

СЕРИЯ «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ»

Александр
ШИРА

**ИНТЕГРАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА
ДЖОНА КЕННЕТА
ГЭЛБРЕЙТА**

2

Институт нового индустриального развития им. С.Ю. Витте

СЕРИЯ «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ»

АЛЕКСАНДР ШИРА

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

**Том 2
(главы 14–22)**

Перевод с французского языка

**Научный редактор
С.Д. Бодрунов**

**Москва
2024**

УДК 65.5я73
ББК 330(075.8)
Ш64

Александр Шира

Ш64 Интегральная Экономика Джона Кеннета Гэлбрейта (1933–1983); науч. ред. издания на русском языке С.Д. Бодрунов. — Том 2. — М. : ИНИР им. С.Ю. Витте : Центркаталог, 2024. — 482 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 978-5-00020-121-3 (ИНИР им. С.Ю.Витте)
ISBN 978-5-907825-04-8 (Центркаталог)

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

Глава 14

Вторая серия споров и экономический анализ системы образования (1958–1967)

Книга «Общество изобилия» как альтернативная теория потребления, а также благодаря своему коммерческому успеху, вызвала множество комментариев ученых. Осенью 1958 года книга, по мнению *New York Times*, стала вторым в списке бестселлеров¹. «Книга вознесла Гэлбрейта из положения признанного, хотя и эксцентричного экономиста в ранг интеллектуальной знаменитости» (Stanfield 1983). Изучение этих противоречий еще раз выявляет раскол внутри дисциплины и подчеркивает недостатки в схеме Гэлбрейта, которые он пытается устранить в заключительном томе своей трилогии. Его вышеупомянутая частная переписка с Берли, Харродом и Саймоном показывает, что он почувствовал необходимость написать третий том еще в конце пятидесятых годов. Его целью было создание теории фирмы, необходимой для совершенствования его объяснительной схемы функционирования американского капитализма. В начале 1960-х годов Гэлбрейт был послом в Индии в администрации Кеннеди. Одновременно он выступал в качестве советника президента по экономическим и внешнеполитическим вопросам (Galbraith 1969b). Это было время интенсивных дебатов между Гэлбрейтом и экономистами из *Совета экономических консультантов*. Оглядываясь на эти события, мы, конечно, можем обсудить рекомендации по государственной политике, которые вытекают из видения мира, изложенного в «Обществе изобилия». Но прежде всего, это дает возможность прояснить, чем учение Гэлбрейта отличается от того, что известно как «неоклассический синтез». Наконец, теперь важное место в его трилогии занимает тема, которая проходит через все его труды, особенно через «*The liberal Hour*» («*Час либерала*»), программную книгу, написанную им к президентским выборам 1960 года. Это экономический анализ системы образования, которому были посвящены четыре неопубликованных текста, написанных в период с 1959 по 1965 год. Мы утверждаем, что эти «рукописи об образовании» представляют собой важнейшую веху в *построении* «Нового индустриального общества».

¹ Гэлбрейт (Galbraith 1958, 334). В своей рецензии Кеннет Боулдинг (Boulding 1981) отмечает, что для того времени это было необычно.

Реакция на «Общество изобилия»

Отмечая тридцатую годовщину выхода книги, Роберт Хайлбронер сказал, что «впервые в истории экономической мысли кто-то объяснил дисфункцию капитализма слишком большим, а не слишком малым потреблением» (Heilbroner 1989, 368). И посыл книги по-прежнему кажется ему столь же актуальным, как и в момент ее первой публикации. В газете *New York Herald Tribune* от 1 июня 1958 года он назвал ее «столь же тревожной, сколь и блестящей» книгой, которую «невозможно игнорировать»¹. Спустя годы Хайлбронер считал, что книга помогла передать «институционалистское видение» капитализма в противовес «хайковскому либерализму» (Heilbroner 1990, 1102). Рецензия в *New York Times* от 1 июня 1958 года также подчеркивала обязательный характер книги. Широко разрекламированная в ежедневной и еженедельной прессе, она стала бестселлером. В двух журналах *Commentaire* и *Encounter*, связанных с Конгрессом за свободу культуры, Ирвинг Кристол и Джон Стрейчи считали, что «Обществу изобилия» суждено оказать на экономику такое же влияние, как «Общая теория» Кейнса. Леворадикальный журнал *Dissent*, критиковавший «Американский капитализм» за защиту капиталистической системы, на этот раз критиковал Гэлбрейта за то, что тот не понимал, что его анализ должен привести его к выводу, что выявленные им проблемы способны решить только социалистическое общество (Parker 2005, 292-294).

