). Его книга «*The Joyless Economy*» («*Безрадостная экономика*»), опубликованная в 1976 году, также стала продолжением работы, проделанной Гэлбрейтом в его трилогии¹. В ней он изучал аме-

¹ В письме от 10 февраля 1959 года Скитовски засвидетельствовал Гэлбрейту удовольствие от прочтения «Общества изобилия» и отправил ему рукопись статьи на эту тему. JKGPP, комплект 3, отделение 55. Об их отношениях см. также: Ди Джовинаццо (Di Giovanizza 2019) и Эдвардс (Edwards 2014). В статье Эдвардса содержится отрывок из письма Скитовски, отправленного Полу Самуэльсону, где тот объясняет свою готовность продолжить работу Гэлбрейта (Edwards 2014, 714-715).

риканское общество потребления на основе потребительской психологии. Третьим и последним выдающимся представителем этой команды экономистов является Пол Баран. Русский по происхождению, учившийся в Германии, он бежал из СССР в 1935 году, а в конце десятилетия поступил в Гарвард. Во время войны он работал в Управлении стратегических служб, а затем был принят на работу в группу изучения результатов бомбометания стратегической авиации США. В своих мемуарах Гэлбрейт описывает его как «одного из самых блестящих» экономистов своего поколения, но также и самого сложного члена команды, которым было сложно «управлять». Отношения Барана с американскими военными были бурными. То же самое можно сказать и о его отношениях с нашим автором, которые демонстрируют сближения и расхождения Гэлбрейта с американским радикальным движением¹.

Результатом работы этой группы стала публикация двухсотстраничного отчета под названием «Влияние стратегических бомбардировок на военную экономику Германии» (USSBS 1945b). Вместе с отчетами других подразделений группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США он вошел в обобщающий документ. Под названием «Обзор стратегических бомбардировок США: краткий отчет (Европейская война)» он был опубликован 30 сентября 1945 года (USSBS 1945a). Гэлбрейт написал первоначальную рукопись. На данный момент важным вопросом является то, как его команда экономистов смогла прийти к своим выводам так быстро после капитуляции Германии. Полевые исследования проводились на основе разделения немецкой экономики на основные отрасли деятельности. Особое внимание уделялось двум основным факторам производства — труду, с одной стороны, и физическому капиталу — с другой. Особое внимание уделялось военной и строительной промышленности, а также сырьевым ресурсам (сталь, каучук, уголь, электричество, нефть). По мере продвижения союзных войск на местности они использовали три основных способа сбора информации, необходимой для оценки. Первым из них было посещение заводов и объектов, разрушенных бомбардировками. Однако вскоре они поняли, что эти наблюдения на месте дают мало непосредственно нужной информации. Второй метод заключался в сборе документов в администрации рейха. Третий метод заключался в опросе руководителей предприятий и высокопоставленных представителей режима. Начиная с мая 1945 года, последние постепенно вылавливались в Мондорф-ле-Бенне. Именно на фоне этого разгрома Гэлбрейту довелось пересечься с видными членами Третьего рейха, которым суждено было предстать перед судом в Нюрн-

¹ Переписка Гэлбрейта и Барана свидетельствует об эффективной бурной дружбе. В 1949 году Баран упоминал, что Гэлбрейт не отвечал на его письма (Holt 2017, 78-82). В 1955 году ему отказали в паспорте из-за связей с коммунистической партией. Он обратился за помощью к Гэлбрейту в Государственный департамент. В письме от 7 марта 1961 года Гэлбрейт спросил о проблемах со здоровьем своего коллеги. Баран умер в 1964 году, поэтому его знаменитая работа со Суизи (Sweezy 1966) опубликована посмертно для него. JKGPP, комплект 3, отделения 13 и 14.

берге, такими как министр иностранных дел Риббентроп, фельдмаршал Кейтель, адмирал Дониц, возглавлявший правительство блицкрига после самоубийства Гитлера, и Герман Геринг, которого он описал как «огромную вялую массу», отлученную от кодеина (1981, 188). Последний предоставил мало информации, представляющей интерес для американцев. Только допросы Альберта Шпеера, в которых Гэлбрейт принимал активное участие, по-видимому, произвели на него неизгладимое впечатление.

Выводы доклада, подготовленного Гэлбрейтом, и резюме, написанное им в рукописи, вызвали гнев некоторых сотрудников Военного министерства, в частности некоего Чарльза Кэбота. Целью группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США, как независимого агентства, было противостояние «тенденции путать фактические результаты с намерениями». И все же оценка группы Гэлбрейта позволила оценить эффективность бомбардировок союзников и их значение для окончательной победы. Это не могло не повлиять на его резонансное назначение в Гарвард в 1949 году. Чарльз Кэбот входил в исполнительный комитет попечительского совета Гарвардского университета, который выступал против назначения Гэлбрейта на должность профессора (Galbraith 1981, 263-265)¹. Как и в своих работах по экономике, Гэлбрейт любил развенчивать мифы. Например, в своих мемуарах он писал, что во время Второй мировой войны «ничто так не страдало от воздушных налетов, как поля» (Galbraith 1981, 200). Тами Биддл в книге «*Rethoric and Reality in Air Warfare*» («*Риторика и реальность в воздушной войне*») подчеркивает, насколько основные тезисы группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США были подтверждены последующим историческим анализом (Biddle 2002, 274, 280).

Для понимания выводов доклада необходимо рассмотреть масштабы и хронологию бомбовых налетов союзников. Авиация была основополагающим элементом Второй мировой войны. Битва за Лондон стала ярким тому примером. Американцы, британцы и немцы посвятили авиации от 35 до 45% своего военного производства. Союзники сбросили на Европу 2,7 миллиона тонн бомб. В ходе налетов было уничтожено 40 000 самолетов и погибло 80 000 человек. С немецкой стороны в результате бомбардировок погибли 300 000 мирных жителей, 800 000 были ранены. Пятая часть всех домов была разрушена до основания. Разрушение немецких городов произошло во многом благодаря стратегии Королевских ВВС. В то время как американские бомбардировки начались только в 1942 году, Королевские ВВС проводили налеты с 1940 года. Дневные атаки на конкретные промышленные объекты приводили к слишком большим потерям в британских рядах. Поэтому Генеральный штаб сделал выбор в пользу ночных атак. Но обнаружить конкретные цели и затем поразить их было сложно. Поэтому британцы изменили стратегию еще раз. Начиная с 1942 года

¹ В этой суматохе Гэлбрейт смог рассчитывать на поддержку Джорджа Болла, который привлек даже министра авиации.

они систематически бомбили не стратегические объекты, а городские промышленные районы. За три дня в июле-августе 1943 года треть Гамбурга оказалась под обломками. Выводы доклада по этому типу бомбардировок однозначны. Хотя налеты на городские районы, особенно в ночное время, сильно повлияли на моральное состояние гражданского населения, они ничего не сделали для сокращения военного производства. Выбор правильной стратегии — между стратегическими бомбардировками и бомбардировками районов — был источником напряженности между командованием союзников.

Американцы, в свою очередь, отправили свои бомбардировщики, в том числе знаменитые В-17 «Летающая крепость», на уничтожение промышленных объектов в дневное время¹. Как и британцы в 1940 году, они столкнулись с трудностями при попадании в цель. В среднем за время войны 20% бомб попадали в цель, причем их эффективность росла на протяжении всего конфликта (USSBS 1945a). Эти бомбардировщики были разработаны компанией Boeing в 1930-х годах в ответ на тендерные запросы армии, что было характерно для американского военно-промышленного комплекса. Несмотря на то, что американские В-17 должны были обеспечивать самооборону и были оснащены пулеметами, они были сильно повреждены². Самолеты летали в тесном строю, с оснащением фронтальной огневой башней и эскортом для отражения атак истребителей Люфтваффе. Но эти бомбардировщики оставались легкими мишенями для зенитных батарей и орудий, размещенных на немецкой земле. Помимо метеорологических и чисто технических трудностей наведения на цель, существовала проблема контроля воздушного пространства. Группа изучения результатов бомбометания стратегической авиации США считала, что контроль воздушного пространства имеет решающее значение для эффективной бомбардировки. В то время ВВС уже использовали зачаточные методы линейного программирования для выбора целей для бомбардировок. Но из-за практических ограничений, упомянутых выше, фактические результаты редко соответствовали запланированным целям. Паркер предполагает, что это несоответствие отчасти объясняет скептическое отношение Гэлбрейта к математизации экономики. Этот тип моделирования терпит неудачу, потому что он слишком оторван от реальности (Parker 2005, 188-189).

Решающим вопросом в докладе группы Гэлбрейта и в написанном им резюме был выбор целей союзниками. Этот выбор зависел от предположений штабов и их служб о функционировании военной экономики Германии и ее военной стратегии. В начале войны, как и в некоторой историографии, поддерживался тезис о том, что победа Германии в 1940 году объясняется прежде всего ее техническим превосходством и превосходством в военном производ-

¹ Королевские военно-воздушные силы возобновили стратегию стратегических промышленных целей с лета 1944 года.

² Как бомбардировщики Люфтваффе, которые атаковали Лондон или британские бомбардировщики в 1940 году.

стве, что было обусловлено тотальной мобилизацией производственного аппарата¹. Отчеты Группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США заставили Гэлбрейта оспорить эту точку зрения. Об этом он говорил в лекции, прочитанной им в Промышленном колледже вооруженных сил (1947с). Реальная сила Германии в начале войны была скорее стратегической, чем промышленной. Знаменитый «блицкриг» основывался на быстрой мобилизации ее военного аппарата. В своих мемуарах Гэлбрейт рассказывает, что члены его команды понимали, что эта стратегия также определяла управление производственным аппаратом.

На встрече в Баварии интеллектуально вдохновленный Николас Калдор изложил нам свою гипотезу, которой суждено было оказаться верной. Все знали, что немецкая военная доктрина — это блицкриг, то неотразимое и чрезвычайно быстрое наступление, которое уничтожило Польшу в 1939 году, Нидерланды и Францию весной следующего года и которое осенью 1941 года привело немецкие армии к Москве с намерением завершить русскую кампанию в течение года. Но что еще не было замечено, так это применение концепции блицкрига к военной промышленности. Это означало, что на основе довольно скромных мощностей по производству вооружений можно было создать резервы танков и других транспортных средств, самолетов, артиллерии и боеприпасов. Эти резервы будут использованы в большом, быстром, неустанном, победоносном наступлении. В перерывах между двумя наступлениями эти запасы пополнялись. При условии, что наступления были молниеносными и победоносными, а перерывы длились столько, сколько хотелось, производство вооружений и соответствующего оборудования не требовало больших объемов, равно как и жертв, налагаемых на гражданское потребление. Так оно и оказалось в первые годы войны (Galbraith 1981, 204).

Если командование вермахта с самого начала конфликта выступало за тотальную мобилизацию экономики на нужды войны, то нацистские сановники, напротив, были убеждены, что их стратегия блицкрига, в которой они были все более уверены после поражения Франции, не требует жертв гражданского производства. В результате в 1940 году гражданское производство было выше, чем в 1937 году. Только поражение зимой 1941 года на пути к Москве заставило их согласиться на полную мобилизацию своей экономики. Когда в 1943 году американцы начали бомбардировки, эта тотальная мобилизация Германии уже приносила свои плоды. Вначале американцы выбирали цели на заводах, которые считались важными для производства вооружений. 17 августа 1943 года ВВС разбомбили заводы в Швайнфурте, на которые приходилось около 50% производства шарикоподшипников. Из 200 задействованных самолетов было потеряно 36. Отчет показал, что в сентябре производство на заводе снизилось на 35% по сравнению с тем, что было до атаки. Вторая атака на те же заводы

¹ Это отчасти риторика обращения генерала де Голля от 18 июня.

была проведена 14 октября 1943 года. Хотя ущерб на земле снова был значительным, 62 из 228 американских бомбардировщиков были уничтожены, а 138 получили повреждения в результате совместных действий истребителей Люфтваффе и зенитной обороны. По этой причине операции над Швайнфуртом были приостановлены на четыре месяца. Такие потери не могли повториться. Однако только повторные бомбардировки могли эффективно остановить производство. Впоследствии команда Гэлбрейта отметила, что поврежденные промышленные сооружения, как правило, восстанавливались очень быстро. К осени 1944 года уровень производства в Швайнфурте был сопоставим с тем, который был до атаки. *Группа изучения результатов бомбометания стратегической авиации США* пришла к выводу, что «нет никаких доказательств того, что атаки на шарикоподшипниковую промышленность оказали какое-либо заметное влияние на основной объем военного производства». Именно этот вывод не приняли генералы ВВС и Чарльз Кэбот, секретарь агентства, в кратком отчете, который написал Гэлбрейт. Он ставил под сомнение основную стратегию Генерального штаба ВВС США.

Другие американские атаки были направлены на авиационные заводы. В 1943 году на четырнадцать из них было сброшено 5 000 тонн бомб. За одну неделю в феврале 1944 года было сброшено более 3 500 тонн. Масштабы авиационных бомбардировок росли в геометрической прогрессии. Однако к марту 1944 года уровень производства снова был выше, чем в январе. Немецкая армия все еще располагала необходимой рабочей силой. Однако введение эскорта бомбардировщиков и ряд стратегических ошибок Германии, особенно Гитлера, позволили американцам постепенно захватить контроль над небом¹. Задача их самолетов постепенно облегчалась. С мая 1944 года американцы начали бомбить заводы по производству синтетического бензина. Запасы нефти всегда было одной из главных проблем немцев. Одновременное продвижение Красной армии в Румынию и Венгрию лишило их месторождений сырой нефти. Производство горючего для авиации упало настолько, что Шпеер несколько раз напрямую информировал Гитлера о необходимости «быстрого ремонта поврежденных заводов». Шпеер смог мобилизовать 350 000 человек для их ремонта и строительства новых заводов под землей. Бомбардировки гражданских районов британскими ВВС уничтожили гражданскую инфраструктуру, тем самым помогли высвободить рабочую силу для ремонта. Потребовалось не менее года усилий и более 6 500 вылетов бомбардировщиков союзников, чтобы уничтожить крупнейший завод синтетического бензина в Леуме. Весной 1944 года потребление нефти в Германии окончательно превысило ее производство. В декабре ситуация была признана катастрофической: запасы ис-

¹ Только в период с января по март 1943 года бомбардировщики союзников и их сопровождение уничтожили почти 3500 немецких истребителей. Тогда Гитлер хотел переоборудовать современные истребители в гибридную модель истребителя-бомбардировщика, что задержало производство на полгода.

сякли. В отчете группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США подчеркивались положительные внешние эффекты от бомбардировок этих нефтяных заводов. Помимо того, что бомбардировки парализовали военно-воздушные силы, они также привели к остановке промышленности синтетического каучука, которая зависела от нефтяной промышленности¹.

Немецкая система электроснабжения не была объектом стратегических бомбардировок. Несмотря на внутренние дебаты, союзники считали, что сеть была настолько хорошо развита, что немцам было бы легко компенсировать разрушения. В отчете группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США содержится вывод, что это предположение было ошибочным, поскольку производство и распределение электроэнергии было под напряжением с самого начала войны. Помимо сырья, о котором говорилось выше, налеты союзников также были направлены на заводы по производству танков и другой военной техники². Но самыми решающими в подрыве немецкого военного производства стали бомбардировки транспортных средств, в частности железных дорог. Они способствовали сокращению производства во всех отраслях вооружений. Широкое распространение они получили лишь в октябре 1944 года, чему способствовало продвижение войск союзников, высадившихся на побережье Нормандии. 15 марта 1945 года Шпеер передал доклад Гитлеру о неизбежном крахе экономики в течение четырех-восьми недель. 30 апреля фюрер покончил жизнь самоубийством.

Какое отношение этот профессиональный опыт имеет к гипотезам, лежащим в основе нашего переосмысления теоретического проекта Гэлбрейта? Во-первых, анализ последствий стратегических бомбардировок для немецкой экономики требует общего представления о ней. Эта интеграция немецкой производственной системы лежит в основе логики разделения исследования на основные отрасли. Экономический анализ взаимодействия между этими отраслями имеет непосредственное отношение к дополнительному эффекту от бомбардировок. Анализ промышленных отношений может направлять процесс выбора целей при стратегических бомбардировках, точно так же, как он направляет политику промышленного планирования. Во-вторых, этот опыт побудил Гэлбрейта посетить немецкие заводы и взять интервью у руководителей компаний³. Посланный в октябре 1945 года в Японию от группы изучения

¹ Известный завод, производящий синтетическое масло и пытающийся производить синтетический каучук — завод И. Г. Фарбен в Освенциме. Королевские ВВС бомбили его летом 1944 года, о чем упоминал Себастьян Лукас в статье «Знали ли союзники?», опубликованной в *Le Monde* 18 января 2005 года.

² В докладе говорится, что заводы «Opel» и «Daimler & Benz» подверглись прямым бомбардировкам, а поставщики компонентов на заводе «Ford» в Кельне подверглись нападению.

³ Паркер сообщает, что бизнесмены, работающие в группе изучения результатов бомбометания стратегической авиации США, иногда без колебаний крали патенты у немецких компаний, в чем Гэлбрейт и осудил их в американской прессе (Parker 2005, 184).

результатов бомбометания стратегической авиации США, он не принимал непосредственного участия в составлении отчета о последствиях бомбардировок, особенно атомных. Однако он воспользовался возможностью встретиться с руководителями компании Дзайбацу вместе с Полом Бараном. Еще в апреле 1944 года он опубликовал статью для журнала *Fortune*, в которой показал свое знание японской промышленной системы и ключевой роли монополий четырех крупных семей, которые контролировали банковское дело и промышленность и составляли треть национального богатства Японии (*Fortune* 4). Таким образом, его миссия в рамках работы в группе изучения результатов бомбометания стратегической авиации США является прямым результатом его знания местных условий. Эти два аспекта — системное видение экономики и интерес, проявляемый к ее компаниям, — лежат в основе допросов Шпеера, в которых он участвовал и о которых мы сейчас расскажем. Следует лишь добавить, что именно во время своего пребывания в Германии, перед парадом бронетехники, прибывшей из-за Атлантики, Гэлбрейт утверждал, что по-настоящему осознал политическую и промышленную мощь американской экономической системы, причины которой он исследовал в своих последующих работах¹.

Идеи Альберта Шпеера

Альберт Шпеер был одной из главных фигур нацистского режима. Пол Вирилло (*Virillo* 1971) называет его «второй по значимости фигурой в Третьем рейхе». Иоганн Шапуто представляет его как «великого организатора военной экономики, модернизатора техники, мудрого менеджера — короче говоря, верховного управляющего промышленностью рейха» (*Charoutot* 2020, 18). Шпеер также был одним из самых близких нацистских сановников фюрера. Его личность и конкретная роль были предметом долгих споров, о чем свидетельствует его биография, написанная Иоахимом Фестом (*Fest* 2001). Историки подвергают серьезному сомнению его добросовестность, в частности тот факт, что он не знал об окончательном решении. Архивы показали, что он прекрасно знал о существовании концентрационных лагерей и даже считал, что их бараки можно построить еще более «примитивным» способом². Он даже был сфотографирован во время посещения лагеря Маутхаузен в 1943 году. Сложность понимания реального положения Шпеера внутри режима усугублялась его критическими, но близкими отношениями с другими нацистскими сановниками. Хотя он с готовностью изображал их некомпетентными пьяницами, он сотрудничал с ними на протяжении многих лет. Его особая линия защиты во время Нюрнбергского процесса вызвала яростное неодобрение Геринга и его коллег.

¹ Об этом он свидетельствовал в письме к своей жене Кити от 11 мая 1945 года (*Holt* 2017, 46-49).

² См.: документальный фильм «Архитектор Шпеер» Питера Адлера (*Adler* 1976).

Признав и согласившись с тем, что на нем лежит часть коллективной ответственности, упомянув о планировавшемся им нападении на Гитлера и о своем несогласии с гитлеровской политикой выжженной земли, Шпеер избежал смертной казни. В конце концов, он умер в 1981 году¹. Наконец, сложность понимания этого персонажа подкрепляется тем, что у него хватило ума рассказать свою собственную историю (Speer 1976). Его автобиография рассматривается историками как богатый источник информации, а также как «акт раскалания военного преступника» (Virillo 1971, 478). Гэлбрейт считает эту книгу «ценным историческим документом». Но не истиной. Это всего лишь «правда Шпеера» (Galbraith 1971, 273). Биограф Гитлера и Шпеера Иоахим Фест объясняет по этому поводу, что во время интервью, проведенных в рамках миссии группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США в мае 1945 года, а также в своих работах Гэлбрейт всегда проявлял скептицизм и осторожность по отношению к словам министра вооружений².

У Джона Кеннета Гэлбрейта [...] очень быстро сложилось впечатление, что Шпеер так охотно отвечал на его вопросы, потому что надеялся получить информацию, которая позволила бы ему построить крепость лжи в подземных лабиринтах, в которых он, в конце концов, укрепитя. [...] В Глюксбурге только Джон Кеннет Гэлбрейт нарушил эту коллегияльную атмосферу, задав Шпееру неудобные вопросы о концентрационных лагерях и принудительном труде. Как отметил Гэлбрейт, Шпееру с присущим ему флегматизмом часто удавалось уклониться от ответов и вернуть разговор к менее скабрёзным темам воздушной войны, ее влияния на производство и население или смежным темам, что было тем проще, что эти вопросы представляли большой интерес для членов комиссии, поскольку война с Японией все еще продолжалась. Несмотря на все свои оговорки, Гэлбрейт признал, что, помимо умения ясно выражать свои мысли, культуры, проницательности и технических знаний, Шпеер произвел на комиссию сильное впечатление своим безразличием к судьбе, которая его ожидала (Fest 2001, 17, 256, 261).

Альберт Шпеер вступил в национал-социалистическую партию еще до того, как она пришла к власти. Он стал церемониймейстером на печально известных Нюрнбергских конгрессах. Эти успехи нацистского режима привели к тому, что он стал его официальным архитектором. Гитлер и Шпеер разделяли страсть к первому искусству. Они мечтали построить здания, которые выдержат испытание временем. На открытии судебного процесса Шпеер откровенно признался, что входил в «ближний круг». Он даже добавил, что «если бы у Гитлера были друзья, [он], несомненно, был бы одним из его самых близких друзей». В течение года, накануне войны, Шпееру удалось добиться строительства новой рейх-канцелярии. Бла-

¹ О Нюрнбергском процессе и стратегии Шпеера см.: Фест (Fest 2001, 259-282). Запись приговора Шпеера воспроизводится по Спина (Spina 2012, 1259-1261).

² Гэлбрейт писал о Шпеере несколько раз. См.: Гэлбрейт и Болл (Galbraith et Ball 1945), Гэлбрейт (Galbraith 1999, 1981, 1971), а также (Fortune 7).

годаря своим связям с фюрером и этому успеху в архитектуре 8 февраля 1942 года он был назначен министром по вооружениям и снаряжению. Он сменил на этом посту Фрица Тодта, погибшего в авиакатастрофе, случайный характер которой был сразу же поставлен под сомнение. С этого момента Шпеер «оказался в центре внимания» нацистского государственного аппарата (Fest 2001, 271, 9)¹.

Именно то, как он выполнял свою роль министра военной экономики, делает Шпеера объектом интереса для экономистов и менеджеров. Его регулярно представляют как архитектора «немецкого оружейного чуда»². В работе «*The triumph and Failure of Albert Speer's Administrative Genius*» («Триумф и провал административного гения Альберта Шпеера») Сингер и Вутон (Singer et Wooton 1976) подробно изучили организационную и управленческую практику Шпеера. Протоколы допросов Шпеера, найденные в архивах Гэлбрейта, помимо своей исторической ценности, позволяют нам оказаться в центре обмена мнениями, в котором участвовал Гэлбрейт. Они представляют для нас интерес в той мере, в какой они определяли его видение экономических явлений своего времени. В этих протоколах мы выделили ряд вопросов, которые сходятся с основными проблемами теории Гэлбрейта. Все они связаны с важнейшим вопросом экономического планирования, которое пришлось осуществлять Шпееру и которое предполагало размышления о конкуренции между бюрократическими ведомствами, внутренних конфликтах в организациях, об эффективности координации между государством и компаниями, их управлении и качестве рабочей силы.

Допросы Шпеера, состоявшиеся в мае 1945 года, перед его арестом и заключением в тюрьму Мондорф-ле-Бен вместе с другими нацистскими сановниками, дают представление о том, как на практике работал германский военно-промышленный комплекс³. Армейские штабы направляли запросы в агентства, отвечающие за производство вооружений. Эти агентства планировали будущее производство, а затем вели прямые переговоры с компаниями-производителями. Согласно типологии типов планирования Балишано (Balisciano 1998), германский военно-промышленный комплекс в основном основан на бизнес-планировании. Однако Шпеер отмечал существование бюрократических конфликтов, накладывающихся на борьбу личностей, между армейским корпусом и различными ведомствами. Отдел по центральному планированию, первоначально возглавляемый Герингом, отвечающий за составление четырехлет-

¹ См.: Фест (Fest 2001, 115-145) и Спина (Spina 2012, 128-134). Смерть Тодта была подозрительной, потому что произошла в результате открытого конфликта с Гитлером по поводу необходимости увеличения производства оружия.

² О критике немецкой чудо-идеи вооружения см.: Штреб и др. (Streb et al. 2005).

³ Эти протоколы находятся в ЖКГРР, комплект 2. В ссылках на протоколы указаны упоминание Шпеера, а также дата интервью в квадратных скобках, а затем номер страницы. Содержание протоколов совпадает с описаниями, данными Шпеером в мемуарах тридцать лет спустя, в частности, в главе 15, озаглавленной «Организованная импровизация» (Speer 1976, 205-215).

них производственных планов, и Управление планирования, отвечающее за распределение военных ресурсов, посягали на прерогативы друг друга. По мнению Шпеера, эта конкуренция между ведомствами была одной из причин задержек в адаптации немецких планов к ходу войны. По этому поводу Шапуто недавно показал, что «за двенадцать лет нацистского господства произошло разрастание специальных органов, учреждений и агентств, в результате чего процессы принятия решений и административные действия стали практически непонятными» (Charoutot 2020, 36). Вторая мировая война усилила эту конкуренцию между различными «административными группировками». Если разрастание специальных агентств можно рассматривать как форму «спонтанного и неосознанного административного дарвинизма», который привел к разрушению «самого принципа существования государства», то конкуренция между этими агентствами привела к «значительной трате времени, энергии и ресурсов» (Charoutot, 2020, 37-43).

Помимо бизнес-планирования, в рамках нацистской военной экономики осуществлялось и промышленное планирование. Его целью было определить распределение сырья. Однако изначально это было прерогативой Министерства экономики. Попав в министерство вооружений, Шпеер разделил отрасли на крупные секторы, создал специальные комитеты для их реорганизации и назначил инженеров и промышленников их руководителями. Целью было повышение технической рационализации немецкой производственной системы, которая уже считалась образцом в своем роде, как показано в работе Роберта Брэди, представленной ранее. Во время войны прерогативы Шпеера неуклонно росли. Менее чем за два года он возглавил Отдел центрального планирования — должность, которая давала ему надминистерские полномочия. Он вновь получил право распределять ресурсы для всей экономики. Если до его назначения 35% немецкой стали направлялось на нужды оружейной промышленности, то под его руководством этот показатель вырос почти до 60%. Он был сторонником и архитектором тотальной мобилизации немецкой экономики¹. Его обязанности были настолько обширны, что в сентябре 1943 года Гитлер присвоил ему титул «рейхсминистра по вооружениям и военной экономике» (Fest 2001, 144).

Описывая свою роль в качестве министра, Шпеер не ограничивается перечислением успехов немецкой экономики с точки зрения объема производства. Он также указал на ее недостатки. Во-первых, статистика регулярно оказывалась ложной и даже вводящей в заблуждение. В таких условиях он не верил в осуществление «теоретического планирования», а стремился «интуитивно»

¹ Эта мобилизация никогда не была полной в глазах американцев, о чем свидетельствует массовое отсутствие работы для немцев. Шпеер выступал против Гитлера по этому вопросу, который хотел любой ценой избежать лишений и жертв среди немецкого населения. В мемуарах он писал, что «Гитлер интересовался своим народом гораздо реже, чем Черчилль и Рузвельт в своих странах» (Speer 1976, 215).

определить, что можно сэкономить и передать в оружейную промышленность. Именно такое состояние ума, обусловленное нехваткой ресурсов, по его мнению, привело к рационализации производства и, следовательно, к росту производительности в немецкой промышленности. Во-вторых, производственные планы редко выполнялись, поскольку программы часто менялись. В-третьих, помимо чрезмерного количества программ производства вооружений, имело место «несовершенное планирование». Здесь Шпеер затрагивает проблему вертикально интегрированных рынков. В то время как распределение сырья было предметом планового управления, это не всегда относилось к компонентам, используемым для преобразования этого сырья. Например, он упоминает о существовании «узких мест» в производстве алюминиевого листа, используемого для постройки самолетов. По его мнению, немцы предоставили слишком много свободы действий отдельным частным фирмам. Отсутствие планирования поставок со стороны субподрядчиков оружейной промышленности — субподрядчиков, производящих коленчатые валы, поршни, алюминиевую фольгу и двигатели, означало, что эти проблемы не могли быть решены¹.

Вторая серия трудностей была связана с характеристиками и поведением немецких компаний². Во-первых, в стране было очень мало действительно крупных компаний. Помимо того, что компании были средними, что не способствовало использованию эффекта масштаба, они, по мнению Шпеера, были недостаточно специализированы. Они работали на различные отрасли вооружений. Они накапливали конкурирующие заказы от различных ведомств, ответственных за производство вооружений для трех основных армейских корпусов. Во-вторых, немецкие компании столкнулись с проблемами стимулирования. Компании, не выполнившие свои производственные планы, попадали под суд. Эти планы часто не учитывали реальные производственные мощности. Шпеер положил конец этой неэффективности компаний, занятых в военной промышленности. Проблему представлял и характер контрактов между государством и компаниями. Когда отпускная цена определялась рабочим временем, у компании не было стимула повышать эффективность производства. Вновь введенные «рыночные цены» и конкуренция позволили преодолеть это ограничение. Компаниям, принимавшим «рыночные цены», которые, как правило, были ниже повременных, предлагались налоговые льготы. Ошибки в рационализации немецкого производства также можно объяснить проблемой стимулов в транспортном секторе. Поскольку стоимость грузоперевозок была низкой, а железнодорожная система — хорошей, доставка товаров не была рационализирована. Поэтому в одно и то же время вагоны выезжали из одного региона на западе Германии, чтобы доставить товары на восток, в то время как другие вагоны отправлялись в обратном направлении, чтобы доставить анало-

¹ Speer [17]5 и [18]2-5.

² Speer [17]5 и [17]13 и [18]9-13.

гичные товары. По мнению Шпеера, не обязательно прибегать к линейному программированию, достаточно было бы здравого смысла, чтобы улучшить логистику в этом секторе.

Третья серия проблем, связанных с полной мобилизацией производственного аппарата, касалась вопроса рабочей силы, как ее количества, так и качества¹. Что касается количества рабочей силы, то Шпеер на протяжении всего конфликта выражал свое разочарование тем, что Гитлер не разрешал немецким женщинам работать. Кроме того, если распределение ресурсов зависело от министерства экономики, то распределение рабочей силы зависело от министерства труда. Именно поэтому он сотрудничал с Заукелем, так называемым «рабовладельцем Европы», возглавлявшим Службу обязательного труда, чтобы добиться «поставок» рабочих из оккупированных стран². Наконец, именно потому, что бомбардировки немецких городов создавали безработицу в гражданском производстве, он без колебаний заявил своим дознавателям группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США, что налеты союзников косвенно благоприятствовали оружейной промышленности, высвобождая рабочую силу. С другой стороны, разрушая промышленные объекты и вынуждая перемещать рабочих, американские бомбардировки способствовали возникновению дефицита квалифицированной рабочей силы, как технических специалистов, так и менеджеров.

Проблема качества рабочей силы неоднократно упоминается в ходе допросов. Шпеер сожалеет, например, о том, что по мере развития войны немецкие летчики становились все менее и менее подготовленными как из-за нехватки времени, так и средств. Таким образом, просто из-за затягивания конфликта эффективность Люфтваффе снизилась. Говоря о качестве рабочей силы, он останавливается на профессии техника. Он по-своему повторяет вебленовскую дихотомию между промышленностью и бизнесом. Он противопоставляет видение работы техника и «капитана промышленности», и «бизнесмена». Техники сосредоточены на решении технических проблем, иногда в ущерб финансовым интересам компании. Но какой бы важной ни была их роль в компании, Шпеер отмечает, что работа инженеров отличается от работы руководства, которая не менее важна в процессе рационализации. Отсутствие специализации,

¹ Speer [17]2-10 и [18]9-12 и [20]2 и [21]12.

² Служба принудительного труда и мысль о том, что Шпеер по соглашению с Бишеллоном, французским министром производства, позволил бы защитить от депортации тех французов, которые работали на заводах, продукция с которых предназначалась для Германии, знаменитые «фирмы Шпеера», упоминаются в протоколе (Speer [17]8-11). По сравнению с тем, как это представляет Гэлбрейт, в дипломной работе Спины (Spina 2012) Шпеер противопоставляется Заукелю. Должность Заукеля, на которой он отвечал за набор иностранной рабочей силы, отчасти создана по просьбе Шпеера. Заукеля приговорили к смертной казни в Нюрнберге, в отличие от Шпеера, хотя они работали вместе, распределяя пленников на работы.

иными словами, слияние обязанностей этих двух органов, по его мнению, мешало нормальной работе компаний.

В аэрокосмической промышленности мы страдали от того, что конструкторы были одновременно и генеральными менеджерами. Мы исправили это очень поздно и лишь частично. Если начальник отдела разработки одновременно является управленцем, он создает нестабильность на заводе, потому что постоянно находится в поиске технических улучшений и чувствует себя ответственным за эту задачу. Он не может выполнять обязанности управленца, во-первых, обеспечивать бесперебойную работу, и, во-вторых, противостоять любым изменениям [...]. Подобные Мессершмидту люди — художники. Никогда нельзя ставить художника во главе такой большой компании (за исключением министерства вооружений) [заключает Шпеер со смехом]¹.

Несомненно, на Гэлбрейта повлияли комментарии Шпеера о функционировании немецкой экономики и ее компаний. В конце концов, Шпеер был основным качественным источником доклада группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США. Но участие в допросах также заставило его написать две статьи для прессы в журналах Генри Люса после завершения миссии. Вместе с Джорджем Боллом он опубликовал отчет о своих допросах в журнале *Life*. Для журнала *Fortune* он написал обобщающую статью о работе нацистской экономики. Статья под заголовком «Германия плохо управлялась: изобретатели тотальной войны были последними, кто ее принял. Их руководство было слабым, а диктатура — помехой» во многом основывается на видении Шпеера. Но что еще более интересно с точки зрения проекта Гэлбрейта интегральной Экономики, основные темы допросов, а именно темы, касающиеся планирования, управления бизнесом и бюрократических проблем, находятся в центре его послевоенных исследований. Таким образом, опросы Спира являются частью качественного эмпирического знания, полевой работы и деталей, на основе которых Гэлбрейт разрабатывает свои пояснительные схемы. В этом отношении мы отстаиваем идею о том, что миссия Гэлбрейта в качестве руководителя группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США стала для него незабываемой встречей с тем, что он несколько лет спустя назвал системой планирования. Она позволила ему увидеть, что немецкие планировщики сталкивались с проблемами, идентичными американским. В 1947 году, выступая перед аудиторией Промышленного колледжа вооруженных сил в Вашингтоне, он впервые сформулировал тезис о конвергенции экономических систем развитых стран. «При изучении промышленной мобилизации первое, что можно обнаружить, — это ярко выраженное сходство между планами и процедурами всех стран, несмотря на их политические различия, если они сталкиваются с принципиально схожими проблемами и имеют принципиально схожую экономику» (Galbraith 1947c, 1).

¹ Speer [18]9.

Экономическое и политическое будущее Европы на момент принятия Плана Маршалла

В конце 1945 года, после завершения своей миссии в качестве руководителя группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США, которая обеспечила ему привилегированную «точку обзора», Гэлбрейт считал себя, «возможно, самым информированным человеком в мире о состоянии истощения и экономического упадка, в котором оказались и Германия, и Япония» (Galbraith 1981, 231). Поэтому несколько сотрудников Государственного департамента, в частности заместитель государственного секретаря по экономическим вопросам Уилл Клейтон, один из будущих архитекторов плана Маршалла, попросили его о присутствии. Взяв очередной отпуск в *Fortune*, он стал директором Управления политики экономической безопасности в феврале 1946 года, через год после Ялтинской конференции¹. В его команду входили экономист Чарльз Киндлбергер и историк и экономист Уолт У. Росту². Гэлбрейт отвечал за изучение возможностей восстановления экономик побежденных стран, особенно Германии. Но уже следующим летом в письме от 23 августа 1946 года он уведомил Дина Ачесона, заместителя государственного секретаря, о своей отставке³. Он считает свою миссию по размышлению о будущем Германии выполненной и изъявляет желание «вернуться к обычной жизни» (Galbraith 2017, 73). Однако в своих мемуарах он отмечает, что на этот выбор повлияла атмосфера Госдепартамента. В нем царили «корпоративный дух» и «классовое мышление», поддерживаемые «светским духовенством», яростно выступавшим против коммунизма. «В 1946 году концепция холодной войны еще не родилась», но «для старых дипломатов» она «всегда существовала» (Galbraith 1981, 238)⁴. Столкнувшись с ситуацией «изоляции», Гэлбрейт «ни в коей мере не соблазнился идеей конфликта, даже чисто политического, с Советами». Он не верил в возможность коммунистического вторжения в Западную Европу. «То, что Россия, только что вышедшая из тяжелейшего испытания Второй мировой войны, была материально и даже морально в состоянии начать новую войну, генерал Клей отвергал

¹ См.: Гэлбрейт (Galbraith 1981, 231-239), Паркер (Parker 2005, 202-221), Лагероди (Laguérodie 2007, 126-128).

² Росту – автор знаменитой книги *«Les étapes de la croissance économique»* («Этапы экономического роста») (Rostow 1960). Киндлбергер наиболее известен своей работой по финансовому измерению кризиса 1929 года. Оба помогали Клейтону в составлении плана Маршалла.

³ Ачесон, наряду с Уиллом Клейтоном и Джорджем Кеннаном, был одним из трех крупнейших архитекторов плана Маршалла. Он был сторонником «доктрины Трумэна» о сдерживании коммунизма. Ачесон был сторонником жесткой линии с Советами, в отличие от Джеймса Бирнса, госсекретаря с 1945 по 1947 год.

⁴ Фактически Джордж Оруэлл использовал термин «холодная война» еще в 1945 году для описания постоянного состояния враждебности между Советами и американцами (Steil 2018, 10).

как чистую фантазию». Он разделяет его мнение. Апостериори он также судит, что состояние постоянной напряженности, помимо того, что оно было создано убеждениями чиновников Госдепартамента и советских бюрократов, было «желанием боссов крупных фирм» в американской военной промышленности (Galbraith 1981, 245).

Хотя миссия Гэлбрейта длилась всего несколько месяцев, она, тем не менее, дала толчок размышлениям о ситуации в Европе и внешней политике США, которые продолжились и после его отставки. В период с 1946 по 1950 год он написал не менее трех брошюр (Galbraith 1946b; Galbraith 1949b; Galbraith 1950b) и различные статьи в журналах *The Quarterly Review of Commerce* (Galbraith 1947e), *Harper Magazine* (Galbraith 1949b) и *The Review of politics* (Galbraith 1950e). Он также выступал с речами (Galbraith 1947b; Galbraith 1947f; Galbraith 1948b) и писал меморандумы и личные заметки (Galbraith 1947d; Galbraith 1948a; Galbraith 1950a; Galbraith 1950c; Galbraith 1950d; Galbraith 1950f). Некоторые из его опубликованных работ не остались незамеченными. Например, Уолтер Липпман, один из самых влиятельных американских интеллектуалов, взял на себя труд отправить ему письма, чтобы выразить свое согласие с его изложением европейских проблем¹. Эти письма представляют для нас интерес, поскольку рассказывают о его видении причин и последствий экономического прогресса. Но для того чтобы изложить основные идеи, содержащиеся в этих документах, необходимо сначала поместить их в послевоенную хронологию. В течение нескольких месяцев Гэлбрейт находился в самом центре ведомства, формировавшего европейскую политику Соединенных Штатов. В этом отношении важно различать работы, предшествующие Программе восстановления Европы, более известной как «План Маршалла», и последующие работы².

К тому времени, когда в начале 1946 года он перешел на работу в Государственный департамент, уже были ратифицированы Бреттон-Вудские соглашения в июле 1944 года и соглашения о создании МВФ и Международного банка реконструкции и развития, которые были присоединены к созданной в июне 1945 года ООН³. В рамках этих соглашений европейским странам предоставлялась экстренная финансовая помощь в виде кредитов и дотаций в натуральной форме. В 1946 году Соединенные Штаты предоставили Германии помощь в размере 486 миллионов долларов. Чтобы избежать необходимости поддерживать Германию финансово в долгосрочной перспективе, а также для предот-

¹ Письма Липпмана к Гэлбрейту от 19 января 1949 года и 11 апреля 1950 года. JKGPP, комплект 3, отделение 55.

² Об этом периоде см.: Берштейн и Мильза (Berstein et Milza 1996). Подробный отчет о роли Европейской программы восстановления в экономическом строе Европы в период с 1947 по 1951 год см.: Сале (Salais 2013). Об истории создания плана Маршалла см.: Стейл (Steil 2018).

³ Гэлбрейт считает гениальной систему, созданную Бреттон-Вудскими соглашениями для «управления международной торговлей» (Galbraith 1947e, 63).

вращения распространения коммунизма, американцы считали необходимым экономическое восстановление Германии¹. После смерти Рузвельта в апреле 1945 года, который в Ялте выступал за «мирное соперничество» между победителями, и замены его Трумэном отношения между союзниками традиционно стали ухудшаться. На Потсдамской конференции в июле 1945 года было утверждено разделение Германии на четыре зоны оккупации. Трумэн и Сталин устремились к победе над Японией. Члены администрации Трумэна колебались между желанием поладить с СССР и политикой недоверия. Постепенно они сделали выбор в пользу последней. 5 марта 1946 года Уинстон Черчилль произнес свою знаменитую речь о «железном занавесе», опустившемся по всей Европе от Штеттина до Триеста. В Соединенных Штатах она была воспринята с относительной «враждебностью». Бывший британский премьер-министр раздул пламя конфликта, которого, по мнению многих, все еще можно было избежать². Военный губернатор Берлина генерал Клей и секретарь Госдепартамента Джеймс Бирнс хотели верить в возможность совместного управления ситуацией в Германии между четырьмя союзниками. В Германию были направлены Кен Гэлбрейт и его коллега Эдвард Мейсон, работавшие в то время в Управлении стратегических служб. Их задачей было убедить Клея принять ряд предложений, направленных на «оживление немецкой промышленности и сельского хозяйства». В то же время Гэлбрейт помогал составлять речь Бирнса в Штутгарте 6 сентября 1946 года. Речь была призвана успокоить Советский Союз. В следующем месяце, когда его отставка из Госдепартамента вступила в силу, Гэлбрейт опубликовал для Национальной ассоциации планирования эссе под названием «Восстановление в Европе», в котором изложил видение внешнеэкономической политики, которую он продвигал (Galbraith 1946b). Многие из проблем, на которые он обратил внимание в этой работе, сохранились, о чем свидетельствует черновик, озаглавленный «Восстановление Германии», написанный два года спустя и за месяц до вступления в силу Программы восстановления Европы (Galbraith 1948c).

Война возложила на Соединенные Штаты роль лидера, которую они должны были принять и взять на себя. В своем эссе Гэлбрейт задался целью установить диагноз, которым должна руководствоваться помощь, которую его страна могла бы оказать Европе (Galbraith 1946b). Первый вопрос — необходимость экономического восстановления. Будучи «психологическим, а также физическим процессом», восстановление было отягощено «страхом» перед неустойчивым миром. Этот страх, в частности, подпитывался разногласиями между «западными демократиями» и «Россией». Эти две «высокоразвитые социаль-

¹ По этой причине план Morgenthau по «пасторализации» Германии, поддержанный частью французского общественного мнения, отвергли. Другая причина — это, конечно, коммунистическая угроза.

² Паркер сообщает нам, что сам Трумэн приглашает Сталина прийти и обратиться к американской общественности напрямую, в ответ на речь Черчилля. Советский лидер отказался (2005, 209).

ные системы» могут иметь различные представления о «личности», «собственности» или «дипломатических методах», но они разделяют форму «евангельского учения». «Географическая граница» между Востоком и Западом, на которой расположена Германия, стала театром их «политического соперничества». Прекращение неопределенности, порожденной соперничеством между Востоком и Западом, он считает «неотъемлемым шагом на пути к восстановлению». Других «препятствий» на пути к процветанию Гэлбрейт назвал множество: нехватка сырья, риск инфляции, дефицит долларов, нехватка оборудования и квалифицированной рабочей силы, особенно «техников» и «менеджеров»¹. С этого времени, и мы уже видели, какое значение придавал этому Шпеер, качество рабочей силы стало основным фактором, определяющим производственный потенциал страны. Более того, хотя в краткосрочной перспективе Европа была вынуждена полагаться на американский экспорт, Гэлбрейт считал, что самодостаточность является условием долгосрочного процветания. Это может быть гарантировано только в том случае, если Европа уничтожит свои внутренние барьеры в торговле, особенно между восточными и западными странами. С точки зрения американского экономиста, эти препятствия, даже несмотря на частичную специализацию стран Европы и неравномерное географическое распределение сырья, не имеют экономического смысла. Для Гэлбрейта превалирует идея экономической и политической интеграции Европы. Однако Европа находится в процессе раскола на две части.

Особое внимание Гэлбрейт уделил Германии. Нехватка продовольствия в сочетании с галопирующей инфляцией уничтожали всякий стимул к труду, а значит, и всякий шанс на экономическое возрождение. Объединение оккупированных немецких зон, хотя бы «в крайнем случае британской и американской зон», было для него необходимым условием для «эффективной налоговой реформы». Гэлбрейт защитил этот тезис в октябре 1946 года. 1 января 1947 года британская и американская зоны были объединены. В выпуске *Fortune* за тот же месяц Гэлбрейт поставил под сомнение отсутствие четко сформулированной американской внешней политики в отношении Германии. 26 февраля он написал заметки, призывающие к созданию единого немецкого государства, независимого от американской и российской держав (Galbraith 1947d)². Год спустя, в марте 1948 года, он выразил опасение, что введение валюты в западных зонах закрепит разделение Германии, которое уже существовало де-факто (Galbraith 1948a, 8-10). Три месяца спустя вступление французов привело к образованию Тризонии, на территории которой была введена в обращение новая валюта — напечатанная в США немецкая марка. Гэлбрейт также

¹ См. также: Galbraith (1947e, 64 и 1948a, 2-3).

² Он добавляет, что отказ от единства Германии со стороны французов, чью «германофобию» он осуждает мимоходом, — отношение, унаследованное после тридцатилетней войны, из-за чего можно усомниться в этой фобии, — служит «прикрытием для намерений русских» в Германии. Не будучи сторонником конфликта между двумя державами, Гэлбрейт отнюдь не наивен.

обсуждает последствия Потсдамских соглашений. Германия уступила Польше значительную часть сельскохозяйственных земель. Ее экономика была разбалансирована. Электроэнергия производилась в основном в районах вокруг Берлина, а тяжелая промышленность была сосредоточена на западной границе (Рейнская область, Вестфалия). Союзники также подписали соглашения о максимальном уровне производственных мощностей, которого могла достичь немецкая промышленность, в соответствии с планом Morgenthau по экономическому разоружению. Гэлбрейт считал, что сокращение промышленных мощностей противоречит цели восстановления. Процесс демонтажа промышленности имеет смысл только в том случае, если он ограничивает ее способность к перевооружению. Ни при каких обстоятельствах он не должен наносить ущерб гражданскому производству. Он относится к тем, для кого «военное разоружение» не обязательно требует «экономического разоружения». Следовательно, он считал, что репарации должны быть взяты из текущего производства Германии, но не путем присвоения ее заводов и оборудования, что было условием ее долгосрочного процветания. Он завершил свой меморандум мыслью о том, что единство Германии является предпосылкой для экономического единства Европы, а значит, и для процветания всего континента (Galbraith 1946b).

В 1947 году, после публикации его первого эссе, написанного для Национальной ассоциации планирования по итогам его работы в Государственном департаменте, его рекомендации по созданию единой Германии были похоронены. Недоверие Америки к Советам наконец-то дошло до администрации Трумэна. Он поручил провести расследование лояльности государственных служащих — это были события, которые некоторые историки считают предшественниками маккартизма. 12 марта 1947 года Конгресс США проголосовал за предоставление финансовой помощи правительствам Греции и Турции, которые боролись с коммунистическими восстаниями. Так родилась знаменитая «Доктрина сдерживания Трумэна», реализованная Динотом Ачесоном¹. В том же году, 5 июня 1947 года, генерал Маршалл новый государственный секретарь, произнес свою знаменитую «Гарвардскую речь»². Он заявил, что политика США «направлена не против какой-либо страны или доктрины», под которой он подразумевал СССР и коммунизм, «а против голода, нищеты, отчаяния и хаоса». Его речь послужила основанием для проведения в июле — сентябре 1947 года Парижской конференции. На ней европейские страны договорились

¹ Именно против такого поворота, предпринятого демократической администрацией, Элеонора Рузвельт с Шлезингером, Нибуром и Гэлбрейтом основала организацию «Американцы за демократические действия» (ADA). Речь шла о подготовке к президентским выборам 1948 года, которые Трумэн, наконец, выиграл с небольшим отрывом от кандидата от республиканцев.

² О них рассказано в работе Стейла (Steil 2018, 441–444), где приводится подробный отчет о различных позициях главных героев истории. Позиции меняются и усложняются между 1946 и 1950 годами.

о распределении помощи в рамках Европейской программы восстановления, которая должна была действовать с апреля 1948 по июль 1952 года. Конференция привела к созданию Европейской организации экономического сотрудничества. Жорж Бидо, министр иностранных дел Франции, заявил, что «нам нужны Соединенные Штаты, чтобы обойтись без них»¹.

Во время этой конференции между европейскими странами возникло сильное разногласие. Каждая из них имела свой расчет, выдвигала свой проект и отстаивала свои национальные интересы. Одним из главных вопросов Парижской конференции был вопрос о том, следует ли распространить Программу восстановления Европы на всю Европу. Советский Союз представлял министр иностранных дел Молотов. Как и Сталин, информированный советскими шпионами, присутствовавшими в министерствах иностранных дел в Лондоне и британском посольстве в Вашингтоне, он опасался, что план задуман как инструмент «экономического господства в Европе» со стороны Соединенных Штатов (Steil 2018, 127). 2 июля Молотов решил покинуть переговоры, что не понравилось некоторым официальным лицам в американской делегации. Генерал Клей, вероятно, наименее антисоветски настроенный из американских высокопоставленных лиц, считал это событие поворотным пунктом, моментом, который привел к «краху сотрудничества между четырьмя державами» (Steil 2018, 107). Разрыв, действительно, был тотальным. Он привел к радикализации с обеих сторон. Создание Тризонии стало предложением для блокады Берлина. Как военный губернатор, Клей ответил на это созданием знаменитого воздушного моста, который добавил славы американским «летающим крепостям»². В апреле 1949 года Соединенные Штаты возглавили создание Организации Североатлантического договора. 8 мая 1949 года была провозглашена Федеративная Республика Германия. Пять месяцев спустя родилась Германская Демократическая Республика. Рекомендации Гэлбрейта, высказанные тремя годами ранее, оказались не более чем желанием. Они были сметены теми самыми событиями, которых он опасался.

Участие или неучастие страны в Программе восстановления Европы, которая осуществлялась с апреля 1948 по июль 1952 года, определяло ее принадлежность к одному из двух блоков. Каковы были цели программы? В краткосрочной перспективе ее целью было обеспечить восстановление путем объединения европейских стран. Этим занималась Администрация европейского сотрудничества. Это американское агентство организовало знаменитые «миссии производительности», которые были призваны передать американские ноу-хау, представить и продвинуть американскую модель производства. В пе-

¹ В цитате из документального фильма «*Le Plan Marshall a sauvé l'Amérique*» («План Маршалла спас Америку») Бернарда Джорджа (George 2017) приводится отличный обзор экономической и геополитической ситуации того времени.

² Гэлбрейт описывает Клея как одного из самых «умных», «способных» и «изобретательных» людей, которых он когда-либо встречал.

риод с 1948 по 1952 год было проведено 267 миссий, в ходе которых более 2500 человек наблюдали за тем, как работает американская система (Salais 2013, 87). В долгосрочной перспективе план Маршалла должен был способствовать либерализации европейской торговли, за которую Гэлбрейт выступал еще в 1946 году. Цель состояла в том, чтобы обеспечить «промышленную интеграцию» Европы, чтобы она была способна к «эндогенному развитию», основанному на «взаимодополняемости и специализации национальных экономик». Большой рынок и специализация должны были позволить Европе получить выгоду от экономии на масштабе и, следовательно, от роста производительности¹. Средством реализации Программы восстановления Европы были кредиты европейским странам, которые должны были сотрудничать в их распределении в рамках Европейской организации экономического сотрудничества. Эти займы должны были позволить импортировать товары, особенно американского производства, с целью обеспечения экономической самостоятельности в будущем. Они были необходимы европейским странам для восстановления, а Соединенным Штатам — для поддержания своего процветания в краткосрочной перспективе. Однако Гэлбрейт цитирует доклад Организации Объединенных Наций, в котором отмечается, что США в долгосрочной перспективе оказываются «в странном положении, финансируя программу, которая в значительной степени направлена на сокращение их собственного экспорта» (Galbraith 1949c, 48).

Судить о характере плана Маршалла, его ожидаемых и фактических последствиях, а также о намерениях игроков, участвовавших в его разработке, — задача не из легких. Она выходит далеко за рамки данной книги. Однако можно понять, как Гэлбрейт, будучи современником, воспринимал его. Его взгляды изложены в многочисленных работах, в частности во втором эссе, написанном для Национальной ассоциации планирования. В книге «*Beyond the Marshall Plan*» («*За пределами плана Маршалла*») (Galbraith 1949d) Гэлбрейт оценил план как неполный с точки зрения восстановления². Он был, конечно, спасением для Европы, но ни в коем случае не долгосрочным решением (Galbraith 1950b; Galbraith

¹ Либерализация призвана устранить количественные ограничения и избежать различий в таможенных пошлинах. Цель состоит в том, чтобы стимулировать конкуренцию через качество. Напротив, либерализация направлена на поощрение ценовой конкуренции путем устранения тарифных и нетарифных барьеров. Для этого требуется единая валюта или по меньшей мере конвертируемость валют в Европе (Salais 2013, 71–73, 87, 91–95). Роберт Сале сравнивает Администрацию европейского сотрудничества с «тройкой». Она считает, что это привело, прежде всего, к либерализации мировой торговли. Это сравнение не ново. ДеЛонг и Эйхенгрин (De Long et Eichengreen 1991) уже сравнили план Маршалла с «программой структурной перестройки», которая больше способствовала ведущим европейским «смешанным экономикам», снижала долю «контроля» в экономике и увеличивала долю «рынка», а не «ускоряла восстановление инвестиционного финансирования».

² Членами Национальной ассоциации планирования, присутствующими на ежегодном собрании до публикации эссе Гэлбрейта, являются Джон Д. Блэк, Локлин Карри, Леон Хендерсон и Теодор Шульц.

1950е). Гэлбрейт и Национальная ассоциация планирования критиковали Соединенные Штаты за «отрицание возможности того, что может существовать более одного пути к экономическому спасению». Гэлбрейт прямо выступал против экспорта американской модели, которая рискует усилить экстремистские партии в Европе за счет социал-демократических партий. Резолюция Гэлбрейта фактически указывает на то, что, вопреки широко распространенному мнению, «экономическое восстановление» благодаря действиям Администрации европейского сотрудничества не является достаточным условием для «политической стабильности» на континенте. Он подчеркивает поляризацию европейской политической жизни и отсутствие консенсуса, которые угрожают существованию парламентской жизни. Единственными некоммунистическими партиями, которые рабочие считали приемлемыми, были социалистические партии, которые, как известно, выступали за национализацию. По мнению Гэлбрейта, Соединенные Штаты были теоретиками в этом вопросе, особенно в Германии, во имя «свободного предпринимательства». Тем не менее он был убежден, что «страны, исповедующие демократический социализм, и страны, исповедующие либеральный капитализм, могут дружно жить вместе» (Galbraith 1949d).