Столкнувшись с коммерческим успехом книги, ученые-экономисты были вынуждены отреагировать. В 1959 году были опубликованы рецензии в *American Economic Review*, *Journal of Political Economy* и *Review of Economics and Statistics*². Многие экономисты указывали на склонность Гэлбрейта к преувеличению³. Похоже, он и сам осознавал потенциально пагубный характер своей риторики, поскольку в более поздних изданиях он исправил несколько «бесцеремонных фраз о бедности» (Parker 2005, 291). На заседании *Американской экономической ассоциации* в декабре 1959 года, посвященной «стандартам эффективности» экономической системы, книга несколько раз упоминалась на сессии под председательством Фрэнка Найта. Дональд Дьюи (Dewey 1960), который назвал Гэлбрейта «удивительно убедительным автором», отмечал самонадеянность его тезиса о повсеместном распространении изобилия. Эффективность производства остается критерием, которым нельзя пренебрегать. Еще один участник затронул тему убеждения. Он сделал схожее замечание против тезиса Гэлбрейта. Опасаться следует не рекламы как таковой, а возможности возникновения «монополии на убеждение»⁴. Однако Хайек (Hayek 1961) и Демсец (Demsetz 1968) противопоставляют аргумент Гэлбрейта о том, что коммер-

¹ О мыслителях изобилия до Гэлбрейта см. в работе Пича и Даггера (Peach et Dugger 2006).

² Вайнинг (Vining 1959), Томсон (Thomson 1959), Боулдинг (Boulding 1959).

³ Колм (Colm 1959), Джонсон (Johnson 1960), Демсец (Demsetz 1968), Шарп (Sharpe 1974).

⁴ Дьюи (Dewey 1960), Блейден и соавт. (Bladen et al. 1960).

ческая конкуренция между компаниями помогает разрушить их власть контролировать потребительские предпочтения. Однако эта критика касается только одного из трех уровней действия рекламы — уровня данной отрасли.

Второй доклад на этой сессии 1959 года, посвященный «стандартам эффективности», был представлен Тибором Сkitовски, который работал вместе с Гэлбрейтом в Германии в *Группе изучения результатов бомбометания стратегической авиации США*. Он утверждал, что экономист, принимающий выявленные индивидуальные предпочтения в качестве нормативного критерия, также принимает распределение ресурсов и доходов, генерируемых рыночным механизмом. Он намерен выдвинуть аргументы в защиту существования общественных услуг. Если люди голосуют за увеличение количества общественных услуг, то такие принудительные меры, как, например, уплата налогов, безусловно, нарушат принцип суверенитета потребителя. В то же время они отвечают предпочтениям, выраженным отдельными людьми в ходе политического процесса. Его вывод заключается в том, что «осуждение характеристик Государства всеобщего благосостояния за его патернализм означало бы осуждение предпочтений людей, которые голосуют за Государство всеобщего благосостояния» (Scitovsky 1960, 20). Два года спустя, прямо признав феномен социального дисбаланса, Сkitовски счел необходимым воздействовать на относительные цены, чтобы перенаправить распределение ресурсов. Он воспользовался этой возможностью, чтобы предложить деструктивную критику традиционного обоснования рыночной экономики. Увеличение концентрации производства и его стандартизации, характерное для общества потребления, приводит к сокращению возможностей выбора для потребителей и, кстати, к пренебрежению предпочтениями меньшинств. Однако именно во имя этих предпочтений меньшинств, начиная с дебатов о социализме, австрийские (Mises, Hayek) и чикагские экономисты (Knight Hildebrand, Friedman) осудили вмешательство государства в общественную сферу. Сkitовски, как и Гэлбрейт, выступает в поддержку тезиса об отсутствии нейтралитета¹.

Экономист может избавиться от необходимости выносить оценочное суждение только в том случае, если предпочтения общества являются заданными, и он принимает их как таковые. Как только это перестает быть правдой и на общественные предпочтения начинают влиять экономические агенты и экономическая среда, оценочного суждения о том, хорошо это влияние или плохо, требует ли оно ограничений или реформ, не избежать. Если экономист чувствует себя некомпетентным, чтобы судить самому, он должен, по крайней мере, признать их легитимность и обеспечить аналитическую основу, чтобы помочь судить другим (Scitovsky 1962, 268).

¹ О Сkitовски и его экономическом анализе потребления см.: Бьянки (Bianchi 2003), Эдвардс (Edwards 2014), Ди Джовинаццо (Di Giovinazzo 2019).

Гэлбрейт не присутствовал на ежегодной конференции *Американской экономической ассоциации* в декабре 1961 года. Он находился в служебной командировке в качестве посла в Индии. Во время своего президентского выступления, посвященного вопросу о стиле в истории экономической мысли, Пол Самуэльсон поприветствовал своего отсутствующего коллегу. Он напомнил о смущении, которое испытывали многие экономисты в последние три года, когда их спрашивали, что они думают об «Обществе изобилия». Некоторые утверждают, что ее содержание уже было в работах Джона Мейнарда Кейнса и Элвина Хансена. Но Самуэльсон был убежден, что книге суждено занять свое собственное место в «теле» экономики (Samuelson 1962, 6-7). Другие даже предполагают, что «Общество изобилия» утвердило своего автора в качестве одного из великих имен в «политической экономии». Вайнинг настаивает именно на термине «политическая экономия», который относится не к «доктрине или теории, а скорее, к деятельности». Кому адресована книга Гэлбрейта? Он предлагает ответ, говоря, что ее цель — «описать работу чего-то существующего и объяснить людям, которые могут осуществлять выбор, как это что-то должно быть изменено, чтобы улучшить свойства его работы». Другими словами, Вайнинг реинтегрирует точку зрения Гэлбрейта в инструменталистский подход. Но он тщательно отличает его от инструментализма экспертов и других специализированных экономистов — того, что мы ранее называли социальной инженерией. Вайнинг считает, что «подлинное достоинство работы Гэлбрейта» заключается в том, что она ставит под сомнение «мудрость» системы в целом. Тем самым он, вероятно, перенаправляет дополняющую работу специалистов, которые «направляют свое внимание на решение основных описательных и аналитических задач» (Vining 1959, 113-116). Этот обзор важен тем, что в нем признается форма разделения труда внутри дисциплины. Проследив все этапы, предшествовавшие публикации *«Общества изобилия»*, можно заметить, что размышления над ограниченными проблемами стали предпосылкой для построения более масштабной пояснительной схемы, которая, в свою очередь, может привести к переориентации работы специалистов.

Прежде чем подробно вернуться к основным спорным моментам, выявленным профессиональными экономистами, важно учесть, что работа Гэлбрейта вновь вызвала интерес политологов. В дополнение к тому вниманию, которое ему уделили Раймон Арон и Жаном Мейно во Франции, об этом свидетельствуют две статьи, опубликованные в «Канадском журнале экономики и политологии». Первая интересна в двух отношениях (Johnson 1960, 554-560). Во-первых, автор совершает ошибку, полагая, что работа основана на разграничении рациональных и иррациональных предпочтений. Это раскрывает интеллектуальную трудность разработки критики общества потребления, не основанной на критике индивидуального выбора. Во-вторых, автор настаивает на необходимости для всех, кто хочет понять природу экономического режима, более детально изучить различия в работе предпринимателя и акционерного общества. Именно этой цели посвящены первые главы книги *«Новое индустриальное общество»*.

Цель второй статьи — рассмотреть «оправдательную теорию» «либеральных демократий». В ней делается вывод о необходимости «изгнать из нашей оправдательной теории миф о максимизации». Как и Гэлбрейт, Макферсон считает «социально опасным» то, что экономисты во имя несопоставимости благ оставляют в стороне вопрос о неравенстве богатства и доходов. При этом он отмечает, что Гэлбрейт придерживается традиций «популизма» Руссо, который «настаивал на моральном различии между естественными и базовыми потребностями и искусственными желаниями, порожденными конкурентным и неравным обществом» (Macpherson 1964, 492, 498). Как и автор книг «Неравенство среди людей» и «Общественный договор», Гэлбрейт верит, что «общество» способно создавать потребности или, по крайней мере, изменять предпочтения. Но он не утверждает, что оно обязательно развращает их.

Философский аспект темы потребностей заинтересовал Карла Полянши. В своей статье «Замечания Аристотеля об обществе изобилия», первоначально озаглавленной «Прощание Гэлбрейта с бедностью», Полянши утверждает, что Гэлбрейт, как и Аристотель, осуждает гипотезу о неограниченных человеческих потребностях¹. Для Аристотеля это осуждение является частью его размышлений о «хорошей жизни» и объясняется идеей, что «средства всегда ограничены целями». Его знаменитое осуждение хрематистики — это именно осуждение того факта, что средство, а именно деньги, стало самоцелью. Полянши убежден, что «книга Гэлбрейта стала событием, потому что одно лишь упоминание о материальном изобилии сотрясает стабильность нашей моральной вселенной». Подобно размышлениям Аристотеля, она ставит под сомнение наше представление о богатстве и бедности. Хотя книга была «тепло принята» экономистами, Полянши считает, что именно моральные и философские последствия, вытекающие из того, как Гэлбрейт практикует Экономику, вызывают энтузиазм общественности. Ставя под сомнение цели роста, он ставит под сомнение цели жизни в обществе. Тем самым он приглашает нас, подобно философу, задуматься о смысле существования.

Карл Полянши предлагает оригинальную переформулировку концепции, лежащей в основе пояснительной схемы Гэлбрейта, утверждая, что, по мнению Гэлбрейта, «постулат полной занятости совместно управляет организацией производства и распределения в наших современных обществах» таким образом, что потребности «должны в конечном итоге адаптироваться к требованиям полной занятости». Эта гипотеза приводит Гэлбрейта к устранению «из экономического анализа самой его основы». Ибо, «рассматривая производство на основе постулата полной занятости», Полянши утверждает, что Гэлбрейт «лишает аналитическую машину основного связующего звена, поскольку в рыночной системе производство и распределение являются функцией спроса». Как мы уже утверждали, в трилогии Гэлбрейта именно предло-

¹ Различные рукописи этой статьи можно найти в Институте политической экономики Полянши, Университет Конкордия, Монреаль, архивный контейнер 37, файл 11.

жение на рынке является движущей силой экономического процесса. Это также согласуется с тезисом, центральным для предстоящего третьего тома, о том, что система планирования в значительной степени заменила рыночную систему. В политической перспективе Карл Поланьи в заключение утверждает, что «тоталитарная или конформистская тенденция, присущая технике массового производства и коммуникации, делает свободу центральным вопросом хорошей жизни»¹. «Низвержение эффективности как единственного руководящего принципа», к которому призывает Гэлбрейт, представляется ему «неизбежным» в обществе, которое стремится стать «свободным». Только «в конкуренции с другими целями, ценностями и идеалами можно принять концепцию эффективности» (Polanyi 1959).