Несмотря на свои оговорки, Гэлбрейт все же считал, что в эпоху «растущих потребностей», «расширяющихся рынков», массового производства и роста производительности труда «сообщество малых наций, каждая из которых обладает абсолютным суверенитетом в экономических делах, является анахронизмом»¹. Он видел противоречие между экономической взаимозависимостью европейских стран и их политической автономией (Galbraith 1949b, 1949d). Однако он считал, что слишком многие американцы смотрят «не на ту цель», когда направляют свои усилия на «экономическое объединение Западной Европы». «Таможенный союз» или «валютный союз», по его мнению, не являются главными препятствиями для внутриевропейской торговли². Эти барьеры больше связаны с существованием различных налоговых систем, которые искажают ценовую конкурентоспособность товаров. Но только центральное правительство может обеспечить необходимую налоговую унификацию. Поэтому его позиция схожа с позицией Мориса Алле в то же время. Политическое объединение — условие успешной экономической интеграции. В случае Гэлбрейта эта позиция, несомненно, обусловлена переносом его видения американского капитализма. Во-первых, он отстаивал идею федеративной Европы по образцу Соединенных Штатов, которая признавала культурную автономию и определенную политическую самостоятельность федеративных государств. По поводу либерализации торговли он добавил, что «добровольный союз» лучше,

¹ Веблен сделал тот же вывод. Промышленность того времени носила, по его словам, транснациональный характер (Brette et Chirat 2020).

² Как известно, процесс европейской интеграции начался с таможенного союза. Французский экономист Жак Рюэф раскритиковал его. По его словам, отправной точкой должен стать валютный союз (Salais 2013, 62, 110, 124).

чем «laissez faire» (Galbraith 1949b, 48). Во-вторых, что свидетельствует о его концепции социального контроля над экономикой, он был убежден, что американский капитализм работает лучше всего, когда экономикой руководит федеральное правительство. Однако «ни одно европейское правительство» в настоящее время не имело «достаточно полного контроля над своей экономикой», чтобы осуществлять планирование бюджета и внешней торговли страны (Galbraith 1949d). Этот призыв к активной исполнительной власти относится как к континентальному, так и к национальному уровню. В конкретном случае Германии, например, он писал, что ее экономика «будет нуждаться в жестком управлении в течение нескольких ближайших лет» (Galbraith 1948a, 5).

Поскольку Гэлбрейт руководствовался вопросом о среднесрочном будущем Европы, он подробно рассмотрел основную проблему внешней торговли. Кризис 1930-х годов привел к постепенному замедлению торговли между странами и континентами, прежде чем американская помощь союзникам привела к первоначальному подъему торговли. В конце войны Соединенные Штаты стали обладателями своеобразной монополии на экспорт, особенно в секторе капитальных товаров. Поэтому Гэлбрейт выступал за терпеливое отношение к плану Маршалла. Баланс в международной торговле может быть восстановлен только тогда, когда европейцы смогут конкурировать с американской экспортной монополией (1947e, 65). Главная проблема помощи, предоставляемой в рамках Программы восстановления Европы, заключалась в том, что она не смогла решить проблему долларového дефицита, т.е. «разницы между стоимостью товаров, которые Западная Европа должна покупать у США и Канады, чтобы поддерживать свой сносный уровень жизни, и стоимостью того, что она может продать странам [в долларовой зоне]» (Galbraith 1950b, 9)¹. Это определение долларového дефицита поражает тем, что, как и весь анализ Гэлбрейтом проблемы восстановления Европы, оно основано на конвенциональном подходе к уровню жизни и благосостоянию обществ. Уровень жизни «может быть низким или высоким», но он должен «поддерживаться, если мы хотим избежать экономической и политической нестабильности» (Galbraith 1950b, 3). Говоря о необходимом восстановлении немецкой экономики, он отмечает, что «старый вопрос о целях, к которым следует стремиться, в значительной степени решен крайней нехваткой средств» (Galbraith 1948a, 2). Необходимо было удовлетворить «жизненные потребности» населения. Только изобилие дает возможность задаться вопросом о природе роста².

¹ Экономисты Роберт Триффин и Альберт Хиршман работают в Администрации европейского сотрудничества над вопросом о европейской валюте и проблеме ее дефицита. Их работа возглавляет создание Европейского платежного союза. Он играет роль расчетной палаты, но бремя сокращения внешнего дефицита лежит исключительно на должниках. См.: Харрис (Harris 1948), Хиршман (Hirschman 1951) и критику Сале (Salais 2013, 109-121).

² Рассмотрение материального состояния обществ, которое служит здесь его рекомендациям с точки зрения экономической помощи, можно найти в его теории потребления, разработанной в «Обществе изобилия» (Chirat 2020a).

Он считал, что девальвация не является жизнеспособным решением проблемы экономической самодостаточности Европы, поскольку в конечном итоге она приведет к падению реальной заработной платы в результате удорожания импорта. Два изменения, необходимые для того, чтобы Европа могла производить и генерировать экспортные излишки, — это политическая реорганизация континента и повышение производительности труда (Galbraith 1949c; Galbraith 1950b). Мы уже подробно обсуждали взгляды Гэлбрейта на первый пункт. Однако стоит напомнить, что под политической реорганизацией он подразумевал не только процесс интеграции в Западной Европе, но и возобновление торговли между Востоком и Западом. В журнале *The Review of Politics* он писал, что, «если экономическая безопасность Европы является лучшим оплотом против коммунизма», то необходимо восстановить эти торговые отношения (Galbraith 1950e). В данном случае речь идет о защите его тезиса о том, что экономический рост имеет приоритет над военным сдерживанием в деле сдерживания коммунизма. Он также регулярно подчеркивал мысль о том, что «железный занавес» наносит ущерб Западной Европе. Основным покупателем промышленных товаров, произведенных в Западной Европе, является промышленная держава США, в то время как она могла экспортировать продукцию в преимущественно сельскохозяйственные страны Восточной Европы (Galbraith 1950f). Что касается производительности, то она является необходимым условием для того, чтобы Европа вновь обрела производственные мощности, соответствующие преобладающему там уровню жизни, и чтобы ее продукция в конечном итоге стала конкурентоспособной на американском рынке. Повышение производительности требует, во-первых, улучшения маркетинговой практики европейских стран, важность которой он оценил в своей работе по экономике сельского хозяйства¹. Во-вторых, Гэлбрейт не стал дожидаться удара, нанесенного запуском Спутника, чтобы настаивать на решающей роли повышения уровня образования для ускорения роста производительности.

Чтобы обеспечить долгосрочное восстановление Европы для американских внешнеполитических деятелей, он составил список предложений. Во-первых, страна должна уже сейчас начать планировать будущую помощь европейским странам, выходящую за рамки сроков реализации Программы восстановления Европы. При этом такое планирование должно быть гибким, чтобы адаптироваться к непредсказуемым экономическим изменениям. Во-вторых, Соединенные Штаты должны снизить тарифную защиту, чтобы дать европейцам возможность экспортировать свою продукцию. В-третьих, он призвал американские компании инвестировать в Европу, подобно тому, как британская власть инвестировала за рубежом в XIX веке². В-четвертых, Соединенные Штаты долж-

¹ Гэлбрейт и соавт. (Galbraith 1933a; Galbraith 1933b), Гэлбрейт и Блэк (Galbraith et Black 1935), Гэлбрейт и Холтон (Galbraith et Holton 1955).

² Учитывая данную рекомендацию, тем более удивительно, что Гэлбрейт отказался от вопроса о транснациональных корпорациях в трилогии.

ны стремиться экспортировать излишки своей сельскохозяйственной продукции в европейские страны на таких условиях торговли, чтобы последние могли легко увеличить поставки товаров первой необходимости. Наконец, он утверждал, что поддержание «полной занятости» в Соединенных Штатах является необходимым условием для восстановления Европы, поскольку это определяет возможность импорта европейских товаров для американских домохозяйств (Galbraith 1950b, 21-31)¹. Изучение европейской ситуации через призму трудов Гэлбрейта создает Соединенным Штатам образ сверхдержавы, способной помочь своим европейским «друзьям». Но они также в полной мере воспользовались этой помощью. Функционирование американской системы, особенно на макроэкономическом уровне, после конфликта стало предметом многочисленных вопросов. Мы увидим, что экономисты задаются вопросом о характере вызовов, с которыми, вероятно, столкнется послевоенный американский капитализм.

Федеративное государство и новые макроэкономические проблемы американского капитализма

Мы только что выяснили, что Джон Кеннет Гэлбрейт занимал три важных поста в администрации США, что заставило его задуматься о функционировании военной экономики и переходе к мирной экономике в европейских странах. Но он также был увлечен трансформацией американского капитализма, вызванной Второй мировой войной. Он был не только одним из многих экономистов, принимавших участие в военных усилиях, но и одним из многих, кто проявлял интерес к послевоенному периоду. Его коллега по Гарварду Сеймур Харрис подготовил книгу на эту тему под названием «*Postwar Economic Problems*» («Послевоенные экономические проблемы») (1943а). В основном в нее вошли работы различных ученых из Гарварда и ранее работавших на кафедре, в том числе Блэка, Брайса, Хансена, Харриса, Леонтьева, Шумпетера, Сличтера и Суизи². В письме Харриса от 14 июля 1942 года говорится, что Гэлбрейт должен был стать одним из авторов, что является еще одним доказательством того, что он никогда не прерывал своих связей с кафедрой. Несомненно, по тем же причинам он отказался возобновить свою работу в *Fortune*. Его миссия во главе Управления по регулированию цен была тогда в самом разгаре. Мы изложили здесь

¹ Для продвижения европейского экспорта Гэлбрейт зашел так далеко, что в меморандуме, который он предназначал двум своим коллегам из Гарварда, Артуру Смитису и Эдварду Мейсону, предложил «развернуть подход Маршалла вспять». Идея состоит в том, чтобы предоставить финансовую помощь американским гражданам, которые покупают европейские продукты, открыть американский рынок и позволить адаптироваться к особенностям последнего (Galbraith 1949c).

² Алан Суизи много писал о макроэкономических проблемах (Sweezy 1943; Sweezy 1944; Sweezy 1946).

точку зрения Гэлбрейта на темы экономического равновесия, роста, безработицы, инфляции и экономической роли государства, выделив точки совпадения и расхождения между его взглядами и взглядами его коллег.

Для Гэлбрейта (Galbraith 1948b), как и для Элвина Хансена (Hansen 1943), Пола Самуэльсона (Samuelson 1943) и Алана Суизи (Sweezy 1943), задачей послевоенного периода было достижение макроэкономического равновесия между спросом и предложением, которое не было бы ни инфляцией, ни источником безработицы. Абба Лернер (Lerner 1943) даже утверждал, что стремление избежать этих двух «зол-близнецов» является первым условием выживания «экономического либерализма», характерного для западных демократий. Все эти пять авторов под влиянием работ Кейнса считают, что нельзя полагаться только на спонтанное действие рыночных механизмов для обеспечения процветания. И все же в американском обществе существует огромное количество тревог. В 1942 году, например, Элвин Хансен заявил, что «многие люди боятся думать о том, что произойдет. Бизнесмены, наемные работники, "белые воротнички", профессионалы, фермеры — все ожидают и боятся послевоенного краха. Демобилизация армий, закрытие оборонных предприятий, безработица, дефляция, банкротство, тяжелые времена» (Hansen 1942, 1). Опасаясь последствий новой депрессии, Хансен (1943) и Самуэльсон (1943) возложили на государство ответственность за обеспечение полного использования ресурсов и полной занятости. Самуэльсон считал, что потребительские возможности экономики США, скорее всего, будут меньше ее производственного потенциала, который вырос во время конфликта. Как и во времена правления Кеннеди, дефицит производства был в центре его опасений. Однако Сеймур Харрис скромно признает в предисловии к «Послевоенным экономическим проблемам», что прогнозирование послевоенной ситуации — задача не из легких. Широкий спектр гипотез, упоминаемых в книге, свидетельствует об отсутствии консенсуса. В своем единственном труде Самнер Сличтер (Slitcher 1943) без колебаний рассматривает перспективы как дефляции, так и экономического подъема.

Сразу после войны в Соединенных Штатах, наконец, наступил период процветания и полной занятости: в 1946 году в стране насчитывалось всего два миллиона безработных. По мнению Гэлбрейта, причины этого процветания заключались главным образом в увеличении потребительских покупок товаров длительного пользования и росте инвестиций в производство гражданских товаров. Эти расходы, отложенные во время конфликта, способствовали росту совокупного спроса (Galbraith 1947b, 6). Однако он подчеркнул, что этот эффект был кратковременным. Идея о том, что мы можем, благодаря таким спонтанным действиям игроков на рынке, поддерживать такое равновесие полной занятости, была, по его мнению, «иллюзией». Он оспаривает, что «капиталистическая экономика естественным образом возвращается к заданному положению равновесия». Гэлбрейт отвергает вытекающие из этого аналогии между экономикой и физикой, которые заключаются в утверждении, что любая сила обязательно порождает силу «равной и противоположной реакции» (Galbraith 1947,

62)¹. В речи, произнесенной в Йельском университете, он утверждал, что «модель конкурентной экономики, возведенная экономистами XIX века», для которой характерна тенденция «достигать равновесия без инфляции, с одной стороны, и без широко распространенной безработицы — с другой», теперь устарела из-за структур американского капитализма (Galbraith 1948b, 3-4).

Отвергая идею рыночного саморегулирования, Гэлбрейт возлагает на государство основную ответственность за макроэкономическое регулирование экономической системы (Galbraith 1948, 7; Galbraith 1947e, 62)². Эта позиция совпадает с позициями Хансена, Харриса и Самуэльсона. С другой стороны, первой проблемой «капиталистической стабилизации», с которой столкнулось правительство и которой, по мнению Гэлбрейта, пренебрегли, в частности, кейнсианские экономисты, стала инфляция, сопровождавшая сиюминутное процветание Соединенных Штатов. Ее можно объяснить как инфляцией, вызванной высоким спросом [*demand-pull inflation*], так и инфляцией, порожаемой повышением заработной платы [*cost-push inflation*]³. Без вмешательства мы рискуем получить процесс открытой инфляции из-за восходящей спирали между ростом цен и ростом зарплат. Еще в 1943 году Самнер Сличтер подчеркивал рост власти профсоюзов, который привел к увеличению использования коллективных переговоров в ущерб рыночной координации. Число работников, состоящих в профсоюзах, выросло с 4 миллионов в 1933 году до 13 миллионов в 1947 году, что позволяет предположить, что их переговорная сила автоматически возросла (Galbraith 1947e)⁴. Но даже если предположить, что инфляция

¹ Об аналогиях между экономикой и физикой см.: Мировский (Mirowski 1989a).

² В лекции под названием «*The Trend of Public Regulation*» («Тенденция общественного регулирования»), которую он прочитал 14 декабря 1939 года в Принстоне, он уже заявил, что четыре проблемы, из-за которых необходимо вмешаться Государству, — это монополия, управление капиталом, социальные издержки и траты, а также циклы и безработица. Вмешательство Государства, как правило, преследует три цели: «увеличить объем производства», «изменить характер производства» и «изменить или уменьшить воздействие экономической системы на конкретные группы». Как и такие авторы, как Бернхем (Burnham 1941) и Шумпетер (Schumpeter 1942), он считает, что необходимость таких вмешательств заключается в изменении отношений с правительством. «К лучшему или худшему, люди начали привлекать правительство к ответственности за экономическое благополучие, чтобы остаться занятыми и процветающими». Он приходит к выводу, что правительство постепенно создаст механизм социального обеспечения, становясь все более сложной машиной. JKGPP, комплект 1, отделение 1.

³ Гэлбрейт использует эти два типа объяснений. Он отмечает, что повышение заработной платы, вероятно, не связано с инфляцией. Как правило, объяснение спроса, будь то кейнсианское или количественное, является объяснением циклической инфляции, хотя объяснение затрат вместо этого относится к структурным характеристикам инфляции. Об этих дебатах см. обзор литературы Самуэльсона и Солоу (Samuelson and Solow 1960), который предшествовал их интерпретации отношений Филлипа, а также Бронфенбрэннера и Хольцмана (Holzman 1963).

⁴ Об интерпретации, которая релятивизирует влияние союзов в этот период, см.: Фридман (Friedman 1951). Как и Гэлбрейт, Фридман считает, что такие экономисты, как Хансен и Самуэльсон, склонны упускать из виду феномен инфляции.

не ведет к росту заработной платы, Гэлбрейт не считает, что рост цен в США является благотворным. Как опасался Самуэльсон (Samuelson 1943), это может привести к падению покупательной способности, снижению спроса и, следовательно, к потенциальной депрессии. Ранее мы видели, что Гэлбрейт в книге «*A Theory of Price Control*» («Теория контроля над ценами») утверждает, что баланс между спросом и предложением, обеспечивающий стабильность цен, в этом случае восстанавливается ценой снижения уровня занятости. Таким образом, в двух предусмотренных перспективах требуется «прагматическое управление» капитализмом, чтобы избежать процесса открытой инфляции или фиаско предыдущего десятилетия (Galbraith 1947e, 1947g).

Если Гэлбрейт и авторы сборника «*Postwar Economic Problems*» («Послевоенных экономических проблем»), «большинство которых находились под влиянием трудов лорда Кейнса», призывали к свободной государственной политике, то это объяснялось тем, что у американского правительства теперь были институциональные и правовые средства для вмешательства (Harris 1943b, 5). Политика Нового курса и экономика военного времени укрепили американскую налоговую структуру, регулировали банковскую систему и привели к созданию органов, таких как *Администрация долины реки Теннесси*, способных осуществлять государственные инвестиции. Элвин Хансен (Hansen 1943) объясняет, что государственные инвестиции, потребительский кредит, налоги на доходы корпораций, доходы физических лиц, имущество и товары — все это инструменты, которые правительство может использовать для контроля уровня совокупного спроса. Гэлбрейт добавил к этому арсеналу оружие контроля над ценами, которое не входило в число средств, предлагаемых кейнсианской системой. Как и его наставник Джон Д. Блэк (Black 1943), он также выступал за поддержку цен на сельскохозяйственную продукцию. Таким образом, работа, начатая трудами Кейнса, дала теоретическое обоснование концепции о возможности тонкой настройки макроэкономических переменных. Свободное управление экономикой, которого требовала мобилизация в военное время, и создание инструментов, необходимых для выполнения этой задачи, в конечном итоге усилили и без того значительную уверенность многих экономистов в возможности сознательного регулирования экономической системы.

Эта уверенность присуща не только американцам, о чем свидетельствует доклад Бевериджа-Калдора о полной занятости в Великобритании в 1944 году (Thirlwall 1989, King 2004). Она присуща даже не только экономистам. Она также проявляется в мире бизнеса. Группа либеральных предпринимателей, включая Ральфа Фландерса, сформировала Комитет по экономическому развитию. Его целью было поощрение обращения к государственному вмешательству. Уверенность в возможностях экономического регулирования стояла, прежде всего, за законопроектом в Конгрессе, требующим от правительства обеспечить «объем производства, соответствующий полной занятости». В своей книге «*Congress Makes a Law: the Story Behind the Employment Act of 1946*» («Конгресс принимает закон: история Закона о занятости 1946 года») Стивен Бейли (Bailey

1950) указывает на существование сильной политической оппозиции данному законопроекту. Первоначальное намерение создать комитет Конгресса для решения этой задачи не было реализовано, и вместо этого был создан Совет экономических советников при президенте. Несмотря на такое «ослабление», Гэлбрейт считает, что это был «значительный шаг» в принятии принципа государственного регулирования макроэкономических переменных (Galbraith 1987, 488). Закон о занятости предусматривал, что федеральное правительство отвечает за использование «всех доступных средств» для «содействия максимальной занятости, производству и покупательной способности»¹.

Хотя экономическая теория, в основе которой лежат идеи Кейнса, служит обоснованием для таких институциональных изменений, мы утверждаем, что ключевую роль играет также создание новых инструментов в этой дисциплине, непосредственно полезных для реализации экономической политики. Во-первых, это постепенная институционализация методов национального учета, которые лежат в основе работы Кузнеця и Натана в Совете по военному производству и работы Ричарда Гилберта в *Управлении по регулированию цен* (Mitra-Kahn 2011). В письме Гэлбрейту от 4 мая 1960 года Саймон Кузнец писал, что он «согласен» с Гэлбрейтом о «взаимодействии между кейнсианской теорией и развитием национальной системы счетов», хотя, насколько ему известно, исторический отчет об этом взаимодействии не был составлен². Национальная система счетов также дополняет модель «затраты-выпуск» Василия Леонтьева (Leontief 1936 год). Как источник информации и средство прогнозирования, межотраслевые связи в экономике, представленные в таблицах Леонтьева, особенно полезны с точки зрения промышленного планирования³. Леонтьев также объясняет, что исторически «существует очень тесная связь между эволюцией экономической политики и развитием экономической статистики». Он считает, что национальная система счетов и модель анализа «затраты-выпуск» теперь позволяют правительствам получать «фактическую информацию», необходимую для управления экономикой, на прочном «научном фундаменте» (Leontief 1943, 159, 168).

Вторая категория инструментов связана с развитием эконометрики, которая находится в прямой зависимости от развития статистики и национальной системы счетов (Leontief 1948). Хотя эта область появилась в межвоенный период, в частности, благодаря созданию журнала *Econometrica* и работам Яна Тинбергена, она быстро развивалась в Соединенных Штатах и во время войны. Созданы такие институты, как Комиссия Коулза под руководством Джейкоба Маршака, а затем Тьялинга Купманса, и *Национальное бюро экономиче-*

¹ Публичный закон 304 – 79-й Конгресс. С. 380: Закон о занятости 1946 г., 1.

² JKGPP, комплект 3, отделение 40.

³ О Леонтьеве см.: Ахаббар (Akhabbar 2019). После войны ВВС финансировали проект по разделению экономики на 200 секторов на основе таблиц. Его остановили в 1952 году после избрания Эйзенхауэра, опасаясь, что данный метод станет «троянским коном вмешательства коммунистов» (Silk 1976).

ских исследований. В своей диссертации под названием «*Economics as a 'tooled' discipline*» («Экономика как "инструментальная" дисциплина») Эрих Пинзон-Фукс объясняет, что экономист Лоуренс Клейн, благодаря сотрудничеству с Коулзом и Комитетом по экономическому развитию, представил федеральным ведомствам послевоенные прогнозы основных макроэкономических показателей уже в 1945 году. Членов Административно-бюджетного управления, Министерства торговли и Федеральной резервной системы, конечно, не убедил тот невероятный подъем, который предсказывала модель Клейна и который произошел на самом деле (Pinzón-Fuchs 2017, 10, 181). Но факт остается фактом: различные стратегии макроэконометрического моделирования быстро стали инструментами, предоставляющими информацию и прогнозы, которые ценились правительственными учреждениями, а затем и крупным бизнесом¹.

Хотя многие экономисты, особенно те, кто претендует на кейнсианское наследие, выступают за то, чтобы государство брало на себя новые обязанности, важно также понимать, что некоторые рассматривают эти новые роли как результат исторической необходимости. Этим выражением мы хотим подчеркнуть мысль о том, что интеллектуалы считают, что роль государства должна была вырасти в результате трансформации институционального порядка, будь то технологического, экономического или социального. С этой точки зрения идеи, воплощенные Кейнсом и реализованные с помощью упомянутых выше макроэкономических инструментов, выглядят не столько как причины, сколько как следствия более глубоких исторических движений. В связи с этим вопросом об исторической необходимости мы считаем необходимым прояснить две неясности. Они связаны с тем, что Раймон Арон назвал «проблемой Монтескье»². Во-первых, если мы постулируем детерминизм, это не значит, что мы не можем допускать случайность. Во-вторых, не потому, что мы постулируем, что явление должно произойти, мы хотим, чтобы оно произошло. Лучшим примером исторической необходимости роста роли государства, даже если оно не обязательно этого желает, является вклад Йозефа Шумпетера в Послевоенную экономическую проблему. Он излагает тезисы, схожие с теми, что были разработаны в книге «*Capitalisme, Socialisme et Démocratie*» («Капитализм, социализм и демократия»).

¹ Гэлбрейт указал на ограничения макроэкономического прогнозирования (Galbraith 1987, 98-502). В его книге проясняется парадокс планирования — как государственного, так и частного. Планирование отвечает необходимости снижения неопределенности. Используются модели прогнозов. Но поскольку будущее, по своей сути, неопределенно, достоверность таких предсказаний ограничена. Затем он сожалеет о том, что политики уклоняются от ответственности, возлагая вину на «недостоверные» прогнозы.

² «Поскольку Монтескье придерживался строго детерминистской философии, он мог быть столь же строго консервативным. Если предположить, что институты сообщества неизбежно определяются набором обстоятельств, легко прийти к выводу, что существующие институты — наилучшие из возможных». (Aron 1967, 55).

«Капиталистическая экономика приспособлена к требованиям и привычкам нормально мирного мира. "Тотальная война" в современных условиях требует гораздо более жесткой концентрации усилий, чем может обеспечить механизм капиталистических рынков. Государственное планирование на военное время приостанавливает нормальное функционирование капиталистического процесса. В ходе этого процесса, с одной стороны, развиваются экономические структуры и ситуации, а с другой — новые социальные органы и новые посты власти, которые не исчезают автоматически вместе с породившим их кризисом» (Schumpeter 1943, 114).

Шумпетер считает, что мировые войны трансформировали экономическую роль государства совершенно необратимым образом, благодаря эффекту гистерезиса. С ним соглашается и Гэлбрейт. Он сделал это еще до вступления Соединенных Штатов в войну. 15 декабря 1939 года, после «встречи в Вашингтоне», он написал меморандум Джулиану Хаксли, члену британского либерального аналитического центра «Политическое и экономическое планирование». Меморандум был посвящен теме смешанной экономики¹. Гэлбрейт вернулся к идеально-типичному различию между двумя экономическими системами: экономикой, регулируемой рынком, где «собственность и контракт неприкосновенны», и экономикой, где «центральная власть» несет огромную ответственность за «уровень» и «характер» распределения ресурсов. Он критикует членов «Политического и экономического планирования» за то, что они считают, что можно иметь «все достоинства и ни одного порока каждой системы». Это «запрос на луну». В качестве примера он приводит то, что нельзя иметь «всю свободу и индивидуализм, связанные с рыночной экономикой», и «всю стабильность, производительность и свободу социальных действий, связанные с тоталитарной организацией и контролем». По этой причине он считает, что «выбор послевоенной организации лежит где-то между этими двумя полюсами». Но тут же добавляет, что «на практике этот выбор будет довольно ограниченным»². Во-первых, он отмечает изменение социальных норм. Население Западной Европы и США стало считать свои правительства ответственными за экономическое благосостояние, и правительства приняли эту ответственность. Во-вторых, перспектива войны усиливала в Европе «переход от рыночной к централизованной экономике», так что чем дольше длилась война, тем меньше возникал вопрос о выборе между рынком и государственным регулированием. Каким бы неизбежным ни казалось ему усиление государственной власти в сложившихся обстоятельствах, он все же проводит различие между различными

¹ Джулиан Хаксли — зоолог, сторонник евгеники, темы, которая лежит в основе знаменитой книги *«Le Meilleur des mondes»* («О дивный новый мир»), написанной его братом Олдосом. Его считают изобретателем термина «трансгуманизм» (Huxley 1957, 13-17).

² Гэлбрейт утверждает, что «любое обсуждение федерации бесполезно, если центральное правительство федерации не обладает полномочиями принимать на себя ответственность за экономическое благосостояние». Это, очевидно, относится к проекту федерации на европейском уровне, а не на международном.

видами контроля. Можно использовать «суровые и репрессивные средства или столь же эффективные, но гораздо менее ограничительные меры» (Меморандум Джулиану Хаксли, 15 декабря 1939 года)¹.

Меморандум Гэлбрейта перекликается с бестселлером, опубликованным во время Второй мировой войны. Это была книга Джеймса Бернхема «Управленческая революция» (1941), которая относится к категории не поддающихся классификации эссе по общественным наукам. К этому мыслителю и его книге мы вернемся позже, поскольку Бернхем участвовал в Конгрессе за свободу культуры и оказал известное влияние на некоторых его участников, в первую очередь на Гэлбрейта и Арона². «Управленческая революция» (1941), которая относится к категории не поддающихся классификации эссе по общественным наукам. К этому мыслителю и его книге мы вернемся позже, поскольку Бернхем участвовал в Конгрессе за свободу культуры и оказал известное влияние на некоторых его участников, в первую очередь на Гэлбрейта и Арона. Пока же достаточно напомнить, что он рассматривает немецкий фашизм, русский большевизм и американский Новый курс как три разные формы одной и той же институциональной мутации. Если, подобно Шумпетеру, он считает, что капитализм уходит, то на смену ему приходит не социализм, а бюрократическое общество³. Эта революция выражается в появлении нового класса — менеджеров, которые постепенно берут под контроль как частные инструменты производства, так и государственные органы управления. На политическом уровне, по его мнению, парламентская власть, характерная для капиталистического режима, уменьшается под влиянием депрессии и войны, в то время как прерогативы агентств и комитетов, представляющих исполнительную власть, расширяются. Эти расширенные прерогативы исполнительной власти, которые Закон о реорганизации 1939 года помог закрепить в Соединенных Штатах, казались ему ответом на возросшую ответственность, которую люди и экономисты теперь возлагали на свои правительства. Рождался новый мир — мир индустриального общества.

¹ JKGPP, комплект 1, отделение 10. Этот меморандум воспроизводится по Холту (Holt 2017, 18-22).

² Профессор философии, связанный с Четвертым Интернационалом в 1930-х годах, Бернхем порвал с марксизмом в конце десятилетия, считая, что Советский Союз стал не подлинным социалистическим обществом, а бюрократическим. Во время Второй мировой войны он решил вступить в ряды американских специалистов по стратегической службе. Отсюда его принадлежность к Конгрессу за свободу культуры. В его работах применяются тезисы, которые защищал Бруно Рицци (Rizzi 1939).

³ Бернхем не дает такого же определения социализма, как Шумпетер. В его определении больше требований. Леон Блюм в предисловии к переводу на французский язык критикует определение социализма Бернхема, которое слишком идеализировано, поэтому появление социализма невозможно.

Глава 10

От экономической журналистики в редакции *Fortune* до возвращения в Гарвард

Вернемся в 1943 год. Гэлбрейт уволился из Управления по регулированию цен 31 мая. 13 июня он по собственной инициативе связался с Ральфом Пейном, редактором журнала *Fortune*, который уже трижды предлагал ему работу¹. Пейн сразу же согласился взять Гэлбрейта на работу с годовым окладом в 12 000 долларов. Гэлбрейт проработал в журнале пять лет, хотя этот период был отмечен перерывами, в течение которых он выполнял государственные миссии в составе группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США и Государственного департамента. Гэлбрейт (Galbraith 1981, 246–258) и Паркер (Parker 2005, 153–171) подробно описали работу Гэлбрейта в редакции. Она представляет для нас интерес по нескольким причинам, связанным с его проектом интегральной Экономики. Гэлбрейт использовал это средство для передачи своих идей о реконструкции европейской экономики и новых обязанностях государства. Его роль редактора по экономике помогла сформировать его взгляд на американский капитализм и, в частности, на работу крупного бизнеса. Журнал *Fortune* стал пионером деловой журналистики. Радикальные экономисты Баран и Суизи описывали его как «верного хрониста возможностей и достоинств большого бизнеса» (Baran and Sweezy 1966, 125). Гэлбрейт воспользовался необычным для экономиста профессиональным положением, чтобы подкрепить свои пояснительные схемы, в частности свою концепцию компании и технотруктуры. Но работа журналистом также побуждала его к глубоким размышлениям о том, как лучше распространять свои идеи. Поэтому его работа в журнале *Fortune* — это приглашение к размышлению над вопросом о стиле Гэлбрейта, который отчасти объясняет его успех у широкой публики и части профессионалов. Его уход из журнала в 1947 году был связан с желанием вернуть себе статус в академическом мире, который он покинул десятилетием ранее. Далее будет показано, что его возвращение в Гарвард вызвало особенно бурные эмоции и что его дальнейшая исследовательская программа идет вразрез с основными тенденциями, характерными для этой дисциплины с 1940-х годов.

¹ Письмо Пейна Гэлбрейту, 16 апреля 1942 года. JKGPP, комплект 3, отделение 7.

Бизнес через призму деловой журналистики

Чтобы понять, почему работа Гэлбрейта в *Fortune* представляет собой отдельный этап в построении его интегральной Экономики, важно, прежде чем рассматривать его труды, охарактеризовать характер этого издания. *Fortune* — ежемесячный журнал, основанный в начале 1930-х годов Генри Люсом. Медиамагнат, владевший также журналами *Time* и *Life*, Люс испытывал страсть к большому бизнесу и хотел описать, как он работает на самом деле. С момента основания количество подписчиков журнала *Fortune* выросло с 30 000 до почти 130 000 к началу 1940-х годов. Гэлбрейт работал в нью-йоркском офисе в здании *Empire State Building*, которое было открыто десятилетием ранее. Целевая аудитория журнала состояла из членов крупных компаний, ответственных за принятие решений. Это крупные акционеры, директора-акционеры или капитаны индустрии. Но ключевая аудитория — это формирующаяся группа менеджеров¹. Другими словами, целевая аудитория *Fortune* состоит, по сути, из представителей нового социального класса, который Гэлбрейт называет «техноструктурой». По этой причине журнал относится к так называемой прессе для управленцев. Социолог Дэниел Белл (Bell 1960, 81) показал, что *Fortune* часто выражал восхищение эффективностью крупного бизнеса и его ролью в экономической динамике. Как и тезисы Берли, Кларка, Гэлбрейта и Шумпетера, журнал ассоциировался с идеологией «корпоративного капитализма» [*corporate capitalism*].

Fortune — газета, которая появилась на свет во времена Великой депрессии, начавшейся с краха, который отчасти объяснялся безответственностью финансовых игроков. Тиаго Мата (Mata 2018a) показал, что журналисты *Fortune* уделяют много времени размышлениям об условиях и средствах, позволяющих менеджерам осуществлять свою деятельность «ответственно», т.е. с учетом интересов всех заинтересованных сторон. Иными словами, журнал занимается вопросами, связанными с корпоративной социальной ответственностью, которая появляется именно благодаря росту власти менеджеров как группы, принимающей решения в компаниях. Гэлбрейт, близкий к Генри Деннисону, уже сталкивался со взглядами лидеров бизнеса на вопрос о сближении частных интересов бизнеса и интересов общества. Журналы прессы для управленцев «возлагали на менеджеров задачу координации деятельности фирмы с государством, клиентами и конкурентами и представляли их как инструменты для принятия решений и планирования» (Mata 2018a, 603). Этот опыт оказал на Гэлбрейта неизгладимое влияние. Более того, методология исторического институционализма, которую он использует в своей трилогии и которая основана на изу-

¹ Если сравнить с Францией, то деловая пресса, предназначенная для руководителей, зарождается, в частности, в таких журналах, как *Expansion* и *Express* Сервана-Шрейбера, с которыми Гэлбрейт, кроме того, переписывался. О возникновении социального класса «кадров» в контексте Франции см.: Болтански (Boltanski 1982).

чении системных взаимосвязей между крупными организациями, требует хорошего знания мира бизнеса. Когда он подавал заявку на получение гранта от корпорации Карнеги для написания книги «Новое индустриальное общество», 2500 долларов из 27 000 долларов были выделены на посещение крупнейших американских и советских компаний. В своей заявке на финансирование, поданной в декабре 1958 года, он объяснил, что, хотя он мог рассчитывать на свой опыт в мире бизнеса, приобретенный в *Fortune*, он уже устарел. Ему нужно было обновить свои знания в этой области¹.

С первых лет существования журнала *Fortune* его отличительной особенностью была публикация обзоров, направленных на подробное описание работы крупных компаний. В него входили монографии о таких компаниях, как «Ford» или «DuPont», которые Гэлбрейт регулярно использует в качестве хрестоматийных примеров американской «системы планирования». Эти примеры не просто иллюстративны. Именно его практические знания о работе многих крупных компаний позволили ему, посредством индукции, теоретически обосновать идеально-типическую схему работы крупных акционерных обществ. В своих мемуарах Гэлбрейт отмечает, что в журнале *Fortune* того времени можно было найти «увлекательные истории изучения деятельности той или иной крупнейшей компании изнутри» и что его работа позволяла ему общаться с журналистами, которые были одними из лучших знатоков «нравов американского предпринимательства» (Galbraith 1981, 253). Обсуждая программу исследований, открытую его статьей 1936 года, мы подчеркнули теоретическую важность гипотез, касающихся мотивации тех, кто контролирует компанию. Качественные знания о внутренней работе компаний не могли не заинтересовать его. Материалы экономической направленности журнала *Fortune* также перекликаются с академическими работами на пересечении экономики, менеджмента и политологии, которые, как и Гэлбрейт, ставят экономические организации в качестве объекта изучения в центр своих пояснительных схем.

Мы имеем в виду, прежде всего, книгу Честера Барнарда «*The Functions of Executives*» («Функции руководителей») (Barnard 1938)² и книгу Герберта Саймона (1947), в которой концепции Барнарда используются для изучения функционирования организаций (Crowther-Neuck, 2005). В главах «Нового индустриального общества», посвященных техноструктуре и мотивации ее членов, Гэлбрейт явно использует этих двух авторов. 9 июля 1959 года он даже отправил письмо Герберту Саймону, чтобы сообщить ему, что проводит исследования «по теории и основам великой общественной организации». Он объяснил, что считает «Административное поведение» «превосходной» книгой, «самой

¹ Меморандум для Корпорации Карнеги, JKGPP, комплект 7, отделение 731.

² См. в переводе на русский язык: Барнард Честер. Функции руководителя: власть, стимулы и ценности в организации / пер. с англ. В. Кошкина. М.: Социум, 2008. XXXII. 332 с.

полезной» из всех, что он читал по этой теме¹. Помимо этих двух основополагающих работ, в журнале были публикации двух авторов, прошедших через *Fortune*. Первый, Уильям Уайт, известный своим бестселлером «*The Organization Man*» («Человек-организация») (Whyte, 1956), выступил координатором специального выпуска журнала под названием «*The Executive Life*» («Жизнь руководителя») (1958). В нем содержатся интервью с директорами крупнейших компаний, которые Гэлбрейт широко использовал в книге «Новое индустриальное общество». Он также ссылается на книгу «*The Practice of Management*» («Практика управления») второго автора из *Fortune*². Это Питер Друкер, которого сегодня считают отцом «современного менеджмента» (Gilman 2006).

Все эти авторы, чьи работы сегодня считаются классикой науки менеджмента, регулярно упоминаются Гэлбрейтом, когда он рассуждает о бизнесе. Их работы, как и его опыт работы в *Fortune*, дают эмпирические знания, которые он считает необходимыми для построения любой экономической теории. Поскольку большинство статей в журнале не были подписаны одним именем и, как правило, являлись плодом коллективных усилий, трудно определить, в создании каких монографий компании Гэлбрейт мог принимать участие. Однако, кратко описав характер прессы для управленцев и интеллектуальные ресурсы, которые он использовал для изучения внутренней жизни компании, мы считаем, что предоставили достаточно доказательств важности этого опыта для построения его альтернативного проекта, в частности его отказа от неоклассических теорий фирмы. Это подтверждают и его мемуары.

В первые годы своего существования журнал *Fortune*, как никакое другое издание в промышленно развитом мире, рассматривал великую современную корпорацию как первичную экономическую и социальную силу. За годы работы журналистом я близко и разнообразно познакомился с ее структурой, целями и экономическим, социальным и политическим влиянием так, как не удавалось сделать ни в одном другом виде деятельности. Это дало мне стойкий иммунитет к мифологии неоклассических учебников по экономике с их представлением о мире, состоящем из конкурирующих фирм, в котором власть и собственность объединены в одном лице и управляются единым образом мышления. Именно этим годам я отчасти обязан идеей технотехники как важнейшего инструмента управления и инноваций в современной крупной фирме, а также многими другими элементами того, что впоследствии стало предметом моего преподавания в Гарварде и книги «Новое индустриальное общество» (Galbraith 1981, 257).

Помимо структурного влияния опыта работы в *Fortune* на его понимание бизнеса, он также писал о вопросах более конъюнктурных, таких как экономическая демобилизация и послевоенное процветание. Поскольку мы знаем, что их написал Гэлбрейт, и поскольку они касаются вопросов экономической

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 58.

² См. в переводе на русский язык: Друкер Питер Ф. Практика менеджмента. М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015. 61 с.

политики, именно эти статьи привлекли внимание Ричарда Паркера. Ведь журнал *Fortune* не просто писал истории о жизни корпораций. С середины 1930-х годов вопросы экономической политики становились все более важными для менеджмента (Reilly 1999). Хотя пресса для управленцев, как правило, враждебно относилась к Новому курсу и Рузвельту, Генри Люс, как показывает опыт найма Гэлбрейта, без колебаний нанимал журналистов с самыми разными политическими взглядами¹. Аналогичным образом, первоначальная враждебность Люса к Кейнсу не помешала ему понять, что его идеи об экономической роли государства не следует игнорировать. Люс восхищался системами мысли, которые предлагали свое видение мира. В одной из самых известных редакционных статей в американской журналистике, «*The American Century*» («*Американский век*»), он сам набросал видение мира с точки зрения американского международного господства, призывая Соединенные Штаты отказаться от изоляционизма и продвигать демократические ценности, которые будут их характеризовать². Стремясь понять будущий мир, в котором, по его мнению, будут доминировать Соединенные Штаты, Люс создал небольшой аналитический центр по вопросам послевоенной экономики — Отдел *Q*. Его деятельность оставалась конфиденциальной внутри редакционной группы. Ричард Паркер свидетельствовал, что эта рабочая группа, в частности с помощью внутреннего меморандума, помогала продвигать видение Кейнса в редакции *Fortune* и, кстати, в деловом мире. Гэлбрейт принял участие в этом распространении так называемого делового кейнсианства³.

Кен Гэлбрейт, Генри Люс и Ральф Пейн впервые встретились в сентябре 1941 года на совещании по вопросам послевоенного устройства, которое положило начало учреждению Отдела *Q*. Два года спустя, когда его приняли на работу, Гэлбрейт занялся вопросами демобилизации и перехода к мирной экономике. Первая же написанная им статья вызвала энтузиазм Пейна. Она напрямую совпадала с проблемами, волнующими Отдел *Q*. Опубликованная в январе 1944 года статья получила зашифрованное название «*Transition to Peace: Business in A.D. 194Q*» («*Переход к миру: бизнес в 194Q году н.э.*») (Fortune 1). Оглядываясь назад, Гэлбрейт назвал рекомендации, содержащиеся в статье, «осторожной порцией кейнсианских мер», которые включали «дефицит федераль-

¹ Гэлбрейт был противоречивой фигурой, где бы он ни побывал. Внутренние меморандумы *Fortune* свидетельствуют о неудовлетворенности некоторых членов редакционной группы статьями Гэлбрейта (Parker 2005, 163).

² Многие рассматривали эту статью как новаторское объяснение политики американской мягкой силы или «демократического империализма», если использовать фразу Веблена. В статье, опубликованной в *Fortune* за несколько дней до Перл-Харбора, Адольф Берли также предсказал, что Соединенные Штаты выйдут из войны как самая богатая страна, которая наложит моральный императив на остальной мир (Thompson 2019, 19).

³ Если Люс постепенно переходит к кейнсианскому видению роли Государства, то журнал *Fortune* очень рано уступил место объяснениям кризиса с точки зрения недостаточного потребления (Mata 2018a).

ного бюджета» (Galbraith 1981, 247). Он считал государственные инвестиции необходимыми для того, чтобы избежать потенциальной рецессии, и защищал введение социального обеспечения на чисто экономической основе. Меры социального обеспечения снижают неопределенность в отношении превратностей жизни. Как следствие, они уменьшают резервные сбережения и, соответственно, инвестиции, необходимые для их поглощения. Но он боится инфляции не меньше, чем депрессии. Тот факт, что он пишет для журнала *Fortune* и что его читателями являются в основном руководители предприятий, не меняет его точку зрения. Он по-прежнему отстаивает необходимость регулирования цен и нормирования. Однако эта статья представляет для нас интерес по другой причине, которая, насколько нам известно, осталась незамеченной. Она касается метода анализа Гэлбрейта.

Чтобы написать историю о демобилизации, *Fortune* собирается попробовать нечто новое в деловой журналистике. История будет написана сообразно самому процессу. Демобилизация не будет состоять из не связанных между собой тематических событий. Восстановление производства мирного времени в одной части экономики будет зависеть от того, что происходит в других частях экономики. Все элементы процесса будут развиваться вместе (Fortune 1).

Используя статистические данные по ВВП США, предоставленные «его друзьями из Министерства торговли», Гэлбрейт оценивает отраслевое распределение производства и взаимосвязи между секторами деятельности. Прежде чем рассматривать политику, необходимую для обеспечения перехода к экономике мирного времени, необходимо системное и эволюционное исследование американской экономики. Чтобы сделать свой анализ более динамичным, он использует принцип кумулятивной причинности, характерный для методологии исторического институционализма. Вслед за этой статьей в мае 1944 года он опубликовал работу «*To Trade or not to Trade*» («*Торговать или не торговать*»). Рассуждая в рамках так называемой закрытой экономики, Гэлбрейт включил вопрос о международной торговле в свои перспективные размышления об «экономике в 194Q году». Как и в своих статьях о восстановлении Европы, он ни в коем случае не выступал против либерализации международной торговли. Однако он отмечал, что «мировой рынок» будет жизнеспособным только при соблюдении ряда условий, как общих (стабилизация капиталистических циклов, международная валютная система, взаимное снижение таможенных тарифов, отказ от использования внешней торговли для решения внутренних экономических проблем), так и специфических для США (согласие на вывоз капитала для инвестиций в производство, отказ от субсидирования экспорта, торговля с Россией) (Fortune 5)¹.

¹ Что касается снижения тарифов, Гэлбрейт объясняет, что влияние данного процесса на занятость, скорее, отрицательное, когда оно приводит к увеличению импорта или сбережений (эффект замещения падения цен), чем положительное, когда оно приводит к увеличению потребления (эффект дохода от падения цен).

В феврале 1944 года он написал статью о демобилизации под названием «*Retreat from the Pentagone*» («Отступление из Пентагона») (Fortune 2). Как следует из названия, статья была посвящена управлению американским военно-промышленным комплексом. Если во время войны основным заказчиком продукции компаний было государство, то теперь его заменили миллионы гражданских лиц¹. С конца конфликта, вопреки мнению некоторых своих коллег-кейнсианцев, Гэлбрейт считал, что для американского процветания следует отказаться от расходов на вооружение. В газете *New York Times* от 22 июня 1952 года он опубликовал статью под названием «*We can prosper without war orders*» («Мы можем процветать без военных заказов»)². Но чтобы не ставить под угрозу ни военное производство до окончания конфликта, ни будущее процветание, правительство должно было определить приоритеты отраслей, подлежащих преобразованию, иными словами, осуществить промышленное планирование. Прежде всего, необходимо было «сократить военные контракты на производственных площадках», которые можно было бы «быстрее всего» перестроить на выпуск «срочных» потребительских товаров. Основная проблема этой перестройки связана с интегрированным характером, в понимании Веблена, американской производственной системы. Как он заметил на примере немецкой экономики, возглавляемой Шпеером, военные контракты обычно включали в себя множество производных договоров между материнской компанией и субподрядчиками. Поэтому темпы демобилизации затрагивали гораздо большую часть экономики, чем просто компании, заключившие прямые контракты с Пентагоном. С точки зрения послания, адресованного бизнесменам, Гэлбрейт предполагает, что компании не могут быть в постоянной оппозиции к регулирующим нормам, унаследованным от Нового курса и военного времени. Эти нормы являются средством преодоления нестабильности капитализма и их бизнеса. Что касается внутренней жизни компаний, то Гэлбрейт вновь приписывает организационным, а не техническим аспектам, менеджерам, а не инженерам первостепенную роль в успешном преобразовании оружейных заводов в гражданские производственные предприятия.

Третья большая статья, опубликованная им в декабре того же года, называлась «*Taxes after the war*» («Налоги после войны») (Fortune 5). Ее целью было обсуждение четырех предложений по налоговой реформе с учетом законопроекта, который должен быть представлен в Конгресс в 1945 году. Этими предложени-

¹ В 1950 году это составило 36% федеральных расходов. Гэлбрейт тогда осудил проблему бюрократического функционирования армии, где руководители стремились увеличить прерогативы. Другими словами, еще до анализа системы планирования (Galbraith 1967a) Гэлбрейт проливает свет на организационный феномен, который считается преимущественно бюрократической дисфункцией (Galbraith 1950a). Следует отметить, что в знаменитой книге о бюрократии Нисканен упрекает Гэлбрейта, как и Макса Вебера, за применение термина «бюрократия» ко всем крупным организациям, а не только к общественным (Niskanen 1973, 23).

² JKGPP, комплект 9, отделение 790.

ями были налоговый план, подготовленный Комитетом экономического развития, эссе Национальной ассоциации планирования, план, предложенный бизнесменами Миннесоты, и рекомендации Элвина Хансена и Харви Перлоффа (Hansen et Perloff 1944). Из этих четырех отчетов два имеют непосредственное отношение к идее использования фискальной политики для макроэкономического регулирования. Мы видели, что Элвин Хансен считался современниками «американским Кейнсом» и что Комитет экономического развития под влиянием Фландерса способствовал развитию кейнсианских идей в деловых кругах. С помощью этой статьи Гэлбрейт познакомил национальную аудиторию с этими планами реформ. А среди деловой прессы, как показывает Паркер, именно *Fortune* внес наибольший вклад в относительно быстрое обращение американских бизнесменов к макроэкономическому планированию¹. В отличие от социального и промышленного планирования или контроля над ценами и заработной платой, макроэкономическое планирование не вступало в лобовое столкновение с верованиями и мифологией американских бизнесменов. В статье, которую *Fortune* посвятил Кейнсу весной 1944 года и которую Гэлбрейт не писал, но курировал, мы читаем, что английский экономист был «далеко не врагом свободного предпринимательства» и тем более не «теоретическим социалистом» (Parker 2005, 167). Целью было успокоить деловой мир.

В работе «*Taxes after the war*» («Налоги после войны») Гэлбрейт рассматривает вопрос о налоге на прибыль корпораций в связи с задачей стимулирования инвестиций. Первый вопрос заключается в том, следует ли сохранить налог на прибыль корпораций — в этом случае она облагается налогом во второй раз, когда попадает в доходы индивидуальных домохозяйств в виде дивидендов, — или же его следует отменить и заменить налогом на доходы физических лиц². По его мнению, выбор между этими двумя альтернативами зависит от второго вопроса, связанного с нераспределенной прибылью. Как существующая налоговая система, так и предложение Комитета экономического развития способствуют завышению налога на распределенную прибыль по сравнению с нераспределенной. Реакция директоров компаний на такую налоговую ситуацию, скорее всего, будет иметь два последствия. Во-первых, она будет стимулировать компании к увеличению сбережений вне зависимости от потребностей в финансировании. Увеличение сбережений, не направленное на инвестиции, не способствует занятости или росту производства. Во-вторых, недоначисление налогов на нераспределенную прибыль, которая в 1943 году была выше распределенной, приводит к «потере дохода» для домохозяйств как мелких ак-

¹ Паркер сравнивает *Fortune* с другими популярными деловыми журналами, включая *Business Week*, *Wall Street Journal* и *Forbes*.

² Еще один вопрос касался налога на «избыточную прибыль», созданного для финансирования военной экономики и ограничения неправомерного обогащения. Закон о доходах 1945 года отменил этот налог на избыточную прибыль и в конечном итоге снизил ставку корпоративного налога на два процентных пункта. Он упал с 40% до 38% (Shoup 1945).

ционеров. В своем плане Хансен выдвинул идею включения прибыли, как распределенной, так и нераспределенной, в индивидуальный налогооблагаемый доход. Однако Гэлбрейт выступает против такой меры, подчеркивая риск того, что мелкие акционеры окажутся в зависимости от крупного большинства, контролирующего открытые акционерные общества. Им придется платить налог, не обязательно получая вознаграждение, т.е. дивиденды, за которые они его платят (Fortune 5). Это отступление от подробного изложения Гэлбрейтом вопросов, связанных с корпоративным налогообложением, иллюстрирует его раннее стремление сформулировать теоретические и практические проблемы, а также макро- и микроэкономические.

Рассматривая поведение крупных компаний и вопросы государственной политики, *Fortune* предлагает два основных направления мысли, которые сходятся с теми проблемами, которые волновали Гэлбрейта со второй половины 1930-х годов. Его работа в качестве экономического журналиста не только не отдала его от академических исследований, но и обогатила их. Об этом свидетельствует речь под названием «*The Great Miscalculation*» («*Великий просчет*»), произнесенная 18 сентября 1947 года в Экономическом институте Торговой палаты США. Ее тема идентична теме «*Monopoly Power and Price Rigidities*» («*Монопольная власть и негибкость цен*»). Речь шла о теории цен. Гэлбрейт утверждает, что цены «выполняют две основные функции в капиталистической экономике». Первая — это распределение ресурсов. Хотя экономисты построили модели, в которых система цен работает идеально, это не так и никогда не было так. Поэтому система цен не выражает, как он покажет в своей трилогии, чисто и просто «волю потребителя» (Galbraith 1947f). Вопрос об эффективности производства и справедливом распределении доходов, которые, как предполагается, обеспечиваются распределительной функцией цен, не является, однако, главной проблемой, которую он поднимает в этих рассуждениях.

У цен есть и вторая функция. Они «отражают состояние спроса». Как таковые, они позволяют оценить «здоровье экономики» и степень макроэкономических дисбалансов. Но в отличие от «термометра физика», «поведение цен» на термометре экономиста «оказывает глубокое влияние на температуру пациента» (Galbraith 1947f). Инфляция — это признак беспорядка, такой же важный, как и безработица, и потенциально имеющий столь же длительные пагубные последствия. Затем он повторяет свой анализ в терминах сочетания инфляции, управляемой спросом, и инфляции, управляемой издержками, что требует жесткого регулирования и отказа от догмы, согласно которой капитализм стремится к идеальному равновесию. В заключение он четко формулирует мировоззрение, которое легло в основу первого тома его трилогии, опубликованного пять лет спустя. Власть крупного бизнеса существует де-факто. Мы должны бороться с ней, прибегая к государственному регулированию. Хотя Гэлбрейт уже предложил системный анализ капитализма, он не был системным мыслителем, в том смысле, что его мышление не замыкалось в жестких рамках предубеждений.

Капитализм на самом деле укрепляется — хотя я уверен, что здесь найдутся люди, которые будут это оспаривать, — если правительство принимает действенные меры, чтобы дополнить усилия менее эффективных отраслей. А те акционерные общества, которые имеют определенный контроль над своими ценами — контроль, который, кстати, несовместим с моделями полностью автоматической экономики, — инвестируют в будущее экономики, когда следуют общественным рекомендациям по ценообразованию. Отвергая догму об автономной, самонастраивающейся системе, мы не должны искать другую абсолютную систему, чтобы заместить ее. [...] Капитализм требует гибкого сочетания конкурентных и социальных ограничений, конкурентных и социальных стимулов. Любая политика должна быть подвергнута прагматической проверке. Мало что можно принять или отвергнуть принципиально (Galbraith 1947f, 6).

Искусство писать об Экономике и описывать экономику

Для понимания роли опыта работы редактором журнала *Fortune* в интеллектуальной карьере Гэлбрейта в равной степени важны не только темы, освещаемые в журнале, но и характер его работы как журналиста, а также особенности редакционной политики ежемесячного журнала Генри Люса. Задача профессии журналиста в области бизнеса заключается в том, чтобы сделать знания доступными для более широкой интеллектуальной аудитории, в частности для руководителей компаний¹. Сделать это можно разными способами. В этом отношении показательно сравнение Тиаго Мата редакционных линий *Business Week* и *Fortune*. Различия между этими двумя символами прессы, посвященной менеджменту, схожи с теми, которых придерживался Гэлбрейт и многие его коллеги-экономисты. Мата показывает, как *Business Week* подчеркивает техническую составляющую экономических вопросов и кропотливое понимание проблем. В своих еженедельных отчетах о состоянии экономики газета в значительной степени опирается на статистические данные и графики. У издания даже есть команда штатных экономистов и статистиков, которые разрабатывают собственные индикаторы экономической конъюнктуры. В отличие от *Business Week* в *Fortune* не работает большое количество ученых в области социальных наук. Его амбиции — быть журналом, который пишет о мире бизнеса². Журнал гордится «глубиной» своих исследований и «живостью» их изложения. Генри Люс убежден, что «легче превратить поэтов в деловых журналистов, чем бухгалтеров в писателей» (Mata 2018a, 596). Гэлбрейт здесь исключение. Он один из немногих профессиональных экономистов, работавших в журнале.

¹ В то время *Fortune* по сравнению с остальной прессой был относительно дорогим журналом.

² По словам Гэлбрейта, *Fortune* «тогда считался одним из лучших журналов на английском языке» (Galbraith 1981, 247-248).