Многие американские социологи также проявили интерес к рассмотрению проблем бедности и неравенства в «Обществе изобилия». В главе «Новое положение бедности» Гэлбрейт предлагает нам задуматься о специфике бедности в контексте общества изобилия (Galbraith 1958a, 301-303, 296). Во-первых, если бедность и сохраняется, она уже не является нормальным состоянием масс, по Рикардо и Мальтусу. Во-вторых, в соответствии с конвенционалистским подходом к благосостоянию Гэлбрейт использует относительный подход к бедности. «Люди лишены средств к существованию, когда их доходы, которых хватает на то, чтобы выжить, значительно ниже, чем у общества в целом». В-третьих, поскольку нищета сконцентрирована на небольших «участках», особенно в сельских районах, ее нельзя объяснить неадекватностью отдельных людей. С другой стороны, ее можно отчасти объяснить отказом от географической мобильности, которая, как правило, повышается с ростом уровня образования. По вопросу о неравенстве Гэлбрейт отмечает, что экономический рост вытеснил борьбу с неравенством с политической повестки дня². Он добавляет, что использование подоходного налога для его снижения, несомненно, является неправильной политической стратегией. Она усиливает противодействие подоходному налогу и, таким образом, ограничивает возможности финансирования общественных услуг. С учетом исторической ретроспективы, которую дает работа Томаса Пикетти (Piketty 2013), период 1930–1960 годов представляется золотым веком в сокращении неравенства благодаря высоким предельным налоговым ставкам. Поэтому замечание Гэлбрейта может показаться абсурдным. Однако период роста неравенства с 1980-х годов можно рассматривать как материализацию его опасений. В книге «*La grande fracture*» («*Великий раскол*») Джозеф Стиглиц (Stiglitz 2015) подчеркивает, что главную

¹ О концепции свободы Поланьи, рассматриваемой в связи с концепцией планирования, см. последнюю главу книги «*La grande transformation*» («*Великая трансформация*») (Polanyi 1944, 338-351).

² И неверно, что «бедность сведена к незначительному явлению в результате экономического роста», как утверждает Дэвис (Davis 1963, 341).

роль в росте неравенства сыграло снижение подоходного налога при администрациях Рональда Рейгана и Джорджа Буша-младшего.

В журнале *Challenge* один из комментаторов утверждает, что Гэлбрейт пренебрегает проблемой бедности (Theobald 1963). Он ссылается на книгу Майкла Харрингтона «*The other America*» («Другая Америка») (Harrington 1962)¹, указывая на то, что от 40 до 50 миллионов человек живут за пределами богатого общества, описанного в «*Обществе изобилия*». В журнале *The New Republic* от 27 октября 1958 года представитель Нового курса Леон Кейзерлинг выступил с аналогичной критикой книги Гэлбрейта (Sharpe 1974, 39). Гуннар Мюрдаль в книге «*Challenge to Affluence*» («Вызов богатству») напомнил своему «другу», что бедность пятой части населения остается структурным явлением (Myrdal 1962, 57). В журнале *The Sociological Quarterly* Дэвис утверждает, что «иронично, что термин «общество изобилия» происходит из книги, в которой в 1958 году, наконец, возобновилось обсуждение бедности среди изобилия» (Davis 1963, 338). Он стремится обобщить критику, которая может быть высказана в адрес этой книги и, в более общем плане, в адрес защитников тезиса об обществе изобилия. Этот тезис основывается на четырех утверждениях. Во-первых, доходы распределяются более равномерно. Во-вторых, концентрация богатства снизилась. В-третьих, масштабы нищеты резко сократились, в частности благодаря программам государства всеобщего благосостояния. В-четвертых, действия правительства являются основным фактором перераспределения ресурсов. По мнению Дэвиса (Davis 1963), одновременная публикация в 1962 году книг «*The Other America*» («Другая Америка») Харрингтона и «*Wealth and Power in America*» («Богатство и власть в Америке») Габриэля Колко привела к изменению этих четырех утверждений.

В своей книге, призванной опровергнуть знаменитую концепцию динамики неравенства, выдвинутую Саймоном Кузнецом (Kuznets 1955), Габриэль Колко показывает, что, во-первых, распределение доли национального дохода между децилями мало менялось в период с 1910 по 1958 год (Kolko 1962, 14). Во-вторых, в послевоенный период доля совокупного дохода каждого дециля менялась незначительно, если сравнивать уровни до и после уплаты налогов. Максимум — это потеря 3 процентных пунктов на долю, приходящуюся на верхний дециль. Что касается доли нижних децилей, то она увеличивается в лучшем случае на один пункт. Таким образом, Колко ставит под сомнение тезис о более равномерном распределении не только доходов, но и богатства. Мимоходом он критикует тезис Берли и Минса о массовизации владения акциями, который они используют для объяснения разрыва между владением и управлением. Колко добавляет, что идея «демократии акционеров» — это миф. Исследования показывают, что только 2% всех акционеров контролируют 58% акций около 3 000 акционерных компаний в США. Следуя примеру Чарльза Райта Миллса (Mills 1956), Колко оспаривает тезис об управленческой

¹ См. в переводе на русский язык: Харрингтон Майкл. Другая Америка. М.: Издательство иностранной литературы, 1963. 209 с.

революции и предлагает унитарное видение правящей элиты. Утрата власти акционеров и идея социальной ответственности управленцев являются «предметом веры». Наконец, он оспаривает сомнение в той роли, которую играет прибыль в поведении менеджеров. По его мнению, сомнение в гипотезе максимизации прибыли «основано на непонимании природы системы вознаграждения руководителей». В частности, он игнорирует «потенциально революционное воздействие опционов на акции». Гэлбрейт, по-видимому, не воспринял эту критику, поскольку в «Новом индустриальном обществе» он практически не упоминает о роли опционов на акции. В книге *«The Economic Theory of Managerial Capitalism»* («Экономическая теория управленческого капитализма»), которая является основополагающим трудом в создании третьего тома, экономист Робин Маррис указал на то, что это «институциональное изменение» было призвано «поощрять «неоклассическое» поведение», а именно максимизацию прибыли, со стороны менеджеров. Наконец, Габриэль Колко прямо критикует Гэлбрейта за неспособность глубоко осмыслить причины неравенства в обеспеченном обществе (Kolko 1962, 14, 34, 52, 66, 70-71, 77).

Что касается реакции экономистов, мы хотим сосредоточиться на взглядах нескольких авторов. Джордж Стиглер и Дэвид Маккорд Райт были весьма критичны по отношению к *«Американскому капитализму»*. Таким образом, их противоречия с идеями Гэлбрейта сохраняются. Стиглер наряду с Хайеком обсуждают «Общество изобилия» на собрании общества «Мон-Пелерин» 10 сентября 1960 года¹. В следующем году он опубликовал статью, в которой сетовал на то, что так много людей читали Гэлбрейта и так мало читали Адама Смита. В его критике нет ничего оригинального, когда он говорит, что Гэлбрейт переоценивает власть крупного бизнеса или что он реформатор, который хочет «защитить потребителя от его собственной некомпетентности». С другой стороны, он очень ловко иллюстрирует свои размышления, когда перечисляет публикации и статьи в экземпляре газеты *New York Times*, чтобы показать, что пропаганда в пользу усиления государственного вмешательства в экономику не так слаба, как предполагает аргумент Гэлбрейта (Stigler 1961). Если Фридрих Хайек не соизволил ответить на «Американский капитализм, хотя периодически и приводил его в качестве контрпримера, то на этот раз он берет на себя труд остановиться на «Обществе изобилия». Он представляет Гэлбрейта как социалиста, который склонен отрицать существование проблемы дефицита, так что остается только политическая проблема распределения ресурсов. Он справедливо считает, что суть аргументов Гэлбрейта «вращается вокруг эффекта зависимости». Однако Хайек считает, что потребности, которые Гэлбрейт называет менее насущными, — это те, которые, по его мнению, не ощущаются индивидом спонтанно. Мы показали, что данный тезис в высшей степени спорный. Хайек утверждает, что большинство потребностей создается в про-

¹ По этому вопросу см. работу Паркера (Parker 2005, 721) и аудиозаписи встречи, доступные в онлайн-архивах Гуверовского института.

цессе развития цивилизации. Их происхождение почти всегда культурное, с чем, несомненно, согласился бы Гэлбрейт. Рассматривая различие между абсолютными и относительными потребностями в сочетании с различием между врожденными и приобретенными потребностями, он приходит к выводу, что очень немногие потребности являются абсолютными¹. Следовательно, если принять тезис об эффекте зависимости, то это будет означать, что большинство потребностей имеют низкую степень насыщенности. Хотя Гэлбрейту явно не хватает концептуальной точности в установлении критерия для различения потребностей по степени их насыщенности, он не утверждает, что потребности культурного происхождения имеют второстепенное значение. Его тезис заключается в утверждении, что потребности культурного происхождения — если использовать термин Хайека — не все одинаково насыщены, учитывая его конвенционалистский подход к благосостоянию.

Объединенные, но нескоординированные усилия производителей составляют лишь один элемент среды, в которой формируются потребности потребителей. Именно потому, что каждый производитель считает, что можно убедить потребителей предпочесть именно его товар, он пытается повлиять на них. Но хотя эти усилия и являются частью влияния, формирующего вкусы потребителей, ни один производитель не может по-настоящему «определить» их (Найек 1961, 455).