Способности Гэлбрейта как писателя уже были подчеркнуты Джоном Д. Блэком, когда он пригласил его в Гарвард в 1934 году. И Гэлбрейт прекрасно знал о своем таланте. Он отлично продал свои услуги Пейну, пообещав предоставить ему «умную экономику», знание «популярных обычаев американского бизнеса» и журналистские навыки, превосходящие те, которые обычно предлагала его профессия¹. В редакции Гэлбрейт оттачивал свой литературный стиль. Он привык пересматривать свои рукописи и научился «хирургическому искусству» обобщения. Гэлбрейт искренне признает свой долг перед Генри Люсом (Galbraith 1981, 253). Если мы настаиваем на писательских качествах Гэлбрейта, то только потому, что они объясняют как положительные, так и отрицательные отзывы о его трилогии (Lekachman 1989). Риторика экономистов всегда является определяющим фактором в восприятии их работ. Со времен новаторской работы Макклоски внимание к этому вопросу породило многочисленные дискуссии об использовании метафор и аналогий в экономике, о применении моделей и математических методов, о составлении учебников².

В случае с Гэлбрейтом внимание к его риторике показывает, что он использует классические литературные инструменты аргументации. В его работах много фигур речи, от простых сравнений до притч и метафор. Однако его успех объясняется не столько использованием этих средств как таковых, сколько тем, как они используются. Одна из его главных сильных сторон — способность синтезировать ключевые идеи, которые он выдвигает, в остросюжетные повествования. Книга «Общество изобилия», в которой излагается тезис о дисбалансе между частным изобилием и общественным несчастьем, содержит одну из самых известных в американской экономической литературе притч об обществе потребления (Galbraith 1958, 237). Гэлбрейт также использует в своих работах иронию и насмешку. Из-за этих стилистических особенностей многие комментаторы сравнивают дух его работ с духом Торстейна Веблена. Однако Гэлбрейт считает, что работы Веблена демонстрируют, что «умение писать само по себе является оружием» (Galbraith 1973c, xiv). Риторика, на которой он построил свой проект интегральной Экономики, несомненно, обладала мощной убеждающей силой. Гэлбрейту удалось объединить своих оппонентов под одним ярлыком («общепринятая мудрость»), обозначить его именем экономиста и учебником («Экономика Самуэльсона»), а затем переосмыслить это мышление в синтетическом ключе, чтобы оспорить его фундаментальные предположения. Дотошный наблюдатель, Раймон Арон, на съемках ток-шоу «Апострофа» в начале 1980-х годов позаботился о том, чтобы предупредить зрителей, прежде чем вступать в диалог с Гэлбрейтом: «Он грозный спорщик, особенно в письменной речи. Чтобы быть уверенным в том, что последнее слово оста-

¹ Письмо Гэлбрейта к Пейну, воспроизведенное по Холту (Holt 2017, 39-40).

² Макклоски (McCloskey 1983, 1990, 1994), Миrowsки (Mirowski 1989a), Самуэльс (Samuels 1990), Hirschman (1991), Морган (Morgan 2012). Краткое содержание дебатов см. у Фробера (Frobert 2004).

нется за ним, он начинает с того, что представляет своих оппонентов в таком догматическом, упрощенном и убедительном виде, что его правота доказывается почти заранее» (Chirat 2019).

Наконец, сила стиля изложения Гэлбрейта заключается в его способности создавать и наполнять содержанием теоретические концепции. На протяжении всей своей карьеры он придавал огромное значение выбору названий для своих книг, которые, как он надеялся, приобретут статус «торговой марки». В основе его книг лежали концепции, которые впечатляли как его коллег-экономистов, так и широкую общественность. «Уравновешивающая сила», «эффект зависимости» и «техноструктура» — все эти термины его оппоненты считали необходимым поставить под сомнение. И почему? Потому что само использование одного из этих понятий подразумевает определенную степень приверженности тому видению, которое они выражают. Каким бы очевидным это ни казалось, упоминание части экономической системы как «системы планирования» уже подразумевает принятие системы мышления Гэлбрейта. Более того, он тщательно работает над представлением этих неологизмов. В каждой книге его трилогии каждое новое слово, созданное им для подкрепления того или иного тезиса, впервые появляется в виде сноски в конце абзацев, завершающих несколько страниц описаний и объяснений рассматриваемых явлений.

На смену конкуренции пришли новые ограничения частной власти. Они тоже возникли в результате процесса концентрации, уничтожившего конкуренцию. Они появились не на той же стороне рынка, а на противоположной, в рядах потребителей и поставщиков и уже не в рядах конкурентов. Полезно иметь термин для описания этой противоположности конкуренции: я буду называть ее «уравновешивающая сила» (Galbraith 1952a, 142-143).

Следствием более высокого уровня производства является просто более высокий уровень создания потребностей, требующий соответствующей степени их удовлетворения. Нам еще не раз доведется упоминать о том, как потребности зависят от процесса их удовлетворения. Для удобства мы будем называть это «эффектом зависимости» (Galbraith 1958a, 152).

Не существует названия для группы людей, участвующих в групповом принятии решений, или для организации, которую они составляют. Я предлагаю называть эту организацию техноструктурой (Galbraith 1967a, 82).

Майкл Кини говорит о Гэлбрейте, что он занимает уникальное место среди экономистов, поскольку является «одним из самых читаемых и признанных в профессии», в то время как к его работам «часто относятся с подозрением» (Caine 2001, 1). И мы упоминали в общем введении к этой работе, что в 1982 году он был избран членом Американской академии искусств и литературы. Решение Гэлбрейта писать для широкой аудитории и в неакадемическом стиле, как в прямом, так и в переносном смысле, вызвало много критики со стороны его коллег. Самуэльсон считает, что эта стратегия негативно сказалась на распространении его идей в академическом мире. Его коллега Роберт Со-

лоу (Solow 2012) еще более ясен в своих суждениях. Существует несовместимость между ролью экономиста и ролью интеллектуала, обращающегося к широкой аудитории, несовместимость между «академиком» и «новообращенным». Но были ли когда-нибудь экономисты, которые писали не для того, чтобы убеждать? Использование санитированной прозы или математических моделей не менее открыто для обсуждения, чем выбор риторики Гэлбрейта. Линию аргументации Солоу, критикующую позицию экономистов, которые, подобно Гэлбрейту, выбирают стиль, призванный сделать экономическую теорию внятной, трудно переубедить. Это не значит, что, как релятивист, он считает, что вся риторика равна. Скорее, речь идет о сомнении в релевантности критиков, которых интересует только риторика, с помощью которой выражается та или иная идея. Мы согласны с Миrowsки (Mirowski 1987) в том, что форма выражения экономического анализа всегда должна изучаться в прямой связи с его содержанием. Ибо не существует риторики, которая могла бы защитить себя от критики используемой методологии или реальности изучаемых явлений. Ибо не существует риторики, которая могла бы предотвратить любой ожидаемый диссенсус относительно релевантности или истинности суждений, содержащихся в моделях или пояснительных схемах, которые она позволяет сформулировать.

Бурное возвращение в Гарвард

Несмотря на почти десятилетний перерыв в академической деятельности, между отъездом из Принстона в 1940 году и возвращением в Гарвард летом 1948 года Гэлбрейт всегда оставался прежде всего экономистом. Несколько фактов свидетельствуют о его твердой решимости продолжать академическую карьеру. Еще в 1940 году он написал декану своего университета, что «намерен вернуться в Принстон в сентябре следующего года», поскольку «академическая работа — это [его] жизнь»¹. В 1943 году он вошел в группу экономистов, которым первоначально было поручено написать книгу «*Postwar Economic Problems*» («Послевоенные экономические проблемы»). В 1948 году он написал главу «*Survey of Contemporary Economics*» («Обзор современной экономики»), посвященную теории фирмы и монопольной власти (Galbraith, 1948). Книга представляет собой сборник статей о состоянии дисциплины, изданный при поддержке Американской экономической ассоциации. Это свидетельствует о некотором признании со стороны его коллег, тем более что среди авторов «Обзора» — одни из самых известных представителей этой дисциплины². Его

¹ JKGPP, комплект 2, отделение 2. Письмо цитируется по Паркеру (Parker 2005, 119).

² Дж. Бейн, А. Бергсон, Э. Г. Чемберлин, Дж. М. Кларк, У. Феллнер, Р. А. Гордон, Г. Хабберлер, Э. Хансен, Ф. Найт, А. Лернер, В. Леонтьев, Ф. Махлуп, П. Самуэльсон, Й. Шумпетер, С. Сличтер, А. Смитис, П. Суизи и Дж. Вайнер.

доклады и участие в круглых столах на конгрессах *Американской экономической ассоциации* в декабре 1942, январе 1946 и январе 1947 года также свидетельствуют о его желании участвовать в академических мероприятиях. Наконец, как отметил Ричард Паркер, именно его ответ на предложение о работе Дэвида Рокфеллера подтверждает желание стать академическим экономистом. Осенью 1946 года Дэвид Рокфеллер, молодой руководитель банка «Chase Manhattan Bank», предложил Гэлбрейту стать главным экономистом его семьи, которая владела мощной финансовой и промышленной империей¹. В письме от 6 апреля Гэлбрейт отказался. Он назвал несколько причин. Но первая заключалась в том, что если ему отдадут должность профессора в Гарварде, «он намерен принять ее»².

Возвращение Гэлбрейта в Гарвард сопровождалось множеством неожиданных поворотов, некоторые из которых он описал в своей биографии, и о которых Ричард Паркер предоставил новые фактические сведения. Предложение, о котором упоминал Гэлбрейт в своем письме Дэвиду Рокфеллеру, касалось профессорской должности, на которую он подал заявление летом 1946 года. Блэк поддержал кандидатуру Гэлбрейта, подчеркивая его ценность как для экономического факультета, так и для Государственной школы управления, к которой была приписана эта должность. Однако наш автор занимает третье место после двух будущих Нобелевских лауреатов: Яна Тинбергена и Теодора Шульца. Первый отказался, а второй предпочел поступить в Чикагский университет, так что должность осталась вакантной, и ее снова предложили ему следующим летом. На этот раз Гэлбрейт конкурировал с более молодыми коллегами, защитившими докторские диссертации в Гарварде в 1934 и 1940 годах соответственно. Первый, Артур Смитис, занимался как промышленной экономикой, так и макроэкономикой³. Вторым был не кто иной, как Пол Самуэльсон, в те времена доцент *Массачусетского технологического института*. Некоторые члены кафедры отмечали, что Гэлбрейт не имел математического образования, не был хорошим оратором и обладал вспыльчивым характером. Но Блэк снова встал на его защиту. Он считал, что Смитис и Самуэльсон, широко использовавшие математику, были «технарями», работавшими над совершенствованием теории, особенно в вопросах монетарной и фискальной политики. По его мнению, Экономика нуждается в «значительном упрощении и со-

¹ Дэвид, получивший образование в то же время, что и Джон Ф. Кеннеди, знал Гэлбрейта, когда тот преподавал в Гарварде. У них есть общий друг, Джордж Болл. Дэвид Рокфеллер известен тем, что создал вместе с Киссинджером и Брезинским Билдербергскую группу и Трехстороннюю комиссию.

² JKGPP, комплект 3, отделение 7. Следующие два абзаца основаны на сведениях, взятых из материалов Паркера (Parker 2005, 223-227) и из письма Блэка к Полу Баку от 22 декабря 1947 года. JKGPP, комплект 9, отделение 519.

³ Смитис (1942) уточнил модель пространственной дифференциации Хотеллинга (Hotelling 1929). Энтони Даунс очень интересно использует эту работу в своей книге «*Economic Theory of Democracy*» («*Экономической теории демократии*») (1957).

средоточении на нескольких жизненно важных элементах», а не в теоретических изысках. Он подчеркивает способность Гэлбрейта вести дискуссию, его качества писателя и преподавателя, а также «широту его понимания», которая позволяет ему разбираться в «фундаментальных экономических отношениях». Но все было напрасно! Пост не достался ни Гэлбрейту, к большому неудовольствию Блэка, ни Самуэльсону, что вызвало гнев Шумпетера. Последний высказался неслыханным образом. «Я бы понял, если бы его не захотели нанимать, потому что он был евреем. Но дело было не в этом — он был просто слишком гениален для них!»¹ На эту должность приняли Артура Смитиса.

Джон Д. Блэк не сказал своего последнего слова. Будучи одним из самых известных в стране экономистов в области сельского хозяйства, он имел в своем распоряжении все необходимые ресурсы. Летом 1948 года он воспользовался федеральным грантом, выделенным Гарварду на изучение сельскохозяйственного маркетинга, чтобы предложить своему протеже место лектора. Гэлбрейт отказался от хорошо оплачиваемой работы в *Fortune* и вернулся на факультет в сорок лет, хотя и заявил, что недоволен статусом «гражданина второго сорта» в академических кругах (Galbraith 1981, 265). В октябре Говард Боуэн, декан экономического факультета Иллинойского университета предложил ему возглавить факультет. В письме от 13 октября Гэлбрейт намекает на возможность того, что он согласится². Но Блэк и Гэлбрейт воспользовались этим предложением, чтобы посоревноваться друг с другом. Новая должность профессора появилась в Гарварде. В ноябре исполнительный комитет факультета единогласно проголосовал за назначение Гэлбрейта. Однако это назначение не прошло гладко. Во-первых, единогласия получилось достичь только из-за отсутствия Готфрида Хаберлера, который предпочитал, чтобы должность занял Самуэльсон. Во-вторых, наблюдательный совет Гарварда, всего второй раз в истории университета, выступил против назначения. Возглавил протест бостонский юрист Чарльз Кэбот, выступавший против выводов доклада Гэлбрейта *по изучению результатов бомбометания стратегической авиации США*. К нему присоединились сенатор-республиканец от штата Массачусетс и два бизнесмена. Имя Гэлбрейта вызывало негативные эмоции. Оно ассоциировалось с Рузвельтом и Кейнсом, *Управлением по регулированию цен* и самыми радикальными левыми либералами. Гэлбрейт был вынужден написать меморандум на имя проректора университета с обоснованием выводов своего доклада о бомбардировках союзников. Конфликт между наблюдательным советом и руководством Гарварда длился несколько месяцев. Все гадали: Повторится ли дело

¹ Гэлбрейт — один из тех, кто считает, что антисемитизм в Гарварде сыграл определенную роль в отказе от двух профессоров, к которым относился и Самуэльсон. Мейсон и Данлоп не разделяют эту точку зрения. Комментарии, приписываемые Шумпетеру, цитируются по Редеру (Reder 2000, 841-844).

² На факультет только что наняли множество перспективных молодых исследователей, близких к Комиссии Коулза, среди них Дон Патинкин, Модильяни и Гурвич (Hurwicz). См.: Холт (Holt 2017, 74-75) и Паркер (Parker 2005, 709).

Уолша-Суизи? Президент Гарварда Джеймс Конант пригрозил роспуском наблюдательному совету. К концу декабря возражения против назначения Гэлбрейта были окончательно сняты¹.

Эти события, предшествовавшие возвращению Гэлбрейта в Гарвард, интересны нам, прежде всего, тем, что они нам дают дополнительную информацию о его интеллектуальном проекте. Он писал Говарду Боуэну, что его «готовность рассмотреть возможность возвращения к академической работе была основана [...] на желании внести более существенный и долговременный вклад в науку, чем это негласно предусмотрено в работе редактора или журналиста»². Он стремился создать работу, которая выделялась бы среди его коллег и получила бы признание потомков. Тот извилистый путь, которым Гэлбрейт вернулся в академическую среду, также дает нам представление о его месте в дисциплинарном поле. Подавляющее большинство приведенных выше фактов было отмечено Ричардом Паркером. Однако мы не разделяем его общую интерпретацию событий. На наш взгляд, его историческая реконструкция стала жертвой идеологической предвзятости, поскольку биография Гэлбрейта строится через призму распространения кейнсианских идей в США. Наверное, это будет преувеличением утверждать, что Гэлбрейт в 1945–1952 гг. был «восхищенным пионером кейнсианской революции». Мы не согласны с утверждением, что он «отказался от надежной должности в сельскохозяйственной экономике, чтобы начать карьеру кейнсианского макроэкономиста» (Parker 2005, 195, 658). К 1945 году Гэлбрейт уже давно был не просто экономистом в области сельского хозяйства. Более того, термин «кейнсианский макроэкономист» для его последующей карьеры не соответствует ни тому, что обычно понимается под этим термином, ни содержанию его дальнейших размышлений.

Распространяемые им учения, как в годы работы преподавателем, так и после возвращения в Гарвард, подтверждает наше утверждение против представления Гэлбрейта как кейнсианского макроэкономиста³. Насколько нам известно, он никогда не читал курс макроэкономики как таковой. Мы знаем, что в 1938–1939 гг. он читал в Гарварде курс под названием «*Общий обзор сельскохозяйственного производства*», где обсуждал различия между промышленностью и сельским хозяйством, рассуждая о стандартных идеалах чистой конкуренции, монополистической конкуренции и монополии. В 1950-х гг. он продолжал вести занятия по Экономике сельского хозяйства. Он также неоднократно участвовал в курсе «*Потребление, распределение и цены*» (Economics 107). Здесь он сосредоточился на изучении поведения потребителей и маркетинговых стратегий компаний. Как и в «Обществе изобилия» и «Новом индустриальном

¹ Письмо Гэлбрейта Боуэну от 2 декабря 1948 года свидетельствует о том, что это событие заставило его серьезно рассмотреть предложение Иллинойского университета.

² Письмо Гэлбрейта Боуэну от 13 октября воспроизводится по Холту (Holt 2017, 74-77).

³ Выдержки, примечания и учебные программы доступны в JKGPP, комплект 1, отделение 1 и комплект 5, отделения 519-520.

обществе», он затем связывает вопрос об экономическом воздействии рекламы с существованием олигополий. Эдвард Мейсон, который поддержал его возвращение в Гарвард в 1948 году, стал деканом Школы государственного управления в начале 1950-х годов. Он доверил Гэлбрейту свой курс под названием «*Организация и контроль бизнеса*» (Economics 107/161). В архивах остались свидетельства, что Гэлбрейт читал его в 1949–1950 гг. в сотрудничестве с Кермитом Гордоном, а в последующие годы – с Карлом Кейсеном. Эти курсы являются еще одним доказательством того, что в начале работы над трилогией Гэлбрейта больше всего интересовали вопросы, которые ставили перед собой экономисты, работавшие в области промышленной Экономики. Работы Бейна, Бернса, Кейсена, Мейсона, Махлупа, Шумпетера, Уоллеса служат как исследовательским, так и учебным материалом. В 1940-е годы исследования в области промышленной Экономики строились вокруг дебатов о Системе базисных пунктов (Chirat et Guicherd 2021). В своем курсе Гэлбрейт излагает как основной теоретический вопрос данной системы ценообразования, а именно, может ли олигополия привести к монопольной ситуации при отсутствии сговора, так и практический вопрос, а именно, является ли эта система ценообразования незаконной.

Наш отказ от представления Гэлбрейта как кейнсианского макроэкономиста можно подкрепить, вернувшись к двум событиям, на которые опирается Паркер. Первое касается участия Гэлбрейта в 1946 году в одной из основных сессий *Американской экономической ассоциации* под названием «*Новые рубежи в экономической мысли*». Первым докладчиком был Фрэнк Найт. Паркер описал его речь как защиту «неоклассической экономики» от «кейнсианцев». Другой докладчик, Ральф Блуджетт из Иллинойского университета, дополнил теоретическую атаку Найта, осудив намерения кейнсианцев, которые ведут Соединенные Штаты к плановой экономике. По мнению Паркера, Гэлбрейт был единственным подлинно «кейнсианским» участником группы, поскольку Кларенс Эйрс (Ayres 1951), скорее, представлял американский исторический институционализм, а Эдвард Чемберлин был теоретиком монополистической конкуренции. Аплодисменты, которыми встретили Гэлбрейта в конце его выступления, заставили бы Найта сетовать на победу кейнсианских идей. Однако после прочтения выступлений главных участников сессии мы вынуждены не согласиться с мнением, высказанным Паркером (Parker 2005, 197-199).

Статья Фрэнка Найта «*Immutable Law in Economics: its reality and limitations*» («*Непреложный закон в экономике: его реальность и ограничения*») никоим образом не является выпадом в сторону кейнсианства. Это более общее размышление о том, можно ли считать, что в Экономике действуют законы. Размышления приводят его к противопоставлению экономической «теории», которой он дает формальное определение, и эмпирических исследований, представляющих собой «статистику» или «историческую критику». Среди экономических законов, касающихся индивида, он выявляет и обсуждает пределы применимости закона ограниченной максимизации, психологического закона убыва-

ющей полезности и физического закона убывающей отдачи. Среди экономических законов, касающихся «общества», он рассматривает главным образом теорию атомистических рынков, где мы находим закон «единственности цены» и где «внутренняя организация фирм эквивалентна обмену между индивидами на совершенном рынке и может не приниматься во внимание» (Knight 1946, 103). Однако он перечисляет случаи, которые противоречат такой теории обмена: монополия и связанные с ней случаи несовершенной конкуренции, монополия, олигополия, олигополия, дифференциация продукции — все ситуации, характеризующиеся «преобладанием инициативы продавца». Поэтому Найт признает, что экономические законы описывают не то, что делают люди, а то, что они пытаются делать, что эти законы в высшей степени абстрактны, что они являются лишь одним из возможных способов обобщения высказываний и что эти законы не обязательно позволяют уловить естественные и исторические изменения, которые непредсказуемы по своей природе. Хотя он приходит к выводу, что видение, вытекающее из выявленных им экономических законов, несовершенно и неполно и что поэтому необходимо использовать множество подходов, он, тем не менее, отстаивает их полезность для понимания поведения человека как экономического агента. Ведь альтернативные подходы также не лишены ограничений¹.

Как показывает краткое изложение статьи Найта, проблема кейнсианства далека от его основного внимания. Его интересуют более общие эпистемологические вопросы, поскольку не только кейнсианство, безусловно, но также и теории участников американского исторического институционализма, труды об экономических циклах и тем более труды с обновленными теориями конкуренции противоречили теории атомистического рынка, которая лежит в основе его исследований. Письмо Найта, отправленное Эйрсу 8 августа 1941 года, свидетельствует о том, как, по его мнению, нарушаются основы дисциплины: «Я должен откровенно сказать, что, находясь между институционалистами, плановиками и кейнсианцами, я больше не могу утверждать, что знаю, что такое Экономика или кто такой экономист»². Более того, в своей речи он делает акцент не столько на кейнсианской теории, сколько на новых теориях фирмы. Его переписка с Эйрсом, в которой он затрагивает вопросы, поднятые в своей речи, касается именно этого вопроса о возникновении крупных компаний (Samuels 1977b, 510). Именно Эдварду Чемберлину поручили обсудить речь Найта. Он не понимает, почему Найт отождествляет «экономическую теорию» с «непреложными законами» и почему он отказывается создавать более реалистичную теорию. В чем состоит гипотеза атомистического рынка? «Почему бы

¹ В связи с этим Найт сожалеет, что «нельзя критиковать критику доктрины, чтобы это не интерпретировали как защиту критикуемой доктрины». Цитируется по Самуэльсу (Samuels 1977b, 510). См. также: Найт (Knight 1951a). О Найте и институционализме см.: Найт (Knight 1952) и Ходжсон (Hodgson 2002).

² Письмо воспроизведено у Самуэльса (Samuels 1977b, 509).

не включить в экономическую теорию теорию фирмы, основанную на реалистичных предположениях, которая помогла бы нам понять проблемы современной крупной промышленности?» (Chamberlin et al. 1946). Чемберлин противопоставляет Найту скорее содержательную, чем формальную концепцию Экономики, в которой мы находим разделяемую Гэлбрейтом вебленовскую идею об устаревании всей экономической теории.

Экономическая теория, если она призвана объяснять реальность, должна постоянно исследовать новые границы не только в своих отношениях с другими дисциплинами, но и в рамках поиска новых и лучших гипотез, выводя их из жизненно важной связи с фактами [...] Предмет Экономики быстро меняется. Я считаю, что экономическая теория должна меняться соответственно (Chamberlin et al. 1946, 141-142).

Вторым на этой сессии *Американской экономической ассоциации* о новых рубежах дисциплины с речью выступал Кларенс Эйрс. Как и Гэлбрейт, Эйрс был одним из главных выразителей послевоенного американского исторического институционализма, но именно он занимался работами Кейнса. В своем выступлении на тему «Влияние Великой депрессии на экономическую мысль» он утверждал, что «ни одна идея» Кейнса не была новой, хотя он и предложил «новую теоретическую модель». В этом отношении «кейнсианская революция», вероятно, была «более революционной, чем осознает большинство ее участников». На теоретическом уровне Эйрс утверждает, что нам предлагается переосмыслить понятие капитала в рамках вебленовской логики путем разграничения капитала как финансового актива и капитала как промышленного процесса. На уровне социальных представлений это разрушает идею о существовании идеального институционального устройства. Таким образом, открывается путь для дискреционных «институциональных корректировок». Эта статья побудила Маккорда Райта перенести дискуссию в плоскость «роли государства» в экономике и вопроса о «демократическом планировании» (Chamberlin et al. 1946, 151).

Третье выступление под заголовком «*The impact of total War*» («Влияние тотальной войны») представляет собой тематическое продолжение дискуссии, вызванной статьей Эйрса. Блоджетт (Blodgett 1946) утверждает, что вопросы, поднятые вмешательством Государства во время войны, ничем не отличаются от вопросов, которые возникают в мирное время. Различаются только масштабы и срочность вмешательства Государства. В связи с этим он считает, что цель «полной занятости», закрепленная в Законе о занятости, представляет собой путь к плановой экономике. А плановая экономика, вероятно, обеспечивает большую стабильность и, возможно, большую производительность, чем неплановая экономика. Но ценой этому, по словам Блоджетта, будет свобода. Блоджетт считает, что плановая экономика в настоящее время создается «путем ухищрений». Американцы должны быть свободны в выборе того, какая экономика им нужна. Гэлбрейт подводит итог, не без иронии, тому, что Блоджетт в итоге называет «спланированным решением между планированием и отсут-

ствием планирования». Гэлбрейт обсуждает именно эту речь Блджетта, а не Найта или Эйрса. Как и в меморандуме к Джулиану Хаксли, он утверждает, что сомневается в существовании строгой альтернативы между капитализмом и плановым обществом. «Меры по повышению безопасности не противоречат прерогативам капитализма». Например, наличие политики в сфере социального обеспечения или налогово-бюджетной сфере не уничтожило контроль предпринимателей над инвестиционными решениями. Противостояние капитализма и безопасности — лишь «клише», от которого он призывает избавиться (Galbraith 1946c, 142). Можно ли из этого сделать вывод, что Гэлбрейт — «кейнсианский макроэкономист» и вызывает восхищение как таковой? Мы так не думаем. В то время, как свидетельствуют его ранее представленные труды, он был, прежде всего, представителем молодых экономистов-сторонников Нового курса, которые защищали вмешательство Государства как структурное, так и конъюнктурное и свободное от любых доктрин.

Вторым событием, которое лежит в основе нашего отказа от представления Гэлбрейта как кейнсианского макроэкономиста, является единогласное голосование по его назначению профессором в ноябре 1948 года. Как уже говорилось ранее, единогласное решение было принято только благодаря отсутствию Готфрида Хаберлера. Мы думаем, что на этот раз именно Гэлбрейт в своих мемуарах стал жертвой идеологической предвзятости в прочтении данного события¹. Он предполагает, что Хаберлер выступал против его назначения, поскольку австрийский экономист «приравнивал безусловную преданность рынку и автоматическое сопротивление вмешательству Государства к научной компетентности» (Galbraith 1981, 262). Хаберлер хотел, чтобы на эту должность приняли Пола Самуэльсона. Разве не он, по собственному признанию Гэлбрейта, был одним из трех пионеров в деле внедрения идей Кейнса в Соединенных Штатах? Что отличает Пола Самуэльсона от Джона Кеннета Гэлбрейта в конце 1940-х гг.? Конечно, Гэлбрейт, как мы видели на примере контроля над ценами, выступает за больший государственный контроль, чем американские сторонники Кейнса. На наш взгляд, именно критерии теоретического характера стали мотивом для выбора Хаберлером Самуэльсона. На это указывает письмо Гэлбрейта к Хаберлеру от 4 марта 1946 года, написанное по итогам семинара. Гэлбрейт пишет своему собеседнику, что он «опечален» тем, что считает его «врагом хорошей академической работы»². Об этом свидетельствует письмо Хаберлера, отправленное проректору университета 27 ноября 1948 года, через три дня после назначения Гэлбрейта³.

¹ Людовик Фробер следует интерпретации Гэлбрейта, когда тот предполагает, что «консерватизм» Хаберлера объясняет его оппозицию (Galbraith 2003, 14). Несомненно, она сыграла свою роль. Но есть и другие фундаментальные научные причины для позиции Хаберлера против Гэлбрейта.

² JKGPP, комплект 3, отделение 7.

³ Письмо Хаберлера Полу Баку, 27 ноября 1948 года. Архивы Гуверовского института. Статья Готфрида Хаберлера, отделение 12, папка «Дж. Кеннет Гэлбрейт». Письмо до-

В этом письме Хаберлер называет назначение Гэлбрейта «большой ошибкой», которая была «рассчитана на снижение уровня и репутации факультета». Он считает, что Гэлбрейт — «человек не лучшего качества», а «хорошего среднего уровня, не более». Тем не менее у Гарвардского факультета была возможность нанять Пола Самуэльсона, «самого замечательного из всех американских экономистов в возрасте до сорока лет» и «прекрасного преподавателя», который также пользуется «необычайно высокой репутацией за рубежом»¹. Хаберлер настаивает на том, что Гэлбрейта назначили преемником Джона Д. Блэка, но, как мы также полагаем с точки зрения нашей реконструкции, он «не был экономистом в области сельского хозяйства». Аргументы Хаберлера в конечном счете свидетельствуют о двух основных тенденциях, которые характеризуют послевоенную дисциплину и против которых выступает Гэлбрейт. Гэлбрейт «демонстрирует широкий спектр интересов, но ни в одной из этих областей он не считается выдающимся экспертом». Другими словами, Гэлбрейт не отвечает требованиям дисциплинарной специализации. Во-вторых, на гарвардском факультете есть пробел в отношении «важной области передовой статистики», пробел, который может заполнить Самуэльсон, но никак не Гэлбрейт. Гэлбрейт — экономист, который не принимает волну применения математики, охватившую всю дисциплину. Наконец, Хаберлер считает, что назначение Гэлбрейта можно понять, если кто-то хочет сделать университет «школой для подготовки правительственных чиновников», но Самуэльсон необходим, если учебное заведение «в первую очередь заинтересовано в расширении границ научных знаний». В своих мемуарах Гэлбрейт утверждает, что это событие никоим образом не повлияло на их отношения. Десять лет спустя Хаберлер написал Гэлбрейту о его книге «Общество изобилия», рукопись которой он только что прочитал, что она относится к категории «очень важных произведений, которые будут обсуждать все» и которые всегда будут вызывать «похвалу и критику»². Это, действительно, была судьба.

Изменения в экономической науке

Мы подходим к концу нашей реконструкции интеллектуального становления Гэлбрейта, т.е. периода, предшествующего созданию интегральной Экономики. В заключение нам кажется необходимым привести краткий обзор состояния дисциплины в то время, когда начинает выходить его трилогия. Без

ведено до нашего сведения благодаря работе Ирвина Кольера над блогом «*Economics in the rear-view-mirror*» («Экономика в зеркале заднего вида»).

¹ Самуэльсон только что был награжден медалью Кларка. Затем его предпочли Боулдингу и Стиглеру, а также десяти другим кандидатам, чьи имена фигурируют в архивах. Среди этих десяти имен — Гэлбрейт, которому тогда было 39 лет (Cherrier et Svorenčik 2020).

² Письмо Хаберлера Гэлбрейту от 16 января 1958 года. JKGPP, комплект 3, отделение 9.

него мы рискуем переоценить оригинальность проекта Гэлбрейта и в то же время не понять, как он оказался альтернативным. Необходимость данного обзора также обусловлена преобразованиями, косвенно выделенными Хаберлером, которые двигали экономическую науку в течение десятилетия, которое Гэлбрейт провел вне академических кругов. Если изучение преобразований экономики со времен межвоенного периода началось с нашей реконструкции динамики американского исторического институционализма, можно выделить несколько основных моментов, прежде чем обратиться к работе Гэлбрейта после 1952 года. Во-первых, Экономика, как область знаний, быстро растет. Между 1920 и 1945 годами число членов Американской экономической ассоциации удвоилось и превысило четыре тысячи человек. Наблюдается растущая интернационализация исследований, особенно с приходом многих европейских экономистов в 1930-х и 1940-х годах (Fourcade 2006). Роль Государства в финансировании исследований возрастает по сравнению с преимущественно частным финансированием, которое характеризовало американские исследования в межвоенный период. На уровне основных учреждений в данной области мы уже упоминали об упадке Висконсинского университета и его основных причинах. Гарвардский, Колумбийский и Принстонский факультеты внесли наибольший вклад в развитие журнала *American Economic Review* в 1930-х и 1940-х гг. Их важность постепенно снижалась с 1950-х гг. в пользу факультетов таких университетов, как Беркли и Стэнфорд в Калифорнии, Массачусетский технологический институт, а также Чикаго (Coats 1992, Backhouse 1998, 102-103).

Вне университетов институциональный ландшафт также меняется благодаря появлению новых исследовательских сообществ, например знаковой *Комиссии Коулза*, финансируемой частным фондом и находящейся в Чикаго, а затем в Йельском университете, и *Rand Corporation* – агентство, которое в основном работает на Министерство обороны. Эти два научно-исследовательских института привлекли внимание большого числа историков экономической мысли, занимающихся послевоенным периодом¹. Данный период отмечен развитием господства так называемой неоклассической экономики, которая характеризуется теорией рационального выбора в микроэкономике, классическим кейнсианским синтезом в макроэкономике и расширением использования математических инструментов, так что можно говорить о «формалистической революции»². Тем не менее эти два института были главными инициаторами развития в этих трех направлениях. После войны у *Комиссии Коулза* было четыре основных направления исследований, занимающихся соответственно изучением макроэкономической динамики, проблемой идентификации, построением ма-

¹ См., в частности: Херфельд (Herfeld 2018), Эриксон и др. (Erickson et al 2016), Бэксаус (Backhouse 2010), Амадей (Amadae 2003), Миrowsкий (Mirowski 2002).

² См.: Уорд (Ward 1972) и Блауг (Blaug 2003b).

кросэкономических моделей и развитием линейного программирования¹. Многие экономисты, которые сегодня считаются ведущими в этой области, принимали участие в мероприятиях или семинарах Комиссии Коулза. Среди них Эрроу, Дебре, Фридман, Клейн, Купманс, Ланге, Маршак, Модильяни, Патinkin или Самуэльсон². В своей автобиографии Герберт Саймон, который участвовал в деятельности как *Комиссии Коулза*, так и *Rand Corporation*, считая себя противником неоклассического течения, которого придерживаются многие из вышеупомянутых ученых, описывает эту неформальную группу как «элиту» Экономики. Он добавляет, что они действовали как «мафия», управляющая присуждением «Нобелевской премии» (Simon 1996, 102-106, 324-326). Гэлбрейт не является частью этого формирующегося доминирующего течения, которое, несмотря на внутреннее разнообразие, можно считать примером изменения в природе Экономики как области знаний. Как отметили Роджер Бэксаус и Беатрис Шеррье (2017), 1930-1960-е годы представляют собой теоретический период с учетом исключительно инструментального и прикладного характера американской Экономики с момента ее возникновения. Три основных факта проясняют эту идею. Во-первых, в то время как граница между теорией и практикой была относительно размытой в межвоенный период, о чем свидетельствуют как область Экономики сельского хозяйства, так и промышленной Экономики, отличить теоретические статьи от эмпирических становится проще. Во-вторых, резко снижается доля полностью эмпирических статей, публикуемых в научных журналах. В-третьих, меняется характер самих теоретических трудов. Все шире используется формальный анализ, который контрастирует с все еще весьма историзированным характером подавляющего большинства экономических работ межвоенного периода (Backhouse 1998).

Основная переменная для объяснения этих трех фактов связана с процессом введения математики в дисциплине, проводимыми поколением экономистов, обученных в конце 1930-х годов и находящихся именно в *Комиссии Коулза*³. Если Бэксаус (1998) демонстрирует, что использование алгебры действительно началось только с конца 1950-х годов, а эконометрику ввели десятилетием позже, применение математики в экономике вызывает вопросы у послевоенных экономистов. Об этом свидетельствует, в дополнение к письму Хабера Лера против назначения Гэлбрейта, призыв Джона Мориса Кларка (Clark 1947a; 1947b) к укреплению диалога между «традиционными» экономистами и математиками. Об этом свидетельствуют также статьи Джейкоба Маршака (Marschak 1947) и Пола Самуэльсона (Samuelson 1952a). Они защищают не толь-

¹ О различных направлениях исследований у Коулза см.: Крайст (Christ 1994), Саймон (Simon 1996), Миrowsкий (Mirowski 2002) и Херфельд (Herfeld 2018).

² Помимо Эрроу, но только с 1968 года после трилогии Гэлбрейта мы обнаруживаем, что никто из этих экономистов не работал в Гарварде после войны.

³ Статья Кеннета Эрроу «Математические модели в социальных науках» (Arrow 1952) представляет собой пример такой тенденции. О применении математики в дисциплине см.: Миrowsкий (Mirowski 1991, 2012) и Вейнтрауб (Weintraub 2017).

ко использование математики в экономике, но и необходимость лучшего обучения студентов ее применению. «*Fondations of economic analysis*» («*Основы экономического анализа*») и «*Economics*» («*Экономика*») Самуэльсона — два ярких примера различных процессов математизации дисциплины. Однако именно в противовес тому представлению экономики, которое отражено во второй книге, Гэлбрейт создал «Новое индустриальное общество». Эта книга, однако, является кульминацией работы, начатой пятнадцатью годами ранее, именно в тот момент, когда укоренились новые тенденции, кратко описанные здесь.

Глава 11

Новая модель функционирования «Американского капитализма» (1952)

1952 год стал поворотным в творческом пути Гэлбрейта, так как он публикует две основные книги. Первая — *«A Theory of Price Control»* («Теория контроля над ценами»). Вторая называется «Американский капитализм». Мы рассматриваем ее как первую часть трилогии, лежащей в основе проекта интегральной Экономики. Поскольку Гэлбрейт между 1940 и 1948 годами не участвовал в академической жизни, следует вернуться к судьбе трех экономических революций 1930-х годов, которые повлияли на его интеллектуальное становление. Что касается «кейнсианской революции», то достаточно правомерно утверждать, что она победила. Мы обсуждали «победу» с точки зрения экономической политики, изучая распространение кейнсианских идей в деловом мире и занимаясь обновлением представлений о функциях Государства. В рукописи 1956 года под заголовком *«The coming of New Economics»* («Пришествие новой экономики») Гэлбрейт утверждает, что под влиянием небольшой группы экономистов, поначалу весьма ограниченной, «идеи Кейнса приобрели за несколько лет доминирующее положение в формировании американской экономической политики» (Galbraith 1956a). Но идеи Кейнса восторжествовали и в теоретической области. Еще в 1945 году Роберт Брэди утверждал, что идеи Кейнса и Хансена представляют собой новый мейнстрим дисциплины. Фрэнк Найт и Йозеф Шумпетер сетовали на это. В коллективной работе *«Postwar Economic Problem»* («Послевоенная экономическая проблема») (1943) Сеймур Харрис указывает на то, что большинство авторов находились под влиянием работ Кейнса. Четыре года спустя он координировал *«New economics»* («Новая экономика») (1947a). Книга объединяет вклад двадцати пяти экономистов о влиянии Кейнса на экономическую теорию¹. Природа триумфа кейнсианской революции, конечно, является предметом споров. Здесь не будем вступать в эзотерические дискуссии о различных наследиях, оставленных его работой. Важно от-

¹ В малоизвестной статье под заголовком *«The influence of Keynesian Thinking in the United States»* («Влияние кейнсианского мышления в Соединенных Штатах») Элвин Хансен (1952) выделяет четыре группы экономистов в отношении влияния Кейнса на «чистую теорию». Антикейнсианцы, те, кто находился под влиянием Кейнса, но не использовал его аналитические инструменты, те, кто использовал его аналитические инструменты, но не считал себя кейнсианцами, и, наконец, те, кто считал себя кейнсианцами.

метить, что постепенно сформировался консенсус вокруг так называемого неоклассического синтеза.

Пол Самуэльсон, один из ключевых участников этого синтеза, раньше всех объяснил его основные характеристики¹. На симпозиуме 1950 года по теме профсоюзов, в котором приняли участие Кеннет Боулдинг, Эдвард Чемберлин, Джон Морис Кларк, Милтон Фридман, Готфрид Хаберлер, Фрэнк Найт и Дэвид Маккорд Райт, Самуэльсон заявил, что «компромиссная доктрина возникла из комбинации классического, неоклассического, кейнсианского и нового кейнсианского анализ»². Данному консенсусу теоретического характера он предлагает дать название «неоклассического анализа». С одной стороны, он признает потенциальное существование баланса неполной занятости. Но только при определенных условиях, например, несовершенство конкуренции или «особая комбинация эластичности богатства-ликвидности-интереса». В связи с этим Самуэльсон утверждает, что неоклассический синтез представляет собой «отрицание самых радикальных утверждений кейнсианской революции». С другой стороны, «неоклассический анализ» отвергает идею о том, что безработица неизбежно связана с реальной заработной платой, которая слишком высока по сравнению с предельной производительностью. Он отвергает идею вальрасовой системы общего равновесия, где равновесие достигается только при полной занятости, идею о том, что падение цены всегда позволяет уравновесить спрос и предложение. Поэтому синтетически неоклассический синтез отвергает так называемый «закон Сэя», согласно которому «предложение создает спрос» таким образом, что «поток покупательной способности автоматически сохраняется — независимо от сбережений и инвестиционных решений» (Samuelson 1951, 336).

Что случилось с двумя другими революциями 1930-х годов? Какое наследие после себя оставили работы Берли, Минса и Чемберлина? Книга «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность») породила ряд известных эссе, в частности, о понятии власти в социальных науках (Russel 1938) и об институциональных изменениях, представленных «управленческой революцией» (Burnham 1941). На академическом уровне эта работа помогла усилить интерес к изучению внутреннего функционирования компаний и роли менеджмента. Наконец, она, как правило, является неотъемлемой частью размышлений в отношении крупных компаний в контексте работы в области промышленной Экономии. А эта дисциплина является прямым наследником «*The Theory of Monopolistic Competition*» («Теории монополистической конкуренции»), в частности теории олигополии Чемберлина. Мы

¹ О недавнем обзоре важности Самуэльсона в неоклассическом синтезе и о его заявлениях о завершении исследований в области макроэкономики см.: Акерлоф (Akerlof 2019).

² Мы настаиваем на теоретическом характере данного консенсуса, поскольку Роджер Бэксаус (Backhouse 2015b), скорее, подчеркнул политический характер консенсуса, представленного неоклассическим синтезом.

увидим, что трилогия Гэлбрейта свидетельствует о фундаментальном и длительном следе, оставленном этими тремя революциями в экономической мысли. «Американский капитализм» — первая часть — подобен квинтэссенции знаний, приобретенных в годы его становления. Он представляет собой синтез, повторное присвоение и систематизацию идей авторов, вращающихся вокруг развития промышленной Экономики в Гарварде. Данная работа сочетается с макроэкономическими размышлениями, вдохновленными так называемой кейнсианской революцией. В этом смысле книга является конечной точкой, которая, выражаясь современным языком, представляет собой попытку основать макроэкономику на микроуровне с помощью изучения рыночных структур (Friedman 1998, 55).

Книга «Американский капитализм» в значительной степени основана на статье «*Monopoly and the concentration of economic power*» («Монополия и концентрация экономической власти»), которую Гэлбрейт написал в 1948 году для журнала *Survey of Contemporary Economics*. Поскольку эта статья представляет собой обширный обзор существующей литературы по теории фирмы, работа основана на знаниях, которые достаточно широко распространены в данной дисциплине. Первая оригинальность заключается в стремлении Гэлбрейта создать упрощенную модель функционирования американского капитализма на основе разрозненных экономических знаний. В этом отношении именно введение ключевого понятия «уравновешивающая сила» играет объединяющую роль между микроэкономикой и макроэкономикой¹. Второстепенная оригинальность книги заключается в коммуникационной стратегии Гэлбрейта. Она предназначена для более широкой аудитории, хотя в то же время обращена и к его коллегам. Он тщательно обосновывает форму, выбранную им для изложения своих тезисов. Гэлбрейт считает, что знание эрудированного языка экономистов, вероятно, облегчит внутреннюю коммуникацию в данной дисциплине и станет «щитом против интеллектуального пренебрежения». Но он все же хочет написать «эти страницы для обывателя». Почему? Для оправдания своего выбора, как он иногда делал апостериори, он не упоминает о плохой реакции на книгу «*A Theory of Price Control*» («Теория контроля над ценами»). Причина заключалась в том, что он был «настолько уверен в идеях», которые излагал, что «хотел бы, чтобы они были доступны широкой аудитории». Гэлбрейт утверждает, что «гордится тем, что его причисляют к экономистам по профессии», поскольку «экономика — выдающееся явление, а также фактор прогресса». Но тут же добавляет, что «некоторые выводы, сделанные [его] коллегами, ошибочны». Таким образом, он объясняет свою готовность предложить альтернативный экономический анализ. Наконец, Гэлбрейт признает, что намеренно упро-

¹ Джордж Стокинг утверждает, что работа, состоящая из «двухсот блестящих страниц», не включает «ничего нового», кроме «блеска и оригинальности, с которыми [Гэлбрейт] развивает и интегрирует доктрину уравновешивающей силы с некейнсианской, чемберлинской и шumpетерианской теорией» (Stocking 1953, 440).

стил представление как «конкурентной модели», так и «кейнсианской доктрины», поэтому «специалистам в истории мысли будет не хватать многих уточнений». Но, как бы предвосхищая грядущую критику, он указывает на то, что его книга — не трактат по экономике, а скорее, «эссе о социальной критике» (Galbraith 1952a, 7-11).

В книге «Американский капитализм» содержатся четыре основных вопроса, которые можно интерпретировать по-разному. Помимо споров о роли государства и типах планирования, продвигаемых в Соединенных Штатах, 1930-е и 1940-е годы были отмечены дебатами о потенциальной жизнеспособности социалистической экономики. Именно этот интеллектуальный контекст влиял на написание книги. Когда Гэлбрейт только начал работу, он указал издателю, что хочет «построить прагматическое обоснование частной экономики» (Parker 2005, 235). Первая и основная тема книги — связь между Экономикой и современными политическими идеологиями. Гэлбрейт считает, что все политические течения искажают функционирование послевоенного американского капитализма. По его мнению, их представления проистекают из сильного влияния «конкурентной модели». Воображаемый мир, который она передает, больше не представляет реалии того, как работают промышленные компании. По данной причине он предлагает читателям новую пояснительную схему общего функционирования американского капитализма, основанную на «теории уравнивающей силы». Таким образом, ставит под сомнение актуальность государственной политики, в частности антимонопольного законодательства, предложенного представителями либерального и консервативного течений. Наконец, для решения основных макроэкономических проблем Гэлбрейт использует альтернативное представление об экономике, вызванных распространением кейнсианской революции. Он подчеркивает существование «асимметрии» в кейнсианской системе борьбы с депрессией, безработицей и инфляцией.

Политические идеологии Экономики: капитализм, социализм и американский либерализм

Главную загадку «Американского капитализма» относительно легко сформулировать. Благодаря экономическому образованию и внеакадемическому опыту работы, Гэлбрейт убежден, что американский капитализм схематически состоит из двух основных секторов — конкурентного и олигополистического. Отсюда идея «бимодальной» модели. На олигополистический сектор приходится растущая доля экономической активности США. Однако, согласно конкурентной модели, которую традиционно ассоциируют с неоклассической теорией, наличие компаний, обладающих рыночной властью, является тормозом для роста производства. Несмотря на рост рыночной власти круп-

ных компаний, Гэлбрейт считает, что американская экономика оказалась успешной¹. Историк Роберт Джеймс Гордон продемонстрировал, что десятилетия с 1920 по 1950 год были периодом «великого скачка вперед» в производительности труда, что привело к быстрым изменениям в образе жизни. Откуда такой парадокс? Объяснение Гэлбрейта простое. Парадокс существует только потому, что конкурентная модель неадекватно отражает функционирование американского капитализма. Именно поэтому он предложил альтернативную модель. Неадекватность конкурентной модели так важна для него, потому что она формирует мировоззрение экономистов и когнитивную инфраструктуру политиков. Гэлбрейт впервые проводит сравнение между Экономикой и «теологией»². И та и другая порождают мировоззрения, которые «имеют тенденцию превращаться в догмы». Он ставит перед собой задачу разгадать их, разбираясь с «различными политическими установками американцев в отношении экономических вопросов» (Galbraith 1952a, 10-13).

Теперь, когда это политическое измерение книги объяснено, уместно представить контекст, в котором она была опубликована. Политика администрации Трумэна, в частности ее внешняя политика, за которой Гэлбрейт наблюдал по работе в Государственном департаменте, побудила его принять участие в создании организации «*Americans for Democratic Action*» («Американцы за демократические действия») в 1947 году. Эта группа интеллектуалов стремилась возродить американскую либеральную мысль в преддверии президентских выборов 1948 и 1952 годов (Mattson 2004). В 1950 году Харрис координировал создание книги под названием «*Saving American Capitalism*» («Спасение американского капитализма»), в которой были собраны материалы либеральных интеллектуалов, например Адольфа Берли, Честера Боулза и Артура Шлезингера. Харрис считает, что «импровизация была сутью Нового курса» (Laguérodie 2007, 144-145). Теперь либералам нужно выстроить структурированную программу реформ. Имея это в виду, Артур Шлезингер, друг Гэлбрейта, друг, сосед и коллега Гэлбрейта по Гарварду, написал книгу «*The Vital Center*» («Жизненно важный центр»). Изданная под эгидой бостонского издательства «*Houghton Mifflin*», книга представляет собой попытку построить идеологию послевоенного либерализма как надежную альтернативу коммунизму и «политической власти бизнеса». Шлезингер пытается определить «прагматический либерализм» как противоположность либерализму, считающемуся «утопическим» из-за веры в человеческую доброту и разум для достижения сближения интересов (Лэш 1991, 464-565).

«Американский капитализм» пошел по этому пути. От издательства «*Houghton Mifflin*» Гэлбрейт получил аванс в размере 1000 долларов на работу над книгой

¹ Гэлбрейт обращает внимание указать на постоянную бедность среди сельского и чернокожего населения (1952a, 13).

² За это сравнение, сделанное Марксом в свое время, он берется несколько раз (Galbraith 1958a, 1970).

(Galbraith, 1981, 271). В письме от 19 апреля 1951 года Шлезингер, которому наш автор отправил рукопись, заявляет, что книге суждено оказать «большое влияние на американскую экономическую и политическую мысль»¹. В ней Гэлбрейт резко критикует политическую вялость в Соединенных Штатах. «С процветанием исчезает социальная инициатива». Он напал как на консерваторов, так и на либералов, чьи политические рекомендации, а точнее, их отсутствие, по его мнению, проистекали из их общей веры в «конкурентную модель». Консерваторов по-прежнему беспокоит власть государства, которую они хотят свести к минимуму. Либералы по-прежнему обеспокоены властью крупного бизнеса, который они хотели бы ликвидировать. Либералы, с которыми он всегда себя отождествлял, «за последние пятнадцать лет не выдвинули ни одного нового предложения по реформам», хотя природа американского капитализма радикально изменилась. Лучшее понимание природы этих изменений, благодаря новой модели функционирования экономики, должно позволить перенаправить экономическую политику правительства (Galbraith 1952a, 17-19, 24).

В дополнение к краткосрочному политическому контексту, размышления Гэлбрейта являются частью более долгосрочной интеллектуальной атмосферы, отмеченной большой дискуссией о способах функционирования капиталистического и социалистического режимов. В ходе этих дебатов были подняты два основных вопроса². Первый касается эффективности экономического режима и традиционно представляется следующим образом³. В 1920 году Людвиг фон Мизес утверждал невозможность экономического расчета в режиме, характеризующемся общественной собственностью на средства производства. Отсутствие рыночной цены на капитал неизбежно приводит к нерациональному распределению ресурсов. Напротив, работы рыночных социалистов, например Лернера (Lerner 1934a) и Ланге (Lange 1938), направлены на то, чтобы показать, что экономика с централизованным управлением и общественной собственностью на средства производства вполне может решить проблему вменения стоимости капитала. Следовательно, социалистическая экономическая система теоретически способна достичь конкурентного равновесия Вальраса и, кстати, привести к оптимальному распределению ресурсов по Парето⁴. При этом Лернер и Ланге подтверждают знаменитый результат, выведенный Энри-

¹ JKGPP, комплект 9, отделение 600.

² Об этой дискуссии см.: Бергсон (Bergson 1948), Колдуэлл (Caldwell 1997), Лавуа (Lavoie 1981, 1985), Перски (Persky 1991, 1993a, 1993b).

³ Лавуа (Lavoie 1981) продемонстрировал, что данная презентация дебатов доминировала в 1950-х годах. Именно поэтому мы и повторяем это здесь. Он предлагает альтернативное прочтение аргументов главных героев, в частности Мизеса. Но его взгляд на дебаты как на оппозицию «австрийцев» и «неоклассиков» не совсем удовлетворителен. Его реконструкция полностью опускает политическое измерение риторики участников.

⁴ О рыночных социалистах и неоклассической экономике как политическом проекте см.: Дезремо (Desreumaux 2013).

ко Бароне (Barone 1908). Фридрих Хайек, в то время учившийся в Лондонской школе экономики, сделал шаг в сторону от Мизеса в своей защите конкурентного капитализма. Если теоретически возможно для социалистической экономики добиться такого эффективного распределения ресурсов, то практически это невозможно (Hayek 1935b; Hayek 1937; Hayek 1939). Централизованное управление экономикой может привести только к провалу, обусловленному сложным характером информации, ее объемом и ограниченной способностью экономических агентов, включая само Государство, обрабатывать данную информацию. Только конкуренция, как децентрализованный координационный механизм, позволяет преодолеть такие ограничения. Этот аргумент не имеет значения для Ланге, который выдвигает идею о том, что в результате «процесса проб и ошибок», аналогичного вальрасовским пробам и ошибкам, центральный плановый орган с большой вероятностью установит такие цены, которые позволят достичь общего равновесия.

К этой дискуссии по теме «экономическая эффективность» добавляется второй вопрос. Он касается связи между формой экономической системы и идеалами свободы и демократии. У австрийских экономистов и рыночных социалистов есть одна общая черта. Все они согласны с тем, что распределение ресурсов в экономике должно регулироваться индивидуальными предпочтениями¹. Точно так же, как предпочтения граждан должны определять политические решения, аналогия между рынком и парламентской демократией заставляет их утверждать, что индивидуальные предпочтения являются законной основой для оценки эффективности экономической системы. Другой член Лондонской школы экономики — Уильям Хатт — объясняет такую точку зрения. По этому случаю он ввел понятие «суверенитет потребителя». Для Хатта потребитель является суверенным, когда он реализует «свою власть требовать», которая определяется как способность определять цели, преследуемые обществом². В социалистическом лагере этот вопрос поставлен на карту в споре между Морисом Доббом (Dobb 1933, 1935) и Аббой Лернером (Lerner 1934a, 1935). Добб утверждает, что индивидуальные предпочтения не обязательно являются наиболее легитимным критерием для распределения ресурсов, особенно потому, что их формирует реклама. Кроме того, покупательная способность, через которую выражаются эти предпочтения, распределяется неравномерно. Лернер ответил, что отказ от такого критерия чреват оправданием любой формы патернализма.

Книга «*La Route de la Servitude*» («Дорога к рабству») — бестселлер 1940-х годов — является прямым продолжением этих дебатов. В ней Хайек представил то, что он назвал своей «философией индивидуализма». Она основана на двух постулатах. Постулат об индивидуальном суверенитете, т.е. о том, что у цело-

¹ Хайек сказал, что «жаркая полемика о социализме — это полемика о средствах, а не о целях» (1944, 38).

² Хатт (Hutt 1936, 1940a, 1940b). О подробной презентации работ Уильяма Хатта см.: Демаре-Трембле (Desmarais-Tremblay 2020).