Хайек признает, что реклама является одним из факторов, определяющих потребление. Но это лишь один из многих факторов. У потребителя «все же есть выбор между различными предложениями». По его мнению, аргумент об эффекте зависимости не выдерживает критики, и поэтому увеличение объема общественных услуг не оправдано. Интересно отметить, что он считает, что может оспорить тезис об эффекте зависимости, предлагая эндогенную концепцию предпочтений, хотя эта концепция созвучна теории Гэлбрейта. Это свидетельствует о несовместимости их этических представлений и о расхождении во взглядах на смысл и значение таких ценностей, как благополучие и свобода. Они прекрасно осознавали это. В одном из интервью Хайек сказал: «Я не думаю, что между мной и господином Гэлбрейтом может быть какая-либо коммуникация. Не знаю почему, но я считаю этот образ мышления совершенно безответственным, в то время как он полагает, что это вершина интеллектуального труда». Как и другие, он затем утверждал, что Гэлбрейт — всего лишь журналист. Будучи «моральным предпринимателем», он, таким образом, отказывает ему в символической принадлежности к области экономики (Найек 1983, 485).

В своей рецензии для журнала *Review of Economics and Statistics* Кеннет Боулдинг оценивает «Общество изобилия» как «проницательное сочине-

¹ Даже такие абсолютные потребности, как потребность в пище, удовлетворяются в богатом обществе предпочтениями, которые могут быть социально сформированы предложением (Galbraith 1958c).

ние» (Boulding 1959). Боулдинг согласен с Гэлбрейтом в том, что «ошибочно судить об эффективности экономической системы просто по ее валовому национальному продукту без учета состава этого продукта». Но хотя тема социального дисбаланса актуальна, он считает, что привязанность Гэлбрейта к Демократической партии заставляет его быть непоследовательным в своих рекомендациях по государственной политике. К сожалению, он не уточняет, какие это именно рекомендации. В конце Второй мировой войны Боулдинг писал, что «потребление — это самая важная и самая трудноразрешимая проблема в зрелой капиталистической системе» (Boulding 1945, 13). В рукописи, написанной после публикации «Нового индустриального общества», Боулдинг вернулся к теории потребления Гэлбрейта¹. По его мнению, «обратная цепочка» не была характерна только для акционерных обществ, поскольку ее можно было использовать и для объяснения поведения правительства или социалистических государств. Гораздо охотнее и яснее, чем Гэлбрейт, он применяет принцип потребительского суверенитета к политической сфере, т.е. к суверенитету гражданина.

Если мы посмотрим на системные предубеждения, искажающие предпочтения людей, то предубеждения, вносимые политической системой, окажутся более значительными, чем предубеждения, вносимые организациями, работающими преимущественно на рынке, например акционерными обществами. Даже в социальных аспектах действий Государства политические действия чаще являются результатом решений, организованных небольшой группой профессиональных бюрократов, чем результатом массового народного спора (Boulding без даты, 24).

Проучившись семестр в 1934 году в Гарварде у Йозефа Шумпетера, Боулдинг разделяет с Гэлбрейтом «определенную терпимость к монополии»². Он также выступил с критикой экономической теории фирмы и призвал рассматривать фирму как организацию (Boulding 1953). Между этими двумя самыми иконоборческими экономистами послевоенного периода есть много других сходств, хотя работам Боулдинга уделялось гораздо меньше внимания. Гэлбрейт был критиком войны в Корее и тем более войны во Вьетнаме. Пацифизм Боулдинга коренился в его квакерской вере. Гэлбрейт был плодовитым писателем, в то время как в период с 1950 по 1972 год Боулдинг опубликовал почти 300 статей, около сотни рецензий и девять книг! Гэлбрейт предлагает пояснительные схемы, основанные на принципе содержательной интеграции, который открывает связи с социологией, политикой и менеджментом. Боулдинг выступал и активно работал за интеграцию социальных наук, чтобы учесть все разнообразие и сложность человеческих потребностей (Fontaine 2010). Когда Кларенс Эйрс намекает, что Боулдинг перешел в лагерь институционалистов,

¹ «*Want, biases and ignorance: the corporation in the epistemological environment*» («Желание, предубеждения и невежество: корпорация в эпистемологической среде») (Boulding, без даты), JKGRP, Комплект 9, Отделение 682.

² Информация в этом параграфе взята из книги Силк (Silk 1978, 216–218, 241–245).

тот не отказывается от ярлыка, если основной целью является «построение более удовлетворительных теорий, как индивидуального поведения, так и эволюции обществ» (Boulding 1957). Как заметил Поланьи, Гэлбрейт, задавая вопрос «Что имеет значение?», сталкивается преимущественно с моральными и политическими вопросами. Боулдинг прямо заявлял, что пишет как моралист. Леонард Силк охарактеризовал их соответствующие концепции роли интеллектуала в индустриальном обществе следующим образом:

Видение Боулдинга шире, абстрактнее и религиознее, чем у Джона Кеннета Гэлбрейта, который придерживается сугубо политической концепции роли знания и пионеров научных исследований; но, по сути, они говорят об одном и том же: индустриальная цивилизация породила интеллектуальную и научную элиту, задача которой — служить ей, но которая оставляет за собой право отвергать «систему» и оспаривать ее монополию на конечные цели общества. В то время, когда технология разрушает традиционные социальные структуры, приводит к ужасающим разрушениям в результате постоянных войн и угрожает равновесию самой экологической среды, вера в знание как высший шанс на спасение остается общей надеждой научного сообщества (Silk 1978, 251).

В заключение о восприятии второй части трилогии стоит упомянуть об уникальной критике взглядов Гэлбрейта, которую дал экономист Джордж Катона (Katona 1960; Katona 1964; Katona 1968)¹. Он выражает сожаление по поводу отсутствия психологического аспекта в теориях потребления, как и в современной теории доходов Кейнса (Keynes 1936)², и теории постоянного дохода Фридмана (Friedman 1957)³, что доход — не единственная переменная, объясняющая поведение потребителей (Katona 1968). Он добавляет, что потребительское поведение нестабильно, что должно поставить под сомнение влияние рекламы. В своей книге «*The powerful consumer*» («*Могущественный потребитель*») (1960) он перевернул тезис Гэлбрейта о потребительском поведении в обществе изобилия. Идея «могущественного» потребителя относится к той свободе, которой он пользуется в использовании своих доходов. В условиях изобилия, по мнению Катона, выбор потребителей в большей степени зависит от их готовности покупать и, следовательно, от их «свободы действий», в том смысле, что их потребительское поведение менее ограничено биологическими потребностями⁴. Здесь Катона выступает против представления Гэлбрейта о потреби-

¹ Эту критику обсуждают Эдвардс (Edwards 2014, 700-708) и Датт (Dutt 2008, 530-531). Наряду с Гербертом Саймоном, считается одним из пионеров поведенческой экономики как критик теории рационального выбора (Thaler 2016).

² См. в переводе на русский язык: Кейнс Дж. М. Экономические последствия Версальского мирного договора / пер. с англ. Д.П. Кончаловского; предисл. к рус. изд. Ш.М. Дволайцкого. М.: Гос. изд-во, 1922. XIV. 137 с.

³ См. в переводе на русский язык: Фридман Милтон. Капитализм и свобода / пер. с англ. В. Козловского. М.: Фонд Либер. миссия: Новое изд-во, 2006. 236 с.

⁴ В работе «*Psychological Economics*» («*Психологическая экономика*») он обсуждает их сходства и расхождения (Katona 1975, 364-377).

теле как о пассивном субъекте. «Потребители — это не марионетки в руках недобросовестных манипуляторов» (Katona 1960, 9). Хотя Катона также отказывается верить в то, что американские потребители уже пресыщены товарами, его точка зрения и точка зрения Гэлбрейта не являются непримиримыми. Он признает, что потребители не являются суверенными в смысле абсолютной автономии (Katona 1964).

После публикации «Нового индустриального общества» в письме от 17 августа 1967 года Катона поздравил Гэлбрейта с «блестящим опровержением традиционных гипотез» в дисциплине, против которых он выступал в течение двух десятилетий (Katona 1951). В письме он ссылается на тезис об «обратной цепочке», который, по его словам, он также защищал в своей книге «*The Mass Consumption Society*» («*Обществе массового потребления*»). В ответе от 29 августа Гэлбрейт признает, что, будучи маниакальным *etudieg auprès* читателем, он не в состоянии выплатить все свои интеллектуальные долги. Но он подтверждает Катоне, что его работа стала «основным источником новых идей»¹. Несмотря на критику «Общества изобилия», Катона описывает третью часть трилогии как «пророческую» и «глубокую». Он считает, что Гэлбрейт «прекрасно охватил реальность техноструктуры», что довольно трудно, поскольку «реальность не исчерпывается дедуктивной логикой», в то время как «индуктивная логика исчерпывается реальностью». Затем он решительно заключил, что «вся книга слишком совершенна для любых скромных возражений». Она не заслуживает «ничего, кроме самого смиренного восхищения» (Письмо Катоны Гэлбрейту от 1 ноября 1967 года)².

Есть три причины, по которым мы хотели завершить наше исследование восприятия «*Общества изобилия*» этим хвалебным отзывом Катоны. Во-первых, он показывает, что трилогия Гэлбрейта вызвала весь спектр возможных суждений, даже если мы ограничим наши наблюдения академической сферой. Слова Катоны также позволяют оценить энтузиазм, который испытывали современники Гэлбрейта, читая его трилогию. Наконец, похвала Катоны позволяет предположить, что очарование трилогии проистекает, в частности, из целостной и системной эпистемологии, которую Гэлбрейт использует для достижения содержательной интеграции своих различных пояснительных схем.

Гэлбрейт, неоклассический синтез и «Новая экономика» в период президентства Кеннеди (1960–1963)

Благодаря тезисам, опубликованным в «*Обществе изобилия*», становится понятно, в чем заключалась оппозиция Гэлбрейта по отношению к представителям *Новой экономики* во время президентства Кеннеди. Экономическая

¹ Как и Герберт Саймон, Катона также развивал тезис, принятый Гэлбрейтом, об идентификации менеджера с его компанией.

² Упомянутые три письма можно найти в JKGPP, комплект 9, отделение 1057.