века есть «собственные мнения и вкусы, которые принадлежат только ему» и определяют его выбор. Постулат об ограниченности знаний человеческого разума, а именно о том, что «никакой разум не может охватить бесконечное разнообразие потребностей различных индивидов, конкурирующих за имеющиеся ресурсы» (Науек 1944, 17, 66). Основываясь на этих двух постулатах, Хайек приходит к выводу, что не существует единой шкалы ценностей, известной обществу. Другими словами, нет согласия относительно социально желаемых целей, и даже если бы оно существовало, его нельзя было бы узнать. Поэтому предпочтительнее оставить людям свободу выбора целей, которые они хотят преследовать, т.е. быть суверенными согласно Хатту. Для Хайека эта свобода полностью выражается только при отсутствии какого-либо принуждения, любой принудительной власти, осуществляемой над другими. Государственное вмешательство, осуществляемое для регулирования экономической системы во имя борьбы с превратностями экономической системы, например с безработицей, обязательно приводит к подчинению отдельных сил, составляющих общество, для достижения единой цели. Рыночная конкуренция — это не просто наиболее эффективный процесс координации индивидуальных действий, поскольку она позволяет выражать многообразие индивидуальных потребностей и не требует от центрального органа власти знать их все. Но это также безличный и беспристрастный координационный механизм, который отстраняет индивида от произвольных решений Государства. Как таковой, центральный орган власти гарантирует свободу.

Хотя Гэлбрейт, кажется, относительно немного знает об этих дебатах, они все же присутствуют в сюжете «Американского капитализма»¹. Этому есть три причины. Первая — важность его критики концепции потребительского суверенитета как основы его теории потребления². Вторая связана с тем, какое значение следует придавать термину «свобода». Споры вокруг планирования в Соединенных Штатах выявили два представления о свободе: либо как отсутствие принуждения в погоне за потребностями, либо как способность удовлетворить свои потребности. В своей речи в Чикагском университете, озаглавленной как «Смысл экономической свободы», Гэлбрейт призвал к балансу между этими двумя формами свободы. Он утверждает, что баланс между свободой как «индивидуальным выбором» и свободой как «расширением диапазона выбора» может потребовать вмешательства Государства (Galbraith 1953b). Третий момент, свидетельствующий о важности дебатов о социализме, связан с обсуждением Гэлбрейтом «конкурентной модели». По его мнению, эта модель, которая уже «не описывает реальность», продолжает развиваться из-за стремления достичь

¹ Неудивительно, Лавуа (Lavoie 1981) продемонстрировал, что два основных вторичных источника в этой дискуссии — Шумпетер (1942), которого Гэлбрейт внимательно прочитал, и статья Бергсона (Bergson 1948), опубликованная в томе «Обзора современной экономики», в котором участвовал Гэлбрейт.

² Он писал в то время, что «большое общество может значительно влиять [...] на менталитет потребителя, чьи потребности и вкусы оно иногда синтезирует» (Galbraith 1952a, 20).

«идеального результата» с точки зрения эффективности распределения. Именно поэтому «социалистические теоретики», такие как Бароне и Ланге, от которых он дистанцируется, сделали «теоретический успех конкурентной модели целью социалистического государства» (Galbraith 1952a, 30).

Австрийские рыночные социалисты и экономисты разделяют второе важное убеждение, а именно традиционное осуждение монополии из-за того, что она ведет к ограничениям в производстве. Как мы видели, мнение Гэлбрейта по этому вопросу совпадает с суждением Шумпетера (Schumpeter 1942), вопреки мнению Веблена. Во-первых, участники дебатов о социализме не приняли бы во внимание монополистический характер современного капитализма¹. Во-вторых, утверждение о том, что компании, обладающие монопольной властью, рационализируют свое производство, не доказано. Как уже говорилось, Шумпетер и Гэлбрейт считают, что конкурентная модель, предсказывающая неэффективность монополий, опровергается производственными успехами американской системы. Заключительный момент, который свидетельствует о важности этих дебатов в размышлениях Гэлбрейта, — его прочтение книги «Дорога к рабству». Перед публикацией «Американского капитализма» он написал предварительную рукопись под названием «*Individualism, Collectivism and Economists*» («Индивидуализм, коллективизм и экономисты»). В ней он подробно обсуждает тезисы Фридриха Хайека. Поскольку этот неопубликованный архивный документ имеет непосредственное отношение к пониманию тезисов первого тома трилогии, мы подробно представляем его содержание (Galbraith 1951a).

Гэлбрейт считает, что в условиях холодной войны в американском общественном мнении подтвердились достоинства «индивидуализма» перед лицом растущей тенденции к «коллективизму», который должен характеризовать американское общество. Идея коллективизма связана с созданием Государства всеобщего благосостояния. Однако ответственность за эту тенденцию регулярно возлагают на экономистов. Гэлбрейт намерен опровергнуть эту точку зрения. Его риторика состоит в том, чтобы признать актуальность представителей того, что он называет «новым индивидуализмом», но при этом предложить принципиально иное, как с позитивной, так и с нормативной точки зрения, видение того, как работает экономическая система. Для этого он начинает с признания того, что для человека полезно, чтобы в «шкале ценностей» он рассматривался как «фундаментальная единица учета». Речь идет не о том, чтобы поставить под сомнение важность индивидуального благосостояния как стандарта, по которому можно судить о функционировании системы. Скорее,

¹ О взгляде Мизеса и Ланге и осуждении монополии см.: Перски (Persky 1991). Ланге прекрасно осознает невозможность возвращения к совершенной конкурентной системе. Его защита социализма, безусловно, основана на идее, что он может «подражать совершенному конкурентному рынку», а также на убеждении, что это позволяет «избежать худших черт монополии» (Persky 1991, 230-231).

речь идет о том, как основные организации американской системы способствуют или не способствуют этому благосостоянию¹.

Хотя после войны экономистов критикуют за порождение тенденции к «коллективизму», Гэлбрейт напоминает, что происхождение «индивидуализма» также лежит в экономической мысли, в частности, Адама Смита, наследием которого представляется «новый индивидуализм». Для большинства «пионеров западных экономических идей», при условии, что контроль над производством распределен между многими индивидами (атомарность), производитель сам несет ответственность за свои успехи и неудачи. Двигает ли им «альтруизм» или «жадность», не имеет значения, поскольку в силу конкуренции он не может «переплачивать своим потребителям и недоплачивать своим рабочим» без их бегства к другому производителю. Гэлбрейт считает, что эта «индивидуалистическая экономика является восхитительной формулой для минимизации государственного вмешательства». Он объединяет Смита, Рикардо, Милля, Маршалла и трех своих современников – Генри Саймонса, Фрэнка Найта и Фридриха Хайека – под ярлыком «ярких сторонников экономического индивидуализма», для которых Государство было бы «настоящим кошмаром» (Galbraith 1951a, 5-8).

Гэлбрейт, однако, предлагает относительно оригинальную интерпретацию их точки зрения. Он рассматривает их стремление наложить ограничения на государство как часть «более крупного и несколько незаметного плана по ограничению власти всех организаций», включая крупные компании и профсоюзы. Гэлбрейт утверждает, что, по мнению всех этих авторов, сокращение власти крупных частных организаций — лучший способ гарантировать атомарность рынков и тем самым избежать вмешательства государства в экономику. Он делает вывод, что они признавали, что «частные и государственные организации взаимозависимы и что одна имеет тенденцию породить другую». Приписывая этот тезис сторонникам индивидуализма, он, следуя по их стопам, пишет, что «большая часть правительственной организации» двадцатого века «напрямую связана с увеличением масштабов частной организации». Насколько нам известно, это первое утверждение того, что он называет в «Американском капитализме» своей «теорией уравнивающей силы» (Galbraith 1951a, 9-10; 1952a 45).

Гэлбрейт выделяется среди современников, которые представляют индивидуализм в Экономике несколькими моментами. Во-первых, он предлагает бимодальную модель экономики. Взяв в качестве примера рекламную практику и ценовую дискриминацию, он заявил, что такая практика не может существовать на классических конкурентных рынках. Она появляется только в крупных компаниях. Во-вторых, он отмечает, что такой автор, как Хайек, несмотря на то, что он является ярким противником государственного вмешательства,

¹ На протяжении всей своей карьеры Гэлбрейт ставил под сомнение то, как экономисты понимают индивидуальное благосостояние, а не его важность. Об этом вопросе см.: Шира (Chirat 2020a).

признает необходимость социального обеспечения. В подлинно конкурентной экономике, как утверждает Гэлбрейт, нет уверенности в том, что система страхования от безработицы вообще нужна. Притворяясь большим роялистом, чем сам король, он умело подразумевает, что признание Хайеком некоторых мер в пользу государственного вмешательства в экономику является доказательством того, что конкурентная модель не может ни удовлетворительно описать реальность, ни обеспечить стандарт для руководства государственной политикой. В-третьих, он возвращается к осуждению акционерных обществ, созданных Адамом Смитом и Джоном Стюартом Миллем. Эти английские классики подчеркивали роль Государства в их появлении и сожалели о появлении в их главе нанятых директоров. Гэлбрейт утверждает, что «те, кто цитирует Адама Смита и Джона Стюарта Милля в защиту частного предпринимательства», на самом деле не поняли, в чем смысл их слов. Они хотели, чтобы компании были «действительно частными», а не акционерными обществами или коллективными юридическими лицами с правосубъектностью. У «современного индивидуалиста» нет выбора. Он «должен принять акционерное общество как факт», хотя и осуждает его существование.

Чикагский экономист Генри Саймонс в своей «программе в пользу принципа государственного невмешательства» пишет, что «врагом демократии является монополия во всех ее формах» (1934, 43-44). Он предлагает уничтожить фирму или профсоюз, которые владеют более чем 5% рынка. Если это невозможно, необходима национализация. Хайек в книге «Дорога к рабству» хочет, чтобы компании не контролировали цены, чтобы работал механизм конкуренции. Учитывая состояние промышленной системы, Гэлбрейт указывает, что конкуренция, как в трудах Саймонса или Хайека, обязательно требует сильного вмешательства Государства. Тем не менее «новый индивидуализм», который они воплощают в качестве политической идеологии, продолжает постоянно критиковать вмешательство государства в экономику как синоним «коллективизма»¹. Применение антимонопольного законодательства долгое время допускалось как исключение. «Тщательно разработанная правовая база» считается необходимой для сохранения конкуренции (Науек 1944, 41). Здесь Гэлбрейт пытается уличить этих авторов в отсутствии свободного предпринимательства. С их предложениями существует риск оказаться в ситуации, когда распад потенциально является наградой за успех². Гэлбрейт убежден, что обнаружил серьезное противоречие у своих идеологических противников. Сторонники «нового индивидуализма», в отличие от «великих лидеров», не приняли бы «последствий своей веры» (Galbraith 1951a, 19). В «Американском капитализме» Гэлбрейт сделал Хайека воплощением «современных защитников

¹ Антигосударственную идеологию, которую Гэлбрейт безоговорочно приписывает Генри Саймонсу, следует рассматривать в перспективе. Об этом см.: Потье (Potier 2019).

² Этот аргумент лежит в основе спора Хайека и Ротбарда о монополиях. См.: Кампаньоло (Campagnolo 2006, 2008).

классической системы» (Galbraith 1952a, 28; Galbraith 1948c, 111). Австрийский экономист считает, что конкуренция работает эффективно, если каждый отдельный производитель вынужден приспосабливаться к колебаниям цен и не может их контролировать (Науек, 1944, 42). Гэлбрейт также признает, что именно так работает конкуренция в определенных отраслях, в частности в сельском хозяйстве. Однако он отвергает исключительный характер данной модели в пользу бимодального видения, которое уже было характерно для его предыдущих работ.

Влияние тезисов *«La route de la servitude»* («Дороги к рабству») и дебатов о социализме, наконец, прослеживается в том, как Гэлбрейт строит свою книгу. Последние три главы он посвящает вопросу о роли централизованного и децентрализованного принятия решений в современной американской экономике. Он утверждает, и это весьма спорно, что дискуссия о социализме сосредоточена на вопросе о возможности расчета, а не на административном аспекте проблемы. Однако, по его мнению, наиболее уместной критикой социалистической экономики является то, что с точки зрения административных соображений «в парламентской демократии с высоким уровнем жизни нет административно приемлемой альтернативы механизму принятия решений, предлагаемому капиталистическим режимом» (Galbraith 1952a, 207-209). Хотя он прямо не упоминает Хайека, очевидно, что он приводит одну из его аргументаций. Но в то время как австрийский экономист утверждает, что централизованное решение обязательно приводит экономику к бедности, Гэлбрейт меняет понимание причинно-следственной связи между централизацией и уровнем жизни.

Хотя, как здесь утверждалось, значительная доля централизованной власти в производственных решениях невозможна с административной точки зрения в обществе с высоким и варьирующимся уровнем жизни, то такой вид планирования вполне осуществим в обществе с довольно примитивным уровнем жизни. Централизованное принятие решений станет административно возможным там, где производство ограничено относительно небольшим количеством довольно стандартизированных продуктов. [...] Популярное клише, любимое консерваторами, заключается в том, что социализм и коммунизм – причина более низкого уровня жизни. Гораздо точнее утверждение, что именно низкий и простой уровень жизни делает возможными социализм и коммунизм (Galbraith 1952a, 208-209).

От одной модели к другой: конкуренция против компенсационной силы

Как уже говорилось выше, Гэлбрейт считает причиной застоя политической жизни «конкурентную модель» «классической системы», поскольку она участвует в когнитивной инфраструктуре американских элит. Хотя его пред-

ставление данной модели, по его собственному признанию, очень упрощено, оно дает нам представление о его видении дисциплины. «Классическая система» опирается на два столпа: закон Сэя и дихотомический анализ рыночных структур с совершенной конкуренцией и монополией в качестве диаметральных противоположностей. В данном контексте добродетель, которую экономисты приписывают конкуренции, двояка. С одной стороны, она ведет к эффективности производства, а с другой — к гармонизации интересов производителей и потребителей. Гэлбрейт высоко оценивает «обширный и всеобъемлющий» характер этой модели, а также ее «сильную внутреннюю согласованность». Тем не менее она стала «эксклюзивной моделью», хотя и не объясняет современные явления, например, кризис 1930-х годов, рост 1940-х годов или роль профсоюзов. Демонстрируя тенденцию участников американского исторического институционализма претендовать на наследие классической теории, Гэлбрейт пишет, что «пионеры» классической экономики, например, Адам Смит, «описывали мир таким, каким он был». «Люди, которые сформулировали классическую теорию, были реалистами». Чего нельзя сказать о ее современных сторонниках (Galbraith 1952a, 29–34).

По мнению Гэлбрейта, причина утраты реалистичности классической моделью заключается в ее неспособности адекватно учитывать феномен власти в экономическом анализе¹. В политике это выражается в том, что либералы боятся частной власти, а консерваторы — государственной. Он убежден, что классическая модель укрепляет существующее в американском обществе представление о том, что желательно «чтобы никто не обладал властью». Опираясь на свой опыт работы в *Fortune*, Гэлбрейт уверяет читателя, что власть, действительно, является источником престижа в деловом мире. Предприниматели и лидеры бизнеса активно стремятся к ней. Крупные компании, которыми они управляют, контролируют «цены», а также «менталитет потребителей». Они также действуют «с учетом реакции» своих конкурентов, принимая во внимание их взаимозависимость. В контексте конкурентной модели эти три явления отсутствуют, потому что они немыслимы. В той мере, в какой компании не обладают рыночной властью, им фактически не приписывают никакого стратегического поведения. Поэтому решения предпринимателей или менеджеров диктуются рыночными условиями (ситуационный детерминизм). Для Гэлбрейта гипотеза атомарности, которая управляет отсутствием власти в анализе, наталкивается на растущую концентрацию американской экономики. Однако он не объясняет эту концентрацию «империалистическими целями» владельцев и менеджеров предприятий. Он стремится показать, что концентрация — органическое явление американской промышленной системы (Galbraith 1952a, 20, 41–44, 51, 75)².

¹ Последняя концепция, действительно, представляет собой «настоящий кошмар» классических и неоклассических экономистов (Kurz 2018).

² Одним из недостатков книги является то, что Гэлбрейт не проводит четкого различия между финансовой и промышленной концентрацией. Если бы он следовал Веблену

Дабы убедить своего читателя в том, что процесс концентрации — явление органическое, Гэлбрейт начинает с повествования об идеально-типичном жизненном цикле отрасли. Постепенный рост новой отрасли механически порождает рост размеров производственных единиц, тем самым способствуя развитию эффекта масштаба. Это входные барьеры, которые, в дополнение к приобретенному организационному опыту, благоприятствуют новым участникам¹. В результате мы являемся свидетелями «почти полной ликвидации на практике свободы доступа». Затем он связывает вопрос о жизненном цикле отрасли с вопросом о жизненном цикле деловой активности. Независимо от фазы делового цикла, он считает, что процесс концентрации усиливается. Периоды процветания помогают финансировать рост компании, как внутренний, так и внешний. Периоды депрессии устраняют самых слабых конкурентов. В обоих случаях происходит сокращение количества участников в отрасли. Такой аргумент, доведенный до логического завершения, приводит к выводу, что в результате процесса обязательно возникнет ситуация чистой монополии. Рональд Коуз (Coase 1937) задался вопросом, для чего существует фирма, и ответил на него, сделав акцент на операционные издержки. В связи с этим возникает вопрос, почему в каждой отрасли не существует только одна фирма? Одним из ответов могло бы быть существование издержек на координацию. На данный момент Гэлбрейт объясняет это тенденцией крупных компаний избегать конкуренции и, следовательно, назначать более высокие цены, чем теоретическая цена конкурентного равновесия. Это позволяет выживать самым мелким предприятиям, даже если предполагается, что их производственные издержки выше, чем у фирм, которые получают выгоду от увеличения отдачи от масштаба. На основе этого представления жизненного цикла отрасли он считает, что объяснил важность олигополистических рыночных структур — случая, который отсутствует в классической схеме.

В поддержку своего тезиса Гэлбрейт использовал три раздела экономической литературы, которой руководствовался еще при обучении. Во-первых, это статистические исследования Берли и Минса (Berle et Means 1932) и Минса (Means 1939) о растущей доле активов, принадлежащих крупнейшим нефинансовым корпорациям. Во-вторых, он опирается на работы по промышленной Экономике Гарварда. Гэлбрейт перечисляет отрасли, в которых три крупнейшие компании составляют не менее двух третей рынка. Это производство стали, алюминия, химикатов, табачных изделий, меди, сельскохозяйственной техники и молочных продуктов². Естественно, Гэлбрейт вскользь упоминает о су-

по данному вопросу, он бы сказал, что финансовую концентрацию можно объяснить в основном хищническим поведением, в то время как промышленная концентрация обусловлена уровнем развития техники. Этот недостаток заметил Уолтер Адамс (Adams 1953).

¹ О важности разработки внутренних ресурсов см.: Пенроуз (Penrose 1959).

² Данные примеры он почерпнул из тематических исследований и монографий коллег по Гарварду, в частности Касселя (Cassels 1934), Догерти (Dougherty), Страттона (Stratton)

существовании бесчисленных теоретических проблем, начиная с точного определения границ отрасли и заканчивая выбором способа измерения концентрации. Поскольку книга предназначалась для широкой публики, он избегает подробных технических обсуждений. В конечном счете он обосновывает свой тезис об олигополии как «доминирующей особенности» американской промышленности, ссылаясь на статью в журнале *Survey* Джо Бейна (1948), которого он представляет читателям как «одного из самых выдающихся современных специалистов в области изучения организации рынка». В-третьих, это относится к «совместной атаке» на конкурентную модель Чемберлина (1933) и Робинсон (1933). Имеется в виду не «экономическая статистика», представленная в тематических исследованиях, а сама «экономическая теория». Олигополия признается «чем-то одновременно отличным от конкуренции и монополии», что ставит под сомнение один из двух столпов классической системы (Galbraith 1952a, 54–60)¹.

Признание олигополии фактически подрывает дихотомический взгляд на рыночные структуры. Что это меняет в выводах классической модели? Чтобы ответить на этот вопрос, Гэлбрейт сначала представляет ценовое поведение олигополистов. В этом отношении он возвращается к своему тезису 1936 года. Негласное соглашение между фирмами, которые признают свою взаимозависимость, приводит к избежанию ценовых войн. Поэтому цена при олигополии будет выше, чем при чистой и совершенной конкуренции. Этого достаточно, чтобы сделать вывод о том, что «старые социально эффективные механизмы» классической схемы «больше не действуют» (Galbraith 1952a, 65–66). Однако олигополии не обязательно устанавливают монопольные цены. У фирмы может не быть стимула повышать свои цены, и она захочет захватить долю рынка, когда конкурирующая фирма принимает решение о повышении своей цены. Далее Гэлбрейт излагает свою точку зрения на один из центральных вопросов, обсуждавшихся в литературе 1950-х годов. Со времен Чемберлина существовала практика различения монополистической конкуренции (дифференциации продукта) и олигополии («когда мало продавцов»). В своих классификациях рыночных структур экономисты отличают «чистую олигополию» от «дифференцированной олигополии». Для Гэлбрейта важен только второй случай. Когда количество поставщиков невелико, это будут крупные компании. Такие компании никогда не бывают однородными. Несмотря на то, что «их продукты могут быть идентичными, их индивидуальность таковой не будет». Такое отсутствие однородности усиливается, как продемонстрировали Веблен и Чемберлин, при замене конкуренции на основе затрат на маркетинг конкуренци-

и де Шазо (1937), Николлса (Nicholls 1944) и Уоллеса (Wallace 1937). Однако, вопреки тому, что он сделал в статье для журнала *Survey* (Galbraith 1948c), он воздержался от их цитирования.

¹ Именно работа Кейнса нарушает первый столп — закон Сэя. Как мы видели ранее, Гэлбрейт напоминает, что Кейнс бросает вызов классической схеме, не затрагивая вопроса о рыночных структурах (Galbraith 1952a, 94–96).

ей на основе цен. Это заставляет Гэлбрейта усомниться в состоятельности конкуренции на основе затрат на маркетинг. Он отмечает в связи с этим, что конкурентный механизм, если принять учение классической схемы, «прежде приносил нам более низкие цены и лучшее качество», а «[теперь] надоедает своими зазывными лозунгами, рекламными сериалами» и портит «пейзаж рекламными щитами» (Galbraith 1952a, 60-67).

Для Гэлбрейта, как и для участников вебленовой традиции американского исторического институционализма, современные маркетинговые практики порождают растрату общественных ресурсов. Однако, несмотря на олигополистическую структуру, экономика США достигла «огромного успеха». Это стало возможным прежде всего благодаря техническому прогрессу, который также «почти полностью исключен из конкурентной модели». Ссылаясь на Шумпетера, Гэлбрейт утверждает, что крупная компания, обладающая рыночной властью, «прекрасно приспособлена для финансирования технического развития», в том смысле, что у нее есть финансовые средства для внедрения изобретений и преодоления, в силу масштабов своей деятельности, любых неудач, присущих процессу внедрения инноваций¹. Существование патентов, вопреки гипотезе свободного входа на рынок конкурентной модели, обеспечивает временную монополию и дополнительное преимущество к тому, чтобы быть первым участником на рынке. В сочетании с дискреционным контролем над ценами это позволяет компании легче возмещать затраты на инновации. «Сговор, исключаящий ценовую конкуренцию» между олигополиями, также способствует развитию технического прогресса, который стал «одним из важнейших орудий торгового соперничества». Гэлбрейт приходит к выводу, что в олигополии существует «предрасположенность к инновациям», которая «исчезает почти полностью при приближении к конкурентной модели» (Galbraith 1952a, 112-118)².

Объяснив тем самым, что олигополистическая структура благоприятствует техническому прогрессу и, следовательно, развитию производства, Гэлбрейт рассматривает недостатки экономики, в которой доминируют крупные фирмы. Он подчеркивает, что компании, обладающие рыночной властью, могут порождать «неудовлетворительное распределение рабочей силы и других ресурсов между различными отраслями деятельности и ненужное неравенство в распределении доходов». Вместе с тем он считает, что неравенство доходов неблагоприятно сказывается на «экономической стабильности». В дополне-

¹ Об инновациях как рискованном процессе см.: резюме Маццукато (Mazzucato 2015), чья диссертация перекликается с работами Гэлбрейта.

² Кеннет Боулдинг (Boulding 1951) защитил диссертацию на аналогичную тему. Обращаясь к нему, Милтон Фридман говорит, что «не может принять» его замечание о том, что «повышенная степень конкуренции приводит к снижению темпов инноваций» (Friedman 1951, 309). Как и дебаты об эффективности крупных компаний, эмпирические данные не позволяют сделать уверенные выводы. Одна из трудностей проведения исследований заключается в самом определении инновации и эффективности.

ние к кейнсианскому аргументу о более низкой склонности к потреблению он предполагает, что использование доходов богатыми слоями населения «более хаотично», чем использование доходов менее обеспеченными слоями населения. При всем этом — и именно поэтому книга часто воспринимается как оптимистическая — американская система представляется жизнеспособной. Причина такой жизнеспособности заключается в существовании компенсирующих сил, которые противостоят рыночной власти крупных компаний (Galbraith 1952a, 133-138).

Глава «Теория уравнивающей силы» составляет основу «Американского капитализма». Конкуренция является основным регулирующим механизмом классической схемы в том смысле, что она ограничивает рыночную власть игроков и тем самым способствует балансу интересов. В данной схеме власть компании ограничивается властью компаний, которые находятся на одной стороне рынка. Другими словами, именно конкуренция между поставщиками, с одной стороны, или конкуренция между потребителями — с другой, гарантирует ограничение рыночной власти. Уравнивающая сила — это регулирующий механизм олигополистического сектора в схеме Гэлбрейта. Этот механизм отличается от конкуренции в общепринятом смысле. В олигополистическом секторе ограничение власти одного игрока происходит за счет власти игрока на другой стороне рынка. Другими словами, рыночная власть компании ограничивается не ее конкурентами, а рыночной властью ее поставщиков или клиентов. Таким образом, если в обоих случаях достигается некая форма «баланса сил», то механизм балансировки не идентичен. Гэлбрейт считает, что тенденции, породившие появление «крупных продавцов», способствовали появлению «крупных покупателей», и наоборот. Власть на рынке благоприятствует появлению другой власти, которая ее нейтрализует. Гэлбрейт придает такому регулирующему механизму несколько механический «самопроизвольно возникающий» характер. Для иллюстрации тезиса он применяет его к четырем типам рынков, а именно рынку труда, рынку потребительских товаров, рынку производственных товаров и сельскохозяйственному рынку (Galbraith 1952a, 141-145).

Что касается рынка труда, Гэлбрейт отмечает, что профсоюзы становятся силой, которая компенсирует первоначальную власть крупных компаний¹. В качестве доказательства этого он указывает на то, что самые сильные профсоюзы исторически возникали в наиболее концентрированных отраслях². Гэлбрейт приводит примеры из сталелитейной промышленности, автомобилестроения,

¹ Концепция власти по-прежнему лежит в основе американских исторических институциональных теорий рынка труда (Woodbury 1988).

² Стиглер (Stigler 1954) оспорил данный аргумент на примере ремесленных союзов, которые набрали силу в конце 1920-х годов. Фридман, однако, указал на интеллектуальную нечестность обратного примера Стиглера. История американских профсоюзов в целом согласуется с утверждением Гэлбрейта, и слабость рабочих профсоюзов в 1929 году можно объяснить, по существу, циклической причиной, а именно крахом фондового рынка (Friedman 1998, 63).

резиновой промышленности, электроэнергетики и сельскохозяйственного машиностроения. В этом случае профсоюзы могут «пользоваться преимуществами власти, которую корпорации имеют над рынком»¹. Более высокая прибыль олигополистической фирмы по сравнению с фирмой, находящейся в условиях конкуренции, вероятно, приведет к увеличению заработной платы (Galbraith 1952a, 146-148). Распределение между прибылью и заработной платой в модели Гэлбрейта определяется балансом сил, который зависит, как мы увидим, от макроэкономических переменных. Мы настаиваем на этом, потому что при этом, как вспоминает Джоан Робинсон в рецензии на книгу, Гэлбрейт отвергает теорию вознаграждения, основанную на предельной производительности факторов (Galbraith 1952, 925). Тем самым он вновь идет по стопам исследования отношений заработной платы, проводимого американскими историческими институционалистами.

Второй тип рынка, который изучает Гэлбрейт, — это рынки, где встречаются компании, производящие потребительские товары, и компании, продающие их. В межвоенный период, столкнувшись с изначальной властью крупных компаний-производителей, возникли сетевые магазины, супермаркеты, продажа товаров по почте и закупочные объединения. Все они представляли собой способы осуществления власти над производителями потребительских товаров. Таким образом, потребительские цены устанавливаются между конкурентной и монопольной ценой. Как Гэлбрейт уже указывал в статье 1936 года, эта власть розничных продавцов приводит к ограничению роста цен, устанавливаемых производителями. Затем он объясняет предел роста цен, устанавливаемых розничными продавцами, особой гипотезой о том, что они стремятся максимизировать объем продаж, а не прибыль. Что касается уменьшения жесткости цен, устанавливаемых как производителями, так и розничными торговцами, то это опять же объясняется тезисом о том, что, когда число игроков на рынке относительно невелико, ценовой конкуренции, как правило, удастся избежать, поскольку игроки осознают свою взаимозависимость. Гэлбрейт сетует, что классическая схема полностью игнорирует эти явления (Galbraith 1952a, 149).

Третий тип рынка — это рынок производственных товаров, который объединяет поставщиков сырья и производителей. Гэлбрейт рассматривает случай, когда количество поставщиков данного сырья невелико, но и количество потенциальных покупателей также невелико. В таком случае первоначальная власть поставщиков ограничена неопределенностью в отношении поведения клиентов. Поставщики зависят от заказов и инвестиций своих покупателей. Гэлбрейт использует пример отношений между сталелитейной и автомобильной промышленностью Детройта. Работа Кларка для *Национальной админи-*

¹ Гэлбрейт, конечно, не отрицает существования других причин возникновения профсоюзов. «Я, конечно, не утверждаю, что теория уравнивающей силы является единственным объяснением организации профсоюзов; [...] Тем не менее в качестве объяснения влияния профсоюзов в американской экономике теория уравнивающей силы вполне применима к основным направлениям опыта» (Galbraith 1952a, 158).

страции восстановления промышленности (Clark 1935) и доклад Догерти-Де Шазо-Страттона (Daugherty-De Chazeau-Stratton 1937) продемонстрировали, что сталелитейная промышленность характеризуется феноменом географической концентрации. Ценовая политика поставщиков стали основывалась на Системе базисного пункта. Данный механизм означает, что все поставщики в географическом районе назначают ту же цену, что и компания, выбранная в качестве «базисного пункта» [*basing point*]. При этом некоторые поставщики получают сверхприбыль по отношению к своим затратам на производство и транспортировку стали¹. Хотя дебаты о причинах такой системы ценообразования разделили отрасль на сторонников объяснения с точки зрения негласного сговора и олигополистической рациональности (гарвардская традиция) и объяснения с точки зрения явного сговора (чикагская традиция), все признают, что цены, устанавливаемые поставщиками стали в соответствии с *Системой базисного пункта*, выше конкурентоспособной цены². Гэлбрейт, однако, считает, что Фриц Махлуп (Machlup 1949) в компиляции по данному вопросу продемонстрировал, что такая система ценообразования не практикуется, когда компенсационные силы существуют на другой стороне рынка. Так было с автопроизводителями Детройта, основными клиентами поставщиков стали³. Сильной рыночной власти сталелитейной компании не могут противостоять ее конкуренты. Ей смогла противостоять власть основных клиентов: «Ford» и «General Motors».

Последний тип рынка, изученный Гэлбрейтом, — это рынок сельскохозяйственной продукции. В силу своей профессиональной подготовки он, несомненно, хорошо знаком с работами Уильяма Николлса, хотя и не всегда ссылается на них. Этот экономист проанализировал отношения между производством и распределением в сельскохозяйственном секторе в соответствии

¹ У производителя стали из Питтсбурга производственные затраты — 20 долларов США и транспортировка в Детройт стоит 10 долларов США. Он продает продукцию за 20 долларов в Питтсбурге и 30 долларов в Детройте. Как крупное и продуктивное предприятие на рынке, его берут за базисный пункт [*basing point*]. Допустим, у менее эффективного производителя стали в Кливленде себестоимость производства — 22 доллара США и стоимость доставки в Детройт — 6 долларов США. Он может продавать товар за 28 долларов США. Хотя он не может охватить весь рынок, у него нет стимулов для этого, и он ставит цену в 30 долларов США, получая 2 доллара сверхприбыли. Аналогичным образом, у производителя стали в Детройте, производящего сталь за 24 доллара США, нет стимула назначать такую цену, если он сталкивается с потребителями, у которых нет рыночной власти. Он назначает цену в 30 долларов США, как и Питтсбургская компания, и получает 6 долларов США в виде «мнимых транспортных расходов».

² Систему базисного пункта признал незаконной Верховный суд в 1948 году. Хотя экономисты признают, что цена выше конкурентоспособной, но не все они выступают за отмену данной системы ценообразования. Подробнее см.: Шири и Гишер (Chirat et Guicherd 2021).

³ «Трудно применить профсоюзные цены к такой большой и могущественной клиентуре, как у автопроизводителей Детройта» (Machlup 1949, 115).

с теорией несовершенной и монополистической конкуренции и пришел к выводу, что «элементы монополии на стороне продавца имеют аналоги на стороне покупателя сельскохозяйственной продукции» (Nicholls 1944, 163). Мы видели, что Гэлбрейт считает, что сельское хозяйство, по существу, является конкурентной отраслью, поскольку «как на рынках продажи, так и на рынках покупки» «власть отдельного фермера обычно равна нулю». Однако в конкретных отраслях первичного сектора наблюдается концентрация, которая приводит к появлению уравнивающей силы. Со стороны поставщиков — фермеры находятся под давлением рыночной власти «горстки производителей» сельскохозяйственной техники и химических удобрений, а также страховых компаний. Что касается розничных продавцов, то они подвержены рыночной власти производителей консервов, транспортной отрасли и дистрибьюторов, в частности дистрибьюторов молочных продуктов. Столкнувшись с такой первоначальной властью, Гэлбрейт считает, что у фермеров три возможности: воспользоваться резкими колебаниями спроса в сельскохозяйственном секторе, устранить первоначальную власть, создать компенсирующие силы. Он намерен показать, что последнее решение существует в Соединенных Штатах уже очень давно (Galbraith 1952a, 189-199).

Еще в XVII веке американские производители табака добились от английских колониальных властей контроля над ценами и производством. В течение 1870-х годов «движение грейнджеров» на великих равнинах северо-востока привело к введению регулирования стоимости железнодорожных перевозок и отпускных цен на сельскохозяйственную технику. Гэлбрейт не преминул напомнить, что фермеры, как и рабочие, были в рядах сторонников закона Шермана. Чтобы справиться с рыночной властью поставщиков, они создали закупочные кооперативы. А чтобы противостоять рыночной власти розничных продавцов, они организовали торговые кооперативы. В отличие от первых, у последних имеется структурный недостаток, а именно стимул к обману. Эти инициативы, направленные на выведение на рынок противодействующих сил, носили в первую очередь частный характер. Затем их поддержало Государство посредством Закона о сельскохозяйственном маркетинге 1929 года, изданного Федеральным советом по сельскому хозяйству, а затем Закона о регулировании сельского хозяйства 1933 года. Хотя федеральная поддержка торговых кооперативов не предотвратила их гибель в начале 1930-х годов, государство стремилось способствовать укреплению власти фермеров посредством политики поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию, налоговых мер по обеспечению соблюдения квот и государственных кредитов (Galbraith 1952a, 189-199, 118).

Явления, выбранные Гэлбрейтом для иллюстрации его теории уравнивающей силы, требуют определенных уточнений, учитывая придаваемую им первоначальную общность. По его собственным словам, он признает, что уравнивающая сила «не носит универсальный характер». Например, в строительной отрасли существуют «тысячи отдельных компаний», на которые действует власть нескольких поставщиков и профсоюзов. Гэлбрейт видит в этом

причину «скромного роста» американского жилищного сектора. Но вместо того, чтобы призывать к ликвидации крупных компаний в цементной промышленности или профсоюзов строителей, он считает, что с «меньшим количеством», но «более крупным масштабом» строительные компании смогут оказывать противодействие власти и добиваться экономии за счет своего масштаба. Подчеркивая отсутствие универсальности уравнивающей силы, Гэлбрейт также пересматривает значимость автоматизма и спонтанности, которые он первоначально придал ее появлению и функционированию. Когда этот механизм работает, как в случае с автомобильной промышленностью, никакого вмешательства Государства не требуется. Но, имея дело с сельским хозяйством, он предполагает, что иногда необходимо призвать государство к организации создания уравнивающей силы. Через эту призму он переосмысливает историю вмешательства федерального правительства США с 1930-х годов. По его мнению, ряд законов Нового курса способствовал появлению или поддержанию компенсирующих сил (Galbraith 1952a, 155-160, 184).

Исходя из такой бимодальной модели экономики США, олигополистическая составляющая которой регулируется механизмом уравнивающей силы, Гэлбрейт предпринимает комплексный пересмотр роли Государства в экономике. Во-первых, он ставит под сомнение актуальность антимонопольного законодательства как средства регулирования ценовой и производственной политики компаний. Во-вторых, ставит под сомнение актуальность так называемой кейнсианской политики как средства контроля уровня производства и распределения богатства. При этом он отграничивает себя от политических рекомендаций многих либералов межвоенного периода, а также тех, кого называл «консерваторами», иногда «индивидуалистами».

Антимонопольное законодательство и промышленное регулирование

В США на заре XX века антимонопольное законодательство задумывали как основной инструмент в борьбе с трестами и монополиями, а также и с профсоюзами. Их поддерживали различные группы общественности, включая фермеров, рабочих, мелких торговцев и потребителей. Изначально антимонопольное законодательство было основано на традиции осуждения крупного бизнеса как препятствия для свободы личности. Мы указывали на то, что каждое поколение участников американского исторического институционализма сетовало на неэффективность данных законов в деле уничтожения господства крупного бизнеса. Историки отмечают, что одна из основных причин, особенно в 1920-х и 1930-х годах, — полное отсутствие правоприменения (Brinkley 1993, Waller 2004). Тем не менее остаются постоянные призывы со стороны экономистов к использованию антимонопольного законодательства, не-

зависимо от того, связаны ли они политически с либералами или консерваторами. Для Гэлбрейта такие призывы отчасти объясняются преобладанием классической схемы в их когнитивной инфраструктуре. Когда преобладает конкуренция, в смысле атомарности и свободного доступа, рыночная координация дает результат, считающийся социально оптимальным, а именно «наибольший возможный объем производства по наименьшей возможной цене»¹. С другой стороны, монополия теоретически производит меньше продукции и по более высокой цене. В случае так называемой естественной монополии, т.е. в контексте сетевой деятельности, где доходность растет, государству традиционно предлагается осуществлять регулирование или национализацию. В других случаях антимонопольное законодательство является «готовым средством» для восстановления конкуренции. «До тех пор, пока монополия рассматривается как исключение в конкурентном мире – крошечная опухоль в массе здоровой ткани», Гэлбрейт считает такой тип промышленной политики разумным. Однако признание органической природы концентрации, ведущей к индустриальной системе, в значительной степени состоящей из олигополий, породило разногласия в американском либеральном лагере относительно того, как бороться против власти крупного бизнеса. Гэлбрейт выделяет три основных подхода, которые он обсуждает в свете своей теории уравнивающей силы (Galbraith 1952a, 121, 71-72).

Первой реакцией на олигополию, как и в случае с монополией, является обращение к антимонопольному законодательству. Хотя Гэлбрейт представляет данную позицию как одну из трех либеральных реакций на проблему олигополии, она отнюдь не уникальна для авторов, связанных с этим политическим движением. Консервативные экономисты, например Франк Феттер из Принстона и Джордж Стиглер из Чикаго, также призывают прибегнуть к судебной системе². Среди либералов был Турман Арнольд, который, по мнению Гэлбрейта, был олицетворением такого отношения³. В 1937 году Арнольд опубликовал книгу «*The Folklore of Capitalism*» («*Фольклор капитализма*»). Он сожалеет о том, что антимонопольные законы не соблюдаются. Существование антимонопольного законодательства поддерживало и узаконивало, но не осуждало частную власть крупного бизнеса. Хотя Арнольд был одним из первых, кто придерживался Нового курса, сторонником поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию, контроля над ценами и Закона Вагнера, он критиковал

¹ Допущения максимизации прибыли, уменьшения отдачи, мобильности факторов и прозрачности информации также необходимы для обеспечения данного результата.

² Феттер (Fetter 1931; Fetter 1937; Fetter 1938; Fetter 1948) и Стиглер (Stigler 1949a; Stigler 1949b, Stigler 1954). О «Чикагской школе» в отношении антимонопольной политики см.: Познер (Posner 1979). Краткое изложение дебатов того времени см.: Левитт (Levitt 1955).

³ Гэлбрейт (Galbraith 1948c, 116; Galbraith 1952a, 72). О критическом портрете мировоззрения Турмана Арнольда и концепции экспертизы см.: Кристофер Лэш, который называет его «Макиавелли управленческой революции» (Lasch 1991, 526-539). См. также: Линд (Lind 2012, 299-300).

промышленную координацию, поддерживаемую *Законом о восстановлении национальной промышленности*. Как и Роберт Брэди, он считал, что этот закон усилил картелизацию экономики. В 1938 году его назначили главой антимонопольного отдела Министерства юстиции Франклина Рузвельта, и он занимал эту должность до 1943 года (Waller 2004). Он отвергает первоначальную интерпретацию и традиционную риторику сторонников антимонопольного законодательства. Будучи сторонником так называемого правового реализма, Арнольд считал, что правовые концепции не фиксированы, а открыты для трактовки. Однако, с его точки зрения, размер сам по себе не является проблемой. Как и Гэлбрейт и Мейсон, он убежден в производительности крупных компаний. Поэтому под его руководством антимонопольное подразделение ведет борьбу в первую очередь во имя защиты потребителей, а не во имя борьбы с монополией как препятствием на пути к свободе. Таким образом, ключевой переменной в поданных судебных исках становится ценовое поведение компаний, которое пытаются понять экономисты, работающие в области промышленной Экономики. Несмотря на то, что Арнольд признан экспертом, который способствовал более активному применению антимонопольного законодательства и добился вынесения многочисленных приговоров, его подход вызывает скептицизм у многих либералов.

Среди экономистов Кларк, Де Шазо, Гэлбрейт, Мейсон и Кейсен крайне осторожно относятся к целесообразности применения антимонопольного законодательства против олигополий. В своих мемуарах Гэлбрейт описывает это законодательство как «деревянный меч неоклассической экономики» (1981, 270). Для такого скептицизма есть множество причин. Во-первых, применение антимонопольного законодательства в Соединенных Штатах всегда было осторожным. Как и Эли полувеком ранее, он отмечает, что оно ничего не сделало для устранения экономической власти. Во-вторых, поскольку Гэлбрейт и его коллеги считают, что ценовое поведение этих компаний, в частности их уникальность и жесткость в сторону снижения, обусловлено, по сути, негласным сговором, трудно применять антимонопольное законодательство. Прежде всего, оно позволяет осудить явный сговор, т.е. деятельность картелей¹. В-третьих, Гэлбрейт, безусловно, упоминает случай, когда Верховный суд осудил в 1946 году крупные компании табачной промышленности, хотя никаких доказательств «патентного соглашения о ценах» найдено не было. Но это насмешка над оптимизмом тех, кто верил, что антимонопольное законодательство теперь позволит бороться с олигополиями. Уильям Николлс (1949) быстро показал, что ценовая политика табачных компаний не изменилась после этого приговора. В-четвертых, и это самый убедительный аргумент, поскольку оли-

¹ Первый раздел Закона Шермана позволяет осудить различные формы явных соглашений. Теоретические дебаты среди экономистов имеют решающее значение в этом отношении в той мере, в какой они проникают в судебную сферу. Согласно рассмотренной экономической теории характер доказательств в судебной сфере не одинаков.

гополия является структурным явлением американского капитализма, ему кажется совершенно бесполезным пытаться ее устранить (1952a, 72-76).

Если либерал мог надеяться на разрушение случайной монополии, он должен был отказаться от надежды на то, что антимонопольное законодательство может стать эффективным инструментом для рассеивания экономической власти, сокрытой в олигополии. Предположить, что возможно действовать против трестов, где на рынке доминируют три, четыре или полдюжины фирм, значит предположить, что сама структура американского капитализма незаконна (Galbraith 1952a 76).

Однако Гэлбрейт не в полной мере осуждает антимонопольное законодательство. Благодаря наличию противодействующих сил конкуренция между олигополиями более жизнеспособна, чем существование монополии. Поэтому уничтожение монополии на законодательном уровне является целесообразным¹. С другой стороны, он сожалеет о том, что антимонопольное законодательство часто приводит к «нанесению удара по позициям противодействующей силы», оставляя при этом «нетронутыми позиции первоначальной силы». Для Гэлбрейта профсоюзы, по сути, являются противодействующей силой по отношению к власти крупного бизнеса. При этом он осуждал использование Закона Шермана для их ликвидации. Однако трактовка природы власти в организациях трудящихся была различной и неоднозначной. Как и фермерские кооперативы, профсоюзы не были охвачены Законом Клейтона. Деятельность профсоюзов была восстановлена в 1931 году, после чего закон Норриса-Ла Гуардиа окончательно упразднил их. Гэлбрейт считает это свидетельством того, что «Конгресс» признал, «что усилия рабочих и фермеров по осуществлению рыночной власти отличаются от усилий промышленных компаний». Разница заключается в характере власти — первоначальной или компенсационной. Следует, однако, отметить, что Гэлбрейт из всех сил пытается представить протокол, подтверждающий это различие как в принципе, так и на практике. Переходя к сетевым магазинам, которые он представил как еще одно проявление компенсационной власти, он вновь выражает сожаление по поводу того, что Закон Шермана, а затем Закон Робинсона-Патмана 1936 года не позволили им реализовать компенсационную власть. В частности, он привел пример чайной компании *Atlantic and Pacific Tea Company*, которую обвинили не в «использовании потребителя», а в «чрезмерном торге» со своими поставщиками. Антимонопольное законодательство, вопреки смыслу своего су-

¹ Элзинга в ответ на публикацию «Нового индустриального общества» применяет логику данного аргумента против Гэлбрейта. В то время как первый раздел Закона Шермана не осуждает негласный сговор, второй раздел осуждает отдельные монополии, т.е. крупные компании, которые монополизуют долю рынка. Устранение крупных олигополистических компаний по отдельности, а не олигополии как сговорившейся группы, увеличивает число конкурентов. Чем больше конкурентов, тем более неустойчива возможность молчаливого сговора (Elzinga 1968, 51).

ществования, укрепило в данном случае то, что он считает изначальной властью производителей. Подводя итог, Гэлбрейт считает, что конкуренция и уравновешивающая сила — это «два автономных регулятора экономики». Он хотел показать, что, желая «сохранить» действие первого, «правительство иногда серьезно вредит» второму (1952а, 172-179).

После признания бесперспективности систематического обращения к антимонопольному законодательству и сложности его реализации второй вариант поведения по отношению к олигополиям заключается в призыве к государственному регулированию и внедрению плановых мер. По его мнению, именно неэффективность использования правовых средств объясняет, почему американские либералы постепенно стали «сторонниками государственного вмешательства в экономические вопросы». Гэлбрейт берет книгу Артура Р. Бернса «*Decline in Competition*» («*Упадок конкуренции*») в качестве иллюстрации этого менталитета. Однако он считает, что и здесь американские либералы проявили исключительную осторожность. Во-первых, государственная собственность как альтернатива неэффективной конкуренции рассматривалась редко. Во-вторых, он считал, что «наименьшей мерой планирования» в экономике, где конкуренция больше не обеспечивает цены, считающиеся социально оптимальными, является регулирование цен. Но очень немногие либералы и еще меньше экономистов удовлетворены такой рекомендацией. В-третьих, Гэлбрейт ставит под сомнение роль Временного национального экономического комитета, созданного в 1938 году для изучения структуры американской экономики. Монографии, опубликованные этим комитетом, многие из которых были подготовлены участниками американского исторического институционализма, были «очень полезны» для его исследований¹. Тем не менее Гэлбрейт сожалел, что Временный национальный экономический комитет оказался «неспособен» «разработать альтернативу», основанную на конкретных политических рекомендациях (1952а, 76-78)².

Третья позиция в отношении проблемы олигополии и антимонопольного законодательства, описанная Гэлбрейтом, напрямую связана с исследовательской повесткой и позицией экономистов, участвовавших в развитии промышленной экономики в Гарварде. Гэлбрейт вспоминает, что теории монополистической и несовершенной конкуренции, рассматриваемые как отклонения от идеального воображаемого мира совершенной конкуренции, породили определенный пессимизм в профессиональной среде относительно будущего капитализма. Однако он считает, что этот пессимизм был «смягчен» «реалистич-

¹ См.: Минс (Means 1939, 1940b) и Гамильтон (Hamilton 1941).

² Одно из заявлений Временного национального экономического комитета, которое объясняет резкое суждение Гэлбрейта, заключается в следующем: «У членов комитета недостаточно смелости полагать, что они могут составить программу для решения больших проблем, с которыми сталкивается мир, но они убеждены, что благодаря информации, собранной комитетом [...] американский народ узнает, что нужно сделать, чтобы сохранить свободу личности». Цитируется по Гэлбрейту (1952а, 79).

ным беспокойством» таких экономистов, как Кларк (1940) и Мейсон (1949), которые поставили перед собой задачу изучить реальные преграды на пути к экономической власти олигополий. Прежде чем прибегать к антимонопольному законодательству, важно детально проанализировать последствия концентрации в отрасли. Она не обязательно вредна. Именно эта идея лежит в основе концепции Кларка (1940) о «жизнеспособной конкуренции». Однако, по мнению Гэлбрейта, это понятие не вполне удовлетворительно, поскольку его коллеги не «продемонстрировали ясно, почему то, что не работает в принципе», т.е. олигополистическая система, «работает на практике». Причина, по его мнению, заключается в тенденции экономистов фокусироваться на природе конкуренции, т.е. на силах, действующих на одной стороне рынка, а не на властных отношениях между противоположными сторонами рынка (1952а, 79-80). Конечно, экономисты признают существование таких случаев, как двусторонняя монополия или двусторонняя олигополия, — случай, когда учитывается существование уравновешивающей силы. Но мы видели, что Гэлбрейт отвергает эту терминологию. Она предполагает, что это явление скорее случайное, чем органическое. Он осторожно добавляет, обращаясь не столько к обывателю, сколько к своим коллегам, что академические исследования по этому вопросу были «обезличены узким формализмом гипотез мотивации, монополистического и олигополистического поведения» (1952а, 145). Он имел в виду допущения о максимизации прибыли и о ценообразовании на основе предельных издержек, которые он окончательно отверг в своих более поздних работах (1957а, 1967а).

Гэлбрейт последовательно придерживается своей позиции в отношении антимонопольного законодательства и критики, которую он получил по этому поводу. Основная мысль «Общества изобилия» заключается в том, что экономический рост стал чудесным спасением американской системы, избавлением от всех социальных проблем. Поскольку он верит в производственную эффективность крупных объединений, антимонопольное законодательство кажется ему «фарсом». В качестве доказательства он приводит исторические события начала XX века. Во время двух мировых войн, когда целью было максимизировать уровень производства, действие антимонопольных законов было приостановлено (1958а, 129). В книге «Новое индустриальное общество» он осуждает противоречия в их применении. Антимонопольные законы иногда использовались для противодействия слияниям небольших компаний, в частности, в рамках закона Селлера-Кефопера о борьбе со слияниями, но в то же время не уничтожали компании, которые контролировали гораздо большую долю рынка. Таким образом, Гэлбрейт поддерживает идею о том, что некоторые его коллеги, будь то экономисты или юристы, видят противоречие между требованиями производительности и требованиями конкуренции (1967а, 191-195).

Очевидно, что [фирма] эффективно использует капитал, организацию и технологии, потому что она большая, и именно потому, что она большая,

она олигополистична. Нельзя требовать, чтобы она оставалась олигополистической, когда речь идет об инвестициях, организации и технологии, и была маленькой и подверженной конкуренции, когда речь идет о ценах и эффективности распределения ресурсов. В каждом социальном явлении есть единство, которое необходимо уважать (Galbraith 1967a, 191).

Суждение Гэлбрейта по антимонопольному законодательству не вызывает возражений. Но это не значит, что общество не обращается к проблеме олигополии. Экономист Мартин Бронфенбрэннер отметил, что «Американский капитализм» — это «институционалистский манифест», дополняющий «Теорию контроля цен». В нем Гэлбрейт подтверждает, что в мирное время целенаправленный контроль цен является отличным способом ограничения потенциальных злоупотреблений, вызванных ценовым поведением олигополий. Против этой рекомендации выступил специалист в области антимонопольного законодательства, близкий к участникам программы «Промышленная экономика» в Гарварде, поскольку он в соавторстве с Карлом Кейсенем написал справочник по этому вопросу¹. Дональд Тернер считает, что контроль над ценами приводит к тому, что регулирование олигополистических рынков основывается исключительно на количестве, т.е. на уровне производства и занятости (Turner 1967, 208). Хотя это замечание вполне оправдано, его осуждение позиции Гэлбрейта основано на объединении идеи контроля над ценами с идеей замораживания цен. Рекомендация Гэлбрейта в пользу контроля над ценами, безусловно, возвращает нас к тезисам «Теории контроля над ценами». Но мы также увидим, что она связана с его желанием пересмотреть вопрос о макроэкономических дисбалансах в свете его теории уравнивающей силы.

Макроэкономические дисбалансы и асимметрия уравнивающей силы

После представления классической схемы и утверждения о том, что важность экономической власти в реальном мире должна привести к отказу от этого воображаемого мира, Гэлбрейт вставляет перед изложением теории уравнивающей силы главу под заголовком «Психоз депрессии». Он представляет читателю в очень традиционном ключе вопрос Кейнса о другом столпе классической схемы, а именно о так называемом законе Сэя, который обеспечивает баланс полной занятости. Гэлбрейт отмечает, что и либералы, и консерваторы теперь приняли идею о том, что государство обязано регулировать уровень совокупного спроса. «В принципе, — говорит он, — кейнсианская система симметрична». Она помогает бороться с депрессией или инфляцией, ис-

¹ Кейсен и Тернер (1959). О важности этой работы в гарвардской традиции см.: Познер (Posner 1979).

пользуя средства для обеспечения или снижения покупательной способности в экономике¹. Гэлбрейт, как и в «Теории контроля над ценами», считает, что кейнсианские эпигоны, однако, пренебрегли проблемой инфляции или, по крайней мере, проблемой открытой инфляции. В статье 1960 года Сидней Вейнтрауб различает «два кейнсианских подхода» к анализу инфляции. «Доминирующая форма кейнсианского анализа», в которой используются такие схемы, как кейнсианский крест и модель IS-LM, оперирует реальными показателями, таким образом, цены обычно изменяются только по достижении полной занятости². В таких моделях инфляция объясняется только избыточным совокупным спросом. «Монопольная власть», «регулируемые цены» и «изменения номинальной заработной платы» были «изгнаны» из сферы анализа. Они лежат в основе второй второстепенной формы кейнсианского анализа инфляции (Weintraub 1960, 149).

Наряду с такими авторами, как Лернер и Калдор, Гэлбрейт принадлежит к этой недоминирующей кейнсианской ветви, которую описывает Вейнтрауб. Представители этой ветви, скорее, выступают за анализ с точки зрения инфляции через издержки и рыночную власть. В целом упомянутые авторы, как правило, выступают за контроль цен и заработной платы в целях борьбы с инфляцией³. Для Гэлбрейта понятно, что Кейнс бросает вызов классической схеме, не прибегая к олигополии или теориям регулируемых цен. Но «в мире, где крупные корпорации осуществляют существенный контроль над ценами и спорят с профсоюзами», он считает, что традиционные «кейнсианские средства», а именно фискальная и денежно-кредитная политика, не являются «полностью обнадеживающими» (Galbraith 1952a, 94-97, 105, 218). Чтобы убедить читателя в этом, он объясняет, что кейнсианская система на практике не работает симметрично. Причина в том, что механизм компенсационной силы работает асимметрично в соответствии с макроэкономическими дисбалансами, с которыми сталкивается экономика.

В классической схеме конкуренция действует симметрично. В случае превышения спроса над предложением при прочих равных условиях цена на товары растет с целью восстановления равновесия. Гэлбрейт назвал это «подавленной инфляцией» в своей модели 1947 года. В случае превышения предложения над спросом при прочих равных условиях цена на товары падает, чтобы восстановить равновесие. Но это не относится к олигополистическим рынкам. Еще в 1936 году он объяснил, что в случае снижения спроса у компаний может не оказаться стимула для снижения цен. В этом случае корректировка произ-

¹ Даже Джон Хикс, который утверждал, что «Общая теория» была «экономической теорией депрессии» (1937), пересмотрел свою точку зрения, чтобы защитить идею симметрии кейнсианской системы. Затем он ссылаясь на тезисы книги Кейнса «Как оплатить войну», посвященной средствам против инфляции (Hicks 1945, 2).

² Эти две схемы составляют сердцевину неоклассического синтеза согласно Акерлофу (Akerlof 2019).

³ Вейнтрауб (Weintraub 1960, 154), Лернер (Lerner 1960, 135).

водится по количеству, т.е. по уменьшению производства и занятости. С другой стороны, в случае постоянного роста спроса, особенно при его низкой эластичности по цене, у олигополий появляется стимул к повышению цен с учетом ожидаемого роста цен конкурентов. В то же время Эдвард Чемберлин также поддерживал данный тезис. Экономисты, например Найт и Фридман, утверждают, что такой рост цен возможен только при увеличении денежной массы¹. Не делая явного заявления по данному вопросу, Гэлбрейт сохраняет только идею о том, что ценовое поведение компаний на олигополистических рынках не симметрично в условиях колебаний спроса. Однако эта асимметрия является основополагающей для его объяснительной схемы.

Противодействующая сила не проявляется равномерно независимо от условий спроса. Она вообще не действует как ограничение рыночной власти, когда на рынках наблюдается инфляция или инфляционное давление [...] Противодействующая власть, как ограничение рыночной власти, действует только при относительно слабом спросе (Galbraith 1952a, 160-162).

Гэлбрейт объясняет свое утверждение на примере различия между «рынком покупателей» и «рынком продавцов»². Сначала он применяет его к отношениям между крупными производителями потребительских товаров и крупными розничными сетями. На «рынке покупателей» объем товаров, который предлагают несколько производителей, больше объема, который желают приобрести несколько торговых сетей для их перепродажи. Другими словами, предложение превышает спрос. Таким образом, покупатели могут осуществлять компенсирующую рыночную власть, т.е. «регулировать и ограничивать» цены, по которым они покупают товары для перепродажи. С другой стороны, на «рынке продавцов» объем товаров, которые предлагают несколько производителей, меньше, чем объем товаров, которые хотят приобрести несколько сетей. Такие крупные покупатели больше не могут осуществлять эффективную контрвласть. Хотя Гэлбрейт не упоминает об этом, механизм, лежащий в основе поражения компенсирующей силы, действительно является конкуренцией по классической схеме. Столкнувшись с ограниченным предложением, конкуренция вновь вступает в игру. В данном случае рыночная власть крупных покупателей больше не способствует ограничению уровня цен, по которым они покупают и, соответственно, перепродают (Galbraith 1952a, 161-164). Хотя то, что экономисты называют двусторонними олигополиями и с чем Гэлбрейт имеет дело в концепции уравнивающей силы, как правило, ограничивает риск дефляции посредством саморегулирования, оно никоим образом не защищает от риска инфляции. То же самое относится и к рынку труда, и к рынку товаров.

В случае низкого спроса на товары компании, по мнению Гэлбрейта, руководство компании будет выступать против запросов о повышении заработной

¹ См.: стенограмма дебатов у Маккорда Райта (Wright 1951).

² Такое различие особенно широко используется в сфере недвижимости.

платы. Это приводит к увеличению себестоимости единицы продукции. Однако, поскольку спрос на товар считается низким, рост цен может привести к снижению объема продаж. Это тем более вероятно, если эластичность спроса высока. В данном случае, поскольку компания «не может безнаказанно переложить свои издержки, касаемые повышения заработной платы, на своих клиентов», вопрос о балансе сил между профсоюзами и руководством компании состоит в «распределении прибыли». По мнению Гэлбрейта, это «очень здоровое проявление компенсирующей силы», поскольку оно способствует сокращению неравенства в доходах. Явно обращаясь к «социалистическим экономистам», которые призывают к более равномерному распределению доходов, Гэлбрейт хочет продемонстрировать, что компенсирующая власть «действует в правильном направлении». Однако здесь не осталось места для оптимизма. У нас уже была возможность обсудить его анализ инфляции посредством кумулятивного цикла роста заработной платы и роста цен. По сути, в этом нет ничего оригинального. Только среди гарвардских экономистов этот механизм можно найти в схемах таких разных авторов, как Самнер Сличтер (Slichter 1946, 1954), Джон Морис Кларк (Clark 1951) или Готфрид Хаберлера (Haberler 1951). Но книга Гэлбрейта оказалась новаторской в этом отношении, поскольку он включил этот феномен в свою общую пояснительную схему, основанную на механизме теории уравнивающей силы (1952а, 206, 226).

В условиях высокого спроса на товары отрасли Гэлбрейт утверждает, что «вся структура компенсирующей силы исчезает». Предполагая, что высокий спрос, как правило, неэластичен, он утверждает, что «руководство компании больше не вынуждено противостоять требованиям профсоюзов под предлогом того, что повышение цен приведет к сокращению объема бизнеса» (1952а, 166). Более того, если руководству придется столкнуться с забастовкой в момент, когда спрос особенно высок, оно потеряет еще больше доходов. Поэтому он пришел к выводу, что в «обоюдных интересах» профсоюзов и работодателей «достичь соглашения и перенести затраты на это соглашение в цены» (1952а, 166).

При этом анализе необходимо учитывать три замечания. Во-первых, Гэлбрейт описывает здесь механизм процесса «открытой инфляции», который характеризует его модель «неравновесной системы» при отсутствии контроля над ценами (1947а). Он подтверждает, что не существует «известного теоретического предела» данному процессу, который зависит от баланса сил между коалицией профсоюзов и руководством компании¹. В его новой схеме «собственный динамизм» данного инфляционного процесса объясняется механизмом уравнивающей силы. Будучи «замечательным средством» «уравнивания» рыночной власти работодателей под «дефляционным давлением», механизм уравнивающей силы является «фактором ускорения и постоян-

¹ Это уже подтверждено у Гэлбрейта (1952b, 62-65). Видно, что именно введение отношений власти в анализ отодвигает его от фундаментальной неоклассической концепции «равновесия».

ства инфляции», когда происходит давление в направлении полного задействования производительных ресурсов данной отрасли (1952а, 229-231). Во-вторых, проведенный Гэлбрейтом анализ общих интересов работников и работодателей иллюстрирует институциональный тезис о том, что межиндивидуальные интересы нельзя свести к коллективным. Несмотря на вопрос о степени пропорциональности роста заработной платы и цен, т.е. динамике размера реальной заработной платы, инфляционное регулирование становится все более благоприятным для работников крупных предприятий, работающих в концентрированных отраслях. Это происходит за счет людей с фиксированным доходом. В-третьих, его анализ демонстрирует, что традиционное различие между инфляцией издержек и инфляцией спроса заслуживает разъяснения, поскольку Гэлбрейт говорит нам, что процесс инфляции издержек происходит в основном под давлением спроса. Но здесь он говорит о спросе в конкретной отрасли, а не о совокупном спросе. Если бы это было не так, он объяснял бы инфляцию, как и кейнсианцы, от которых он себя дистанцирует, только ситуацией полного задействования ресурсов в экономике в целом¹.

Поскольку инфляция является неотъемлемым явлением американского капитализма, Гэлбрейт снова обсуждает решения по ее устранению. Он считал, что автоматические стабилизаторы в виде налога на прибыль и доход, предельные ставки которого в то время были максимальными, благоприятны «для будущего капитализма» (1952а, 220). По его мнению, необходимы дальнейшие меры. Первым решением стала «кейнсианская формула». По его мнению, в американском контексте она имеет два ограничения. Во-первых, политически легче снизить налоги или увеличить расходы на борьбу с дефляцией, чем повышать налоги и сокращать расходы на борьбу с инфляцией. Это явление известно как «политическая асимметрия». Во-вторых, когда инфляционное давление оказывают государственные военные расходы, как в случае с частичной экономической мобилизацией во время войны в Корее, работает «только половина кейнсианской формулы». Во имя национальной безопасности, действительно, невозможно сокращать государственные расходы (1952а, 236-273). Второе решение, которое он обсуждает для борьбы с инфляционным давлением, — это увеличение предложения для восстановления равновесия. Хотя это решение кажется элементарным, увеличение предложения обязательно приводит к дополнительному распределению дохода. Хотя этот доход может облагаться налогом или сберегаться, он подпитывает совокупный спрос, так что «усилия, необходимые для увеличения производства» с целью удовлетворения избыточного спроса, «не только не устраняют инфляцию, но и провоцируют ее» (1952а, 239). Здесь мы находим зачатки его анализа стремительного роста, осуществляемого во имя полной занятости, вызванного взаимодействием между производством и потреблением, которое он ставит во главу угла в «Обществе избытия».

¹ По данному вопросу см. также: Гэлбрейт (1958а, 200-211).

После отклонения этих двух решений средством против инфляции вновь становится установление прямого контроля над ценами и доходами. Удивительно, но Гэлбрейт не связывает вопросы политики доходов и баланса сил на рынке труда с вопросами производительности. Джон Морис Кларк, который в то же время активно работал над определением условий жизнеспособного капитализма, считал, что заработная плата не должна увеличиваться быстрее, чем растет производительность, иначе начнется процесс открытой инфляции (Clark 1951, 7, 21-22). Помимо прямого вмешательства государства в экономику, чтобы «помочь [ей] найти равновесие в мирное время между инфляцией и безработицей», Гэлбрейт напоминает нам, что оно также должно поощрять появление противодействующих сил. Он уточняет, что стремление государства взять на себя «решающую ответственность» за управление экономикой, ответственность, которая ранее была, по сути, передана частному сектору, не является синонимом «централизованного управления». Повторяя споры о межвоенном социализме, он хочет убедить читателя, что в американской системе децентрализованное принятие решений по-прежнему играет преобладающую роль. Даже при контроле над ценами фирмы продолжают по своему усмотрению принимать решения о производстве и инвестициях. В этой книге Гэлбрейт определяет «капитализм» как «устройство для достижения максимально возможной децентрализации принятия решений». Он считает, что именно инфляционный потенциал экономики снизит эту степень децентрализации и, кстати, приведет к «глубокому пересмотру характера и структуры американского капитализма» (1952a, 201-207, 240-243).

Видение капитализма, содержащееся в модели Гэлбрейта, стало предметом многочисленных комментариев со стороны его коллег. Именно этого он и хотел, когда писал для большой аудитории. В 1970-х годах он признался Полу Дэвидсону, что хочет «заставить» экономистов «реагировать» на его тезисы (2005, 103). На данный момент мы намеренно ограничили количество комментариев по поводу критических замечаний, которые можно высказать в адрес книги, или по поводу «пробелов» в ее содержании. Предстоящее исследование противоречий «Американского капитализма» предоставит для этого больше возможностей. Однако в заключение мы хотели бы подчеркнуть важность его теории уравнивающей силы в макроэкономическом анализе. Хотя он изменил или уточнил некоторые аспекты своей бимодальной модели, она остается основой его анализа макроэкономических дисбалансов, возникающих в 60–80-е гг., в частности сочетания инфляции и безработицы. В первом номере журнала *Journal of Post-Keynesian Economics* он высказывает предположение о том, что «неспособность кейнсианской макроэкономической политики остановить рост доходов и цен в промышленности и его влияние на выпуск и занятость» объясняется ее неспособностью учесть «изменения, произошедшие в микроэкономической структуре рынка» (1978a, 11). Десять лет спустя, отвечая на вопрос *Eastern Economic Journal* о неудачах кейнсианства, он утверждал, что «мы страдаем от одного из основных кейнсианских допущений», а имен-

но «убеждения, что в то время как макроэкономика требует сильных и разумных государственных действий, микроэкономике можно спокойно оставить на милость рынка». Далее он говорит, что проблема, «присущая» «кейнсианской системе», заключается в ее «политической асимметрии». Нелегко заставить людей согласиться с повышением налогов и сокращением расходов на государственные услуги. По его мнению, именно это привело к тому, что монетарная политика стала «привлекательной альтернативой», которую отстаивали Милтон Фридман и монетаристы (Galbraith 1988b, 125-126).

Глава 12

Первая чередa скандалов и Конгресс за свободу культуры (1952–1958)

Предсказание Артура Шлезингера об успехе книги «Американский капитализм» оказалось верным. Она вывела Гэлбрейта в новое измерение. Книга была опубликована в январе 1952 года. 20 февраля Гэлбрейт получил письмо от йельского экономиста Чарльза Линдблома, в котором тот сообщал, что уже использует его книгу в своем семинаре по «Экономическому планированию»¹. 28 июня 1953 года Милтон Фридман пригласил его принять участие в радиодebатах, организованных Чикагским университетом, в которых он выступил против Дэвида Маккорда Райта из Виргинского университета. Комментаторы отмечают, что книга «уже успела занять свое место в деловой прессе и в списках литературы для дополнительного чтения на многих курсах экономики и политологии». Выражение «уравновешивающая сила» стало «распространенным»². В масштабе Америки Гэлбрейта оценили за пределами академических кругов. Но теперь его признают и на международной арене. Во Франции его тезисы обсуждаются в журналах по общественным наукам, в частности в *La Revue économique*. В 1953 году книга была опубликована такими интеллектуалами, как Раймон Барре (Barre 1954), Луи Франк (Frank 1954), Жан Маршалль (Marshal 1955) и Жан Мейно (Meunaud 1957, 1961). Книга была переведена на французский язык в 1956 году и опубликована издательством Librairie Médicis под редакцией Женен³.

Атмосфера холодной войны благоприятствовала ее распространению, поскольку книга представляет собой защиту американской капиталистической системы и использования децентрализованного принятия решений в сочетании с обстоятельной защитой государственного контроля. Паркер объясняет, что 25 000 экземпляров «Американского капитализма» были напечатаны в Индии и проданы за скромную сумму, чтобы противостоять распространению советской литературы. Для журнала *Dissent*, связанного с радикальными левыми, книга является частью «*l'Économie de l'autocongratulation*» («Экономики самовос-

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 9.

² См.: Миллер (Miller 1954, 16), Уитни (Whitney 1953, 238).

³ Это издательство играет ключевую роль в распространении во Франции «неолиберальных» идей участников коллоквиума Липпмана (Denord 2001).

хваления»)¹. Ее автор принадлежит к тому же «девитализированному центру», что и Шлезингер. Чарльз Райт Миллс (1956) и Пол Суизи (1956) развили аналогичную критику. С другой стороны, для газеты «*Chicago Tribune*» книга представляла собой «мусор в стиле Справедливого курса» Трумэна в «респектабельной упаковке» (Parker 2005, 234–36). Эти два примера восприятия книги журналистами показывают, что, хотя имя Гэлбрейта теперь имеет вес, он остается фигурой, вызывающей множество разногласий. Об этом свидетельствует и оценка книги в научных кругах.

«Американский капитализм» вызвал множество суждений. Адольф Берли и Джоан Робинсон написали хвалебные отзывы. Уолтер Адамс написал объемную статью о тезисах Гэлбрейта, чтобы проверить их актуальность и недостатки. Помимо уже упомянутого случая с Джоном Морисом Кларком, экономист из Йельского университета Чарльз Линдблом переписывался с Гэлбрейтом по поводу тезисов книги. Он даже попросил его вычитать рукопись, которую он готовил вместе с Робертом Далем. Их книга «*Politics, Planning and Welfare*» («*Политика, планирование и благосостояние*») (1953) стала классикой в изучении социальных систем и примером обмена знаниями между экономикой и политологией (Dahl and Lindblom 1953). Но именно организация сессии, полностью посвященной этой книге, на заседании Американской экономической ассоциации в декабре 1953 года свидетельствует о ее важности.

Чтобы изучить многочисленные и разносторонние отзывы о книге, оказавшей большое влияние на свою эпоху в момент своей публикации, необходимо разобраться в различных дебатах, которые она вызвала. Полезным инструментом для историка мысли оказывается социология полемики Сириля Лемье. Лемье объясняет, что полемика — это «в фотографическом смысле проявитель властных отношений, интеллектуальных позиций или социальных сетей, которые иначе было бы трудно увидеть» (2007). В этом смысле полемика очень показательна. Изучение восприятия книги позволяет выявить теоретические и идеологические проблемы, расколовшие дисциплину в начале 1950-х годов. Мы отстаиваем тезис о том, что стратегия моделирования Гэлбрейта уже тогда находилась в центре многих дебатов. Но с точки зрения динамики мы также видим, что споры продуктивны. Они способствуют структурированию дисциплинарного поля. Здесь мы рассмотрим, как споры вокруг «Американского капитализма» структурировали не область американских экономических исследований в целом, а проект Гэлбрейта «интегральная Экономика».

Поскольку Гэлбрейт стал именем, с которым стоит считаться, его регулярно стали приглашать выступить со своими идеями на конференциях. Мэрион Фуркад (Marion Fourcade, 2009) в своем исследовании профессии экономиста показала, что после войны она становится все более интернациональной. Про-

¹ Розенберг. Инакомыслие. Зима 1954. С. 94–102 (JKGPP, комплект 9, отделение 600). Американские радикальные левые регулярно выступают против тезисов авторов, которые они связывают с корпоративным либерализмом (Mattson 2004).

ект Гэлбрейта вписывался в это движение. С 1955 года он принимает участие в Конгрессе за свободу культуры. Это было международное объединение интеллектуалов в рамках организации, базировавшейся в Париже и тайно финансировавшейся ЦРУ. Мы отстаиваем наш тезис о том, что интеллектуальный мир, структурирующий эту организацию, оказал непосредственное, но все же пренебрежимо малое влияние на теоретический проект Гэлбрейта. Концепция индустриального общества как идеального типа общества, представленного в его пояснительных схемах, на самом деле была в значительной степени сформирована интеллектуалами, участвовавшими в Конгрессе. В период 1952–1958 годов Гэлбрейт также написал множество статей и монографий в рамках подготовки к тезисам, которые он развивал в «Обществе изобилия». Эти документы свидетельствуют об углублении его разрыва с Экономикой, которую он начал называть «конвенциональной». Они подпитывали его стремление написать «новый трактат по политической экономии».

Споры вокруг «Американского капитализма»

Мало кто из комментаторов, независимо от степени их поддержки тезисов «Американского капитализма», не отмечает некоторые его достоинства. На заседании *Американской экономической ассоциации*, посвященном этой книге, Адельман сказал, что она «полезна», поскольку напоминает нам, что «данный рынок должен рассматриваться как единое целое» (Adelman 1954, 33). Миллер добавляет, что в «трактате» Гэлбрейта есть «здравый смысл». В своей рецензии Берли признает, что многие аспекты книги вызывают раздражение, особенно «неспособность» Гэлбрейта «отделить теорию от комментариев». Но его теория не может быть «ни забыта, ни презираема» (1953а, 81). В рецензиях в журналах *American Economic Review* и *Journal of Political Economy* соответственно говорится о книге, которая заслуживает внимания профессиональных экономистов и является «блестящей работой по систематизации»¹. Вернон Мунд, хотя и является ярким противником гарвардской традиции промышленной экономики (Mund 1942, 1943), называет ее «ценным исследованием» (1952). В длинной статье в «*Economic Journal*», оспаривающей анализ Гэлбрейтом поведения розничных торговцев, Хантер, тем не менее, считает его «важным вкладом в теорию рынка» (1958, 89). Экономист Уитни считал выражение «уравновешивающая сила» «полезным», хотя Гэлбрейт должен был «уменьшить объем своих обобщений» (1953, 253). Джон Морис Кларк поздравляет Гэлбрейта с его «провокационной» книгой, которая вновь вводит в экономику «печально забытую концепцию переговорной силы». Элвин Хансен также поздравил свое-

¹ Хоман (Homan 1952, 429) и Кристенсон (Christenson 1952, 275).

го друга и коллегу¹. Наконец, Герберт Саймон считает, что концепция уравнивающей силы напоминает нам о том, что изучение цен и изучение административной координации отнюдь не разобщены. Поэтому экономические и политические явления могут быть поняты с помощью общих инструментов (Simon 1959, 266; Simon 1962, 2). Эти комментарии показывают, что данная работа не оставила равнодушными многих экономистов. Но тем более многочисленными были спорные моменты.

Одна группа разногласий касалась конкретных моментов анализа Гэлбрейта. По сути, это внешняя критика работы, которая либо ставит под сомнение некоторые из его гипотез, либо отказывается рассматривать те или иные явления как исторические проявления механизма уравнивающей силы. В отличие от Адольфа Берли, который безоговорочно принимает эту гипотезу, Джордж Стиглер отвергает тезис об олигополии как «доминирующей черте» американской системы (Stigler 1949aStigler 1949b; Stigler 1954). При этом Гэлбрейт и Стиглер ссылаются на одни и те же эмпирические исследования². Хотя эти споры свидетельствуют о том, что в данной дисциплине существует консенсус относительно растущего характера концентрации, Милтон Фридман тем не менее считает, что Гэлбрейт и его коллеги из Гарварда переоценивают ее масштабы (Friedman 1953b). На олигополистические отрасли приходится не более трети национального богатства, на монополистические — менее четверти. Хотя Фридман в поддержку своего тезиса приводит эти цифры — без указания источника, Миллер отмечает, что по проблеме надлежащей меры концентрации нет консенсуса (Miller 1954, 23–24). В итоге дебаты об относительной доле олигополистического сектора экономики оказались довольно бесплодными из-за отсутствия справочных исследований (Adelman 1952, Blair 1952). Десятью годами ранее Николлс указывал, что «профессиональные предубеждения», которые раньше заключались в переоценке наличия конкуренции, несомненно, перешли в другую крайность, а именно в «переоценку монополистических аспектов» (1943, 1944). Гэлбрейту, как заметил ему Джон Морис Кларк, трудно думать о конкурентных и монополистических силах вместе. В этом смысле он создает стереотип, противоположный стереотипу классической схемы (Miller 1954, 24).

Другие авторы критикуют Гэлбрейта за допущение положительной корреляции между размером фирмы, олигополистическим характером рынка, производственной эффективностью и способностью к инновациям. Во-первых, Берли (1954, 15) и Стокинг (Stocking 1953, 437) считают, что нет никаких эмпирических данных, подтверждающих производственное превосходство крупных фирм. Уитни (1953, 239) добавляет, что Гэлбрейт не объясняет производ-

¹ Письмо Кларка от 18 марта 1954 года Гэлбрейту, JKGPP, комплект 3, отделение 9. Письмо от 12 января 1952 года от Хансена Гэлбрейту, JKGPP, комплект 3, отделение 9.

² Это данные Уилкокса (Wilcox 1940), подготовленные для Временного национального экономического комитета. Об этом и систематическом противостоянии между Гэлбрейтом и Стиглером см.: Фридман (Freedman 1998, 58).

ственное превосходство Соединенных Штатов над другими странами и не называет секторов, в которых можно говорить об «успехе». Во-вторых, Адамс, Коттке и Маккорд Райт оспаривают идею о том, что крупные фирмы и олигополистические рынки способствуют инновациям и техническому прогрессу. Уитни обвиняет их в том, что они перенимают риторику менеджеров крупного бизнеса. Поскольку эмпирические данные в очередной раз оказались «неубедительными», участники спора обратились к истории и будущему, чтобы обосновать свои утверждения¹. В радиодebатах с Фридманом (Friedman 1953b) и Маккордом Райтом (Wright 1953a), Гэлбрейт указал на отсутствие доказательств того, что за последние двадцать лет технический прогресс замедлился, а концентрация возросла (Galbraith 1953a). Это та же логика аргументации, что и у Шумпетера (Schumpeter 1942). Но Маккорд Райт возражает, что последствия будут ощущаться в более отдаленной перспективе. Дискуссия остается отложенной на будущее. Гипотеза Гэлбрейта не была ни опровергнута, ни подтверждена². В-третьих, комментаторы критикуют Гэлбрейта за то, что он недостаточно точно определяет понятие размера компании. Под ним может подразумеваться размер заводов, размер компаний — абсолютный или относительный — или даже размер отрасли. Они также критикуют его за утверждение, что крупные размеры обусловлены исключительно технологической необходимостью³. Несмотря на эти концептуальные неточности и двусмысленности, Фридман, Гэлбрейт и Маккорд Райт сходятся во мнении, что не существует никакой физической зависимости между размером компании и ее рыночной властью. В мире всегда существует континуум между конкурентной и монополистической ситуацией.

Особое утверждение Гэлбрейта, вызвавшее наибольшие споры, заключается в том, что уравнивающие силы возникают спонтанно в ответ на рыночную власть. Что касается профсоюзов, то, как мы видели, Стиглер (Stigler 1954) утверждает, что самые сильные из них возникли в концентрированных секторах. Фридман (Friedman 1953b) утверждает, что профсоюзы и, следовательно, механизм уравнивающей силы оказывают незначительное влияние на эволюцию заработной платы и условий труда. Гэлбрейт отвечает, что, конечно, не конкуренция между работодателями обеспечивает работникам лучшую зарплату и условия труда. По вопросу о значении и измерении эффективного влияния профсоюзов нет единого мнения. Во втором издании своей книги «*Economics*» Пол Самуэльсон напомнил нам, что «в отношении того, позволи-

¹ Адамс (Adams 1953, 487), Адамс и Грей (Adams et Gray 1955), Коттке (Kottke 1954, 32), Маккорд Райт (Wright 1953), Уитни (Whitney 1953, 252).

² Три года спустя Гэлбрейт выдвинул еще один аргумент, утверждая, что у крупной фирмы больше стимул к инновациям, потому что она «более уверена в том, чтобы пользоваться преимуществами» инноваций, чем компания без рыночной власти (Galbraith 1955d).

³ Адамс (Adams 1953, 487), Стокинг (Stocking 1953, 345), Маккорд Райт (McCord Wright 1953).

ли ли профсоюзы "повысить реальную заработную плату", факты не совсем ясны» (Samuelson 1951, 606)¹. Большинство комментаторов признают, что профсоюзы обладают переговорной способностью. Но они не согласны с интерпретацией Гэлбрейтом их возникновения. Это развитие не было спонтанным, оно часто происходило и поддерживалось общественными действиями. Оно не ограничивалось концентрированными отраслями. Оно также является ответом на политическую волю, которая выходит за рамки вопроса о рыночной власти². По мнению многих, стремление Гэлбрейта охватить целый ряд явлений с помощью своей объединяющей концепции уравнивающей силы приводит к чрезмерным упрощениям. Как и в любой другой модели, это приводит к двум типам ошибок — вольным или невольным.

Именно в отношении «крупных розничных торговцев» тезис Гэлбрейта выглядит наиболее слабым, как он сам признает (Galbraith 1954a, 3)³. Первое замечание схоже с тем, что применялось к профсоюзам. Крупные розничные торговцы возникли не в отраслях, где концентрировались производители, а, напротив, в конкурирующих секторах, таких как пищевая промышленность или текстиль⁴. Второе критическое замечание касается того, что Гэлбрейт не проводит различия между розничными торговцами, специализирующимися на определенной отрасли, и крупными розничными торговыми компаниями, не имеющими специализации. Последствием этого различия является третье замечание. Если крупные розничные сети могут устанавливать более низкие цены, чем мелкие, то причина может заключаться не в механике уравнивающей силы. Коммерческое превосходство может объясняться не только более низкими ценами, но и целым рядом других причин: более низкими операционными издержками за счет отдачи от масштаба, более эффективной маркетинговой практикой, большей специализацией функций или экономией на транспортных расходах⁴. Такая критика может показаться ироничной. Ведь, оспаривая один из его аргументов, оппоненты Гэлбрейта выдвинули набор элементов, которые могут быть использованы для обоснования его фундаментального тезиса о большей эффективности крупных фирм и, следовательно, об их растущей рыночной власти (Galbraith 1959a, 169). Четвертое критическое замечание по этому поводу является наиболее важным, поскольку оно носит внутренний характер. Даже принимая механику уравнивающей силы между крупными производителями и крупными розничными торговцами, многие экономисты утверждают, что

¹ Обзор ситуации в то время см. в коллективной работе «Влияние профсоюзов» (Маккорд Райт 1951).

² Хантер (Hunter 1958, 99), Стокинг (Stocking 1953, 433-435), Уитни (Whitney 1953, 249), Маккорд Райт (McCord Wright 1954, 31).

³ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Уравнивающая сила. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж.К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Антология экономической мысли). С. 678–683.

⁴ Адельман (Adelman 1954, 33), Стиглер (Stigler 1954, 12), Уитни (Whitney 1953, 241), Хантер (Hunter 1958, 90-91).

Гэлбрейт не объясняет, почему эти крупные розничные торговцы будут перекладывать снижение цен на потребителей. Некоторые считают, что вполне возможно, что крупные производители и розничные торговцы делят прибыль монополий, точно так же, как профсоюзы и компании, испытывающие инфляционное давление. Если это так, то механизм уравнивающей силы не будет иметь желаемых социальных эффектов, постулируемых Гэлбрейтом.

Неспособность Гэлбрейта убедительно объяснить, почему крупные розничные торговцы будут снижать цены, была подхвачена Уитни (Whitney 1953, 239), а затем подтверждена Стиглером (Stigler 1954, 12). В переписке с Уитни, а затем в своем ответе на конгрессе Американской экономической ассоциации Гэлбрейт принял аргумент своих оппонентов о том, что, несмотря на наличие крупных розничных сетей, в сфере розничной торговли сохраняется конкуренция¹. Это позволяет ему объяснить механизм переложения последствий от снижения цен на потребителя. Однако он добавил, что «немного неловко» возвращать конкуренцию после того, как он исключил ее из своей пояснительной схемы (Galbraith 1954a, 3). Однако подобный пируэт не должен скрывать противоречие, которое он вскрывает. Как справедливо заметил Хантер, обоснование, первоначально представленное в «Американском капитализме», а именно обоснование необходимости снижения цен с помощью специальной гипотезы о том, что розничные торговцы стремятся максимизировать объем продаж, а не прибыль, не противоречило внутренней логике модели Гэлбрейта. Это был аргумент, предвосхищающий управленческие теории фирмы. С другой стороны, обращение к конкуренции создает проблему. Как розничный рынок может быть олигополистическим на входе и конкурентным на выходе? (Hunter 1958, 100). В более общем плане, идет ли речь о рынке потребительских товаров или о рынке труда, Гэлбрейту не удается убедить своих коллег в том, что система, характеризующаяся комплексом «двусторонних олигополий», управляемых механизмом уравнивающей силы, не обязательно ведет к эксплуатации потребителей. Определенные конкретные группы обязательно получают выгоду от такого структурирования рынка, которое никоим образом не отвечает «общим интересам», под которыми понимаются интересы потребителей².

Эти замечания о «крупных продавцах» заставили комментаторов указать на два основных недостатка книги Гэлбрейта. Первый касается взаимосвязи между механизмом конкуренции и механизмом компенсирующей силы. Гэлбрейт представляет его как замену конкуренции. Коттке напоминает, что это, прежде всего, альтернативные способы регулирования (Kotke 1954, 30-31). Другие предлагают Гэлбрейту рассмотреть их сосуществование³. Мы

¹ Письма Уитни к Гэлбрейту, 10 и 14 августа 1953 года. Письмо Гэлбрейта к Уитни, 13-21 августа 1953 года. JKGPP, комплект 3, отделение 9.

² Адамс (Adams 1953, 472), Хантер (Hunter 1958, 101), Миллер (1954, 21-22), Стиглер (Stigler 1954, 9), Маккорд Райт (McCord Wright 1953), Уитни (Whitney 1953, 239).

³ Миллер (Miller 1954, 22), Уитни (Whitney 1953, 243). См. также: письмо Гердинга от 19 июля 1954 года и письмо Прайса от 19 июля 1954 года. JKGPP, комплект 3, отделение 9.

уже отмечали, что конкуренция играет определенную роль в некоторых моментах аргументации Гэлбрейта. Он сам часто указывает на то, что она принимает новые формы, а именно формы, отличные от ценовой конкуренции. В их переписке Чарльз Линдблом предполагает, что уравнивающая сила, возможно, является одним из новых проявлений конкуренции, понимаемой в общем смысле соперничества¹. Для Гэлбрейта это была лишь «семантическая деталь». В ответе от 27 мая 1952 года он заявляет, что для него важно определить, «обеспечивает ли данный механизм эффективную и желательную форму контроля» над «частным осуществлением экономической власти»². Это подводит нас непосредственно ко второму главному недостатку книги Гэлбрейта, а именно к отсутствию какого-либо объяснения используемого им критерия благосостояния.

Джордж Стиглер считает, что Гэлбрейт «романтичен», полагая, что «конкурентное решение», вероятно, может возникнуть из ситуации «двусторонней олигополии» (Stigler 1954, 9). Он косвенно предполагает, что Гэлбрейт принял традиционный критерий экономики благосостояния со времен Маршалла, а именно принцип максимизации потребительского излишка. Гэлбрейт никогда не утверждает, что цена на рынках, где эффективно действует компенсационный механизм, будет такой же, как и конкурентная цена. Он утверждает, что она будет ниже, чем цена при монополии, и что оставшаяся прибыль от монополии будет перераспределена в соответствии с относительной переговорной позицией каждой стороны. Интерпретация Стиглера объясняется тем, что цена, по-видимому, является ключевой переменной в критерии благосостояния Гэлбрейта, но не сводится к ней. Проблема в том, что он еще явно не отказался от традиционного критерия экономики благосостояния. Это тем более губительно, что «суть дискуссии» в книге, как справедливо указывает Берли, заключается в том, как и почему уравнивающая сила может быть «социально полезной» (Berle 1953b, 84)³. Гэлбрейт был вынужден признать это упущение. В письме Стиглеру от 24 ноября 1953 года, готовясь к сессии Американской экономической ассоциации, посвященной этой книге, он писал, что намерен прояснить этот момент: «[его] критерий ценности предполагает минимизацию социальной напряженности, а не максимизацию реального дохода потребителя»⁴. Он считал, что традиционный неоклассический критерий подходит для мира, характеризующегося повсеместной бедностью. «Повышение реальной заработной платы потребителей было самым простым критерием повышения благосостояния». Но Гэлбрейт считает, что это уже не так. «Общество изобилия может принести материальную жертву в пользу социального довольства» (Galbraith 1954a, 3). Однако только в «Обществе изобилия» он разрабатывает такой конвенционалистский подход к благосостоянию, который

¹ Письмо Линдблома Гэлбрейту от 25 апреля 1952 года. JKGPP, комплект 3, отделение 36.

² Письмо Гэлбрейта Линдблomu от 27 мая 1952 года. JKGPP, комплект 3, отделение 36.

³ См. также: Ваттер (Vatter 1955), Уитни (Whitney 1953, 243).

⁴ JKGPP, комплект 3, отделение 9.

на этот раз явно противоречит принципу потребительского суверенитета, лежащему в основе экономики благосостояния (Chirat 2020a).

Это объяснение Гэлбрейта вызывает несколько замечаний. Прежде всего, он признает, что его рекомендации по государственной политике, а именно поощрение появления уравнивающей силы и контроль над ценами и доходами, не направлены на максимизацию роста производства и доходов потребителей. Их цель — достижение некоего социального компромисса, равновесия между многочисленными центрами власти (Sharpe 1974, 19). Уитни (Whitney 1953) и Даль и Линдблом (1953) видят в этом, соответственно, переосмысление тезисов Кларка в книге «*Alternative to Serfdom*» («*Альтернатива рабству*») и тезисов Коммонса в книге «*Economics of collective action*» («*Экономика коллективных действий*»). Однако Хантер отмечает, что для построения нормативной экономики этот новый критерий, скорее всего, создаст «больше проблем, чем решит». Он критикует Гэлбрейта за то, что тот выносит «личное» оценочное суждение, в то время как неоклассический критерий обладает достоинством объективности. В любом случае последний критерий легче определить формально. Далее Хантер утверждает, что изучение «сил», которые ведут к «минимизации социальной напряженности», — это «задача», которая относится к «другим дисциплинам», нежели Экономика (Hunter 1958, 102-103). Тем самым он позиционирует себя как «предпринимателя-моралиста» — в смысле социолога Говарда Беккера (1963)¹ — поскольку позволяет себе отвергнуть вопросы, рассматриваемые в работе Гэлбрейта, за пределами области экономики. В своем ответе Гэлбрейт признает трудность теоретической интеграции такого конвенционалистского критерия благосостояния. Но он отказался позволить экономистам избегать вопроса о социальной напряженности во имя соблюдения границ дисциплины, что некоторые из его оппонентов считают законным (Galbraith 1959a, 169).

Многие комментаторы осудили рекомендацию Гэлбрейта поддержать появление уравнивающих сил как политику, направленную в конечном счете на благоприятствование отдельным группам интересов (рабочим в концентрированных секторах, фермерам) в ущерб общим интересам — неявно определяемым как совокупность интересов отдельных потребителей². Эту критику предвосхитила Джоан Робинсон (Robinson 1952), написав, что «его схема лишена моральной красоты старой ортодоксии». Миллер (Miller 1954) и Фридман (Friedman 1953b) в этой связи подчеркнули, что концепция уравнивающей силы носит скорее политический, чем экономический характер. Теория Гэлбрейта ставит под сомнение его концепцию государства. Когда он утверждает, что государство должно поощрять возникновение уравнивающих сил,

¹ См. в переводе на русский язык: Беккер Г. Аутсайдеры : исследования по социологии девиантности / Говард Беккер; пер. с англ. Н.Г. Фархатдинова; под ред. А.М. Корбуа. М.: Элементарные формы, 2018.

² См., например: Миллер (Miller 1954, 21-22) и Стиглер (Stigler 1954, 11).

он постулирует, что оно может действовать в пользу тех, кто слабее всего с точки зрения рыночной власти. Однако Адамс (Adams 1953, 481–483) и Берли (Berle 1953a, 83–84) напоминают ему, что правительство не отличается однозначностью, что оно иногда поддерживает тех, кто уже обладает рыночной властью, что «группы экономических интересов» также являются «политическими единицами» и, наконец, что существуют «отношения тесной близости между регулирующим и регулируемым». Повторяя дихотомию между радикальной и либеральной концепциями государства, встречающуюся среди участников американского исторического институционализма, Гэлбрейт здесь на стороне последних. Противопоставляя взгляды Гэлбрейта и Чарльза Райта Миллса, Лэтэм утверждает, что «Американский капитализм» предлагает «искусственное разделение между правительством и экономическими и социальными группами, которые оно регулирует» (Latham 1957, 305). Мы увидим, что Гэлбрейт в полной мере учитывает эту критику несколько идеалистического, редукативного и даже наивного характера видения государства, которое он предлагает в этой первой части своей трилогии. В письме, датированном летом 1952 года, Чарльз Линдблом также предположил, что включение государства в число противодействующих сил в конечном итоге ослабляет идею о том, что этот механизм автоматически минимизирует напряженность между социальными группами¹.

Из всех критиков, однако, именно позиция Дэвида Маккорда Райта, больше всего контрастирует с мнением Гэлбрейта с точки зрения баланса сил. Он осуждает «статическую» концепцию «здоровья экономики», идею «гармонии», обнаруженную как у «правых, так и у левых платоников». Хотя он признает анализ экономической динамики Гэлбрейта, учитывающий технический прогресс и рост, он указывает, что эти явления неизбежно порождают «ненадежность» и «нестабильность». Маккорд Райт отстаивает идеал изменчивого общества, в котором нет стабильности ни в рабочих местах, ни в положении компаний. Желая способствовать появлению уравнивающих сил, Гэлбрейт фактически предлагает упрочить позиции. Райт приходит к выводу о том, что он, «хотя, возможно, совершенно бессознательно», является одним из «самых эффективных врагов капитализма и демократии» (Wright 1954, 26–27, 30). В целом аргумент Райта напоминает аргумент Хайека против Дьюи в книге «*Route de la Servitude*» («Дорога к рабству»). Он рассмотрел тезисы, представленные в двух предыдущих книгах под названием «*Democracy and Progress*» («Демократия и прогресс») (Galbraith 1948a) и «*The Economics of Disturbance*» («Экономика беспорядков») (Galbraith 1947), а также в «*Survey of Contemporary Economics*», опубликованном *Американской экономической ассоциацией* (McCord Wright 1948b).

Многие из этих критических замечаний оказались продуктивными в том смысле, что Гэлбрейт учитывал их при написании своих более поздних работ. В письме от 25 августа 1952 года Линдблом предложил Гэлбрейту аргументировать его представления об «экономике изобилия», в частности, в связи с во-

¹ Письмо Линдблома Гэлбрейту от 25 августа 1952 года. JKGPP, комплект 3, отделение 36.

просом «увеличения коллективных расходов». Это тема его тезиса о социальном дисбалансе в «Обществе изобилия»¹. Алан Суизи обратился к нему с аналогичным советом в письме от 23 февраля 1953 года². Уолтер Адамс считает, что Гэлбрейт не справился с феноменом слияний, перекрестного владения акциями и вертикальной интеграции крупных компаний. В тех случаях, когда поставщики, перевозчики и производители действуют в одном направлении, компенсационного механизма не существует. Эта критика имеет принципиальное значение, поскольку процесс вертикальной интеграции отчасти лежит в основе тезиса «Нового индустриального общества» о том, что планирование со стороны компаний в смысле иерархической координации заменило координацию со стороны рынка. Один из корреспондентов, выдавая себя за обывателя, заметил Гэлбрейту, что в его работе «не освещено то, что произойдет с мелким предпринимателем в долгосрочной перспективе»³. Только в работе «Экономические теории и цели общества» Гэлбрейт подробно рассмотрел конкурентную часть своей бимодальной модели. Однако важно помнить, что он никогда не отрицает, что часть экономики остается конкурентной. Об этом свидетельствует его недовольство карикатурной подачей его тезисов в журнале *Fortune*⁴.

Наконец, многие экономисты указывают на недостаточно подробное рассмотрение такого центрального понятия, как «власть». Перри Миллер считает, что Гэлбрейт предполагает, что понятие власти представляет «особый интерес для современного экономиста», но без проведения анализа «структур власти» (Miller 1954, 20). Адольф Берли также утверждает, что книга недостаточно развивает концепцию, которая, вероятно, еще сложнее, чем концепция «цены» или «рынка» (Berle 1953, 84). Только в 1983 году в книге «*The Anatomy of Power*» Гэлбрейт предложил свою «общую теорию власти» (Galbraith 1983b). Но даже ограниченная концепция термина «сила», которую создал Гэлбрейт, определяя ее прилагательным «уравновешивающая», не является полностью удовлетворительной. Миллер отмечает, что это приводит к объединению весьма разнообразных явлений под одним термином. Более того, мы уже подчеркивали сложность определения изначального или уравновешивающего характера силы. Власть крупной сети магазинов может восприниматься как уравновешивающая по отношению к некоторым из ее поставщиков, но как изначальная по отношению к другим поставщикам или потребителям. Адельман идет дальше. С теоретической точки зрения идея уравновешивающей силы является плеоназмом. «Всякая власть», будучи «относительной», представляет собой компенсирующую силу «в том смысле, что она существует для того, чтобы устранить препятствие между желанием и его реализацией» (Adelman 1954, 34).

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 36.

² JKGPP, комплект 3, отделение 55.

³ Письмо Гердинса Гэлбрейту от 19 июля 1954 года. JKGPP, комплект 3, отделение 9.

⁴ Письмо Гэлбрейта редактору *Fortune* от 29 мая 1952 года, воспроизведенное по Холту (Holt 2017, 102-103).

Наконец, изучение реакции на книгу «Американский капитализм» свидетельствует о том, что основным предметом критики является сама стратегия моделирования Гэлбрейта. Как мы видели во введении, модель, по существу, характеризуется своей формой, логикой и сферой применения. Все критические замечания, описанные как внутренние, касались логики модели. Отличительная черта проекта Гэлбрейта – существенная интеграция явлений в единую пояснительную схему [*pattern model*]. Поэтому многие критики сосредоточились на масштабах модели. Стиглер утверждает, что книга представляет собой теорию «рынка», плюс теорию «профсоюзов», плюс теорию «организации продаж», плюс теорию «правительства». Он добавляет, что это «амбициозная теория», предполагая, что она слишком амбициозна (Stigler 1954, 5). И наоборот, Клайд Митчелл – в перекрестном обзоре Гэлбрейта (Galbraith 1952a) и Эйрса (Ayres 1952) для журнала *Journal of Farm Economics* – характеризует книгу как отправную точку для «описания» «нашей социальной системы». Однако она лишь «скелет» «более реалистичной социально-политической экономической теории» (Mitchell 1952). В то время как одни считают, что масштабы «Американского капитализма» выходят за пределы возможностей экономической модели или даже за границы экономики, другие видят в нем не более чем отправную точку для процесса содержательной интеграции вокруг этого костяка. Гэлбрейт разделяет видение последних.

Амбициозный характер, который Гэлбрейт хочет придать своей модели с точки зрения уравнивающей силы, несомненно, проистекает из его признания «широкого и всеобъемлющего» характера классической схемы. Как и классическая схема, он намерен заниматься «регулированием экономической власти» (Galbraith 1954, 1). Из классической схемы он также сохраняет – на данном этапе – идею о том, что автоматический механизм может способствовать возникновению определенной социальной гармонии. Кевин Мэттсон (Mattson 2006, 105) справедливо отмечает, что Гэлбрейт наделяет уравнивающую силу в качестве регулятивного механизма «магической силой», которая, как правило, основана на той же автоматичности, что и та, которой Адам Смит наделил механизм конкурентного регулирования, известный как «невидимая рука». В определенной степени и в определенной форме мы даже находим важное неоклассическое понятие равновесия из-за неявного ньютоновского видения в категориях сил и противодействующих сил. Фридман, однако, справедливо заявляет, что «недостаток властных отношений состоит в том, что они не обеспечивают постоянного равновесия» (Friedman 1998, 60). Такие отношения функционируют асимметрично и нерегулярно. Данный характер бимодальной модели Гэлбрейта вызвал много замечаний. Вот один лишь пример: Маккорд Райт утверждает, что проблема теории олигополии заключается в том, что «ее нельзя сформулировать так же точно и подробно, как теорию конкуренции» (McCord Wright 1954, 32). Гэлбрейт обескуражен подобным комментарием, который предполагает, что эстетика теоретического результата и его нормативная стабильность превалируют над необходимостью реализма.

По-видимому, наша традиция экономического анализа не позволяет нам строить частичные модели такого рода [которые работают нерегулярно и асимметрично]. Они должны быть полными, единообразными и гармоничными. Если автор модели не утверждает этого, то критики предположат, что он все равно это делает, а затем выделяют несовершенства как доказательства слабости [...] Признавая несовершенства или неработоспособность уравнивающей силы, я, по-видимому, несу за это ответственность (Galbraith 1954a, 4).

Похоже, что из всех критических замечаний в адрес Гэлбрейта на него неизгладимое впечатление произвели только те, которые принимали его аналитические гипотезы о бимодальной модели экономики, важности концентрации и гипотезы о том, что крупный бизнес способствует технологическому развитию и порождает общество изобилия. Гэлбрейт был убежден, что принятые им упрощения были верными. Ни одно из критических замечаний Милтона Фридмана о переоценке власти компаний и союзов, например, не заставило его изменить свою модель. Уильям Брейт задается вопросом, «как два самых выдающихся социолога нашего времени» «пришли к таким противоречивым взглядам на экономическую реальность». Он объясняет это именно масштабом их пояснительных схем. Они создают «масштабные системы», которые нельзя опровергнуть эмпирически¹. Ссылаясь на книгу Нельсона Гудмана «*Ways of Worldmaking*» («Способы создания миров») (Goodman 1978)², он считает, что «Гэлбрейт и Фридман не открывали анализируемые ими миры». Они их сами «создали». Поэтому необходимо работать в том воображаемом мире, который они создают, чтобы производить критику, которая, вероятно, достигнет своей цели (Breit 1984, 19–20)³. Именно такой масштаб моделей Гэлбрейта объясняет ощущение Майрона Шарпа, который в книге, посвященной его трилогии, говорит, что он «согласен с Гэлбрейтом во всем в целом и ни в чем в частности» (Sharpe 1974, xvi).

Конгресс за свободу культуры

Если содержание «Американского капитализма» и различные критические замечания в адрес этой книги подготовили почву для «Общества изобилия», то участие Гэлбрейта в Конгрессе за свободу культуры — это фундаментальный промежуточный этап в процессе содержательной интеграции, ко-

¹ Очень трудно эмпирически опровергнуть масштабную пояснительную схему, поскольку конечное подмножество явлений, составляющее эмпирическое опровержение, тоже можно поставить под сомнение, принимая во внимание конечное подмножество более высокого порядка. См.: Герберт Саймон (Simon 1983).

² См. в переводе на русский язык: Гудмен Нельсон. Способы создания миров / пер. с англ. М.В. Лебедева. М.: Идея-Пресс; Логос; Праксис, 2001. 376 с.

³ Точка зрения Нельсона Гудмана вдохновила Мэри Морган на ее видение (Morgan 2012), которое мы обсуждаем во введении.

торый он запускает в своей трилогии¹. Именно благодаря участию в данной организации многие интеллектуалы разработали тезисы, которые постепенно привели к появлению концепции индустриального общества. Прежде чем рассматривать эту концепцию, описывающую мир, существующий в пояснительных схемах Гэлбрейта, необходимо сначала представить историю Конгресса по трем причинам. Гэлбрейт в своих мемуарах и Паркер в автобиографии совершенно умалчивают о своих связях с Конгрессом за свободу культуры. Кевин Мэттсон упоминает это в книге «When America was great» (Когда Америка была великой»). Но именно эта организация послужила толчком к появлению «качественного либерализма» движения «Американцы за демократические действия» вокруг Гэлбрейта и Шлезингера. Мы утверждаем, что участие Гэлбрейта в Конгрессе также важно для созревания его теоретического проекта как экономиста. Наконец, история Конгресса за свободу культуры показывает, как Гэлбрейт был вовлечен в послевоенную интернационализацию области исследований в сфере социальных наук. Коллоквиум Липпмана, состоявшийся в Париже в 1938 году, привлек внимание многих историков мысли как вектор данной интернационализации. Он считается одним из основных источников различных форм «неолиберализма»². Интересно отметить, что проблемы и линии раскола в рамках упомянутого коллоквиума связаны с теми же темами, что и в «Американском капитализме». Желательна ли определенная степень концентрации в экономике? Или конкуренция всегда должна поощряться? Какова должна быть роль Государства, если, как говорит Жак Рюэф, «было бы столь же утопично желать полного устранения интервенционизма, как и требовать от него решения всех существующих трудностей»?³

На коллоквиуме Липпмана присутствовали, скорее, те экономисты, с которыми Гэлбрейт не сходилась во взглядах на экономическую роль Государства. Среди них были Мизес, Хайек и Репке. Среди других участников были интеллектуалы, например, Раймон Арон, Майкл Полани и Луи Ружье, а также крупные французские промышленники. Из-за важной роли, которую Хайек и Репке сыграли в его создании в 1947 году, Общество Мон-Пелерин часто представляют как наследника коллоквиума Липпмана 1938 года (Slobodian 2018). Среди экономистов, присутствовавших на первом заседании в апреле 1947 года, если упомянуть только главных лиц, уже присутствовавших в нашем повествовании, были Морис Алле, Милтон Фридман, Фрэнк Найт, Фриц Махлуп, Людвиг фон Мизес, Лайонел Роббинс и Джордж Стиглер. Конгресс также чем-то похож на Коллоквиум Липпмана и, следовательно, на Общество «Мон-Пелерин». Раймон Арон, Бертран де Жувенель и Майкл Полани участвовали в по-

¹ Американское название организации – Congress for Cultural Freedom.

² О симпозиуме Липпмана см.: Иннсет (Innset 2020), Бергин (Burgin 2012), Мировский (Migowski 2009), Одье (Audier 2008, 2012), Денор (Denord 2001). См. в переводе на русский язык: Бергин Энгус. Великая революция идей. Возрождение свободных рынков после Великой депрессии. М.: Мысль, 2017. 327 с.

³ Цитируется по Денору (Denord 2001, 15).

слевоенных совещаниях, организованных обоими обществами. Фридрих Хайек и Морис Алле принимали участие в большом собрании Конгресса за свободу культуры, которое проходит в Милане в 1955 году. Но по сравнению с обществом «Мон-Пелерин» Конгресс за свободу культуры – гораздо более крупная организация по широте деятельности и разнообразию участвовавших в нем интеллектуалов.

История Конгресса за свободу культуры началась в Берлине в 1948 году¹. Она связана с созданием ЦРУ в соответствии с Законом о национальной безопасности в июле 1947 года. В офис молодого агентства наняли Майкла Джоссельсона, американского офицера, находящегося в Берлине, для ведения «культурной битвы» против Советского Союза. Затем он работал в сотрудничестве с Николаем Набоковым – музыкантом и двоюродным братом Владимира Набокова, автора «Лолиты», который работал в Берлине в 1945 году в «Отделе по работе с личным составом» Группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США. В 1950 году Джоссельсон стал директором, а Набоков – генеральным секретарем Конгресса, который курировал различные действия сначала в Европе и Азии, затем в Африке и Латинской Америке. Это встречи с интеллигенцией, выставки, концерты. Конгресс за свободу культуры также поддерживает издательства и средства массовой информации. *Der Monat* в Германии, *Commentaire* и *Preuves* во Франции, *Tempo presente* в Италии и *Encounter* в Соединенном Королевстве – все это примеры журналов, финансируемых организацией и предоставляющих платформу для либеральных интеллектуалов в широком смысле этого слова, как американских, так и европейских. Во время блокады Берлина воздушный мост генерала Клея использовался для доставки не только продуктов питания, но и экземпляров *Der Monat*. Таким образом, конгресс был частью общей политики ЦРУ по развитию культурной деятельности, которая включала в себя содействие экранизации таких литературных произведений, как «1984» и «Скотный двор» Джорджа Оруэлла.

Американцы вскоре поняли, что средств, выделенных согласно Плану Маршалла на восстановление экономики, будет недостаточно, чтобы остановить распространение коммунизма. Конгресс за свободу культуры был одним из главных американских орудий в «культурной холодной войне». До середины 60-х годов его деятельность финансировалась ЦРУ сначала под прикрытием помощи по Плану Маршалла, а затем различными американскими фондами. Первым

¹ Об истории Конгресса см.: работы Гремиона (Grémion 1995, 1986), Сондерса (Saunders 1999), Ароновой (Aronova 2012) и Харриса (Harris 2016). См. также: работы Скотта-Смита (Scott-Smith 2002) и Бергхана (Berghahn 2010). О Конгрессе за свободу культуры и американском либерализме см.: Мэттсон (2004). При написании этих параграфов мы использовали заметки, сделанные Кевином Мэттсоном в архивах Американского комитета за свободу культуры (ACCF, Библиотека Тамимента Нью-Йоркского университета) и Международной ассоциации за свободу культуры (IACF, Библиотека Чикагского университета). Мы искренне благодарим его за то, что он прислал их нам. Наконец, мы изучили рассекреченные архивы ЦРУ, в частности файлы CIA-RDP80-00926A007900500001-1 и CIA-RDP88-01315R000200270001-6.

крупным мероприятием, организованным организацией, стал Берлинский конгресс в 1950 году. Город стал западным анклавом за железным занавесом. Историк Пьер Гремион объясняет, что «задачи конгресса» были «очень ясны» в то время. Это был вопрос «свободы против тоталитаризма» (Grémion 1986, 273). В качестве почетных председателей Берлинского конгресса фигурируют имена нескольких философов, пользовавшихся известной интеллектуальной репутацией. Это Бенедетто Кроче (Италия), Джон Дьюи (США), Карл Ясперс (Германия), Жак Маритен (Франция) и Бертран Рассел (Великобритания). Однако на самом деле их присутствие носит исключительно символический характер. Мероприятие контролировали и организовывали Джеймс Бернхем, Сидни Хук, Артур Кестлер и Мелвин Ласки. Это четыре представителя комитета США Конгресса за свободу культуры. Также это четыре интеллектуала, которые порвали с социализмом или троцкизмом во второй половине 1930-х годов и стали яркими антикоммунистами. На культурном мероприятии, организованном по инициативе Коминформа в гостинице «Астория» в Нью-Йорке в 1949 году, они уже выступили с инициативой организовать встречную конференцию. На Берлинском конгрессе единственно реальное согласие у различных собравшихся интеллектуалов заключалось в противостоянии тоталитаризму. Это привело к подписанию манифеста. Но участники разделились по ряду основных вопросов. Первым из них был вопрос о нейтралитете. Джеймс Бернхем и Раймон Арон, например, выступали за отсутствие нейтралитета по отношению к коммунизму, в то время как некоторые европейские интеллектуалы считали, что Европа должна держаться на равном расстоянии от обоих блоков¹. Американские инициативы (План Маршалла, создание НАТО), роль социалистических партий и профсоюзов в европейских демократиях и вопрос о европейской интеграции — все эти вопросы вызывали разногласия.

После этого события Конгресс за свободу культуры стал «постоянной структурой» по просьбе агента Вигнера, который курировал деятельность Майкла Джоссельсона от имени ЦРУ. Под руководством Джоссельсона и Набокова Конгресс проходит этап институционализации. Его центральный комитет открыл офис в доме 104 на бульваре Осман в Париже. В каждой стране были созданы комитеты, деятельность которых координировалась. История отношений власти в рамках данной сложной организации с многочисленными последствиями заслуживает полноценного исследования. Здесь предлагаем сосредоточиться на существующих разногласиях в рамках комитета США². В целом можно сказать, что в комитете произошел раскол на две части. Первый лагерь представляет Джеймс Бернхем. Он был сотрудником *Управления*

¹ Обратившись к архиву Раймона Арона, мы пришли к выводу, что, хотя он написал речь для конгресса в Берлине под названием «Обман нейтралитета», он, вероятно, в нем не участвовал (архив Раймона Арона, BNF, отделение 177).

² Комитет США в Конгрессе составлен из ранее существовавшего органа, Комитета за свободу культуры, который представлял собой крошечную структуру с участием Джона Дьюи, Сидни Хука и Артура Шлезингера. ACCF, отделение 1.

стратегических служб во время войны, и ЦРУ считало, что его присутствие необходимо для бесперебойного функционирования деятельности Комитета США Конгресса за свободу культуры. Саму деятельность организации вдохновила его книга «Макиавеллисты», посвященная теоретикам элит. Конгресс не проводит коммуникационных кампаний, направленных на массы. Он стремился обращаться к интеллектуальной элите каждой страны. Однако жесткая линия Бернхема против коммунизма не удовлетворила другой лагерь, входивший в американский комитет. Это был лагерь таких либералов, как Дэниел Белл, Дэвид Рисман и Артур Шлезингер. Маккартизм был причиной острых противоречий. В то время как Бернхем поддерживал действия и движение вокруг сенатора от Висконсина, другой лагерь осуждал его «антиинтеллектуализм». Шлезингер жаловался Набокову на присутствие этих «невротических» антикоммунистических «ублюдков» в американском комитете (Sanders 1999, 87-89, 202). Дэниел Белл считал, что сотрудничество с «защитниками сенатора Маккарти» было равносильно компрометации «культурной свободы»¹. Постепенно баланс сил в американском отделении изменился в пользу представителей этого некоммунистического левого лагеря. В письме от 15 сентября 1954 года Джеймс Бернхем подал в отставку из-за своей «убежденности в том, что за последние полтора года Комитет превратился в узкопартийную группировку»².

Это изменение в расстановке сил в американском комитете можно отчасти объяснить политикой, которую проводил центральный комитет Конгресса за свободу культуры, возглавляемый Джоссельсоном из Парижа. Несмотря на уход Бернхема, в комитете оставался ярко выраженный антикоммунистический компонент, в частности, в лице Сидни Хука. После знаменитого суда над Розенбергами английский философ Бертран Рассел осудил в газете *Manchester Guardian* от 26 марта 1956 года «зверства, совершенные ФБР» в отношении свидетеля судебного процесса. Он без колебаний проводил сравнения между американским ведомством и государственной полицией гитлеровского и сталинского режимов. Члены комитета американского конгресса были возмущены. Они выступили с инициативой написать Расселу письмо протеста. В ответ Рассел сложил с себя полномочия почетного председателя. Как и Артур Шлезингер, Майкл Джоссельсон не одобрял отношения членов американского комитета к Расселу. Его постоянная забота, которая была и у ЦРУ, заключалась в том, чтобы деятельность Конгресса не была сведена в глазах общественного мнения к чистой пропаганде³. Еще на Берлинском конгрессе в 1950 году они надеялись, что центральной фигурой не станет Мелвин Ласки, чье имя было синонимом антикоммунизма. По той же причине статьи Раймона Арона и Ар-

¹ Письмо Белла от 30 июня 1955 года. ACCF, отделение 10.

² Письмо Бернхема от 15 сентября 1954 года. ACCF, отделение 3.

³ На встрече 29 ноября 1950 года Бернхем сказал: «Честно говоря, если мы здесь не для пропаганды, я не знаю, зачем мы в этой организации. Я думал, это и было целью организации, но пропаганда оправданная, потому что это пропаганда правды и свободы». IACF, комплект 2, отделение 2.

тура Кестлера были удалены из первого номера *Encounter*, вышедшего в 1953 году. Избегая выражения слишком радикальных позиций по отношению к Советскому Союзу, журнал также стремился противостоять волне антиамериканизма, которая распространялась в Европе после усиления в эпоху маккартизма. По всем этим причинам в 1950-х годах произошло сильное совпадение интересов между целями ЦРУ и стремлением либералов из организации «Американцы за демократические действия» построить в США некоммунистическую левую программу. По иронии судьбы, в это же время ФБР возглавило охоту за всем, что напоминало социализм или коммунизм.

Учитывая изменение расстановки сил в американском комитете и проект, возглавляемый Джоссельсоном, у нас появился первый ключ к пониманию участия Гэлбрейта в Конгрессе за свободу культуры. Сравнивая его траекторию с траекторией Эйрса или Веблена, можно сказать, что Гэлбрейт был человеком мира, интегрированным в мощные социальные сети. Несомненно, его участие в организации «Американцы за демократические действия» и тесные связи со Шлезингером объясняют, почему он был в составе делегации из пятнадцати американцев, присутствовавших на Миланском конгрессе в 1955 году. В ноябре 1954 года Николай Набоков составил список личностей, которых он хотел бы пригласить. Помимо Гэлбрейта и Хайека, Конгресс рассматривал участие еще четырех экономистов: Абрама Бергсона, Джейкоба Маршака, Рагнара Нурксе и Пола Самуэльсона¹. Из переписки Гэлбрейта следует, что его пригласил сам генеральный секретарь. Набоков организовал покрытие всех командировочных расходов Гэлбрейта на лето, которое тот уже планировал провести в Европе. Они познакомились в Германии в 1945 году, оба работали в подразделениях Группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США². Мы уже показали, что профессиональная деятельность Гэлбрейта приводила его в контакт или поддерживала отношения с важными фигурами в американских властных кругах: Люциусом Клеем, Генри Люсом, Джорджем Кеннаном, Дэвидом Рокфеллером и Адлаем Стивенсоном. Все они были участниками сетей, описанных Фрэнсис Стопор Сандерс в книге *«Who paid the piper: The CIA and Cultural Cold War»* («Кто заплатил: ЦРУ и культурная холодная война»), рассказывающей о деятельности агентства в сфере культуры.

Если Берлинский конгресс 1950 года был посвящен почти исключительно проблеме коммунизма и тоталитаризма, то Миланский конгресс, названный «Будущее свободы», расширил круг обсуждаемых тем³. Конференция, открывшая конгресс в понедельник 12 сентября 1955 года, называлась «Вызов свободному обществу». Среди докладчиков были Раймон Арон, Фридрих Хайек

¹ Письмо Набокова от 20 ноября 1954 года Солу Стейну. IACF, комплект 1, отделение 3.

² Письма Набокова Гэлбрейту от 16 и 26 февраля и 11 марта 1955 года. JKGPP, комплект 3, отделение 21.

³ Программа конференции и список участников доступны в онлайн-архиве ЦРУ: CIA-RDP80-00926A007900500001-1.

и Майкл Полани, три бывших участника коллоквиума Липпмана и общества «Мон-Пелерин»¹. Согласно архивам, в конце первого заседания Гэлбрейт выступил с устным возражением против предсказания Хайека о том, что государство всеобщего благосостояния обязательно приведет к тоталитаризму и рабству. Он заявил, что «вызывает беспокойство» мысль о том, что, «поскольку у коммунистов есть экономическая идеология, то и у нас должна быть такая же»². Послеобеденное заседание, на котором он присутствовал, было посвящено «различиям между экономическими идеологиями и практикой в странах Запада». Он представил доклад «Экономика, идеология и интеллигент», в котором утверждал, что в науках, изучающих социальные явления, в отличие от естественных наук, интеллигент неизбежно стремится «прочно отождествить себя с нормативным убеждением» (речь Гэлбрейта в Милане в 1955 году)³.

Это «отрицание научного духа» берет свое начало в связях между интеллектуальной сферой и политикой. Когда он не может следовать идеям группы или партии, интеллигент моделирует свои идеи на основе «официальной доктрины». В своей речи Гэлбрейт сделал вывод, который будет повторен несколькими годами позже в книге Энтони Даунса «*Economic Theory of Democracy*» («*Экономическая теория демократии*») (Downs 1957), заявив, что двухпартийная система, такая как в США, требует еще большего компромисса со стороны интеллигента, чем многопартийная система. Он выражает свое неприятие крайних позиций государственного интервенционизма, будь то «laissez-faire» и «социальный дарвинизм» или вера в то, что «вмешательство правительства всегда благотворно». Гэлбрейт завершает свое выступление осуждением «порабощения догмой» рекомендаций по государственной политике. Как и в «Американском капитализме», он утверждает, что настало время отказаться от готовых ответов на экономические проблемы и «подтвердить нашу веру в рационалистический подход к принятию социальных решений». По словам Раймона Арона, Гэлбрейт иногда вел «битвы без рисков», в том смысле, что у него было мало оппонентов против таких консенсусных утверждений (Aron 1969, 275).

На других заседаниях миланского конгресса обсуждались вопросы сравнения западной и коммунистической экономических систем, условия для прогресса в слаборазвитых странах, паралич демократических функций, влияние средств массовой информации, национализм и колониализм. В среду, 14 сентября, Гэлбрейт имел честь председательствовать на заседании, посвященном возникновению и развитию тоталитарных и авторитарных форм правления в двадцатом веке, с Ханной Арендт в качестве первого докладчика. После ми-

¹ Арон покинул общество «Мон-Пелерин» в 1951 году. Об интеллектуальной оппозиции между Аронем и Хайеком см.: Арон (Aron 1961), Шатон (Châton 2016, 2017) и Гейн (Gane 2016).

² IACF, комплект 3, отделение 7.

³ Копия текста находится в JKGP, комплект 3, отделение 21.

ланского конгресса Майкл Джоссельсон по совету Дэниела Белла решил, что предпочтительнее организовывать небольшие встречи, которые позволят проводить более глубокий интеллектуальный обмен. Формат стал похож на университетский коллоквиум или семинар. В 1958 году Гэлбрейт принял участие в 8-дневном «Родосском коллоквиуме» на тему «представительного правления» и «общественных свобод» в государствах, возникших в результате деколонизации. В организационный комитет вошли Раймон Арон, Бертран де Жувенель, Майкл Полани и американский социолог Эдвард Шилз. Они собрали 35 участников с пяти континентов. В статье в *Manchester Guardian* от 17 октября 1958 года Раймон Арон приводит отчет¹. Дебаты, в которых Гэлбрейт участвует со своим другом Гуннаром Мюрдалем, с которым он познакомился в Швеции два десятилетия назад, были посвящены экономическому планированию и развитию. Два года спустя, с 16 по 22 июня 1960 года, в Берлине прошла еще одна конференция. Она была посвящена качеству жизни в современном массовом обществе. Публикация двумя годами ранее книги «Общество изобилия» не была лишена этой темы. Гэлбрейт был приглашен для обсуждения статьи Бертрана де Жувенеля «*Better living in the Affluent Society*» («*Лучшая жизнь в обществе изобилия*»)². Де Жувенель предложил историю осуждения богатства, чтобы лучше понять современную страсть к ненасытному стремлению к богатству, описанную Гэлбрейтом (Jouvenel 1960). Несколько лет спустя Гэлбрейт опубликовал статью «*The Quality of Life*» («*Качество жизни*») в *Encounter* — журнале, поддерживаемом Конгрессом за свободу культуры и ЦРУ. Она представляет собой прекрасное резюме его трилогии (Galbraith 1965a)³.

В 1966 году судьба Конгресса за свободу культуры неожиданно изменилась к худшему. Газета *New York Times* опубликовала серию статей о деятельности ЦРУ. 27 апреля она раскрыла роль агентства в финансировании Конгресса и британского журнала *Encounter*. Мелвин Ласки пытался отрицать это. Затем, 9 мая, *New York Times* опубликовала письмо, которое, как утверждалось, написал Артур Шлезингер. Оно было подписано Джоном Кеннетом Гэлбрейтом, Джорджем Кеннаном и физиком Робертом Оппенгеймером⁴. В письме утверждалось, что Конгресс всегда демонстрировал «непоколебимую приверженность культурной свободе» и был «абсолютно свободной организацией, отвечающей только желаниям своих членов, сотрудников и исполнительного комитета»⁵.

¹ См. также: Шилз (1959).

² Письмо от Шилза Гэлбрейту от 23 ноября 1958 года, JKGPP, комплект 3, отделение 21.

³ Он возобновил критику потребительской теории и экономики благосостояния, раскритиковал математическую экономику за неспособность учитывать институциональные изменения и отмежевался от кейнсианцев из Совета экономических консультантов Кеннеди.

⁴ Физик, известный тем, что был научным руководителем Манхэттенского проекта по созданию атомной бомбы. В годы маккартизма Оппенгеймера обвиняли в том, что он был советским агентом. Он умер менее чем через год после подписания этого обращения.

⁵ Гремьон (Grémion 1995, 432), Сондерс (Saunders 1999, 378-379).

Однако он не отрицает обвинений в финансировании ЦРУ. Неизбежный вопрос заключается в том, знали ли об этом представители интеллигенции, присутствовавшие на конгрессе. Похоже, что большинство из них знали. Особенно это касается Шлезингера (Saunders 1999, 394). А что же Гэлбрейт? В интервью *World Journal Tribune* от 13 марта 1967 года он сказал, что «хорошо информированный друг» на Берлинском коллоквиуме 1960 года сообщил ему, что Конгресс поддерживался ЦРУ. Это был Шлезингер? Или это был непосредственно Джоссельсон? Вопрос остается открытым.

Хотя Гэлбрейт, казалось бы, не принимал участия ни в каких событиях после 1960 года, он вошел в комитет директоров Конгресса в тот самый момент, когда стало известно о происхождении его финансирования. Как следует понимать такое отношение? Прежде всего, его можно объяснить отношением Джоссельсона. Джоссельсон, агент ЦРУ, занимавший пост директора Конгресса за свободу культуры, был ключевой фигурой в создании этой международной сети интеллектуалов, с которыми он завязал тесные дружеские отношения. В своей книге, содержащей весьма критические замечания в адрес этой организации, Фрэнсис Стопор Сондерс отмечает, что с середины пятидесятых годов «верность» Джоссельсона была связана сначала с Конгрессом, а затем с ЦРУ. За десять лет до публикации в *New York Times* Джоссельсон уже работал над получением средств из частных фондов, чтобы уменьшить зависимость Конгресса за культурную свободу от агентства. После разоблачений в *New York Times* в письме от 7 октября 1966 года Джоссельсон уведомил Гэлбрейта, что Конгресс получил грант от Фонда Форда на следующие пять лет, избежав, таким образом, получения денег от сомнительных филантропических фондов¹. Именно в это время он пригласил Раймона Арона и Джона Кеннета Гэлбрейта принять участие в работе исполнительного комитета. В письме от 25 октября 1966 года, копия которого отправлена Джоссельсону, Гэлбрейт писал Раймону Арону:

Я, действительно, против как в принципе, так и на практике любой формы финансирования интеллектуальной или академической деятельности, которая не является четко открытой для общественного контроля и взгляда. Я всегда был против любого вида тайного финансирования интеллектуальной и академической деятельности и должен добавить, что я придерживался этой позиции в прошлом во время моей службы в правительстве Соединенных Штатов (Письмо Гэлбрейта к Арон от 25 октября 1966 года)².

Арон отвечает согласием.

Нужно ли говорить, насколько я согласен с высказанным вами мнением? Я сам поставил условием принятия поста, который меня просят принять, с од-

¹ Фонд Форда, возможно, также служил прикрытием для спонсируемых ЦРУ действий.

² JKGPP, комплект 3, отделение 121. Это письмо также находится в архивах Раймона Арона, BNF, отделение 177.

ной стороны, чтобы это председательство не предполагало никакого вознаграждения, а с другой — чтобы финансирование деятельности конгресса отныне не вызывало никаких споров и было открыто по любому запросу (Письмо Арона Гэлбрейту от 9 ноября 1966 года)¹.

13 мая 1967 года на собрании директоров Конгресса, на котором решался вопрос о будущем организации, Джоссельсон подал заявление об отставке, полностью признав свою «вынужденную ложь» о происхождении финансирования Конгресса². Говорят, что Арон покинул собрание в расстроенных чувствах. Откровения предыдущего года о причастности ЦРУ, казалось, особенно сильно давили на него как на интеллектуала во Франции генерала де Голля (Saunders 1999, 392). Два дня спустя, 15 сентября, он направил письмо президенту Ассамблеи Конгресса за свободу культуры, в котором извинялся за то, что покинул собрание, чтобы перестроить его деятельность. Но это письмо было заявлением об отставке. По мнению Арона, смена названия означала бы признание вины, в то время как отказ от смены названия угрожал бы «всей деятельности организации». В конце письма он говорит, что «не только не жалеет о том, что принимал участие [в деятельности Конгресса]», но и «даже в какой-то степени гордится этим»³. Легко понять, почему Гэлбрейт всегда считал себя «вовлеченным зрителем» политики двадцатого века. Участие Гэлбрейта в работе Конгресса — переименованного в Международную ассоциацию за свободу культуры — было недолгим. Он участвовал в конференции в Австрии с 27 августа по 2 сентября 1971 года, посвященной «роли науки и техники в экономическом развитии», в которой приняли участие такие экономисты, как Цви Грилихес и Амартия Сен. Однако в следующем году он ушел в отставку, так как у него уже не было достаточно времени, чтобы посвящать себя деятельности организации⁴.

В завершение изложения присутствия Гэлбрейта в Конгрессе, и прежде чем перейти к защите тезиса о том, что интеллектуальные встречи, которые он там организует, имеют решающее значение, уместно обсудить статью, которая появилась в журнале *The Nation* от 11 сентября 1967 года. Статья под названием «*Cultural Cold War*» («*Культурная холодная война*») была написана Кристофером Лэшем, историком, критикующим левых либералов, а затем и «новых левых»

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 121. Раймон Арон уже был председателем Конгресса в начале шестидесятых годов. Он пригласил Пьера Бурдые на Неаполитанский коллоквиум в 1962 году.

² Гэлбрейт послал ему экземпляр книги «Нового индустриального общества», о чем свидетельствует письмо Джоссельсона от 4 сентября 1967 года. JKGPP, комплект 3, отделение 93.

³ Письма нет в архиве Раймона Арона. Мы нашли перевод, который, вероятно, выполнил член Конгресса, а Джоссельсон отправил Гэлбрейту. JKGPP, комплект 3, отделение 121.

⁴ Письмо Гэлбрейта Шепарду Стоуну от 25 апреля 1972 года. JKGPP, комплект 3, отделение 121.

[New Left] (Lasch 1991). Лэш осуждал тот факт, что ценности, пропагандируемые интеллектуалами, стали неотличимы от ценностей, пропагандируемых «современным государством». Кевин Мэттсон (Mattson 2004) справедливо отмечает, что финансирование ЦРУ поднимает вопрос об интеллектуальной проституции, жертвовании идеями в угоду интересам. Кристофер Лэш, хотя ему и понравилась книга «Общество изобилия», осуждает участие Гэлбрейта в Конгрессе за свободу культуры и выражает явное удивление тем, что ему следовало активнее участвовать в деятельности этой организации, войдя в совет директоров в тот самый момент, когда «обман» был раскрыт¹. Хотя это удивление может показаться правомерным, оно несколько наивно. Интеллектуалы, участвовавшие в Конгрессе, не были просто марионетками на службе у ЦРУ. Американские либералы, такие как Гэлбрейт и Шлезингер, извлекали пользу из интеллектуальных встреч в Конгрессе. Они также извлекли пользу из финансовой поддержки и сетей, предоставленных им для распространения своих идей. Это две веские причины, по которым Гэлбрейт пожелал продолжить свое участие. Во всех своих решениях он всегда старался держаться поближе к коридорам власти, чтобы доносить свои идеи. Если, следуя названию книги Пьера Гремона, о конгрессе можно сказать, что речь идет об «интеллекте антикоммунизма», то отношения между ее участниками и самой организацией неизбежно оказываются более сложными². Здесь фигура Майкла Джоссельсона является знаковой. Хотя он работал от имени ЦРУ, он пытался уменьшить зависимость Конгресса от ЦРУ. История говорит нам, что это не последний случай, когда организация, финансируемая ЦРУ, преследует определенные собственные цели, а не просто выходит из-под контроля своего благодетеля.

Идеальный тип индустриального общества

Если мы остановились на истории Конгресса за свободу культуры и участии Гэлбрейта в его деятельности, то это потому, что пояснительные схемы его трилогии приводят к видению развитых обществ как «индустриальных обществ». Эта идеально-типическая концепция возникла в основном из работ участников Конгресса. Произведения Джеймса Бернхема «*Managerial Revolution*» («*Управленческая революция*»), Раймона Арона «*Eighteen Lessons on Industrial*

¹ В письме от 24 июня 1958 года Гэлбрейт поблагодарил Лэша за «чрезмерно лестную» рецензию на его работы. JKGP, комплект 3, отделение 9.

² Мэттсон (Mattson 2004, 61-71) показал, что существует несколько форм антикоммунизма. Но самого термина «антикоммунизм», возможно, недостаточно для описания позиции некоммунистических либералов. На съемочной площадке ток-шоу «Апострофы» от 28 января 1982 года Раймон Арон упрекает Гэлбрейта именно за то, что он считает, что можно быть некоммунистом, не будучи антикоммунистом. Ароновская дихотомия, уже защищенная во время Берлинского конгресса в 1950 году, проистекает из анализа коммунизма как неизбежного тоталитаризма (Chirat 2019, 55).

Society) («Восемнадцать уроков индустриального общества») и Дэниела Белла «*The End of Ideology*» («Конец идеологии») и «*The Post-industrial Society*» («Постиндустриальное общество») иллюстрируют это. Общим в этих работах является то, что они предлагают макроскопический и динамичный подход к функционированию общества, основанный на анализе его экономических и социальных структур. Другими словами, они разделяют стремление к предметной интеграции, характерное для «Интегральной Экономики» Гэлбрейта. Это не классические академические работы, область знаний которых, как правило, специализирована и вписана в стандартную научную традицию с ограниченными вопросами. Это книги интеллектуалов, которые начинают с уроков своего опыта и своего «индивидуального восприятия мира» (Bell 1960, 402)¹. Следует также отметить, что Арон, Белл, Бернхем, де Жувенель и Гэлбрейт регулярно ссылаются на работы друг друга. Более того, в анализе они широко используют понятие власти. Сравнивая соответствующие трилогии Арона (Aron 1962, 1963, 1965a) и Гэлбрейта (Galbraith 1952a; Galbraith 1958a; Galbraith 1967a), мы пришли к выводу, что концепция индустриального общества основывается на четырех основных тезисах, которые являются взаимозависимыми (Chirat 2019). Это тезисы об управленческой революции, конвергенции экономических режимов, «конце идеологий» и институционализации конфликтов. Необходимо сделать обзор этих тезисов².

Концепция индустриального общества базируется прежде всего на тезисе об управленческой революции. В рамках Конгресса этот тезис можно связать с новаторской работой Бернхема, а также работами Арона, Белла и Гэлбрейта. Этим авторов объединяет то, что они были читателями Маркса и Веблена. Как и эти два пионера, они считают акционерное общество главным институтом экономической системы, возникшей в начале двадцатого века. Они сосредоточились на двух явлениях. Во-первых, появление крупных компаний объясняется, по сути, технологической необходимостью, хотя эти авторы не были настолько наивны, чтобы постулировать монокаузальный детерминизм. Большой абсолютный размер акционерных обществ позволяет им извлекать выгоду из эффекта масштаба и осуществлять масштабное разделение и специализацию труда. Это основной источник повышения производительности и экономического роста, характерных для индустриального общества. Технические знания и применение научных достижений в производстве стали основными факторами производства. Во-вторых, появление акционерных обществ привело к трансформации социальной структуры. Столкнувшись с трудностями Маркса в интеграции этого явления в его аналитическую схему, основанную на противопоставлении капитала и труда (Chirat 2020b), все эти авторы прибе-

¹ Интеллектуал зачастую является представителем академической науки. Однако эти две фигуры отличаются.

² Тем самым мы предвосхищаем некоторые тезисы, которые Гэлбрейт излагает лишь позднее, но к которым у нас еще будет возможность вернуться.

гают к помощи третьего класса — менеджеров и техников. Как бы они ни называли этот класс — «техноструктурой» (Galbraith) или «технобюрократией» (Aron), он захватил власть в крупных частных и государственных организациях. По сути, он является доминирующим классом в индустриальном обществе. Если в капиталистическом обществе XIX века власть обеспечивалась за счет владения капиталом, то теперь она переходит к тем, кто контролирует и организует производственные и административные процессы.

Этот тезис, известный как управленческая революция, выдвигался в различных формах, и точки зрения вышеупомянутых авторов на него всегда различны. Но корни у них одни и те же. Помимо Маркса и Веблена, участники Конгресса за свободу культуры ссылаются на книгу Берли и Минса. Работами Минса руководствовался Бертран Рассел в своих размышлениях о власти, которая все больше концентрируется в одних руках (Russell 1938, 131). Джеймс Бернхем, хотя ему трудно представить себе понятие контроля без понятия собственности, многие аргументы, обосновывающие его тезис о переходе от капиталистического общества к управленческому, черпает из работы «*Modern Corporation and Private Property*» («*Современная корпорация и частная собственность*») (Burnham 1941, 89-101)¹. В своих трилогиях Раймон Арон и Джон Кеннет Гэлбрейт подробно описывают механизм перехода от предпринимательского капитализма к экономическому режиму крупной корпорации, которая принимает форму компании с ограниченной ответственностью, где доминирует аппарат менеджеров и технических специалистов. Как и Гэлбрейт, Арон предлагает бимодальное видение функционирования развитых экономик и способов координации (планирование и рынок). В работе «*The End of Ideology*» («*Конец идеологии*») такая позиция занимает центральное место. Первую главу Даниел Белл посвящает переходу от «семейного капитализма» к «современному американскому капитализму». Это текст, который он представил на Миланском конгрессе в 1955 году (Bell 1960, 39-45). Затем он выступает с перспективной главой о «перспективах американского капитализма», основанной на прочтении Кейнса и Шумпетера, синтезом которых, по его мнению, является «Американский капитализм» Гэлбрейта. Белл утверждает, что Гэлбрейт предложил «реалистическую теорию политической экономии». Однако, к его сожалению, в книге не проведен социологический анализ властных отношений между классами в экономической системе (Bell 1960, 89). Мы убеждены, что влияние интеллектуальных диалогов Гэлбрейта в рамках Конгресса, особенно с такими социологами, как Арон и Белл, сыграло свою роль в постепенном включении им анализа социальных классов и властных отношений в по-

¹ «Владение означает контроль; если нет контроля, то нет и владения. Если на практике владение и контроль разделены, то это потому, что владение перешло в руки контроля; обособленное владение — бессмысленная фикция» (Burnham 1941, 99). Бернхем остается принципиально марксистом, делая владение источником «контроля». В этом отношении мы снова видим, что Веблен, Берли и Минс, а также Гэлбрейт снова образуют отдельную интеллектуальную линию.

следующие тома его трилогии. Его анализ трансформации экономических структур стал средством понимания динамики социальных классов и их взаимодействий.

Во-вторых, в основе концепции индустриального общества лежит тезис о конвергенции экономических режимов. На Миланском конгрессе экономист Колин Кларк представил доклад о «мифах и реалиях» роста производства в СССР. Участники Конгресса за свободу и культуру, да и западные ученые в целом, проявляли все более пристальный интерес к работе советской экономики и общества. Одним из примеров этого стало создание в 1949 году журнала *Soviet Studies*. Также в Милане Бертран де Жувенель (Jouvenel 1956) представил статью, в которой обсуждал сходства между капиталистической и советской системами. Это было первое проявление тезиса о конвергенции экономических режимов — горячей темы, раздуваемой ветрами холодной войны с 1950-х по 1970-е годы¹. С ним регулярно связывают имена Бернхема, Арона и Гэлбрейта. Предшествующее обсуждение управленческой революции в какой-то мере объясняет, почему. Эти авторы считают, что все крупные производственные организации сталкиваются с одними и теми же технологическими требованиями, управляются одним и тем же классом менеджеров и инженеров и сталкиваются с одними и теми же проблемами управления. В обзоре литературы, ставящей под сомнение актуальность теорий конвергенции, говорится, что «взгляды Раймона Арона очень похожи на взгляды Гэлбрейта», поскольку они оба придают большое значение концепции «индустриального общества», используют «технологический подход» и подчеркивают процессы национализации западных экономик и децентрализации советских (Gaitonde 1974, 41-42). Если эти утверждения верны, то концепцию конвергенции необходимо уточнить, чтобы она утратила свою двусмысленность и, таким образом, точно отражала тезисы интеллектуалов, с которыми она ассоциируется.

Эти теории конвергенции образуют своеобразную туманность, внутри которой необходимо выделить три направления. Во-первых, это вопрос о конвергенции экономических режимов обществ двух блоков. Работы де Жувенеля (Jouvenel 1956) или Яна Тинбергена (Tinbergen 1961) явно выдержаны в этом духе. Тинберген подчеркивает, что «коммунистическая» и «свободная» экономики подвержены силам перемен, которые создают тенденцию к сближению экономических структур и поведения. Хотя Арон указывает на различия в отношениях собственности и способах распределения ресурсов, он также подчеркивает сходство технологий производства и тот факт, что технико-бюрократические аппараты удовлетворяют одни и те же потребности и выполняют одни и те же функ-

¹ См.: Белл (Bell 1960), Сорокин (Sorokin 1960), Мейно (Meynaud 1961), Тинберген (Tinbergen 1961), Пржибила (Prybyla 1964), Гайтонде (Gaitonde 1974), Скиннер (Skinner 1976), Дюверже (Duverger 1964, 1972). Обзор литературы, в котором особое внимание уделяется взглядам советских интеллектуалов, см. в докладе ЦРУ «Теория «конвергенции» или футурологии» (CIA-RDP79-O1194A000A00140001-7).

ции в обоих типах индустриального общества¹. Другими словами, он подчеркивает тот факт, что все индустриальные общества имеют одинаковые способы роста, в разной степени сочетающие координацию со стороны рынка и планирования². Он даже заходит так далеко, что признает сходство в их целях. «Все индустриальные общества прогрессивны, они хотят рационально рассчитывать, они считают желания индивидов неограниченными» (Aron 1962, 143). В книге «Новое индустриальное общество» Гэлбрейт утверждает, что «эта конвергенция обусловлена общим сходством систем организации и планирования [...] [...] Конвергенция начинается с современных масштабов производства, огромной массы требуемого капитала, передовой технологии и, как главное следствие всего этого, сложности организации» (Galbraith 1967a, 394-396)³. Его анализ бюрократического симбиоза, децентрализация, которую он наблюдал на Востоке, и сомнение в суверенитете потребителей в так называемых рыночных экономиках укрепили поддержку тезиса о конвергенции экономических режимов, которые неумолимо склоняются к «слаборазличимой смеси планирования и рыночных влияний» (Galbraith 1966a, 15). Примеров Арона, Гэлбрейта и Тинбергена достаточно, чтобы показать, что тезис об экономической конвергенции преодолевает дисциплинарные, методологические и политические разногласия.

Второй вопрос — это вопрос о конвергенции социокультурных типов поведения, парадигматическим примером которой является статья социолога Сорокина (Sorokin 1960). Раймон Арон в работе «*La lutte des classes*» («Классовая борьба») подробно рассмотрел это измерение конвергенции. Хотя исследователь придерживается тезиса о конвергенции экономических режимов, он не поддерживает тезис о социокультурной конвергенции. Действительно, оба общества управляются правящими классами. Однако, в отличие от ситуации в СССР, в западных обществах они плюралистичны, а их отношения агонистичны — даже при наличии феномена «бюрократического симбиоза» частных и государственных техноструктур (Aron 1954, 1965b). Несмотря на то, что экономическое неравенство сохраняется в обоих типах общества, профсоюзы не выпол-

¹ Например, Арон пишет: «На современной фабрике индивиды находятся в рамках технико-бюрократического аппарата, который жестко определяет их поведение на работе. Во Франции этот аппарат аналогичен, независимо от того, идет ли речь о частной компании типа "Citroën" или государственной компании типа "Renault", и во всем мире, независимо от того, идет ли речь о так называемой капиталистической компании типа заводов "Chrysler" в Детройте или о советской компании типа тракторных заводов в Сталинграде или автомобильных заводов в Москве. Я не говорю, что нет различий, но в основе своей техническая и бюрократическая структура навязана требованиями совместного труда, вытекающими из состояния средств производства и необходимых усилий коллективной дисциплины» (1954, 473).

² В книге «*La troisième voie*» («Третий путь») Ота Шик (Ota Šik 1974) предлагает некоторые соображения по поводу идеи режима смешанной экономики. В этой книге он критикует интерпретацию марксизма Ароном. Он также критикует «Новое индустриальное общество», в частности за преуменьшение роли рыночных механизмов.

³ О конвергенции Гэлбрейта см.: Рейсман (Reisman 1982, 136-157).

няют одинаковых функций в двух режимах. В Советском Союзе социальная борьба велась внутри партии. Поэтому Арон считает, что она распадется изнутри. Третье измерение концепции конвергенции — политическое. Оно касается вопроса о сближении политических режимов государств двух блоков. Хотя многие интеллектуалы высказывались на эту тему, мало кто подробно изучал эти режимы. Раймон Арон — еще одно исключение. Так же как социокультурная конвергенция не стоит на повестке дня, он не выдвигает гипотезы о конвергенции политических режимов. В книге «Демократия и тоталитаризм» он показывает, что индустриальному обществу одинаково комфортно как с «конституционно-плюралистическими» режимами, так и с режимами «монополистических партий». Хотя признает, что определенные стадии развития, вероятно, будут иметь избирательное сходство с определенными политическими режимами, он считает «необоснованным» тезис о том, что «все индустриальные общества должны иметь одинаковую политическую надстройку», т.е. тезис о том, что «если индустриальная цивилизация существует как данность, то для нее точно подходит только один режим» (Aron 1965a, 357-358)¹.

Из трех аспектов вопроса о конвергенции и в сравнении с работой Арона кажется, что в работе Гэлбрейта речь идет почти исключительно о первом. В конце 1980-х годов в книге, написанной в соавторстве с советским экономистом Станиславом Меньшиковым, он вернулся к теме конвергенции и сосуществования блоков (Galbraith and Menshikov 1988)^{2,3}. Они прямо отстаивают тезис о «социально-экономической конвергенции» между капитализмом и коммунизмом (Menshikov 2005, 180). Но что касается двух других измерений, то Гэлбрейт фактически не проводил систематического исследования этого вопроса. Это не мешало ему высказывать свое мнение. На встрече, организованной журналом *Le Nouvel Observateur*, он высказал мнение, что новые средние классы, которые появляются на Западе, как и на Востоке, могут стать двигателями социальных изменений (Galbraith 1971b). Эта точка зрения, несомненно, объясняется сильным влиянием событий 1968 года. Что касается политического аспекта, то Гэлбрейта часто представляют как защитника тезиса о конвергенции политических режимов (Waligorski 2006, 271-272). Однако он не привел четких аргументов в пользу этого. В одном из интервью он просто предположил, что обе системы находятся в опасности мутирования в формы, далекие от их соответствующих идеологий. Научные достижения, которые лежат в основе экономического роста, несовместимы с «интеллектуальным единообразием», которое наблюдается в советском обществе. Требования крупномас-

¹ См. в пер. на русский язык: Арон Раймон. Демократия и тоталитаризм / перевод с фр. Г.И. Семенова. М.: Лит.-изд. студия «РИФ», 1993. 301 с.

² Об этой книге см.: Паркер (Parker 2005, 621-622).

³ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К., С. Меньшиков. Капитализм, социализм и сосуществование. М.: Прогресс, 1988. 198 с.

штабной организации навязывают дисциплину, которая противоречит индивидуалистической идеологии Запада¹.

В-третьих, концепция индустриального общества основана на тезисе о конце идеологии. Этот тезис, вынесенный в название первой книги Белла об индустриальном обществе (1960), вызвал множество разночтений и споров. Он считается одной из основополагающих идей социал-демократии в Европе². Впервые она появилась после Берлинского конгресса 1950 года. Идея заключалась в том, что противостояние коммунизму уменьшило идеологические различия между различными западными интеллектуалами (Hughes 1951). В 1955 году в книге «*L'opium des intellectuels*» («*Опиум для интеллектуалов*») Раймон Арон назвал заключение «Конец идеологической эпохи?». Он писал, что «либерализм и социализм продолжают питать убеждения и оживлять споры», но «становится все труднее, с разумной точки зрения, превратить эти предпочтения в доктрины». Одной из причин этого, по его мнению, является то, что «нефанатичный интеллектуал не может не осознавать пробелов в своих знаниях» (Aron 1955, 319, 333). В своем письме от 2 октября 1972 года Джейкобу Дитбернеру, бенедиктинскому священнику из Миннесоты, который писал докторскую диссертацию на тему конца идеологий, он объясняет, что «конец идеологического века» означает, по его мнению, отступление от экстремистских позиций и «секулярных религий» на Западе. Это ни в коем случае не означает исчезновения идеологий как таковых³. В этом отношении он пытается отличить свою позицию от позиции социолога Эдварда Шилса из Чикагского университета⁴. После Миланского конгресса 1955 года Шилз утверждал, что на повестке дня больше не стоит «принципиальное различие в экономической политике между социализмом и капитализмом». Здесь важно отметить, что это заявление призвано резюмировать для журнала *Encounter* суть выступления Гэлбрейта в Милане (Shils 1955, 54). Мы действительно видели, что Гэлбрейт считает, что настало время отказаться от готовых «формул» в пользу «рационали-

¹ Интервью с Гэлбрейтом воспроизведено у Стэнфилда (Stanfield 2004, 15).

² См.: Мейно (Meunaud 1961), Дитбернер (Dittberner 1974), Скотт-Смит (Scott-Smith 2002).

³ «Некоторые люди считают, что у них есть глобальная и тотальная интерпретация исторического мира, которая позволяет им предсказывать будущее и решать все проблемы; другие предпочитают решать проблемы по мере их возникновения, в соответствии с их значимостью, конечно, но без ссылки на тотальную или окончательную истину. Я отношусь к этой второй категории людей». Письмо Арона от 2 октября 1972 года в адрес Дитбернера, архив Раймона Арона, BNF, отделение 177.

⁴ Жан Мейно пишет, что Арон допускает «завершение жарких споров экономистов, которые составляли одну из существенных основ политических разногласий», т.е. «диагноз, поставленный в Соединенных Штатах Джоном Кеннетом Гэлбрейтом» (Meunaud 1961, 22). Это также приближает точку зрения Арона к точке зрения Мориса Дюверже (1964). Однако Арон ставит под сомнение аргументацию Дюверже (Aron 1966, 142-146; 1983, 403-404). См. в переводе на русский язык: Арон Раймон. Этапы развития социологической мысли / общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича. М.: Издательская группа «Прогресс» — «Политика», 1992. 608 с.

стического подхода к социальным решениям». Его участие в Конгрессе за свободу культуры привело к публикации в 1955 году книги «*Economics and the Art of Controversy*» («*Экономика и искусство спора*»), в которой он повторил этот призыв к разуму (Galbraith 1955b).

В этом коротком эссе Гэлбрейт утверждает, что мы наблюдаем не конец дебатов между экономистами, а уменьшение масштабов разногласий по вопросам государственной политики. В отличие от предыдущего века он не был экономистом, отвергающим государственное вмешательство. Он и раньше подчеркивал это, ссылаясь на Хайека, в подготовительной рукописи для «Американского капитализма». На этот раз он использует исключения, признанные Людвигом фон Мизесом в поддержку своего тезиса¹. Он утверждает, что сомнение в идее рыночного саморегулирования было поддержано почти всеми. Он также указывает на позицию Комитета по экономическому развитию и заявление президента-республиканца Эйзенхауэра о том, что «правительство должно использовать свою внушительную власть, чтобы помочь сохранить занятость и покупательную способность, а также постоянно стабильные цены». Он считает, что разногласия между политическими партиями — это, по сути, «принципиальные разногласия», поскольку их «стратегические цели» схожи. Например, в США обе партии принимают принцип коллективных переговоров и поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию. Гэлбрейт предполагает, что партия, находящаяся у власти, подчиняется принципу реальности, поэтому нет ничего удивительного в преемственности, наблюдаемой между демократическими и республиканскими администрациями. Только «человек, не подверженный давлению обстоятельств, сохраняет свою идеологическую свободу». В предложении, которое перекликается с результатами экономической теории демократии, разработанной Энтони Даунсом несколько лет спустя, Гэлбрейт считает, что государственная политика американской двухпартийной системы имеет тенденцию к конвергенции в центре (Galbraith 1955b, 75-77, 55-58, 93-99).

С точки зрения историка, «*Economics and the Art of Controversy*» («*Экономика и искусство спора*») и работы других сторонников тезиса о конце идеологий можно интерпретировать по-разному. Скотт Смит предлагает три варианта (Smith 2002, 443). Во-первых, этот тезис является «директивным комментарием» в том смысле, что эти интеллектуалы убеждены, что смешанная экономика — отличный способ способствовать росту богатства и разумному распределению доходов. Во-вторых, этот тезис направлен на продвижение видения демократии, в которой может быть выражена и представлена каждая группа интересов в отличие от ситуации в тоталитарных режимах. В-третьих, тезис

¹ В 1949 году Гэлбрейт написал рецензию на книгу «*Human Action*» («*Человеческая деятельность*») для New York Times от 30 октября. В статье под названием «*In defense of laissez-faire*» («*В защиту принципа невмешательства*») Гэлбрейт перечисляет все вмешательства, против которых выступает Мизес. JKGPP, комплект 9, отделение 939.

о конце идеологий отражает их веру в то, что проблемы межвоенного периода — перепроизводство, депрессия, дефляция, безработица — были решены благодаря появлению и принятию различных форм вмешательства со стороны государства, которое стало государством всеобщего благосостояния. Актуальна и четвертая интерпретация тезиса о конце идеологий. Этот тезис рассматривается как часть сознательной стратегии по смягчению идеологической оппозиции на Западе с целью перегруппировки против общего врага — коммунизма. Такую интерпретацию часто предлагают марксистские, радикальные или либерально-либертарианские критики. Роль ЦРУ в финансировании журнала *Encounter*, который опубликовал множество статей на тему конца идеологий, подтверждает эту точку зрения. Но разве не более уместным является обратное прочтение? Именно существование альтернативной системы, которая, как казалось современникам событий, была столь же экономически успешной, заставило многих западных интеллектуалов и политиков принять более прагматичный подход к экономической политике. Столкнувшись с достойной доверия конкурирующей системой, капитализм необходимо было оценивать по его реальным экономическим и социальным результатам, а не по предполагаемым или теоретическим¹. Раймон Арон особенно выразительно демонстрирует это умонастроение. В своей вступительной речи на Миланском конгрессе он обратился к тем, кого сегодня называют неолибералами, в следующих выражениях:

Марксизм родился из инверсии классической экономики. [...] Я боюсь, что некоторые из моих либеральных друзей — простите меня за эту ересь — наслали на социализм то же проклятие, которое он наслал на классический либерализм. Вместо того чтобы видеть в плановой экономике конец капиталистических противоречий, они видят в ней начало рабства, если не страдания. Планирование становится злом само по себе, так же как капиталистическая анархия была злом для других. Таким образом, была создана своего рода либеральная экономическая ортодоксия, которая вызывает беспокойство в моем собственном умеренном либерализме (Речь Раймона Арона от 12 сентября 1955 года)².

Наконец, концепция индустриального общества основана на тезисе об институционализации конфликтов. Как и тезис о конце идеологий, он основан на идее о том, что мы наблюдаем сокращение диапазона противоречий. Он применяется скорее к сфере трудовых отношений, чем к интеллектуальной области. В книге «Американский капитализм» Гэлбрейт сделал первый шаг в этом направлении, подчеркнув потенциальное совпадение интересов профсоюзов и менеджеров крупного бизнеса. Он добавил, что растущее национальное богатство

¹ Достаточно прочитать «*Opium des intellectuels*» («*Опиум для интеллектуалов*»), чтобы понять, насколько коммунизм был убедительной альтернативой смешанным западным режимам, даже в глазах его самых ярых критиков. Недавняя работа о роли холодной войны в снижении неравенства — еще одно доказательство убедительности коммунистической альтернативы в глазах западных элит (Sant'anna and Weller 2020).

² Архив Раймона Арона, BNF, отделение 177.

«предотвращает огромную социальную напряженность, которая могла бы возникнуть в условиях бедности». С этого момента борьба стала, прежде всего, борьбой за распределение произведенного богатства и его перераспределение (Galbraith 1952a, 137-138). Этот тезис, разумеется, согласуется с тезисом об управленческой революции. Второй шаг он сделал в книге «Экономика и искусство спора». Он считает, что социальный конфликт становится тем более ожесточенным, когда на карту поставлено само существование противоборствующей стороны. Возникновение профсоюзов в конце XIX века было жестоким, поскольку их экономические и политические противники хотели, чтобы они исчезли. В межвоенный период мы перешли от «в основном неорганизованного рынка труда» к рынку, «в основном организованному» профсоюзами, существование которых больше не оспаривается. С этого момента конфликты были уменьшены и контролировались. Тактика переговоров заменила «борьбу не на жизнь, а на смерть» (Galbraith 1955b, 17-23). Третий шаг был сделан в книге «Общество изобилия». В ней показано, что сокращение неравенства, несмотря на сохраняющиеся очаги бедности и несправедливости, стало возможным благодаря экономическому росту и *прогрессивному налогообложению*¹. Традиционный конфликт капиталистического общества, открытый Марксом, постепенно угас, освободив место для общей цели увеличения материальных ресурсов.

«Производство устранило самые серьезные причины трений, связанных с социальным неравенством. И консерваторы, и либералы признали очевидное: коллективное увеличение производства ведет к перераспределению и даже к сокращению неравенства². Если самая старая из социальных проблем, вызывавшая наибольшие волнения, не решена, то она угасает, и ее противники подменяют ее другой целью, сосредоточившись на повышении производительности труда. Эта подмена имеет большое значение. Повышенный интерес к производству в настоящее время сам по себе примечателен. Но он занял место, которое раньше занимала дискуссия между собственниками и несобственниками» (Galbraith 1958a, 97).

Критика взглядов Маркса, изложенная Дарендорфом в работе «*Class and class conflict in industrial society*» («Социальные классы и классовый конфликт в индустриальном обществе»), напрямую перекликается с анализом Гэлбрейта. Подобно ему, Дарендорф опирается непосредственно на тезис о разделении контроля и собственности на средства производства в акционерных обществах, а также на видение Бернхема управленческого общества (Burnham 1959, 40-49;

¹ Гэлбрейт (Galbraith 1958a, 84-97). Важную роль прогрессивного налогообложения в снижении неравенства подчеркивает Пикетти (Piketty 2013).

² Такая формулировка предполагает определенный автоматический механизм снижения неравенства, связанного с ростом, как это в свое время делал анализ Кузнецца. Тем не менее Гэлбрейт утверждал, что в борьбе с бедностью и социальным неравенством основополагающую роль играет политический выбор. Недавно Стиглиц (Stiglitz 2015) решительно поддержал эту точку зрения, согласно которой неравенство всегда является следствием политического выбора.

1958). Идея институционализации конфликтов и снижения их остроты широко распространена среди участников Конгресса за свободу культуры. Об этом свидетельствуют работы Раймона Арона. Что касается профсоюзов, заведомо исключая Францию, он воспринимает их как «не относящиеся к доктрине». Подобно лейбористским политическим партиям, они все больше и больше принимают капиталистический экономический режим и стремятся улучшить его изнутри. Другими словами, конфликты руководствуются правилами игры и больше не связаны с самими правилами (Reynaud 1989). При этом экономическая борьба за распределение богатства превалирует над политической борьбой. Реформистские организации вытесняют революционные органы. Арон объясняет этот феномен так же, как и Гэлбрейт, а именно — ростом производства¹.

Если конфликты приобретают институциональный характер, это ни в коем случае не означает наступления эпохи «бесклассового» индустриального общества (Giddens 1975, 53-68). Индустриальное общество «расслоено» и «дифференцировано», каким бы ни был его политический режим. Арон считает, что «сущность демократии в сочетании с индустриальной цивилизацией — это состояние постоянного возбуждения». На Западе он отмечает снижение пассивности граждан перед лицом социальных проблем и усиление «требований» и «возможностей выдвинуть требования». Классовая борьба уступает место «спорному удовлетворению» (Aron 1964, 106-107, 227)². Этот вопрос о мутации социальных классов и социальных конфликтов, как мы видели, тесно связан с вопросом о контроле, осуществляемом в компании. Вопрос «кто управляет компанией?» накладывается на вопрос «кто управляет обществом?» Ответы, которые дают Гэлбрейт и Арон, частично различаются. Оба они критически относятся к радикальному тезису, разработанному Чарльзом Райтом Миллсом в книге «*The Power Elite*» («*Властная элита*») (1956)³. Гэлбрейт критиковал его за то, что он видит «слишком много преднамеренности и установленной воли» в поведении богатого класса, который, как утверждается, скрывается за «защитной завесой» менеджеров и технических специалистов (Galbraith 1958, 92). Арон предполагает, что Райт Миллс даже «склоняется к идее своего рода «заговора» «меньшинства». По его мнению, Райт Миллс является представителем «унитарного тезиса» об элите, который противостоит «плюралистическому те-

¹ «Извечная проблема неравенства не "решается" (даже если предположить, что она может быть решена) простым появлением богатого (или зажиточного) общества, но она не возникает в тех же самых масштабах с того момента, когда год за годом коллективные ресурсы увеличиваются, а большинство населения получает выгоду от этого увеличения» (Aron 1966, 195). См. также: Арон (Aron 1964, 229, 175, 113; Aron 1962, 183).

² Это выражение является названием главы в книге Арона (Aron 1964) и было отмечено Шатоном (Châton 2017, 33-35).

³ О Миллсе см.: Лэтэм (Latham 1957), Гири (Geary 2006). О современном исследовании французского правящего класса, в котором используется аналитическая структура Миллса, см.: Денор и Ланьо-Имоне (Denord and Lagneau-Ymonet 2016).

зису», развитому в его статье о «ведущих категориях»¹. Поскольку Гэлбрейт видел согласование и сближение интересов государственных и частных техноструктур, а также подчинение интеллектуалов целям индустриальной системы, он опасался, что «унитарный тезис» так и не станет реальностью. Однако на нормативном уровне он выступает за плюрализм элит и разделение социальных категорий, обладающих властью. Это является предпосылкой для компенсаторных механизмов, о которых говорится в первой части его трилогии. С этим вопросом о доминирующих категориях мы подходим к самой сути любого исторического исследования обществ, а именно к включению в анализ понятия власти.

Помимо четырех тезисов, лежащих в основе концепции, участники конгресса также дискутировали о разочаровании в индустриальном обществе. Признавая и пытаясь объяснить необычайный рост развитых стран и появление общества потребления, они, тем не менее, не испытывали блаженного оптимизма по поводу будущего индустриального общества. Индустриальное общество порождает новые социальные противоречия. Гэлбрейт в книге «Общество изобилия» был одним из первых экономистов, убедительно доказавших необходимость поставить под сомнение природу экономического роста. Он обратил внимание на дефицит общественных услуг, порожденный экономической системой, в которой доминируют крупные частные компании, и настаивал на том, чтобы не объединять рост и благосостояние². Для этого он показывает, что растущее удовлетворение потребностей не является синонимом сокращения потребностей, которые необходимо удовлетворить, поскольку они все чаще возникают в процессе производства. В том же ключе, отчасти вдохновленный логикой Токвиля, Арон считает, что бесконечный рост потребностей, опережающий рост средств их удовлетворения, порождает большое количество относительных фрустраций (Aron 1969a, 161-164). Индустриальное общество порождает тревоги как общество массового потребления. Но оно также порождает тревоги как общество массового производства. Тема качества жизни, выдвинутая либералами из организации «Американцы за демократические действия» и участниками Конгресса за свободу культуры, призвана осудить разрушительное воздействие логики продуктивизма как на образ жизни отдельных людей, так и на окружающую среду.

Индустриальное общество рассматривалось как «массовое общество», а не как «классовое общество» (Bell 1960). С сокращением расстояний (экономических, географических и физических) вопрос о природе культуры в индустриальном обществе стал одним из главных для участников Конгресса. В 1957 году Эдвард Шилз написал статью о «снах» и «кошмарах» массовой культуры, рассматривая, в частности, тезисы Франкфуртской школы³. Он рассматривает критику

¹ См.: Арон (Aron 1965b, 1969) и Шатон (Châton 2017, 35).

² Белл вернется к тезису о социальном дисбалансе (Bell 1973, 118; Bell 1976, 187).

³ О сближении и расхождениях между Беллом и Франкфуртской школой см.: Стрик (Streeck 2014, 334).

массовизации образования, осуждение популярности потребительского общества, индустриальный характер кино и музыки, риск культурной стандартизации, неправильное использование досуга и успокаивающее влияние досуга на революционный потенциал доминирующих классов. Белл подчеркнул важность книги Ричарда Хоггарта *«La Culture du pauvre»* («Культура бедности») (1957), которая была одним из первых исследований массовой культуры, проведенных в реальном контакте с группами рабочего класса. На Берлинском конгрессе в 1960 году Хоггарт представил статью *«The quality of cultural life in mass society»* («Качество культурной жизни в массовом обществе») (1960). В этой статье утверждалось, что «средства массовой информации» подрывают культурную свободу, радикализм и разнообразие. Досуг все больше подчиняется коммерческим императивам. Хоггарт отмечает, что «культуру не презирают». Но «она становится товаром». С одной стороны, «буржуазные» критики утверждают, что массовая культура не избирательна и не порождает различий. По его мнению, этот аргумент необоснован. Массовая культура, как и индустриальное общество, не менее расслоена, чем культура прошлых обществ. С другой стороны, «популистам» следует опасаться массовой культуры. Ведь она может породить особенно «безвкусную» «институционализованную благопристойность» и атмосферу, которая «слишком комфортна, степенна и эйфорична» (Hoggart 1960).

Арон в книге «Разочарования в прогрессе» и Даниэл Белл в книге «Культурные противоречия капитализма» попытались предложить синтетическое видение напряженности, которая движет индустриальным обществом. Арон утверждает, что индустриальное общество эгалитарно в своих устремлениях и иерархично в своей организации. Индивиды стремятся к «индивидуальности» и самореализации, но при этом принадлежат к сообществам и организациям. Средства коммуникации и транспорта между обществами означают, что люди никогда не имели таких тесных отношений в глобальном масштабе, а уровень жизни и образ жизни в развитых странах никогда не были так далеки от уровня жизни в неразвитых странах (Aron 1969 14-15)¹. Аналогичным образом Белл считает, что экономические, политические и культурные порядки индустриального общества определяются тремя стремлениями, которые порождают разрывы. Стремление к эффективности, стремление к равенству и стремление к самореализации взаимно противоречат друг другу. Сурово относясь к так называемым движениям контркультуры, возникшим в 1960-е годы, он оценивал эти бунты как «бегство от реальности», не несущее ничего нового, но при этом выдающее себя за молодежный образ жизни. В свою очередь, сторонники «новых левых» критиковали «либерализм холодной войны», частью которого была работа Гэлбрейта, за то, что он был «технократическим» и даже

¹ Послевоенный период, вплоть до восьмидесятых годов, характеризовался беспрецедентным ростом неравенства в благосостоянии между странами по сравнению с неравенством внутри стран (Milanovic 2016).

«элитарным» движением (Mattson 2006). Тем не менее в 1970-е годы Гэлбрейт, как и Пол Суизи, был представлен как один из главных экономистов, участвовавших в создании идеологии новых американских левых (Lindbeck 1971).

Идея создания «Нового трактата по политической экономии» (1954–1958)

К моменту выхода первой части своей трилогии Гэлбрейт был признанным интеллектуалом на международной арене, по крайней мере, на Западе. Однако он не отказался от своих политических обязательств и «классической» академической работы. После поражения Адлая Стивенсона на президентских выборах 1952 года Гэлбрейт был признан психологически неуравновешенным. Он впадал то в эйфорию, то в депрессию. В преддверии президентских выборов 1956 года он вместе со своим другом Артуром Шлезингером основал группу Финлеттера. Ее целью было объединить экономистов — Кейсена, Хансена, Харриса, Хеллера, Масгрейва и Самуэльсона, которые отвечают за «экономическое образование» Стивенсона и построение его экономической программы. Гэлбрейт не преминул написать кандидату в президенты, что, «будучи партией обеспеченных, республиканцы без колебаний используют свои деньжата. Как партия яйцеголовых [eggheads], мы должны в ответ с гордостью использовать свои мозги»¹. В Гарварде он продолжал преподавать курсы сельскохозяйственной экономики, промышленной экономики и экономики развития, которые он вел вместе с Блэком, Мейсоном и Кузнецом. В 1958 году он выступил за создание полугодового курса «Экономическая теория и институциональные изменения». Участие в Конгрессе за свободу культуры, несомненно, укрепило его интерес к системному и эволюционному подходу, отраженному в работах участников американского исторического институционализма. Он также использовал курс «Социальная наука 134», чтобы наметить и проработать идеи, которые впоследствии легли в основу «Общества изобилия», а затем «Нового индустриального общества»².

Благодаря своему опыту в журнале *Fortune* Гэлбрейта назначили редактором «Review of Economics and Statistics» и сборника по экономике для Издательства Гарвардского университета. В 1955 году он совместно с молодым гарвардским экономистом Ричардом Холтоном провел исследование под названием «*Marketing Efficiency in Puerto Rico*» («*Эффективность маркетинга в Пуэрто-Рико*»), и, воспользовавшись своим положением редактора, он добился публикации их результатов в издательстве Harvard Press. «Продвижение по службе зависит от количества публикаций. Контроль над этим давал мне возможность влиять на академическую карьеру моих молодых коллег» (Galbraith

¹ Письмо от 23 сентября 1953 года воспроизводится по Холту (Holt 2017, 108).

² Гэлбрейт (Galbraith 1981, 284–292, 300, 331), Паркер (Parker 2005, 252, 264–266, 273, 717–718).

1981, 303). Этот карибский остров, который имел статус свободного государства, но был связан с Соединенными Штатами, в то время находился в процессе индустриализации. Для улучшения системы распределения продукции, в соответствии со своими ранними работами по стандартизации медовой промышленности Калифорнии, Гэлбрейт и Холтон выступали за создание сетевых магазинов, супермаркетов и закупочных кооперативов. Они осознали, что эти меры экономической рационализации частично противоречат ценностям, на которых держалось пуэрториканское общество. Но эти ценности, как им казалось, поддерживали бедность и высокую стоимость жизни, от которой страдали жители острова.

В каком-то смысле система распределения стала формой помощи безработным — она обеспечила скромный доход людям, которые иначе не смогли бы заработать на жизнь. Пуэрториканские мелкие торговцы придерживаются этики «от малого к большему», которая объясняет, почему эти мелкие розничные торговцы продолжают выживать в таком большом количестве. Они отказываются от потенциальной прибыли, чтобы дать возможность другим заработать на жизнь» (Galbraith and Holton 1955, 3)¹.

Гэлбрейт также принял участие во втором коллективном проекте с участием пяти молодых исследователей. В эту группу входили Ричард Холтон и Ричард Кейвс. Несколько лет спустя Кейвс расширит тезис Гэлбрейта о том, что фирма использует свою рыночную власть для уменьшения фактора неопределенности, связанного с ее действиями². Гэлбрейт создал эту группу, работой которой он руководил издавее, по просьбе Канадской железнодорожной компании «Canadian Railway Pacific». Это была железнодорожная транспортная компания, которая хотела получить рекомендации ученых относительно своей деятельности. В конце 1955 года Гэлбрейт принял участие в экскурсии по сети компании. Он описал ее как «бюрократическую крепость», в которой доминировали железнодорожники, но считал, что будущее компании заключается в эксплуатации природных ресурсов на подконтрольных ей территориях. Этот новый опыт работы в крупной организации напоминает ему, что современная компания не всемогуща. Она может стать жертвой «косности» и «структурного скудоумия» своих менеджеров (Galbraith 1981). Эта коллективная работа привела к публикации двух книг в издательстве *Harvard Press*, посвященных железнодорожной промышленности (Meyer et al. 1959) и канадской экономике в целом (Caves and Holton 1959).

В дополнение к этой групповой работе Гэлбрейту предложили поработать в качестве журналиста. В мае 1954 года редактор журнала *Harper* пригласил его написать статью, посвященную 25-й годовщине Великой депрессии. Статья

¹ В переводе Гэлбрейта (Galbraith 1981, 302-303).

² См.: Кейвс (Caves 1970), Эдвардс и Хеггестад (Edwards et Heggstad 1973), Кристофидес и Тапон (Christofides et Tapon 1979).

была опубликована в октябре, а затем Гэлбрейт переработал свой текст в книгу. Книга «*The Great Crash*» («*Великий крах*»), опубликованная в 1955 году, стала вторым бестселлером Гэлбрейта. До кризиса 2008 года он разошелся тиражом почти 800 000 экземпляров (Parker 2005, 268). Надо сказать, что ему помогло беспрецедентное продвижение. 8 марта 1955 года Гэлбрейт был вызван для дачи показаний в банковский комитет Сената в связи с «небольшим бумом» на фондовом рынке. В то утро, когда он давал свои показания, рекомендуя ужесточить условия кредитования, нью-йоркский фондовый рынок «чудовищно обрушился», и общая стоимость акций упала на 3 миллиарда долларов. Помимо получения «воинственных» анонимных писем, обвиняющих его в обвале, сенатор-республиканец Гомер Кейпхарт публично набросился на Гэлбрейта. 20 марта он объявил по телевидению, что намерен вызвать его в сенатский комитет за то, что он, очевидно, «положительно отзывался о коммунизме» (Galbraith 1955a, 25-32)¹. Сенатор Кейпхарт имел в виду один из двух меморандумов 1940-х годов, опубликованных от имени Национальной ассоциации планирования по вопросам восстановления Европы. Когда маккартизм вступил в свою завершающую фазу, Гэлбрейт был публично обвинен в коммунизме. Высказывания Дэвида Маккорда Райта на сессии Американской экономической ассоциации, посвященной «Американскому капитализму», о том, что Гэлбрейт был «одним из самых эффективных врагов демократии и капитализма», были использованы в своих целях. Но Гэлбрейт пользовался поддержкой. Давление было быстро ослаблено. Следует отметить, что он был не единственным членом Конгресса за свободу культуры, которого обвиняли в поддержке коммунизма. Кларенс Эйрс, который работал в комитете США в начале 1950-х годов, подвергался преследованиям со стороны Техасского университета².

«*The Great Crash*» («*Великий крах*») — это хроника финансовых и политических событий, охватывающая период от лопнувшего пузыря недвижимости в Калифорнии начала 1920-х годов до краха 1929 года. Темп хроники ускоряется. Сначала события описываются месяц за месяцем, затем день за днем. Гэлбрейт пытается передать дух времени, цитируя ключевых политических и экономических деятелей, которые высказывались в самый разгар событий (Coolidge, Hoover, Mellon, Fisher). Описывая секреты спекуляций, он рассказывает о печально известной роли трастов, холдингов, перекрестного владения акциями и инвестиционных компаний — явлениях финансовой концентрации, за пренебрежение которыми в «Американском капитализме» его справедливо критиковал Уолтер Адамс. Как отметил его друг Алан Суизи (Sweezy 1955), в своей рецензии на книгу для *American Economic Review*, в ней нет места

¹ См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Великий крах 1929 года / Дж.К.Гэлбрейт / пер. с англ. С.Э. Борич. Минск: Попурри, 2009. 256 с.

² IACF, отделение 29.

экономическому анализу финансового кризиса¹. Поэтому описание Гэлбрейтом спекулятивных явлений — это лишь часть правды. Книга «*The Great Crash*» («*Великий крах*») не объясняет структурных причин кризиса. В письме одному инвестиционному банкиру от 13 октября 1954 года Гэлбрейт следующим образом сформулировал тот урок, который он извлек из своей работы журналиста.

В целом я поддерживаю позицию, согласно которой силы, породившие нестабильность 1929 года, были уникальными как по характеру, так и по масштабам. Однако изучение истории убеждает меня в одном. Когда спекулянты отрываются от реальности, они, скорее всего, забирают с собой своих контролеров и регуляторов. Если начнется новый бум, я сомневаюсь, что какое-либо правительство сможет его остановить (Galbraith, цитируется по Холту 2017, 111).

Несмотря на различные вспомогательные работы, Гэлбрейт продолжал свои исследования, продолжая использовать классическую платформу послевоенного американского экономиста, а именно академический журнал. Благодаря его известности, каждая из публикаций, на которые он подписывался впрямь, вызывала немедленный отклик. Сначала он опубликовал серию размышлений в *Journal of Farm Economics* (Galbraith 1954c, 1954d, 1955c, 1956b, 1957c)². Все они связаны с тем, как экономисты подходят к вопросу о сельскохозяйственной политике. Отправной точкой для Гэлбрейта послужило наблюдение за расхождением между практикой и теорией. На протяжении нескольких лет, что было подтверждено Законом о сельском хозяйстве 1954 года, администрации как демократов, так и республиканцев проводили политику поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию. Однако большинство экономистов-аграриев, в частности Теодор Шульц и Мюррей Бенедикт, довольно критически относились к этой политике. Поддержка цен на сельскохозяйственную продукцию обвинялась в том, что она наносит ущерб благосостоянию потребителей, снижает производство, создает излишки, поощряет инфляцию и препятствует свободной конкуренции. Гэлбрейт выражает сожаление по поводу преобладания в этом дисциплинарном подполе нормативного компонента неоклассической модели и ее концепции равновесных цен. Он добавляет, что, хотя экономисты сельскохозяйственного сектора правы, не давая рекомендаций по государственной политике, основанных на желаниях фермеров как группы интересов, неправильно не принимать во внимание их запросы. Повторяется аргумент о том, что было бы бесполезно верить в то, что фермеры согласятся на отмену всей

¹ Это можно объяснить тем, что кейнсианская экономическая теория того времени, особенно в форме синтеза, в значительной степени исключала проблему финансовых кризисов из своего корпуса (Akerlof 2019).

² См. в переводе на русский язык: Гэлбрейт Джон К. Сельское хозяйство и структура конкуренции. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж.К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. 1200 с. (Антология экономической мысли). С. 684–688.

ценовой поддержки сектора¹. В соответствии с реформистским характером всех своих рекомендаций, он считает, что «социальные инновации должны соответствовать уже существующим социальным институтам» (Galbraith 1955с, 297).

Гэлбрейт также критикует участников «Экономики сельского хозяйства» за то, что они недостаточно интегрировали свои размышления о сельскохозяйственном рынке в общий анализ экономики, как он пытался сделать это с 1930-х годов. Другими словами, он критикует рассуждения о частичном равновесии, в которых сельскохозяйственные и промышленные рынки слишком часто предполагаются независимыми. Тем самым он пытается бороться с ошибками упущения, вызванными дисциплинарной специализацией. Это возможность подтвердить его тезис о том, что американская бимодальная система работает асимметрично. Когда спрос падает, цены на продукцию на сельскохозяйственных рынках, которые, по сути, являются конкурентными, имеют тенденцию к снижению, в то время как цены в промышленных секторах, которые, по сути, являются концентрированными, остаются стабильными. Корректировка здесь происходит за счет изменения количества. С точки зрения справедливого распределения Гэлбрейт утверждает, что поддержка сельскохозяйственных цен не представляет собой «ненормальную привилегию», предоставляемую определенной социальной категории, поскольку «система цен не относится ко всем предпринимателям одинаково» (Galbraith 1954с, 744).

Тем не менее он признал многочисленные недостатки в политике сдерживания роста цен на сельскохозяйственную продукцию, которые не были устранены Законом о сельском хозяйстве 1954 года. Эти недостатки заключались главным образом в существовании огромных излишков, закупаемых государством, сложности административного контроля и необходимости субсидировать экспорт, рискуя тем, что американское сельское хозяйство будет пренебрегать внешней торговлей. Вместо поддержки цен в виде прямых закупок и федеральных займов Гэлбрейт выступал за восстановление гибкости цен, при этом государство должно было субсидировать разницу между рыночной ценой и «стандартной ценой». В то время как гарантированная минимальная цена действует как налог на потребление, этот механизм поддержки фактически помогает поддерживать покупательную способность в экономике. Если рыночная цена выше стандартной, что обусловлено высоким спросом, государство не вмешивается. Когда она ниже, государственные субсидии компенсируют разницу. Гэлбрейт оправдывает свое предложение, утверждая, что они создают полезную покупательную способность в случае слабого совокупного спроса и что их легко финансировать в случае устойчивого совокупного спроса. Такой экономист, как Стайн, считает, что метод субсидирования, отстаиваемый Гэлбрейтом, не решает проблем, на которые он указывает, в частности, про-

¹ Гэлбрейт считает, что свободная конкуренция нежелательна по двум причинам: ценовые войны и порождаемая ими неопределенность — два явления, которые негативно сказываются на инвестициях.

блемы перепроизводства. Однако он признает, что перепроизводство необходимо разрешить, поскольку в некоторых случаях оно может оказаться более эффективным, чем действующие в настоящее время методы¹.

Эти статьи в журнале «Экономика сельского хозяйства» и вызванные ими споры свидетельствуют о решимости Гэлбрейта бороться с неоклассической моделью в специализированных областях знаний. Действительно, это было предметом критики, которую он обрушил на работы Теодора Шульца, у которого он также черпал вдохновение в темах образования и развития. В статье под названием «Ракета Stinger Гэлбрейта» экономист Аллин подтверждает идею Гэлбрейта о том, что преобладание неоклассического подхода является эпистемологическим препятствием для исследований в области экономики сельского хозяйства. Тем не менее он отмечает, что эта область характеризуется, прежде всего, практикой и экспериментами. «Сельскохозяйственная экономика» как теория, вполне возможно, «мертва». Но «экономисты сельского хозяйства — нет». Если Гэлбрейт не видел этого, то потому, что он был «слишком научен» (Allin 1956, 1054). Эта критика, противоположная критике Хаберлера, показывает специфику исследований в этой подотрасли американской экономики, которая остается прикладной в то время, когда дисциплина переживает знаменитый период застоя в теории. В журнале *Journal of Farm Economics* реакция Грея (1957) была гораздо более яростной. Гэлбрейт рецензировал коллективную работу под названием «*Can We solve the farm problem*» («*Можем ли мы решить проблему фермерства*»). Грей назвал рецензию «трактатом против сельскохозяйственных экономистов». Он неоднократно критикует стиль Гэлбрейта и приходит к выводу, что процесс математизации современной экономики — это реакция на экономистов всех мастей, которые, подобно Гэлбрейту, строят карикатуры и рассуждают на основе лозунгов, препятствующих научному общению. Гэлбрейт возражает, что претензии к форме его работы обычно маскируют отсутствие содержания. Он настаивал на том, чтобы писать на английском языке, который был бы понятен всем. Хаммар (Hammar, 1957) считает, что Гэлбрейт был прав, указывая на нынешнюю неспособность экономистов сельскохозяйственного сектора обобщать текущие проблемы и доводить до сведения общественности их решение. Он считает, что одна из главных причин этого кроется в подготовке исследователей. Если мы хотим, чтобы экономисты сельскохозяйственного сектора были полезны обществу, необходимо переосмыслить эту проблему. Все эти материалы свидетельствуют о том, что участники конференции сходятся во мнении, что данная дисциплина переживает глубокий кризис. Это нашло отражение в прекращении су-

¹ Некоторые из этих проблем сельскохозяйственной политики до сих пор остаются «актуальными», как видно из статьи Джослинга (Josling 1994) о реформе Общей сельскохозяйственной политики в Европе. Чтобы снизить перепроизводство, были введены фиксированные компенсационные выплаты на гектар.

ществования сельскохозяйственной Экономики в Гарварде в 1960 году (Parker 2005, 273)¹.

В дополнение к Экономике сельского хозяйства Гэлбрейт обратился к области макроэкономики, которую он уже подробно освещал в своих работах, опубликованных пятью годами ранее. В статье «*Market structure and stabilization policy*» («Структура рынка и стабилизационная политика»), опубликованной в журнале *Review of Economics and Statistics* и отрецензированной Бергсоном, Хансеном, Харрисом, Смитисом и Тинбергеном, цель ясна². Идея состоит в том, чтобы разработать макроэкономическую модель, которая снимает предположение об однородности рынка. С помощью макроэкономической модели, основанной на его бимодальном видении, Гэлбрейт приходит к выводу, что монетарная политика благоприятствует крупным компаниям в ущерб мелким компаниям и фермерам. Он разработал эту модель, чтобы учесть инфляционный контекст послевоенного периода и то, что казалось ему парадоксом. Во время Второй мировой и Корейской войн цены в сельскохозяйственном и текстильном секторах росли быстрее, чем цены на промышленные товары. В последние несколько лет, на протяжении которых на совокупном уровне наблюдалась инфляция, цены на товары в сельскохозяйственном и текстильном секторах были стабильными или снижались, в то время как цены на промышленные товары продолжали расти. Чем это можно объяснить? Конечно, определяющую роль могут играть соответствующие требования, предъявляемые к каждой отрасли. Однако Гэлбрейт явно оставляет их в стороне, хотя и частично, чтобы найти альтернативное объяснение³. Как свидетельствуют его высказывания на серии лекций, прочитанных в то время в Варшаве, он хотел отойти от объяснения, основанного на кейнсианской логике.

Можно утверждать, что Кейнс пользовался слишком большим влиянием. Как только понятие недостаточного спроса стало объяснением депрессий, оно превратилось в тотальное объяснение. Перекосы, о которых так много говорилось в старых теориях деловых циклов, почти все исчезли из поля зрения. А с другой стороны, избыточный спрос на какое-то время стал почти общепризнанной причиной инфляции. [...] Недавние инфляционные тенденции в Соединенных Штатах были вызваны не избыточным спросом, а нерешенными проблемами в структурной взаимосвязи между заработной платой, ценами и прибылью» (Galbraith 1958d, 5-6).

¹ Конечно, кризис сельскохозяйственной экономики был обусловлен и внешними факторами, в частности снижением доли первичного сектора в американской экономике. В 1960-е годы Гэлбрейт по-прежнему занимался сельским хозяйством, но уже в рамках своего курса «Экономика развития».

² Хансена благодарят в частном порядке, в отличие от остальных имен, указанных на первой странице статьи. Письмо Гэлбрейта Хансену от 5 декабря 1956 года. JKGPP, комплект 3, отделение 36.

³ Соломон упрекает его за это (1958). По этому вопросу и для подробного обсуждения см.: Лагероди (Laguérodie, 2007, 162-170).

В работе «*Market Structure and Stabilization Policy*» («Структура рынка и стабилизационная политика») Гэлбрейт впервые обратился к проблеме «дифференциальной скорости приспособления различных рыночных структур к изменениям спроса» (Galbraith 1957a). Он берет на вооружение уроки классической модели конкурентных рынков, согласно которой цены адаптируются в непрерывном времени. В отличие от этого цены на олигополистических рынках адаптируются в дискретном времени, с запаздыванием. Столкнувшись с ростом спроса, фирма, вместо того чтобы повышать цены, сначала увеличит объем продаж, а затем время доставки, поскольку она движется к полной загрузке своих производственных мощностей. Причинами этого, как и в статье 1936 года, являются долгосрочный временной горизонт олигополистов, их ценообразование по средним издержкам и сговор, определяющий их ценовую политику. Максимизация прибыли в краткосрочном периоде за счет изменения цен, а не количества, противоречит цели максимизации прибыли в долгосрочном периоде. Из-за переговорной силы профсоюзов высокие краткосрочные прибыли, как правило, вызывают давление на заработную плату. Поскольку заработная плата жестко привязана к цене, олигополист не заинтересован в использовании малейшего повышения спроса¹. Поэтому он приходит к выводу, что цены, устанавливаемые крупными компаниями на олигополистических рынках, никогда не находятся на уровне, максимизирующем их прибыль в краткосрочном периоде. В периоды высокого спроса образуется «монопольная рента, которая не расходуется» фирмой (Galbraith 1957a, 127). Как и в «Американском капитализме», Гэлбрейт утверждает, что именно коллективные переговоры будут способствовать принятию обществом роста цен. Когда рост цен следует за ростом заработной платы, фирма сможет ухватить часть монопольной ренты, не ликвидированной в период высокого спроса. По его мнению, этот механизм объясняет, почему цены на сталь продолжали расти в период с 1949 по 1953 год, даже несмотря на избыток производственных мощностей по отношению к спросу. Однако не было никаких доказательств того, что новая цена максимизировала прибыль в краткосрочной перспективе. Гэлбрейт окончательно отошел от гипотезы равновесных цен, отвергнув гипотезу максимизации прибыли, на которой основывается неоклассическая микроэкономика (Galbraith 1957a, 124-130).

В первой части статьи, раскрывающей асимметричное функционирование двух идеально-типичных рынков в условиях колебаний спроса, Гэлбрейт считает, что он произвел «первую полностью удовлетворительную интеграцию» феномена влияния по спирали «роста цен на заработную плату» в «анализ совокупного спроса и цен», другими словами, интеграцию микроэкономических и макроэкономических явлений (Galbraith 1957a, 129). Он использовал эту модель для анализа асимметричных последствий стабилизационной политики,

¹ Поскольку фирма не обладает рыночной властью, ее деятельность в конкурентном секторе обязательно зависит от экономических условий.

особенно денежно-кредитной. Он различал два эффекта денежно-кредитной политики: влияние процентной ставки и рacionamento кредита на поведение отдельной фирмы и влияние через совокупный спрос. Повышение процентной ставки приводит к увеличению предельной стоимости капитала. Компания в условиях конкуренции не может повышать цену по своему усмотрению. Поэтому она сокращает производство и инвестиции. Это лишь ожидаемый эффект от сдерживающей монетарной политики. Олигополистическая компания с непогашенной монопольной рентой, напротив, вполне способна абсорбировать этот рост стоимости капитала путем повышения цены. В данном случае рост процентной ставки имеет нежелательные последствия. Он потенциально может стимулировать рост цен. Гэлбрейт приходит к выводу, что рост стоимости капитала оказывает асимметричное воздействие в зависимости от характеристик компаний. Оно мало влияет на инвестиционные планы олигополии, пересмотр планов которой будет зависеть только от возможного пересмотра ее «долгосрочных ожиданий» относительно уровня спроса. Ограничительная денежно-кредитная политика обычно приводит к тому, что банки ограничивают кредитование. И здесь последствия асимметричны. Гэлбрейт считает, что банки, когда они занимаются нормированием, всегда предпочитают кредитовать крупные компании, а не мелкие. Поскольку крупная компания в меньшей степени зависит от банковского финансирования, поскольку она в значительной степени самофинансирует свои инвестиции и поскольку ее цены менее чувствительны к колебаниям спроса, она представляется гораздо менее рискованным заемщиком. Поскольку компании в конкурентных секторах гораздо больше страдают от ограничительной денежно-кредитной политики, чем компании в олигополистических секторах, Гэлбрейт критикует ее использование для сдерживания инфляции на основании ее асимметричных последствий.

А как насчет последствий политики, направленной на сокращение совокупного спроса, будь то денежно-кредитная политика или ограничительная фискальная политика? В случае конкурентного рынка мы видим классическую последовательность: падение спроса, падение цен, падение производства, падение инвестиций. В случае олигополистического рынка мы знаем, что нет никаких оснований полагать, что падение спроса приведет к падению цен. Поэтому нет причин, по которым фирма должна обязательно сокращать производство и инвестиции, особенно если долгосрочные ожидания спроса остаются благоприятными. Гэлбрейт не оспаривает эффективность стабилизационных мер как таковых, особенно денежно-кредитной политики. Он выдвигает идею о том, что «воздействие этой политики распределяется неравномерно». Причина популярности денежно-кредитной политики в деловых кругах заключается в том, что она служит интересам крупного бизнеса. Как будто этого первого посыла недостаточно, он даже пишет, что «в качестве централизующего влияния на экономику можно представить, что активная и постоянная денежно-кредитная политика была бы не менее эффективной, чем, скажем, отмена

антимонопольного законодательства» (Galbraith 1957a, 131-133). Вторая идея, предложенная в статье, заключается в том, что, учитывая важность олигополистических структур, для сдерживания инфляции необходима гораздо более жесткая денежно-кредитная политика, чем та, которая требуется в конкурентной экономике. Но такая политика будет еще более негативно сказываться на росте и занятости. Она увеличит то, что некоторые экономисты называют «коэффициентом жертвенности». В своей речи, произнесенной в Мичиганском университете 22 июня 1957 года, Гэлбрейт вернулся к выводам, сделанным в работе «Рыночная структура и стабилизация цен». Поскольку потенциальный компромисс между инфляцией и безработицей отнюдь не гарантирован, он выступил против добровольного сдерживания активности как средства борьбы с ростом цен, вновь и вновь отдавая предпочтение дискреционному контролю.

Идея намеренно держать людей без работы для достижения стабильности цен — потенциально самая токсичная идея, известная демократической политике [...] Уровень замедления и безработицы, необходимый для остановки роста цен — для противодействия спирали «заработная плата-цены» — несомненно, должен быть очень высоким [...] Я исключаю плановую безработицу в качестве решения нашей проблемы (Galbraith 1957d, 9).

Статья Гэлбрейта вызвала несколько типов комментариев. Аллан Мельтцер (1958) решил проверить модель Гэлбрейта эмпирически, выяснив, способны ли крупные компании инвестировать больше, чем мелкие в периоды роста процентных ставок. Для своего исследования он выбрал 1951–1955 годы. На основе имеющихся данных о планируемых и фактических инвестициях он приходит к выводу, что невозможно доказать, что рост процентных ставок дискриминирует малые фирмы. Хотя Гэлбрейт приветствовал желание проверить свою модель эмпирическим путем, он выделил два момента, которые сделали выводы Мельтцера неубедительными (Galbraith 325 1958b). Во-первых, Мельтцер останавливает свое исследование в 1955 году, хотя именно с этой даты ключевая процентная ставка ФРС растет, увеличиваясь с менее чем 1% до 3,5% в конце 1957 года. Во-вторых, Мельтцер полностью упускает суть аргументов Гэлбрейта. Он проводит различие между малыми и крупными фирмами на основе порога стоимости активов в 300 000 долларов. Гэлбрейт не сомневается, что многие из «малых фирм», представленных Мельтцером, на самом деле являются компаниями, действующими в олигополистических рыночных структурах. Представлены ли в этой группе фермеры или другие независимые торговцы? Если нет, то эмпирическое исследование не позволяет проверить его модель. Совсем недавно, в 1990-х годах, Национальное бюро экономических исследований провело исследование, в котором, вопреки мнению Мельтцера, был сделан вывод о том, что малые фирмы более чувствительны к денежно-кредитной политике¹.

¹ Гертье и Гилкрист (Gertier et Gilchrist 1991). Следует отметить, что данные исследования посвящены исключительно фирмам в секторе промышленных товаров, поэтому

В статье в журнале *American Economic Review* под названием «*Administered Prices: A phenomenon in search of theory*» («Управляемые цены: феномен в поисках теории») Блэр повторил аргументы Гэлбрейта, отметив, что расхождения в ценовом поведении между конкурентными и олигополистическими секторами тем более велики, когда они работают не на полную производственную мощность. Стефани Лагероди показала, что кейнсианцы (Hansen, Tobin, Samuelson) и чикагские монетаристы (Friedman, Selden) объясняют инфляцию 1954–1957 годов соответственно ростом спроса и увеличением предложения денег. Как и Гэлбрейт, Готфрид Хаберлер подчеркивал феномен инфляции, вызванной ростом издержек, которая возникает только при наличии «монополистических организаций». Однако австрийский экономист приписывает этот рост скорее профсоюзам, чем корпоративному поведению. «Подобно Минсу, Гэлбрейт преувеличивает монопольную власть так называемых концентрированных отраслей» (Haberler 1960, 44)¹. В 1962 году именно Джордж Стиглер получил еще одну возможность выступить против Гэлбрейта. Поставив под сомнение значимость статистических исследований Минса о частоте изменения цен для различения секторов, работающих по регулируемым ценам, Стиглер оспорил тезис Гэлбрейта о «конгруэнтности между движением цен и концентрацией производства». Стиглер вновь представил этот аргумент в сенатском подкомитете по монополиям и антимонопольному законодательству². Стиглер считает, что предполагать, как это делает Гэлбрейт, что олигополии не максимизируют прибыль, значит постулировать, что они не способны приспособливаться в реальном времени и предвидеть долгосрочные тенденции (Stigler 1962, 8). Однако аргумент Гэлбрейта в пользу отказа от гипотезы максимизации основан на идее, что крупные фирмы, осознавая, что не могут предвидеть малейшие колебания спроса, стремятся уменьшить неопределенность, ограничивая колебания цен (как в сторону повышения, так и в сторону понижения). Как и в случае с дебатами о негласном сговоре, здесь мы сталкиваемся с конфликтом, связанным с фундаментальными предположениями об ожиданиях фирм. Это объясняет, почему взгляды Гэлбрейта и Стиглера были не только непримиримы, но и, прежде всего, никогда не приводили к конструктивному диалогу³.

Обсуждая суждения Гэлбрейта о сельскохозяйственной экономике, промышленной экономике и макроэкономическом анализе, мы выделили ряд различий с тем, что известно как неоклассическая экономика. Концепция равно-

их исследование также не является идеально выверенным тестом модели Гэлбрейта.

¹ Цитируется и переведено по Лагероди (Laguérodie 2007, 166).

² Напомним, что Гэлбрейт считает характерными для фирм, обладающих монопольной властью, прежде всего низкую амплитуду колебаний цен, а также их низкую частоту.

³ Стиглер (Stigler 1962) даже говорит, что модель Гэлбрейта (1957a) содержит «неявную доктрину», согласно которой только «инфляция» является способом снижения монопольной прибыли. Мы не смогли понять, как он мог прийти к такому толкованию, учитывая, что рост цен является в модели Гэлбрейта средством, с помощью которого фирма получает (часть) своей непогашенной монопольной ренты.

весных цен, теория вознаграждения факторов по их предельной производительности и гипотеза максимизации прибыли исчезают, когда он имеет дело с олигополистической частью системы. Его работы до 1958 года можно рассматривать как множество конкретных и целенаправленных атак на неоклассическую микроэкономику и классическую кейнсианскую макроэкономику. Однако с середины пятидесятых годов им движет желание создать всеобъемлющую альтернативу. Об этом свидетельствует подготовительная рукопись книги, которую он планировал назвать «Новый трактат по политической экономии» (Galbraith 1955)¹. Помимо названия, которое ясно указывает на намерения Гэлбрейта, написанное им введение подтверждает нашу интерпретацию. Считая Альфреда Маршалла последним универсалом, из-за «специализации», которую, очевидно, требует «прогресс» в этой дисциплине, мало кто теперь осмеливается предложить общую картину экономической системы. В каком-то смысле такой попыткой являются учебники. Но он считает, что учебник всегда «ограничен» «старыми» общепринятыми знаниями. Он считает, что проблема этой дисциплины всегда заключалась в том, чтобы интегрировать «подробные факты об экономическом поведении» в «более широкую схему». Он рассматривает это как проект политэкономии по двум причинам. Во-первых, «административный процесс», характеризующий деятельность большого бизнеса и большого правительства, порождает «одинаковые поведенческие модели». Во-вторых, книга, в которой предполагается рассмотреть функционирование «экономической системы как она есть», обязательно должна быть посвящена экономическим и политическим силам, которые ее формируют. Гэлбрейт объясняет, что «значительная» часть проекта адресована его «коллегам-экономистам». Однако, поскольку он «не очень-то предпочитает небольшую и избирательную аудиторию», он снова решил использовать такую форму выставки, которая могла бы охватить широкую аудиторию. Этот проект напрямую связан с первой частью трилогии. Его отправной точкой является экономика, характеризующаяся крупными организациями. По этой причине он намерен вернуться к концепции уравнивающей силы. Но если в «Американском капитализме» излагался тезис, то Гэлбрейт утверждает, что «этот том призван изложить систему» и, кроме того, внести вклад в «общее понимание экономики» (Galbraith 1955e).

В своих мемуарах Гэлбрейт утверждает, что для осуществления этого проекта он получил финансирование в размере 8 000 долларов от корпорации Карнеги. Управляющий партнер компании, Джеймс Перкинс, был его «старым другом»². Похоже, что он также поддерживал тесные отношения с председате-

¹ Гэлбрейт (Galbraith 1955e). Эта рукопись, найденная в архиве, не имеет даты. Однако мы датируем ее 1955 годом, поскольку в письме к Стивенсону от 26 мая 1955 года он прямо упоминает «*A New Treatise on Political Economy*» («Новый трактат по политической экономии»). Эта книга в итоге, после многочисленных изменений, превратилась в «Общество изобилия».

² Они оба преподавали в Принстоне в 1940 году. Выражение «старый друг» принадлежит Гэлбрейту. В письме Гэлбрейта Сидни Хуку от 23 мая 1955 года он сообщил ему, что

лем правления, Чарльзом Доллардом. 16 марта 1951 года Перкинс написал ему письмо, в котором сообщал, что институт выделяет трехлетний грант в размере 45 000 долларов на исследовательскую программу по сельскохозяйственной экономике в Гарварде. В апреле 1954 года Гэлбрейт дал интервью для *Quarterly Report* Корпорации Карнеги. Из интервью стало известно, что книга «Новый политический трактат» первоначально называлась «*Why people are Poor?*» («*Почему люди бедные?*»). В своих мемуарах Гэлбрейт объясняет, что его первоначальной целью было найти «убедительное объяснение сохранения бедности в условиях всеобщего благосостояния». Не сумев написать книгу, которую он собирался создать, он нашел ключ к разгадке, дистанцировавшись от мировоззрения классиков — Смита, Рикардо, Мальтуса и Маркса. Дело не в скудости и бедности, которые мы не понимаем. Это изобилие. Бедность можно проанализировать только после того, как характеристики развитых обществ будут восприняты и поняты через призму их беспрецедентного изобилия (Galbraith 1981, 293-294).

Перкинс заинтересован в участии в Миланском конгрессе 1955 года в качестве наблюдателя. JKGPP, комплект 3, отделение 36.

Глава 13

«Общество изобилия»: теория потребления, построенная на основе принципа потребительского суверенитета

Книга «Общество изобилия» вызвала еще больший ажиотаж, чем «Американский капитализм». Однако мы согласны с Данном и Андерсоном в том, что «взгляд Гэлбрейта на потребительские расходы был в лучшем случае неправильно понят или, что случалось чаще, категорически отвергнуто экономической ортодоксией» (Galbraith 2006, 338). Одна из причин такого восприятия кроется в неточностях Гэлбрейта, особенно концептуального характера, а также в структуре книги, которая, как и каждый из опусов его трилогии, не следует линейной последовательности. Книга свидетельствует о желании Гэлбрейта объединить все свои идеи, когда он составлял набросок рукописи «Нового трактата по политической экономии». В ней рассматриваются тезисы «Американского капитализма» и «Рыночной структуры и стабилизационной политики» в анализе инфляции и предостережениях против исключительного использования денежно-кредитной и фискальной политики¹. В ней излагается теория организаций, предложенная в «Новом индустриальном обществе». Она также содержит аналитические элементы о роли интеллектуалов и образования как факторов экономического роста. Наконец, Гэлбрейт подробно обсуждает государственную политику, которую следует проводить для решения дилеммы между инфляцией и безработицей. Все эти вопросы мы рассмотрим позже. Ведь как с точки зрения содержания книги, так и с точки зрения нашего пересмотра работы Гэлбрейта в свете его проекта «Интегральная экономика», «Общество изобилия» — это, прежде всего, пересмотр экономических теорий потребления.

Гэлбрейт строит свою теорию потребления как альтернативу принципу суверенитета потребителя. Как таковая, его теория потребления противоречит логике, лежащей в основе экономики благосостояния. Понятие потребительского суверенитета было придумано Уильямом Хаттом во время великих дебатов о социализме (Hutt 1934, 1936)². Он предложил его именно потому, что идея,

¹ См.: Главы 15-17.

² О Хатте см.: Перски (Persky 1993, 1997) и Демаре-Трембле (Desmarais-Tremblay 2020). Данная концепция лежит в основе спора в социалистическом лагере между Лернером (Lerner 1934a) и Доббом (Dobb 1933, 1935). О ее важности в контексте рассуждений, устанавливающих аналогии между демократией и рынком, см.: Шира (Dobb 2020c).

которую оно выражает, является «неявной нормой в современных ортодоксальных трудах» (Hutt 1934, 14). Эта идея встречается среди коллег Хатта по Лондонской школе экономики — у Хайека (Hayek 1935), Лернера (Lerner 1934a) и Роббинса (Robbins 1932), а также среди представителей австрийской школы, таких как Мизес (Mises 1936), и немецкого ордолиберализма, таких как Репке (Rörke 1935)¹. Эта концепция сохранила свою актуальность и после войны. Она служит основой для того, «что отличает страну свободы от коммунистической России, где царит произвол партийных лидеров» (Desmarais-Tremblay 2016, 214). Но это понятие двусмысленно, поскольку имеет два измерения. В своем позитивном измерении концепция потребительского суверенитета относится к идее о том, что распределение ресурсов в конечном итоге определяется предпочтениями потребителей, другими словами, спросом на рынке. В нормативном измерении принцип потребительского суверенитета устанавливает, что распределение ресурсов должно определяться предпочтениями потребителей, которые они выражают своим выбором на свободном рынке [*free market*]. С самого начала важно помнить, что приверженность принципу потребительского суверенитета как нормативному критерию не обязательно приводит экономистов к одинаковым установкам в области государственной политики. Среди современников Гэлбрейта Джордж Хилдебранд (Hildebrand 1951) выдвинул его, чтобы призвать к минимальному вмешательству государства в экономику, в то время как Уильям Баумоль (Baumol 1952) и Тибор Сцитовски (Scitovsky 1962) придерживались противоположной точки зрения, утверждая, что вмешательство государства может быть необходимым для удовлетворения предпочтений, выраженных потребителями².

В книге «*Consumer Sovereignty and Human Interest*» («Суверенитет потребителя и интересы человека») Питер Пенц показал, что принцип суверенитета потребителя является «центральным нормативным принципом в современных оценках экономической политики и систем» (Penz 1987). В частности, он лежит в основе почти всей экономики благосостояния, начиная с работ межвоенного периода и заканчивая современной поведенческой экономикой благосостояния, через теорию социального выбора, возникшую по следам работ Кеннета Эрроу (Arrow 1951a)³. Идея потребительского суверенитета основана на трех принципах. Во-первых, считается, что индивиды лучше всех разбираются в своих собственных предпочтениях, которые, как правило, считаются заданными, фиксированными, независимыми и когерентными. Во-вторых, благосостояние индивида может быть приближено к удовлетворению его предпочтений. В-третьих, люди рациональны в том смысле, что стремятся макси-

¹ Об ордолиберализме и концепции суверенитета потребителя см.: Февр (Fèvre 2017, 100-121).

² Об этих дебатах см.: Демаре-Трембле (Desmarais-Tremblay 2016, 215-218).

³ О поведенческой экономике благосостояния и принципе суверенитета потребителя см. в работах Эдуана (Hédoïn 2017) и Инфанте и соавт. (Infante et al. 2016).

мизировать свои предпочтения и, следовательно, в силу второго тезиса, свое благосостояние. «Общество изобилия» ставит под сомнение как позитивные, так и нормативные аспекты идеи суверенитета потребителя. Этот подход будет определять наше изложение основных тезисов книги «Общество изобилия».

Прежде чем приступить к рассмотрению теории потребления Гэлбрейта, следует кратко рассказать о том, как в первой трети книги он подготавливает сознание читателя. В «Американском капитализме» уже была глава под названием «Неэкономная экономика изобилия». Во второй части Гэлбрейт развивает содержащиеся в ней идеи. Соединенные Штаты переживали фазу беспрецедентного изобилия. Однако общепринятые идеи, которыми руководствуются экономисты и, как следствие, политики, были сформированы в мире, для которого была характерна бедность. Раскрывая тезисы Смита, Рикардо, Мальтуса и Маркса о распределении богатства и ограничениях, которые не позволяют массам стать богаче, он считает, что эта «традиция отчаяния в экономических теориях» частично устарела¹. Вторя тезису о неумолимом устаревании экономических знаний, который отстаивали Ричард Эли и Торстейн Веблен, Гэлбрейт утверждает, что «недостатки экономики объясняются не изначальными ошибками, а тем, что не были учтены поправки на время». Американские экономисты Генри Джордж и Торстейн Веблен, хотя и критиковали английскую классическую систему, были не менее пессимистичны, чем их предшественники. В книге «*Poverty and Progress*» («Бедность и прогресс») Джордж утверждал, что только земельный налог может решить проблему падения нормы прибыли, выявленную в рамках анализа ренты по Рикардо (Vlaug 2000). Что касается Веблена, то перспектива доминирования денежных инстинктов над производственными заставляла его сожалеть о введении различных форм монополистических ограничений, ведущих к саботажу материального производства. Всем этим авторам, в частности по контексту, трудно поверить, что прогресс может быть «выгоден массам». Мир Рикардо-Мальтуса — это мир удовлетворения базовых потребностей. Именно в таком мире до сих пор живут неразвитые страны. Но Гэлбрейт утверждает, что это уже не тот мир, в котором живут Соединенные Штаты (Galbraith 1958a, 12, 58).

Гэлбрейт считает, что, начиная с середины 1930-х годов, люди начали предвидеть «счастливый исход» функционирования капиталистической экономической системы. В качестве доказательства этого возросшего оптимизма он указывает на снижение интереса экономистов к проблеме неравенства². Конечно, в 1955 году домохозяйства, входящие в верхний дециль, получали лишь

¹ Гэлбрейт пользуется случаем, чтобы отдать должное «системному мышлению» Рикардо и объяснить влияние Маркса, дать «комплексное объяснение» функционирования экономической системы. Образ мыслей этих двух авторов, возможно, повлиял на форму его теоретического проекта (Galbraith 1958a, 30-38, 69-78).

² Этот вопрос вновь выходит на первый план. См.: Джеймс Гэлбрейт (Galbraith 2012, 2016, 2019), Миланович (Milanovic 2016, 2019), Пикетти (Piketty 2013, 2019) и Стиглиц (Stiglitz 2015, 2019). См. в переводе на русский язык: Стиглиц Джозеф Э. Люди, власть

1% совокупного национального дохода по сравнению с 27% для нижнего дециля. Но он отмечает, что в период с 1941 по 1950 год неравенство существенно сократилось: доля национального дохода, приходящаяся на 5% самых богатых, упала с 30% до 18% (Galbraith 1958a, 85-86). Чем объясняется эта смена интеллектуальной парадигмы? Работы Кейнса имеют к этому самое непосредственное отношение. Она дала оружие для борьбы с экономической нестабильностью и ее социальными пороками. В послевоенный период экономический рост стал «ключевым принципом» политиков. Гэлбрейт утверждает, что большой бизнес, как и правительство, предпочитает безопасность и стабильность»¹. Хотя подробное и убедительное объяснение этого тезиса он дал только после изучения поведения техноструктуры в «Новом индустриальном обществе», Гэлбрейт уже считал, что крупные компании стремятся не только контролировать цены, но и влиять на уровень конкретного спроса, чтобы как можно лучше защитить себя от капризов рынка (Galbraith 1958a, 100-109).

В этой книге Гэлбрейт ставит перед собой задачу прежде всего осмыслить изобилие, порожденное послевоенным экономическим ростом. Поэтому его анализ причин бедности и неравенства отходит на второй план. Но в книге «*Poverty Knowledge*» («Знание бедности») Элис О'Коннор справедливо отметила, что вторая книга трилогии — это одновременно исследование «потенциала и пределов роста как стратегии борьбы с бедностью» (O'Connor 1958, 146)². Гэлбрейт считает, что кейнсианская макроэкономическая политика, направленная на поддержку совокупного спроса, стала «новой общепринятой доктриной». Он отмечает, что «под ударом оказывается не потеря объема производства [как таковая]». Эта политика всегда проводится во имя борьбы с безработицей. Однако в этой интеллектуальной парадигме «средством» от безработицы обязательно является увеличение производства. Он считает, что «усилия по повышению экономической безопасности», как на государственном уровне, так и на уровне компаний, стали той великой силой, которая «стимулирует производство». Его цель — показать, что эти «опасения по поводу роста производства носят односторонний характер». В этой связи он осуждает логику, лежащую в основе построения показателей благосостояния. Чтобы убедить читателя в ограниченности парадигмы роста, он предлагает подробный анализ функционирования рыночного спроса, который не соответствует видению, заложенному в теории суверенитета потребителя (Galbraith 1958a, 24, 95-96, 126-129, 239).

и прибыль. Прогрессивный капитализм в эпоху массового недовольства. М.: Альпина Паблишер, 2020. 432 с.

¹ «В вопросе о важности производства нет разницы между демократами и республиканцами, левыми и правыми, белыми и черными, католиками и протестантами» (Galbraith 1958a, 96, 119).

² Мы подчеркиваем это, потому что книга часто представляется как оптимистическая, что объясняется, в частности, тем, что Гэлбрейт дистанцируется от «традиции отчаяния» в Экономике. Однако во введении он ясно дает понять, что картина изобилия «не так обнадеживает, как можно было бы подумать» (Galbraith 1958a, 11).

Эндогенные предпочтения и эффект зависимости

Гэлбрейт изложил свою концепцию потребительских предпочтений еще за два десятилетия до публикации «Общества изобилия» в небольшой статье, написанной им в ответ Ричарду Кану после его визита в Европу (Galbraith 1938). В работе «*Some Notes on Ideal output*» («Некоторые заметки об идеальном объеме производства») (1935) Кан попытался объединить проблему возрастающей отдачи от масштаба с идеями Экономике благосостояния, унаследованными от Артура Сесила Пигу (Pigou 1920). Это привело его к обсуждению монополий, сетевых отраслей, «недостатков конкуренции», относящихся к структуре рынка, и «несовершенств рынка», относящихся к предпочтениям потребителей. Он считал, что недостатки конкуренции, по сути, обусловлены «невежеством и инертностью» и поэтому могут быть исправлены путем просвещения потребителей, что было распространенной идеей в то время¹. Несовершенства рынка, с другой стороны, представляют собой проблему, скорее, с точки зрения максимизации производства при наименьших затратах.

Чтобы справиться с несовершенством рынка, Кан ввел различие между «рациональными предпочтениями» и «иррациональными предпочтениями» потребителей. Он определяет рациональное предпочтение как соответствующее «реальному удовлетворению потребностей», т.е. тому, что находит «оправдание», подразумевается — по мнению теоретика. И наоборот, предпочтение считается иррациональным, если для него нет обоснования, если потребитель не страдает от потери благополучия, когда для получения одного и того же продукта он переходит от одного производителя к другому, который выигрывает от роста отдачи от масштаба. Наконец, Кан определяет предпочтение как иррациональное, если оно оказывается «эффемерным». Последнее определение предполагает, что иррациональным является либо изменение предпочтений, либо то, что изменившиеся предпочтения оцениваются как иррациональные постфактум. Это, несомненно, объясняется влиянием работы Пигу (Pigou 1920). Чтобы упростить анализ, Пигу часто принимал заданные и фиксированные предпочтения. Но даже при таком упрощении Кан был вынужден изучить целый ряд тонкостей, чтобы прийти к четким выводам об оптимальном производстве (Pigou 1935, 13-25). Гэлбрейт счел эту статью слишком абстрактной и совершенно непригодной для руководства государственной политикой, что было изначальной целью «Экономике благосостояния».

Первое критическое замечание Гэлбрейта относится к проблеме неоднородности продукции и является ответом на главную мысль Кана, а именно: перераспределить предпринимателей, чтобы максимально использовать эконо-

¹ См., в частности, работу Калдора (Kaldor 1935, 38-45) и институционалистские работы Митчелла (Mitchell 1912) и Кирка (Kyrk 1923).

мию от масштаба и внешних экономических связей¹. Прежде чем предлагать предпринимателям сменить отрасль, важно знать, производят ли они товар или услугу, которые занимают «особое место» в предпочтениях потребителей. У товара может не быть идеального заменителя, как предполагает концепция монополистической конкуренции. Такое признание неоднородности продукции приводит к невозможности получения теоретических результатов в рамках Экономике благосостояния в отношении последствий исчезновения некоторых производителей (Galbraith 1938, 337). В этом плане Гэлбрейт предложил новаторскую критику Экономике благосостояния, которую он повторит после Второй мировой войны². Главной сутью его ответа Кану, опубликованного в *Economic Journal*, было оспаривание различия между рациональными и иррациональными предпочтениями. Идея о том, что предпочтение рационально, если оно соответствует «реальному удовлетворению потребности», основана на рационалистической концепции человеческих интересов. Вполне возможно, что удовлетворение может ощущаться, а может и не ощущаться. Но как оно может быть реальным или нереальным, истинным или ложным? Гэлбрейт просто заявляет, что разграничение предпочтений Каном носит чисто нормативный характер и не позволяет нам задать позитивный вопрос о том, «почему потребитель ведет себя так, как ведет» (Galbraith 1938, 40). Можно даже утверждать, что различие между иррациональными и рациональными предпочтениями нарушает принцип суверенитета потребителя, который, как предполагается, лежит в основе экономики благосостояния, поскольку оно равносильно суждению об индивидуальных предпочтениях.

Отказ Гэлбрейта от такого разграничения основывается на четырех основных аргументах (Galbraith 1938, 339-342). Во-первых, поведение потребителей определяется привычками. Так, индивид, который не захочет сменить бакалейщика, даже если конкурент продаст ему тот же товар по чуть более низкой цене, не обязательно имеет иррациональные предпочтения. Вполне возможно, что человек ненавидит перемены. Во-вторых, что связано с этим примером, Гэлбрейт отказывается сводить благосостояние к идее реализации предпочтений, оцениваемых в денежном выражении. Затем он отвергает логику «теста», предложенного Каном для оценки того, является ли предпочтение рациональным или нет. Этот тест заключается в принудительном переходе потребителя от одного продавца к другому продавцу, предлагающему схожий товар³. Через некоторое время потребитель может привыкнуть к новому продавцу и не понести потерь в удовлетворении, так что любое первоначальное

¹ В своем обзоре литературы по внешним явлениям Мишан резюмирует основной тезис Кана следующим образом: производство следует увеличивать там, где социальная отдача от производства выше средней (Mishan, 1971, 1).

² См. работу Чемберлин (Chamberlin 1950, 1951a), Литтла (Little 1950a, 1950b), Хантера (Hunter 1955), Кларка (Clark 1955).

³ В Кембридже (Великобритания) Остин Робинсон (Robinson 1934) уже вынашивал идею этого теста. Ее подхватили Кан (Kahn 1935) и Джеймс Мид (Meade 1936).

предпочтение может быть оценено постфактум как иррациональное. Но тогда, хотя любое предпочтение может показаться иррациональным, ни одно из них таковым не является. Разграничение этих двух понятий теряет всякий смысл. В-третьих, Гэлбрейт предполагает то, что предпочтения следует рассматривать в динамике. Он отвергает рассуждения в терминах фиксированных, заданных предпочтений. В-четвертых, несомненно, вдохновленный размышлениями Веблена о показном потреблении, он указывает на то, что люди могут «прекрасно находить удовлетворение в том, что их вкусы отличаются от вкусов соседей»¹. Другими словами, он выдвигает идею о том, что предпочтения индивида зависят от того контекста, в котором он живет².

Термин «эндогенные предпочтения» нам кажется наиболее подходящим для описания данной концепции предпочтений Гэлбрейта 1938 года. Гэлбрейт рассматривает индивидуальные предпочтения как социальный продукт, в формировании которого необходимо разобраться. Тот факт, что он принял такую концепцию предпочтений в 1938 году, важен в двух отношениях. Хотя эта статья практически неизвестна, эндогенная концепция предпочтений, на которой основана книга «Общество изобилия», вызвала множество споров. Когда эту статью 1938 года читали, ее иногда совершенно не понимали. Мунье и Ванг (Munier et Wang 2005) недавно заявили, что Гэлбрейт «пролил свет на концепцию иррациональных предпочтений». Напротив, он прямо отвергает ее. Несмотря на то, что Брейт и Эльзинга (Breit et Elzinga 1974) признали этот тезис в статье 1938 года, они добавили, что читатель будет «удивлен» тем, что автор «Общества изобилия» мог отстаивать такую позицию. Другими словами, они предполагают, что послевоенные работы Гэлбрейта основаны на гипотезе об иррациональных предпочтениях. Действительно, многие комментаторы рассматривают теорию потребления Гэлбрейта как теорию «промывания мозгов» рекламой³. Это абсурдно по той простой причине, что его концепция предпочтений является эндогенной, т.е. они обязательно являются продуктом механизмов социального убеждения, что иллюстрируется концепцией «эффекта зависимости», которую он ввел во второй книге своей трилогии.

По мере роста изобилия в обществе новые потребности [желания] постоянно создаются самим процессом, который их удовлетворяет. Этот процесс может быть пассивным. Рост потребления — процесс, противоположный росту производства, путем внушения или подражания создает потребности. Или же производители могут активно создавать потребности с помощью ре-

¹ Об этой склонности к нонконформизму см.: работы Веблена (Veblen 1899a), Лейбенштейна (Leibenstein 1950), Калдора (Kaldor 1950), Скитовски (Scitovsky 1976). В статье об эффекте снобизма Лейбенштейн также утверждает, что концепция «иррационального спроса» представляет собой «всеобъемлющую категорию» (1950, 189).

² Историю концепции независимости предпочтений см.: Бьянки и Санфилиппо (Bianchi et Sanfilippo 2015).

³ См. у Хайека (Hayek 1961), Фридмана (Friedman 1977). Фраза «промывание мозгов» регулярно появляется в книге.

кламы и маркетинговых уловок. Таким образом, желания подчиняются производству. Говоря техническим языком, мы больше не можем признать, что благосостояние выше при более высоком общем уровне производства, чем при более низком. Оно может быть одинаковым. Следствием более высокого уровня производства является просто более высокий уровень создания потребностей, требующий соответствующей степени удовлетворения этих потребностей. Нам часто придется упоминать о том, как потребности зависят от процесса их удовлетворения. Для удобства мы будем называть это «эффектом зависимости» (Galbraith 1958a, 152).

Семантическая амбивалентность выражений «создается процессом» и «зависит от процесса» свидетельствует об онтологической сложности осмысления проблемы эндогенных предпочтений. Отсюда и постоянное сведение «эффекта зависимости» к идее манипулирования¹. Однако эта простая цитата показывает, что теория Гэлбрейта гораздо сложнее. Во-первых, важно понимать, что она не претендует на универсальную обоснованность. Она историзирована в том смысле, что применима к обществам с высоким уровнем благосостояния². Однако, как отмечает Габриэль Колко в книге «*Wealth and Power in America*» («*Богатство и власть в Америке*»), Соединенные Штаты не являются ни богатым обществом, в котором около 5,5 миллиона безработных, ни эгалитарным обществом. Во-вторых, в соответствии с теорией относительного дохода своего коллеги по Гарварду Джеймса Дьюзенберри (1949), Гэлбрейт настаивает на важности подражания, что свидетельствует о его неприятии идеи предпочтений, формирующихся независимо от социального окружения³. В-третьих, эта цитата показывает, как Гэлбрейт отделяет рост производства от роста благосостояния. Он идет еще дальше, утверждая — в логике, напоминающей бездонную бочку Данаиды, — что «чем больше потребностей удовлетворяется, тем больше новых создается». Стимулирование совокупного спроса и производственная необходимость усиливают друг друга в процессе стремительного роста (Galbraith 1958a, 148).

¹ В то же время Герберт Маркузе прямо отстаивал тезис о манипуляции, проводя различие между «подлинными» и «искусственными» потребностями и используя идею «ложного сознания». Стэнфилд (Stanfield 1977) утверждает, что марксистская теория отчуждения дополнит модель Гэлбрейта. Нас это не убеждает.

² Об этой концепции общества изобилия см. в работе Эдвардса (Edwards 2014).

³ О Дьюзенберри см. в работе Мейсона (Mason 2000). Близость анализов Дьюзенберри и Гэлбрейта по теме взаимозависимости потребительских выборов исследуют Акерман (Ackermann 1997, 635), Датт (Dutt 2008, 533), Эдвардс (Edwards 2014, 700) и Дуглас (Douglas 2015, 8). Мы считаем, что Ходжсон (Hodgson, 2003) и Шор (Schor, 2007) стали жертвой карикатурного представления теории Гэлбрейта, когда они противопоставляют ее теории Дьюзенберри и Веблена. См. в переводе на русский язык: Ходжсон Джеффри М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4. С. 11–30.

Глава «Общества изобилия», озаглавленная «Эффект зависимости», регулярно представляется в литературе как основа теории потребления Гэлбрейта. Однако за ней следует глава «Требования спроса», которую нельзя игнорировать, чтобы понять основу концепции Гэлбрейта. Ссылаясь на статью экономиста по вопросам благосостояния Яна Литтла (Little 1949) об истории теории потребительского поведения, Гэлбрейт оспаривает два общепринятых постулата в экономическом анализе¹. Первый заключается в том, что «острота желаний не уменьшается по мере их удовлетворения». Второй — что «потребности вытекают из личности потребителя или, в любом случае, представляют собой данные для экономиста». В основу своей теории он положил переформулировку старого маржиналистского принципа, «одной из неотъемлемых идей экономики», а именно: «Актуальность желания зависит от количества товаров, доступных человеку для удовлетворения этого желания». Методологическая позиция, утверждающая, что удовлетворение от потребления нового или иного товара не обязательно слабее, чем от потребления предыдущих товаров, игнорирует «очевидный факт», а именно то, что «одни товары приобретаются раньше других и что, по всей вероятности, самые полезные приходят раньше других». Другими словами, важно понимать, что теория Гэлбрейта основана на гипотезе о снижении остроты потребностей. Он считает, что это предположение обосновано простыми наблюдениями и здравым смыслом и соответствует изначальному духу маржинализма. Он считает, что переход от кардинальной к ординалистской полезности сыграл важную роль в отказе экономистов сравнивать потребности индивида во времени и, следовательно, признавать, что некоторые потребности являются более насущными, чем другие². В примечании к своим коллегам, в которой он ссылается на теорию потребительского равновесия, представленную в «Экономике» Самуэльсона, он пишет, что маржинализм, «доктрина, которая, как могло показаться в свое время, ставит под сомнение важность предельного роста по отношению к количеству товаров, в итоге, наоборот, поддерживает эту важность. В практическом плане анализ исключает гипотезу о том, что тенденция к все более высоким кривым безразличия теряет свою актуальность» (Galbraith 1958a, 138-144).

Его гипотеза об уменьшении срочности дополняется концептуальным разграничением двух типов потребностей, которое явно претендует на то, чтобы быть продиктованным влиянием Кейнса (Galbraith 1958a, 145). В работе «Экономические перспективы для наших внуков» мы видели, что Кейнс различал «абсолютные потребности», которые мы «испытываем независимо от положения других людей», и «относительные потребности», которые соответствуют

¹ Литтл — важная фигура в области послевоенной экономики благосостояния, особенно в дебатах вокруг функции социального благосостояния (Igersheim 2019).

² Он отвергает отказ как от внутриличностных сравнений, так и от межличностных сравнений, которые способствуют тому, что срочность каждой потребности считается одинаковой. О возникновении ординалистской функции полезности см. в работе Ленфана (Lenfant, 2012).

«стремлению к превосходству» и поэтому могут быть «ненасытными» (Keynes 1931, 111). Концепция Гэлбрейта основана на такой иерархии между двумя типами потребностей. Она представляется несколько двусмысленной, поскольку он различает абсолютные, необходимые или, скорее, физические потребности [*needs*] и относительные, ненужные или, скорее, психосоциальные потребности [*wants*]¹. Эти различия, которые экономисты в подавляющем большинстве случаев отвергают во имя недискриминации индивидуальных предпочтений, тем не менее, помогают прояснить смысл эффекта зависимости. Именно психосоциальные, а не физические, или относительные, а не абсолютные потребности в наибольшей степени подвержены влиянию рекламы и других механизмов социального убеждения. Еще в «Американском капитализме» он писал, что «бесполезно рекламировать еду для голодных, уголь для замерзших или жилье для бездомных!» (Galbraith 1952a, 126).

Чтобы быть менее открытым для критики, Гэлбрейт мог бы написать, что компании посредством своей маркетинговой деятельности способны «активировать» менее насыщенные потребности в силу своей власти выбирать потребности, которые они хотят стимулировать². Как бы то ни было, его объяснение начинается с разграничения двух типов потребностей и гипотезы о снижении срочности их удовлетворения, а затем переходит к выделению эффекта зависимости. Поэтому аналитически неверно утверждать, что «Гэлбрейт надеется использовать теорию эффекта зависимости для доказательства того, что некоторые потребности менее "актуальны", чем другие». Эффект зависимости является логическим следствием этой гипотезы. Столь же ошибочно утверждать, что «искусственные потребности» Гэлбрейта являются результатом «дезинформации агентов о собственных предпочтениях» или «ложных убеждений»³. Подобные формулировки предполагают, что предпочтения являются фиксированными и заложены в самой личности человека. Это противоречит эндогенной концеп-

¹ О теории потребления Кейнса см. в работах Дракопулоса (Drakopoulos 1992) и Лавуа (Lavoie 2004). До Гэлбрейта француз Рене Руа (Roy 1943) разработал теорию, основанную на иерархии потребностей. Джон Морис Кларк также приводит различия между «потребностью» и «желанием» и призывает к переосмыслению экономической концепции благополучия (Galbraith 1957, 116, 168). Во французском языке нет коннотаций английских терминов *needs* (потребности) и *wants* (желания). Гэлбрейт, однако, не всегда строго использует последние. Это вредит его аргументации (Campbell 1998).

² По этому поводу Зинкин пишет, что если аргумент Гэлбрейта подразумевает, «что новая потребность "создана" в том смысле, что она искусственна», то он неубедителен. Новая потребность — это почти всегда старая потребность, удовлетворяемая по-новому (Galbraith 1967, 5). На эту тему Маррис выдвигает концепцию «скрытой потребности» и теорию «активации» спроса производством (Marris 1964, 137-144).

³ Эти две ошибки допустил Дуглас (Douglas 2015) в статье, в которой он намеревался согласовать теорию Гэлбрейта с перспективой ординалистской теории полезности. Это, конечно, интересно, но неубедительно, поскольку автор использует — вторя терминам Кана «рациональные предпочтения» и «реальное удовлетворение» — выражение «истинные предпочтения». С подлинной исторической институциональной точки зрения — это онтологическая бессмыслица.

ции предпочтений, предложенной Гэлбрейтом в 1938 году, и вытекающей из ее критики как следствия использования кривых безразличия.

Концепцию потребностей Гэлбрейта нелегко охарактеризовать. В книге «*Consumer Sovereignty and Human Interest*» («Суверенитет потребителя и человеческий интерес») Пенц считает, что она относится к «интерсубъективной концепции человеческих интересов», которая основана на понятии «базовые потребности» (Penz 1987, 164-167). «Нормативная сила» такой концепции заключается в постулировании того, что общество обязано удовлетворять самые насущные потребности своих членов. Однако существуют две основные интерсубъективные концепции человеческих интересов. Одна из них «эссенциалистская» — в том смысле, что базовые потребности определяются как то, что необходимо человеку для жизни. Именно так мы поступаем, когда берем список основных потребностей Мальтуса, а именно: пища, кров, одежда и обогрев. Другой основной интерсубъективной концепцией, которая, по мнению Пенца, характеризует, в частности, подходы Адама Смита, Карла Маркса и Джона Кеннета Гэлбрейта, — является «конвенционалистский подход к благосостоянию». Согласно этой концепции фундаментальные или насущные потребности — это те, которые «общество», как интерсубъективное пространство, считает необходимым удовлетворить. Этот конвенционалистский подход принадлежит Гэлбрейту, поскольку, будучи наследником американского исторического институционализма, он историзирует свою концепцию базовых потребностей как функцию уровня жизни рассматриваемого им общества. Как он утверждает, его теория эффекта зависимости применима к богатым обществам, т.е. обществам, превысившим определенный уровень благосостояния на душу населения. И здесь он избегает какого-либо количественного определения изобилия, что может разочаровать читателя.

Завершая изложение идеи эффекта зависимости, мы хотели бы подчеркнуть, что это выражение не является синонимом эндогенных предпочтений. Скорее, это применение к данному обществу гипотезы о снижении срочности удовлетворения потребностей. Мы предлагаем следующую формулировку сложного механизма, описанного с помощью простого выражения «эффект зависимости»: «Чем менее насущны потребности, тем более вероятно, что предпочтения по их удовлетворению будут формироваться подражанием и рекламой. И чем более богато общество, тем менее актуальны потребности, которые остаются неудовлетворенными. Отсюда идея о том, что в богатых обществах все большее число потребностей зависит от процесса их удовлетворения. Преимущество такой интерпретации эффекта зависимости состоит в том, что она не пренебрегает исходной точкой Гэлбрейта, а именно гипотезой об иерархии потребностей. Во-вторых, она согласуется не только с внутренним анализом «Общества изобилия», но и с его ранними и более поздними работами. В-третьих, это помогает нам понять, почему теория потребления Гэлбрейта не сводится к экономике благосостояния. Экономисты этого направления постулируют на уровне индивида, что рост удовлетворения предпочтений, став-

ший возможным благодаря увеличению производства, обязательно повышает благосостояние. Гипотеза о снижении актуальности потребностей в сочетании с эффектом зависимости разрывает эту связь. В-четвертых, такая интерпретация также позволяет понять главную мысль книги. На совокупном уровне экономический рост и рост благосостояния можно отделить друг от друга, не прибегая к специальным, онтологически сомнительным различиям между истинно информированными рациональными предпочтениями и ложно информированными рациональными предпочтениями. В рукописи, озаглавленной «*Galbraith the psychologist*» («Гэлбрейт — психолог»), Оуэн Олдис прекрасно увидел это. Гэлбрейт «отказывается (неявно) от критерия теории Экономике Благосостояния Парето и отвергает (явно) традиционную для большинства экономистов озабоченность ростом»¹.

Социальный дисбаланс американского капитализма

Как и глава об эффекте зависимости, глава о «теории социального равновесия» вызвала много споров. Гэлбрейт начинает с утверждения, что «основной проблемой индустриального общества является стоимость его продукции». В соответствии с зарождением качественного либерализма он ставит под сомнение природу экономического роста. Он считает, что ценность производства в значительной степени зависит от баланса между предпочтениями, удовлетворяемыми за счет продуктов, поставляемых по частной инициативе, и предпочтениями, удовлетворяемыми за счет продуктов, поставляемых по общественной инициативе. Эти «удовлетворительные отношения» между ними он называет «социальным равновесием». Если на первый взгляд это выражение кажется расплывчатым, оно приобретает смысл, когда Гэлбрейт заявляет, что «общественные услуги позволили себя поглотить частному потреблению», так что в Соединенных Штатах царит «атмосфера частного изобилия и общественного несчастья». Изобилие материальных благ контрастирует со слабостью системы обеспечения жильем, образования и здравоохранения. Он даже считает, что именно «изобилие материальных благ» «в значительной степени» является «причиной кризиса в предоставлении общественных услуг», поскольку из-за него люди перестали осознавать «насушный характер» потребностей, которые они удовлетворяют. Среди других причин «социального дисбаланса» он называет «политическое перемирие», ставшее возможным благодаря экономическому росту в борьбе с неравенством, инфляцию, ухудшающую фиксированные доходы государственных служащих, и бюджет, выделяемый на оборону в ущерб бюджету федеральных штатов. Гэлбрейт недвусмысленно выражает со-

¹ Мы нашли эту рукопись, подтверждающую наше прочтение, в JKGPP, комплект 3, отделение 9. Однако нам не удалось получить никакой дополнительной информации о ее авторе.

жаление по поводу отсутствия «социального равновесия» в американском капитализме. В то же время он утверждает, что наблюдение этого неравенства «ни в коем случае не является субъективным суждением» (Galbraith 1958a, 235-236, 241). Как такое возможно? Это возможно только в том случае, если мы помним, что Гэлбрейт придерживается конвенционалистского подхода к базовым потребностям. Но его коллеги не всегда понимали этот аспект его мышления.

Для такого автора, как Хайек, целью Гэлбрейта было доказать необходимость увеличения расходов на общественные нужды (1961), что представляет собой «новейшую версию старого социалистического аргумента». В письме от 23 июля 1964 года писателю Ричарду Н. Гудвину Гэлбрейт напоминает, однако, что его проблема «не в большом или малом правительстве, а в хорошем правительстве»¹. Его критикуют за то, что он «моралист в облачении экономиста», который осуждает «иррациональную» или «злобную» природу индивидуальных потребностей» (Boddewyn 1961, 17-18)². Фридман обвинил его в патернализме, осудив «его принижение вкусов обычных людей»³. Словом, для его оппонентов «большая слабость Гэлбрейта» заключается в том, что он «основывает свой нормативный аргумент на собственных предпочтениях» (Douglas 2015, 7-8). Как и Дуглас, мы утверждаем, что эта точка зрения ошибочна, поскольку его теория социального дисбаланса вытекает из его анализа в рамках эффекта зависимости, который сам по себе основан на постулате о различии потребностей. В действительности книга не является манифестом за увеличение расходов на общественные нужды, а скорее, стремится продемонстрировать, что исключительная увлеченность экономическим ростом, без внимания к его природе и распределению, порождает дисбаланс. Гэлбрейт не осуждает предпочтения простых людей. Он осуждает исторический и культурный путь, который их формирует. В этом заключается смысл его самой известной притчи.

Семья, выехавшая на прогулку в своем сверкающем автомобиле с кондиционером, гидроусилителем руля и автоматическим переключением передач, проезжает через плохо асфальтированные города, утопающие в мусоре, с полуразрушенными домами, рекламными щитами и столбами для линий электропередач, которые давно уже следовало провести под землей. Она отправляется в сельскую местность, где вездесущая реклама почти закрыла окружающий пейзаж. [...] За-

¹ Холт (2017, 290). Это не тот же экономист Ричард М. Гудвин, известный моделью роста и распределения, основанной на конфликте между капиталом и трудом (Dosekès 2019, 137-145).

² Забавно отметить, что Боддевин ссылается на статью Чемберлина (1950), критикующую концепцию рекламы Гэлбрейта. В своей статье Чемберлин ссылается именно на Гэлбрейта (1938) и его отказ от различия между рациональными и иррациональными предпочтениями.

³ Фридман (Friedman 1977, 14) предполагает, что Гэлбрейт близок к утилитарной точке зрения Дж.С. Милля. Милль, однако, различал предпочтения по их культурному характеру, а не по их насущности. Это не мешает Гэлбрейту выглядеть снобом, буржуа или пуританином в некоторых отношениях — особенно когда он осуждает влияние Голливуда, комиксов, алкоголя или наркотиков (1958a, 241).

тем наша семья устраивает пикник роскошно упакованной провизией, привезенной в переносном холодильнике, и устраивается на берегу реки с загрязненной водой. Они заканчивают вечер в парке, который представляет опасность для здоровья и нравственности. Лежа на надувных матрасах в своей нейлоновой палатке, окруженные зловонием гниющего мусора, они, возможно, перед тем как заснуть, будут смутно размышлять о странном неравенстве предоставленных им благ. Неужели в этом и заключается американский гений? (Galbraith 1958a, 237).

Эта притча важна прежде всего потому, что она показывает, что книга «Общество изобилия», одна из первых широко читаемых книг экономиста после Второй мировой войны, привлекла внимание общественности к проблеме деградации окружающей среды (городского, сельского, видового и шумового загрязнения). Экономика природных ресурсов и вопрос их истощения обсуждаются, по крайней мере, со времен Стэнли Джевонса и 1860-х годов (Missemer 2017a). Экологическая экономика, с другой стороны, — это подполе, которое медленно зарождается после войны. Хотя Гэлбрейт не участвовал в процессе ее институционализации, Ричард Холт отметил, что внимание Гэлбрейта к теме окружающей среды выделило его из числа представителей посткейнсианского течения (Holt et al. 2009; Greenwood and Holt 2008). Экологическая тема Гэлбрейта всегда связана с его анализом роста, как это видно из его статьи «*How Much a Country Should Consume*» («Сколько страна должна потреблять»). В ней он осуждает запрограммированное устаревание. Он также критиковал мышление президентской Комиссии по материальной политике, которая оставалась в парадигме экономического роста (Galbraith 1958c, 92-93)¹.

Во-вторых, эта притча важна тем, что поднимает вопрос о том, можно ли считать потребности, удовлетворяемые американской системой, объективно насущными, или же они становятся насущными в процессе производства (Galbraith 1958a, 289). Именно на этом этапе аргументации насущность потребности приобретает статус нормативного критерия. Соответственно, одно из наиболее уместных критических замечаний в адрес Гэлбрейта заключается в том, что он не дает «четкого критерия» для дифференциации потребностей в зависимости от их относительной насущности (Kreinin 1959, 94). Почему он считает, что улучшение системы государственного образования является более насущным, чем обеспечение домохозяйств вторым автомобилем? Вполне возможно отвергнуть нормативный аспект, который Гэлбрейт придает гипотезе о дифференцированной насущности потребностей. Но он никогда не утверждает, что индивидуальные потребности являются неправомерными. Необходимо повторить, что его нормативное суждение относится не столько к индивидуальному выбору потребления, сколько к производственной системе, которая направляет и ограничивает этот выбор. Именно в этом смысл его утверждения, что «на карту поставлена целая система моральных принципов»

¹ Подробнее об этой комиссии см. в работе Потье (Pottier 2014, 118).

(Galbraith 1958a, 269-270)¹. Именно поэтому мы говорили об экономическом анализе потребления, а не об экономическом анализе потребителя.

Однако даже если мы примем гипотезу о дифференцированной насущности, перед нами неизбежно встанет вопрос, связанный с тезисом о «социальном дисбалансе». Если предпочтения индивидов нельзя назвать иррациональными, то почему они всегда стремятся получить больше частных благ, которые не столь насущны, а не продуктов, предоставляемых общественными услугами, которые удовлетворяют потребности, такие как образование и здоровье, объективно более насущные? Действительно, как и многие критики, легко свести критику Гэлбрейтом социального дисбаланса к тому, что он осуждает поведение своих необразованных и плохо информированных сограждан. Но это не его точка зрения. Теории потребления, основанные на представлениях об иррациональности из-за недостатка информации, характерны не для «парадигмы Гэлбрейта», а для «неоклассической парадигмы», по той простой причине, что они предполагают, что информация может быть полной и совершенной². Ответ Гэлбрейта на этот вопрос, на наш взгляд, был бы очень близок к ответу радикала Герберта Гинтиса, который утверждает, что «если поведение потребителей кажется странным или извращенным, то это объясняется не столько иррациональностью индивидуальных предпочтений, сколько ограниченностью круга выбора социальной деятельности, с которой они сталкиваются» (Gintis 1972, 268). Почему Гэлбрейт считает, что «круг выбора» у индивидов ограничен? В книге «Общество изобилия» причина заключается в том, что эффект зависимости помогает определить, какие потребности будут удовлетворены. С точки зрения, противоположной Теории общественного выбора, Гэлбрейт утверждает, что общественными благами пренебрегают, потому что публичность в отношении них и социальные эксперименты имеют плохую репутацию (1958a, 245).

Согласно общепринятому мнению, любое сообщество, большое или малое, вправе решать, сколько оно хочет потратить на свои общественные услуги. Это решение опирается на демократическую основу. С учетом несовершенства и неопределенности демократии люди выбирают, от какой части своих доходов и собственности они готовы отказаться, чтобы получить наиболее необходимые им общественные услуги. Таким образом, существует баланс, пусть и рудиментарный, между удовлетворением, получаемым от частных товаров и услуг, и удовлетворением, предоставляемым государством. Однако очевидно, что эта концепция основана на понятии автономно определяемых потребительских нужд. В таком мире не без оснований можно утверждать, что потребитель, как избиратель, делает свободный выбор между государ-

¹ Осуждение Гэлбрейтом современной морали перекликается с осуждением Ницше (Chirat 2017).

² Выражения в кавычках принадлежат Герберту Гинтису (Gintis 1972, 267). О неоклассической парадигме и проблеме нехватки информации о потребителях см.: дебаты между Каном (Kahn 1936) и Пейном (Paine 1936, 1936b). См. также: Беккер и Стиглер (Becker and Stigler 1977, 85).

ственными и частными благами. Но с учетом эффекта зависимости — учитывая, что потребности потребителя создаются процессом, который их удовлетворяет, — потребитель не выбирает (Galbraith 1958a, 243-244).

Эта цитата крайне важна с точки зрения научных дискуссий 1950-х годов. Она показывает, что точка зрения Гэлбрейта лежит в основе споров о природе «социальных благ», которые ставят под сомнение принцип суверенитета потребителя. Максим Демаре-Трембле недавно показал, как работы Пола Самуэльсона (Samuelson 1954, 1955) и Ричарда Масгрейва (Musgrave 1959) постепенно оправдывают вмешательство государства как производителя общественных услуг. Неприватный и неэксклюзивный характер продукта порождает провалы рынка, которые необходимо устранять (Desmarais-Tremblay 2016, 132-149, 180-190). Когда Гэлбрейт упоминает видение спроса на общественные услуги, опосредованного голосованием, он, несомненно, косвенно ссылается на работу Говарда Боуэна (Bowen 1943). Боуэн, который в 1940-х годах пытался уговорить Гэлбрейта приехать в Иллинойс, также подчеркивал ограниченность принципа суверенитета потребителя. Готовность платить не является эффективным методом распределения ресурсов на социальные блага (Bowen 1943)¹. Из авторов, занимавшихся теорией государственных финансов, именно двое его коллеги по Гарварду, на наш взгляд, в наибольшей степени вдохновили Гэлбрейта на создание теории социального дисбаланса. В книге «*Economic Policy and Full Employment*» («Экономическая политика и полная занятость») Элвин Хансен уже подчеркивал необходимость «установить определенные стандарты потребления» там, где «потребности наиболее остры», а именно в здравоохранении, питании, образовании и жилье (Hansen 1947, 183). 23 декабря 1958 года Хансен написал Гэлбрейту, что двумя лучшими главами книги являются «эффект зависимости» и «теория социального равновесия». Гэлбрейт приветствовал это в своем ответе от 21 января 1959 года, выразив надежду, что концепция «эффекта зависимости» «изменит стереотипное отношение» к теории спроса².

¹ В работе «*The interpretation of voting in the Allocation of Economic resources*» («Интерпретация голосования в распределении экономических ресурсов»), направленной на решение в маржиналистских рамках проблемы оптимального распределения коллективных благ, Боуэн пишет: «Ближайшей заменой потребительского выбора является голосование. Следовательно, возможно, будет полезно изучить возможность использования голосования в качестве средства измерения или вывода предельных норм замещения и, таким образом, определения идеального производства. Предположим, что наше сообщество, столкнувшись с проблемой определения точного объема образования, позволяет каждому человеку путем голосования указать, какой объем образования он или она предпочитает. Предпочтения каждого индивида будут зависеть от двух факторов: (1) относительного уровня удовлетворения, который он ожидает получить от различных уровней образования — как показывает его кривая предельного замещения, и (2) стоимости для него различных уровней образования» (Bowen 1943, 33-34).

² JKGPP, комплект 3, отделение 36. Авторство выражения «социальное равновесие» является спорным. Считается, что Гэлбрейт впервые употребил его в конце лета 1956 года, а Хансен только в 1957 году (Parker 2005, 297). В любом случае нет сомнений, что Хансен отчасти обогатил концепцию Гэлбрейта (Tobin 1976).

Вторым гарвардским экономистом, чьи мысли были схожи с теорией социального равновесия Гэлбрейта, был Ричард Масгрейв (Head 1966, 4-5). Когда Гэлбрейт выступал за увеличение государственных расходов на образование и здравоохранение, он делал это не только с помощью риторики о провалах рынка для неэксклюзивных товаров и товаров, не имеющих аналогов, или риторики о положительных внешних эффектах. Он делает это во имя своей конвенционалистской интересубъективной концепции благосостояния. В этом смысле его точка зрения перекликается с концепцией «достойных потребностей», определенной Масгрейвом в его книге *«The Theory of Public Finance»* («Теория государственных финансов») (Musgrave 1959). Для Масгрейва это выражение означает идею о том, «что люди как человеческие существа или как члены сообщества заслуживают определенного количества тех благ», которые удовлетворяют их потребности (Desmarais-Tremblay 2016, 180)¹. Таким образом, это понятие не обязательно идентично понятию социальных благ, поскольку достойные блага могут предоставляться по частной инициативе. Но Масгрейв, который входил в группу Финлеттера по приглашению Гэлбрейта, выдвигает те же самые сектора (Musgrave 1957; Musgrave 1959; Musgrave 1960)². За год до публикации бестселлера Гэлбрейта Масгрейв писал, что «очевидное стремление общества обеспечить второй автомобиль и третий холодильник, прежде чем обеспечить адекватное образование для своих детей», является примером дисфункций американского капитализма (Musgrave 1957, 341). Масгрейв прислал Гэлбрейту рукопись своей рецензии на «Общество изобилия», которую он написал для *New Republic* и озаглавил *«On opulence and The State of Liberal Thought»* («Об изобилии и состоянии либеральной мысли»)³. Он был согласен с главной идеей книги, а именно с тем, что по мере роста национального дохода необходимо уделять соответствующее внимание способам его формирования. Однако, как и другие либералы, он считал, что Гэлбрейт преуменьшает проблему бедности.

Вывод из предыдущей цитаты также весьма поучителен. Из-за эффекта зависимости «потребитель не выбирает». Другими словами, Гэлбрейт утверждает, что потребитель не является суверенным, поскольку он может выражать спрос только на товары и услуги, фактически предлагаемые производственной системой. Эта идея, уже высказанная Калдором (1934), Гэлбрейтом (Galbraith 1938) и Шумпетером (Schumpeter 1942), была доведена до логического конца только после публикации книги «Новое индустриальное общество», в которой

¹ Демаре-Трембле добавляет, что концепция заслуженных потребностей Масгрейва опирается на «этические принципы», которые неясны — потому что они конвенционалистские? — в том смысле, что она «мыслилась как стандартный идеал, созданный на основе наблюдения за общественными распределениями современных государств» (Desmarais-Tremblay 2016, 54).

² Письмо Гэлбрейта Масгрейву от 16 октября 1953 года. JKGPP, комплект 3, отделение 9. Гэлбрейт попросил его написать документ с изложением позиции по налогообложению для одного из лидеров Демократической партии — несомненно, Стивенсона.

³ JKGPP, комплект 3, отделение 42.

Гэлбрейт представил пояснительную схему в рамках «обратной цепочки». Тогда для объяснения распределения ресурсов гипотеза суверенитета производителя заменила гипотезу суверенитета потребителя. Эта гипотеза строит представление экономических процессов как движимых стороной предложения (фирмами), а не стороной спроса (потребителями) на рынке.

Обратная цепочка или суверенитет производителя

Мы видели, что в своей переписке с Гардинером Минсом, Гэлбрейт указывал, что «Новое индустриальное общество» построено на тезисе о регулируемых ценах в сочетании с изучением того, как крупный бизнес пытается контролировать другие экономические параметры, в частности спрос. Именно здесь и возникает экономический анализ рекламы. Еще в «Американском капитализме» он утверждал, что «расширение рекламной деятельности является лишь противоположностью относительной роскоши». Выступая против информационной концепции рекламы, он добавлял, что «нужно быть очень наивным, чтобы поверить, что эта форма продаж предназначена просто для того, чтобы дать покупателю понять, что фирме есть что продать» (Galbraith 1952a, 124-128). Гэлбрейт — один из ряда экономистов, таких как Чемберлин (Chamberlin 1933)¹, Калдор (Kaldor 1950), Скитовски (Scitovsky 1962) и Маррис (Marris 1964), которые считают, что реклама изменяет предпочтения людей, что может быть концептуализировано благодаря их эндогенной концепции. В книге «Общество изобилия» он утверждает, что реклама играет важную роль в «постоянном стремлении к увеличению нашего богатства». Ее следствием, обеспечивающим постоянный рост совокупного спроса, является развитие потребительского кредитования. В ходе эконометрического исследования, призванного проверить гипотезу Гэлбрейта, Ламдин (Lamdin 2008, 602) недавно пришел к выводу о значительном влиянии уровня рекламы и потребительского кредита на уровень потребления, особенно товаров длительного пользования.

Непосредственная опасность процесса создания потребностей заключается в совместном процессе обременения долгами. Спрос становится все более зависимым от способности и готовности потребителей брать на себя долговые обязательства. Но некоторые аспекты этой задолженности неизбежно нестабильны [...] Различные аспекты экономической жизни являются частью единого целого. Действительно, было бы удивительно, если бы общество было готово тратить миллионы на удовлетворение потребностей людей, не делая ни шага дальше в сторону финансирования этих потребностей [...] Рост нашего уровня жизни неизбежно приведет к все большей задолженности. Уже

¹ См. в переводе на русский язык: Чемберлин Эдвард Гастингс. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / пер. с англ. Э.Г. Лейкина и Л.Я. Розовского; под ред. О.Я. Ольсевича. М.: Изд-во иностр. лит., 1959. 415 с.

есть впечатляющие доказательства этого [...] Как и в процессе создания потребностей, когда мы увеличиваем свои долги, мы неизбежно попадаем в зависимость от этого увеличения (Galbraith 1958a, 188-192).

Только в главах третьей части своей трилогии, озаглавленных «Обусловленность специфического спроса», «Обратная цепочка» и «Регулирование совокупного спроса», Гэлбрейт предлагает полную пояснительную схему «социальной функции» рекламы, роль которой является «органичной» в механизме распределения ресурсов через рыночный процесс (Galbraith 1967a, 205-239). Он утверждает, что реклама является для фирмы средством снижения рыночной неопределенности. Кстати, при этом фирма увеличивает свои шансы на достижение запланированных ею целей¹. Гэлбрейт признает, что реклама и маркетинговая деятельность передают информацию. Но их цель — прежде всего «побудить людей покупать товары и обеспечить практическое выполнение планов по продаже такого количества товаров по таким ценам, которые поддаются контролю» (Galbraith 1967a, 210). Пятнадцатью годами ранее Николас Калдор заявил, что «вся реклама является убеждающей по своему намерению и информативной по своему характеру» (Kaldor 1950, 4). Гэлбрейт соглашается со своим коллегой и другом, с которым он также написал часть рукописи книги «Общество изобилия»². Гэлбрейт отмечает, что компания может использовать оборонительный подход к рекламе, стремясь создать имидж бренда и сформировать лояльность потребителей к своей продукции, защищаясь от внезапного массового недовольства. Это отвечает стремлению техноструктуры к безопасности. Но каждая компания в отрасли может также стремиться увеличить свою долю рынка с помощью наступательных стратегий. В олигополистическом секторе «этот процесс действий и реакций, который относится к так называемой теории игр, в конечном итоге приведет к установлению приблизительного равновесия между участвующими фирмами» (Galbraith 1967a, 213). Гэлбрейт сразу же отмечает, что эффект от рекламы никогда не является, вопреки утверждениям Пола Самуэльсона в 6-м издании его «Экономике» 1964 года, игрой с нулевой суммой. Существует три уровня, на которых действует реклама. Это специфический спрос, обращенный к фирме в рамках отрасли; специфический спрос, обращенный к отрасли по отношению к конкурирующим отраслям; и совокупный спрос (Galbraith 1967a, 211-217).

В «Новом индустриальном обществе» этот более глубокий анализ последствий маркетинговой деятельности приводит его к радикальному и оконча-

¹ Гэлбрейт (Galbraith 1967a; Galbraith 1973a; Galbraith 1983a). См. также: публикации Дана (Dunn, 2011) и Кестинга (Kesting, 2010, 183-185).

² Отдавая дань работе Гэлбрейта, Кеннет Боулдинг утверждает, что убеждение, а значит, и реклама — это «процесс обучения», который изменяет «внутреннюю вселенную» человека. Однако он по-прежнему использует категорию «нерациональных явлений» (Galbraith 1989, 6-8, 13). Об этих различиях с Гэлбрейтом см. также работу Боулдинга (Boulding 1975).

тельному сомнению в актуальности позитивного аспекта понятия суверенитета потребителя. Таким образом, он продолжает исследовательскую программу первых двух произведений своей трилогии. Гэлбрейт критикует своих коллег-экономистов за то, что они не рассматривают феномен рекламы с должным вниманием. Далее он иллюстрирует их позицию цитатой из «Экономики» Пола Самуэльсона, в которой Самуэльсон утверждает, что «потребитель — это, в общем, король», поскольку он обладает суверенитетом, аналогичным суверенитету избирателя. Если принять описание распределения ресурсов, которое дает гипотеза о суверенитете потребителя, то рекламная конкуренция между компаниями может привести только к растрате ресурсов со стороны компаний, повышению цен и снижению прибыли. Но такая концепция роли рекламы, по его мнению, является «нонсенсом» (Samuelson 1967a, 212). Как и его предшественник, Эдвард Чемберлин (Chamberlin 1950), и в отличие от многих неоклассиков, Гэлбрейт отказывается описывать расходы на маркетинг как иррациональную деятельность, которая приводит к расточительству компаний, осуществляющих такие расходы¹. Эта позиция полностью соответствует его более ранней критике различия между рациональными и иррациональными предпочтениями. И наоборот, как показывает позиция британского экономиста Джеймса Мида, существует солидарность между видением с точки зрения иррациональных предпочтений и видением с точки зрения рекламной расточительности с точки зрения компаний (Meade 1936, 1968).

Отказ от позитивного измерения концепции потребительского суверенитета является основным предметом главы, озаглавленной «Обратная цепочка»². «Классическая цепочка», как описание нормативности принципа потребительского суверенитета, постулирует, что «заказы идут только в одном направлении: от индивида к рынку, а затем от рынка к производителям». Таким образом, в основе экономического процесса лежат индивидуальные предпочтения. Однако Гэлбрейт утверждает, что это больше не является адекватным описанием реальности функционирования системы планирования. Если бы мы предложили обобщенную формулировку, то сказали бы, что тезис об обратной цепочке предполагает, что компании производят то, что они хотят, продают это по прогнозируемой цене, а затем пытаются заставить нас хотеть то, что они произвели. Другими словами, именно решения членов техноструктур приводят в движение экономический процесс. Они даже помогают формировать все «социальные убеждения». Это первый взгляд на то, почему Гэлбрейт рассматривает техноструктуры как доминирующий социальный класс, как

¹ Это, конечно, не мешает ему рассматривать социальные проблемы, порожаемые рекламой, в свете своего конвенционалистского подхода к базовым потребностям.

² В то же время эту идею отстаивал Эзра Мишан в книге «*The Cost of Economic Growth*» («Стоимость экономического роста») (1967). «Как и Гэлбрейт, Мишан продемонстрировал, что выбор потребителей в значительной степени контролируется средой, в которой он осуществляется, и что существуют значительные институциональные ограничения, которые снижают «эффективный выбор» (Edwards 2009, 139).

в экономическом, так и в культурном плане индустриального общества (Galbraith 1967a, 218-220)¹.

Эффект зависимости, т.е. идея о том, что увеличение числа потребностей зависит от процесса их удовлетворения, представляется феноменом, который является частью обратной товарной цепочки, поскольку это позволяет производителям в большей степени навязывать свои продукты и цели социально-экономической системе в целом. Даже если потребителей убеждают потреблять все больше и больше продуктов и определенных специфических товаров — два аспекта формирования спроса, — Гэлбрейт признает, что они всегда сохраняют свободу выбора. Однако эта свобода выражается в том, какие товары решили предложить компании. Именно поэтому мы ранее утверждали, что критика Гэлбрейтом суверенитета потребителя в «Обществе изобилия» остается незавершенной. В «Новом индустриальном обществе» объясняется, почему потребитель свободен в выборе, но из ограниченного круга вариантов, в то время как суверенитет относится к власти определять этот круг. Важно подчеркнуть, что, как и его предыдущие пояснительные схемы, его видение обратной цепочки основано на историзированном представлении об экономике². Это институционалистское понимание и объяснение того, как предпочтения в отношении все большего количества товаров и услуг формируются крупными корпорациями, управляемыми технотруктурами. С учетом трех онтологических пластов, характеризующих перспективу участников американского исторического институционализма, современная корпорация Гэлбрейта — это организация, представляющая собой вектор социальных убеждений, с одной стороны, и индивидуального поведения — с другой, которые, взаимодействуя, способствуют экономическому росту как социально желательной цели.

Как только мы принимаем пояснительную схему обратной цепочки, неизбежно возникает вопрос о ее последствиях для анализа благосостояния. Поскольку выбор потребителей обязательно адаптируется к предложению производителей, а не наоборот, Гэлбрейт приходит к выводу, что «обратная цепочка переводит в музей устаревших идей представление о равновесии расходов на потребление, отражающее максимальное удовлетворение потребителя» (Galbraith 1967a, 220). Сторонники принципа суверенитета потребителя с готовностью признали, что на практике достичь этого нормативного идеала сложно, учитывая то, как распределяются ресурсы³. Но хотя они склонны поддерживать этот нормативный горизонт и размышлять о том, как к нему приблизиться, по мнению Гэлбрейта, из-за его недостижимости он теряет всякую нормативную легитимность. Он также подтверждает свою критику кривых безразличия. Они не только не учитывают разную степень насыщенности потребно-

¹ Об этом культурном аспекте теории потребления Гэлбрейта см.: Уоллер (Waller 2008).

² Кентербери (Canterbury, 1984, 82), Стэндфилд и Ренн (Standfield and Wrenn, 2005, 37).

³ Хатт (Hutt 1936, 1940), Хильдебранд (Hildebrand 1951), Эрроу (Arrow 1951a), Лернер (Lerner 1972).

стей, но и не могут «выдержать» условия «обратной цепочки», поскольку «их логика требует», чтобы индивидуальные предпочтения, которые они описывают, были оригинальными. Наконец, идея о том, что экономическая система служит подлинным интересам потребителей, — аргумент, который обосновывал легитимность системы свободного предпринимательства в дебатах о социализме и планировании, — также терпит крах (Galbraith 1967a, 220-222).

Джон Кеннет Гэлбрейт признает, что компании пытаются влиять на социальные убеждения, чтобы выглядеть легитимными в глазах общественности. Поэтому можно утверждать, что если компании действительно способны изменять предпочтения потребителей, то они, скорее всего, будут совпадать с предпочтениями производителей¹. В контексте эндогенной концепции предпочтений абсурдно утверждать, что измененные предпочтения являются неаутентичными. Поэтому предположение о суверенитете производителя может соответствовать подходу к благосостоянию с точки зрения удовлетворения предпочтений. Однако оно полностью нарушает дух принципа суверенитета потребителя, который основан на идее, что предпочтения индивидов являются наилучшим нормативным критерием, поскольку исходят от индивида, свободно их выражающего. Необходимо также напомнить о последствиях исторического институционалистского анализа предпочтений. С этой точки зрения, убеждение является универсальным средством достижения потенциального совпадения интересов, в данном случае между членами техноструктуры и потребителями. Гэлбрейт, однако, считает, что такое совпадение интересов не является синонимом роста общего благосостояния. Почему? Его конвенционалистский подход к благосостоянию уже свел на нет возможность выведения общего благосостояния из индивидуальных предпочтений. Ведь даже если интересы производителей могут казаться законными в глазах потребителей, Гэлбрейт определяет благосостояние как предоставляемую всем возможность удовлетворения базовых потребностей, т.е. тех, которые условно считаются наиболее насущными.

В заключение о принципе обратной цепочки отметим, что замечание Милтона Фридмана о том, что Гэлбрейт построил теорию, основанную на его собственных индивидуальных предпочтениях в пользу расходов на общественные нужды, неуместно. Такое суждение упускает важнейшие моменты. Однако в каком-то смысле оно повторяет мнение Робина Марриса, близкого к тезисам Гэлбрейта:

Разрушив понятие суверенитета потребителя, все последующие утверждения о социальных последствиях системы представляют собой оценочные суждения. Не совсем ясно, согласен ли с этим Гэлбрейт (Marris 1968a, 244).

Это утверждение Марриса было бы справедливым, если бы он ссылался на политические рекомендации Гэлбрейта — например, в пользу финанси-

¹ Фредерик Лордон назвал этот общий механизм согласования интересов термином «процесс коллинеаризации» (Lordon 2010).

вания социальных служб. Но неверно, что тезис о социальном дисбалансе сам по себе основан на оценочном суждении, обусловленном отказом от суверенитета потребителя. Он основан на анализе, который вполне может быть ошибочным и вполне может быть мотивирован преданалитическим видением. Но это остается позитивным утверждением. Когда Гэлбрейт утверждает, что с этим социальным дисбалансом необходимо бороться, это утверждение становится нормативным. Маррис и Фридман игнорируют двухмерность понятия потребительского суверенитета. Они неправильно понимают последствия эндогенной концепции предпочтений и конвенционалистского подхода к благосостоянию. Они игнорируют несводимость перспективы Гэлбрейта к перспективе экономики благосостояния. Последняя основана на идее, что общее благосостояние может быть обеспечено соответствующими «социальными механизмами», которые уважают индивидуальные предпочтения. Это основная причина, по которой некоторые экономисты утверждают, что соблюдают тезис о нейтральности в отношении ценностных суждений. Однако у нас уже был повод утверждать, что претензии многих экономистов на нейтральность весьма спорны с точки зрения оговорок, применяемых к предпочтениям. Это первая причина, по которой Гэлбрейт, как и большинство участников американского исторического институционализма, считает, что экономист обречен на вынесение оценочных суждений. Книга «Общество изобилия» открывалась следующей цитатой из Маршалла: «Экономист, как и все остальные, должен быть озабочен конечными целями человека» (Galbraith 1958a, 9).

Эндогенные предпочтения и отсутствие нейтралитета в отношении оценочных суждений

Гэлбрейт постоянно стремится понять процесс формирования предпочтений. Он никогда не сводит свой анализ к позитивистскому вопросу «как ведут себя потребители?», а скорее, пытается понять, «почему потребители ведут себя именно так». Его отказ описывать предпочтения как иррациональные связан с отказом объяснять потребительское поведение лишь частично, а также с готовностью объяснять социальную реальность такой, какая она есть, а не такой, какой мы хотели бы ее видеть. Анализ эффекта зависимости и увеличение власти компаний в сочетании с готовностью предложить реалистичную теорию привели его к выводу, что потребительского суверенитета не существует. Существует разница в полномочиях между производителями и потребителями в выражении своих предпочтений. Но с полным основанием можно утверждать, что производители не более суверенны, чем потребители, поскольку предпочтения тех, кто контролирует компанию, кем бы они ни были, также являются продуктом своей социальной среды. Но именно потому, что все предпочтения эндогенны с точки зрения экономической системы и соци-

альных процессов валоризации, а также потому, что они могут быть сформированы организациями, обладающими властью, Гэлбрейт считает, что их следует подвергнуть сомнению, критическому суждению (Galbraith 1958a, 1967a, 1973a). Это первая причина его отказа от позиции, что экономист не должен делать оценочные суждения. Вторая причина заключается в том, что неявные ценности скрыты за концептуальными и аналитическими инструментами. Мы убедились, например, в том, что он критикует представление в виде кривых безразличия за то, что оно основано на рационалистической, гедонистической и индивидуалистической концепции благосостояния¹.

Традиционно выделяют три основных тезиса по проблеме оценочных суждений в экономике. Тезис о строгом нейтралитете приводит к утверждению, что экономисты никогда не должны делать оценочные суждения. Его отстаивал, в частности, Лайонел Роббинс в своей работе «*Essay on the Nature and Significance of Economic Science*» («*Эссе о природе и значении экономической науки*») (Robbins 1932)². Как следствие, в качестве нормативного идеала обычно принимается принцип потребительского суверенитета. Тем не менее именно тезис о недостаточном нейтралитете, по-видимому, наиболее распространен в работах по Экономике благосостояния. Филипп Монген объясняет, что принять эту позицию равносильно постулированию того, что «оценочные суждения, которые экономисты вправе (и афортиори обязаны) делать, немногочисленны, их легко обнаружить и обособить, как логически, так и практически, от других суждений, высказанных экономистами» (Mongin 2005, 3). Однако статья под заголовком «*Welfare Economics*» («*Экономика благосостояния*») из *Survey of contemporary economics*, написанная Кеннетом Боулдингом (Boulding 1952), свидетельствует об отсутствии консенсуса в отношении степени суждений, которые экономисты могут делать при работе с государственной политикой. С другой стороны, благодаря комментарию к статье, написанной Полом Самуэльсоном (Samuelson 1952c), понятна разница между тезисом о строгом нейтралитете и тезисом о недостаточном нейтралитете. Как и Роббинс, он утверждает, что «этические цели» являются «ненаучным объектом по самой своей природе». Но это не означает, что экономика благосостояния «лишена объекта». Потому что «без норм, — говорит Самуэльсон, — нормативные суждения невозможны». «Функция благосостояния» — это необходимый инструмент, по его мнению, для тех, кто хочет направлять государственную политику. Однако он добавляет, что можно «предположить, что всегда желательно иметь больше товаров и вкладывать в это меньше ресурсов» (Samuelson 1952c, 38). Ротшильд показал, что экономисты благосостояния обычно в целом считают, что «рост следует поощрять» постольку, поскольку — согласно гипотезе! — «увеличение коли-

¹ См. также критику Боулдинга (Boulding 1952, 28).

² «Экономика имеет дело с распределением средств. Она сама по себе не имеет отношения к оценке целей» (Robbins 1932). Данный отрывок цитируется по Хоусону (Howson 2004, 432).

чества или качества доступных товаров повышает благосостояние» (Rothschild 2009, 559). Мы только что увидели, что Гэлбрейт отвергает эту логику.

Гэлбрейт является представителем третьего тезиса, известного как отсутствие нейтралитета. Хотя Филипп Монген резюмирует это, заявляя, что он «отрицает, что экономисты, какова бы ни была реальность их деятельности, должны воздерживаться от вынесения оценочных суждений», у этого «тезиса об отсутствии строгого нейтралитета часто возникают последствия», а именно, что оценочные суждения следует делать «как можно более открыто». Авторы, которые принимают такую позицию, считают проблематичным, что оценочные суждения регулярно «замалчиваются» (Mongin 2005, 4). Этот тезис об отсутствии нейтралитета широко распространен в других социальных науках. В экономике его отстаивают, в частности, марксисты, посткейнсианцы и участники американского исторического институционализма. Теория потребления Гэлбрейта позволила нам понять, почему он считает, что экономисты должны выносить прозрачные оценочные суждения, хотя сам он старался четко выразить критерий социального суждения, используемого в «Американском капитализме». Его критика экономистов, которые при описании предпочтений индивида прибегают к таким понятиям, как «ложные предпочтения» или «ошибочный» выбор, основана на том, что это неявные оценочные суждения. При принятии эндогенной концепции предпочтений неизбежно возникают сомнения в том, что экономисты претендуют на нейтральную позицию. Об этом свидетельствует использование специальных различий для разграничения индивидуальных предпочтений. В настоящее время такая позиция характерна для бихевиористской Экономики благополучия. Разве требование Галера и Сустейна (2008) — сторонников либертарианского патернализма — уважать индивидуальные предпочтения не является чистой риторикой? Ведь существует множество доказательств того, что это так называемое уважение индивидуальных предпочтений достигается ценой предварительной «очистки от предпочтений»¹.

Мы утверждаем, что концепция предпочтений экономиста обладает избирательным сходством с его отношением к оценочным суждениям. Кроме того, установлено, что Гэлбрейт рассматривает предпочтения людей как продукт их социальной среды. Поэтому они, скорее всего, определяются экономическими, социальными и политическими субъектами, обладающими силой убеждения. Таким образом, в конечном счете аргументы в пользу определенных социальных состояний мира могут основываться только на оценочных суждениях и этических соображениях. Нельзя классифицировать предпочтения по критерию подлинности, истинности, рациональности или оригинальности. Когда Гэлбрейт осуждает социальный дисбаланс, он делает это в поддержку принципа дифференцированной насущности потребностей. Конечно, различие между разными степенями насущности потребностей может отвергаться

¹ Инфанте и соавт. (Infante et al. 2016), Эдуан (Hédoin 2017).

или оспариваться, поскольку подход с точки зрения основных потребностей является «интерсубъективным в своем определении интересов» (Penz 1987, 167). Также вполне возможно, что кто-то примет идею различных уровней насущных потребностей, но при этом отвергнет необходимость того, чтобы государство их удовлетворяло. Многие экономисты считают, что свобода, как они ее определяют, имеет приоритет над материальной безопасностью существования. В «Обществе изобилия» Гэлбрейт предлагает свое политическое видение коллективных ценностей, которые, по его мнению, стоит защищать, в данном случае — большее равенство и качественный либерализм. Очевидно, что экономический анализ, черпающий вдохновение в исторической институционалистской и кейнсианской экономике, вносит свой вклад в его аргументацию в пользу политики перераспределения ресурсов. Но чисто экономический аргумент никогда не может быть самодостаточным.

В ссылке на качество жизни можно увидеть множество оценочных суждений; осуждение оценочных суждений — это одно из правил, с помощью которых наука навязывает приверженность традиционным взглядам (Galbraith 1965a, 35).

Экономика может дать знания о вероятных или, по крайней мере, ожидаемых последствиях индивидуальных или коллективных решений. Например, с помощью экономических рассуждений можно утверждать, что предложения Гэлбрейта по реформе не являются наилучшим способом достижения целей, которые он считает социально желательными. Этому посвящена его дискуссия с Ричардом Масгрейвом об использовании налога на потребление для финансирования увеличения государственных расходов на здравоохранение и образование, к которому они призывают. Также можно выдвигать и другие цели. Однако сама по себе экономика не обеспечивает непоколебимой основы для суждения о том, что одно социальное положение в мире лучше другого с точки зрения благосостояния. В основе суждения о благосостоянии всегда лежит набор предшествующих убеждений и оценочных суждений. Из этого вывода, к которому также пришел Роббинс, Гэлбрейт и многие экономисты делают противоположный вывод в отношении вопроса об оценочных суждениях. С философской точки зрения понятие благосостояния обязательно имеет трансцендентное измерение. Именно поэтому необходимо сделать явными выражаемые нами оценочные суждения. Некоторые экономисты, кажется, прячут свою защиту свободной рыночной, плановой или социалистической экономики за претензией на научную обоснованность. Но возьмем ли мы пример отстаивания Хайеком свободного рынка (Hayek 1944) или пример планирования Лернером в рыночной экономике (Lerner 1944; Lerner 1972), мы обнаружим, что они не основаны исключительно на критерии экономической эффективности (обычно считающейся ценностно-нейтральной). В конечном счете они основаны на идее, что эти системы являются гарантией свободы и суверенитета потребителя.

Война ценностей между экономистами неизбежна. Именно поэтому они пытаются переубедить друг друга. Именно поэтому Гэлбрейт определяет эконо-

номику как «систему убеждений» (Galbraith 1970). Именно поэтому он ратует за возрождение политической экономии в противовес якобы нейтральной в ценностном отношении экономической науке, которая скрывает за абстракциями властные отношения между людьми и организациями, составляющими социальную среду. При этом стремление Гэлбрейта понять и раскрыть почему люди поступают так, как поступают, проистекает, на наш взгляд, из определенной идеи свободы: чем больше мы осознаем причины, определяющие наше поведение, тем мы свободнее¹. В этом смысле идея осознанности, конечно, не может быть сведена к проблеме доступной информации для того, чтобы сделать «лучший» выбор. Она означает осознание того, что существуют институциональные силы, определяющие цивилизационные тенденции, в которые вплетена наша индивидуальная жизнь.

В заключение мы хотели бы вернуться к аналогии, которая лежит в основе построения концепции потребительского суверенитета, основанной на понятии суверенитета гражданина. Критика Гэлбрейтом принципа потребительского суверенитета, основанного на эндогенной концепции предпочтений, открывает ящик Пандоры. Логика его опровержения принципа потребительского суверенитета вполне может быть применена к принципу суверенитета гражданина, как он сам предположил (Galbraith 1973b). Точно так же, как невозможно доказать, что выражение предпочтений потребителей через их потребительское поведение ведет к росту благосостояния, невозможно доказать, что выражение предпочтений граждан через их голосование ведет к росту благосостояния. Более того, как не существует суверенитета потребителя из-за власти экономических организаций, которая им позволяет делать определенный выбор и формировать социальные установки, также можно утверждать, что не существует суверенитета гражданина из-за власти политических организаций, которая им позволяет делать определенный выбор и формировать социальные установки. Хотя подобные рассуждения можно найти в книге Шумпетера «Капитализм, социализм и демократия», Гэлбрейт не развивал систематические размышления об этой фундаментальной аналогии экономики. Однако его критика суверенитета потребителя, перенесенная на политику, подрывает одно из главных оправданий либеральной демократии. Невозможно утверждать, что демократический процесс является наилучшим способом удовлетворения индивидуальных предпочтений граждан. Политическая система, как и экономическая, в большей степени определяется предложением на рынке, т.е. партиями и группами влияния, а не гражданами.

¹ Это интерпретация понятия свободы согласно Спинозе.

Содержание

Предисловие автора к изданию книги на русском языке	III
Предисловие С.Д. Бодрунова к изданию на русском языке.	VIII
Предисловие Джеймса К. Гэлбрейта	XI
Предисловие автора	XIV
Пояснение.	XVI
Введение	2
Загадка Гэлбрейта	2
Интегральная Экономика как альтернативная стратегия моделирования	7
Очерк истории американской экономической мысли XX века	14
Методологические соображения для контекстуальной и аналитической истории	18
Организация изложения	24

Глава 1

Вековая борьба между американским историческим институционализмом и неоклассической Экономикой 30

Пионеры американского исторического институционализма (1870–1918)	32
Основатели американского исторического институционализма (1918–1945)	38
Наследники американского исторического институционализма и его упадок (1945–1973)	46
Вековая борьба и плюрализм: две совместимые теории	53

Глава 2**Место Гэлбрейта в Золотом веке Америки 56**

Постепенная индустриализация Соединенных Штатов
от Гражданской войны до Первой мировой войны
(1870–1918) 57

Массовое производство и командная экономика
(1918–1945) 64

Изобилие и обманутые ожидания (1945–1970) 71

Динамика американского либерализма 76

Глава 3**Эпистемология Гэлбрейта 84**

Онтологические характеристики работы Гэлбрейта 84

Методологические характеристики работ Гэлбрейта 90

Инструменталистская и критическая концепции Экономики 94

Проблема ценностей в работах Гэлбрейта 102

Глава 4**Рождение универсального экономиста:
от Беркли до Гарварда 108**

Экономика в Беркли в 1930-е годы 109

Изучение Гэлбрейтом трудов Альфреда Маршалла
и Торстейна Веблена 112

Исторические институционалисты Беркли: Брэди и Рогин 119

Калифорнийский рынок продукции пчеловодства 125

Из Беркли в Гарвард 130

Глава 5**Революция Берли и Минса 137**

Генезис работы «Modern Corporation and Private Property»
(«Современная корпорация и частная собственность») 138

Регулируемые цены и планирование в работах
Гардинера Минса 146

Адольф Берли и «социальная революция»
американского капитализма 154

Взаимное обогащение исследований Берли и Гэлбрейта 161

Глава 6**Власть монополии, жесткость цен и кризис 1929 года 168**

Поправка к традиционному объяснению жесткости цен 171

Построение альтернативного объяснения:
предпочтение жесткости 177

Генезис основных тезисов его американской трилогии 182

Противостояние экономической мысли Массачусетского
промышленника: Генри Деннисон 188**Глава 7****Экономика в Гарварде в 1930-е годы:
кейнсианская революция, монопольная конкуренция
и промышленная Экономика 197**Кейнсианская волна захлестнула Гарвард,
и Гэлбрейт был возвращен в Европу 199

Место Кейнса в интегральной Экономике Гэлбрейта 207

Австрийский консерватор и американский либерал:
Гэлбрейт читает Шумпетера 213Зарождение промышленной Экономики в Гарварде
и влияние Эдварда Мейсона 223

Возврат к монополистической конкуренции. 232

Глава 8**Регулирование цен: практика и теория
социального контроля над экономикой 239**Инфляция в годы войны:
дебаты, начатые Элвином Хансеном в Гарварде 243Непростое применение на практике теории контроля
над ценами 250Теоретическая значимость применения на практике
ценового контроля 255Социальная инженерия против социального контроля
над экономикой 266**Глава 9****Планирование, военная экономика и процветание 274**Экономические последствия бомбардировок
Германии союзниками. 275

Идеи Альберта Шпеера	283
Экономическое и политическое будущее Европы на момент принятия Плана Маршалла	290
Федеративное государство и новые макроэкономические проблемы американского капитализма	300
Глава 10	
От экономической журналистики в редакции <i>Fortune</i> до возвращения в Гарвард	308
Бизнес через призму деловой журналистики	309
Искусство писать об Экономике и описывать экономику	317
Бурное возвращение в Гарвард	320
Изменения в экономической науке	328
Глава 11	
Новая модель функционирования «Американского капитализма» (1952)	332
Политические идеологии Экономики: капитализм, социализм и американский либерализм	335
От одной модели к другой: конкуренция против компенсационной силы	343
Антимонопольное законодательство и промышленное регулирование	352
Макроэкономические дисбалансы и асимметрия уравновешивающей силы	358
Глава 12	
Первая череда скандалов и Конгресс за свободу культуры (1952–1958)	365
Споры вокруг «Американского капитализма»	367
Конгресс за свободу культуры	377
Идеальный тип индустриального общества	387
Идея создания «Нового трактата по политической экономии» (1954–1958)	400

Глава 13**«Общество изобилия»: теория потребления, построенная
на основе принципа потребительского суверенитета 413**

Эндогенные предпочтения и эффект зависимости 417

Социальный дисбаланс американского капитализма 424

Обратная цепочка или суверенитет производителя 430

Эндогенные предпочтения и отсутствие нейтралитета в отношении
оценочных суждений 435

СЕРИЯ «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ»

АЛЕКСАНДР ШИРА

**ИНТЕГРАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
ДЖОНА КЕННЕТА ГЭЛБРЕЙТА
(1933–1983)**

**Том 1
(главы 1–13)**

Научное издание

Научный редактор издания на русском языке
С.Д. Бодрунов

Подписано в печать 30.07.2024.
Формат 70×100/16
Бумага офсетная. Печать цифровая.
Гарнитура *Newton*
Усл. печ. л. 37,7. Тираж 1000 экз.

ООО «Центркаталог»
123317 г. Москва, пер. Стрельбищенский, д. 30, стр. 1А-п.4, офис 429
Тел.: +7(926)000-33-92; +7(925)217-28-14
E-mail: zk-izdat@yandex.ru <https://zk-izdat.ru>