политика под президентством Кеннеди, а затем и Джонсона, стала предметом многочисленных работ. В труде «*A Journey Through Economic Time*» («Путешествие сквозь время экономики») Гэлбрейт считает, что «никогда раньше профессиональные экономисты не оказывали такого большого влияния на государственную политику» (Galbraith 1994, 954)¹. Такое влияние было в основном опосредовано Советом экономических консультантов, созданным согласно Закону о занятости 1946 года. Затем Совет экономических консультантов претерпел серьезные изменения в 1960-х годах (Schultze 1996, 24-26). Экономисты из Совета экономических консультантов при Кеннеди не только консультировали президента по вопросам макроэкономической стабильности, составляя официальные отчеты, но и занимались его экономическим просвещением, регулярно составляя меморандумы. В них затрагиваются все новые и новые темы, включая внешнюю торговлю, антимонопольную политику и финансирование системы образования. Наконец, экономисты вмешиваются в работу СМИ, чтобы информировать общественность о принимаемых президентом политических решениях и убедить ее в их обоснованности (Cherrier 2019).

В ретроспективе неудивительно, что Совет экономических консультантов играл такую роль во время пребывания Кеннеди в должности президента. С самого начала своей предвыборной кампании Кеннеди поддерживал тесные отношения с рядом экономистов Восточного побережья. Гэлбрейт был тесно связан с будущим президентом, он был его студентом в Гарварде. Поскольку Кеннеди был сенатором от Массачусетса, а Гэлбрейт — одним из самых влиятельных интеллектуалов в Демократической партии, они регулярно встречались. Уже в 1956 году Гэлбрейт консультировал Кеннеди по вопросам сельскохозяйственной политики, в которой Кеннеди был «невежественен» (Galbraith 1981, 337)². Мы уже упоминали о создании группы Финлеттера по инициативе Гэлбрейта и Шлезингера для совершенствования экономической программы Стивенсона в 1956 году. Четыре года спустя, помимо Гэлбрейта, Сеймур Харрис, Уолтер Хеллер, Пол Самуэльсон и Джеймс Тобин возглавили экономическую программу кандидата Кеннеди. Во время президентской кампании эти экономисты были едины в своей поддержке того, что в то время было известно как кейнсианство. Но, как отмечает Пол Суизи, «Кейнсианская теория допускает очень широкий спектр политических и идеологических позиций»³.

¹ Подавляющее большинство фактической информации в настоящем подразделе взято из работ Гэлбрейта (Galbraith 1981), Паркера (Parker 2005, 316-395) и Лагероди (Laguérodie 2005, 2007, 173-208), чтобы не перегружать текст, мы взяли на себя смелость не указывать каждый источник фактической информации.

² Поддержка со стороны Гэлбрейта и Шлезингера в адрес Кеннеди, а не Стивенсона в ходе кампании 1960 года, стала отчасти неожиданностью. Мало что было известно об этом молодом Кеннеди: до войны его отец не отличался антинацизмом; сам Джон молчал в годы маккартизма; его приверженность католицизму вызывала опасения, что он враждебно относится к контролю над рождаемостью и праву на аборт (Laguérodie 2005, 34).

³ Цитируется и переводится по Лагероди (Laguérodie 2007, 173).

После победы Кеннеди на президентских выборах между этими советниками возникли разногласия.

После избрания Кеннеди сначала думал назначить Пола Самуэльсона председателем Совета экономических консультантов. Самуэльсон отказался, не желая ни жить в Вашингтоне, ни сокращать свою исследовательскую деятельность. Кеннеди также рассматривал возможность назначения на эту должность Гэлбрейта. Но у него были сомнения из-за его скандальной репутации среди консерваторов. В любом случае Гэлбрейт также был намерен отказаться. Травма, нанесенная ему публичным разоблачением во время его миссии в качестве главы *Управления по регулированию цен*, могла бы стать мотивом такого решения. Вместо этого он жаждал получить пост сенатора от Массачусетса, который освободил Кеннеди. Поскольку Кеннеди хотел, чтобы сенатором стал его брат Тед, он предложил Гэлбрейту пост посла в Индии. Наконец, Уолтер Хеллер, по совету Самуэльсона и Гэлбрейта, был назначен председателем Совета экономических консультантов. Он преподавал в Миннесотском университете, обучался в Висконсинском университете, работал в казначействе во время Второй мировой войны и был налоговым советником военного правительства США в Германии в 1947 году¹. Два других экономиста помогли сформировать руководство Совета экономических консультантов. Первый – Кермит Гордон – не принадлежал к академическим кругам². Как и Гэлбрейт, он работал в *Управлении по регулированию цен* во время войны, а затем в Государственном департаменте. Второй – Джеймс Тобин. Он служил офицером на эсминце военно-морского флота во время Второй мировой войны и защитил докторскую диссертацию в Гарварде в 1947 году. В 1950-х годах он построил различные модели, посвященные проблемам ловушки ликвидности (1947), влияния богатства на поведение потребителей (1952) и связи между циклическими экономическими колебаниями и ростом (1955)³. Помимо этих трех официальных лиц, в подготовке экономических отчетов для президента принимали участие различные экономисты. Первый – Пол Самуэльсон. Хотя он отказался от поста председателя Совета, он хочет противостоять влиянию Гэлбрейта на Кеннеди. Позже в интервью 2007 года он заявил, что считает страну «слишком важной, чтобы президент руководствовался советами таких экономистов, как Джон Кеннет Гэлбрейт и Уолт Ростоу». Они «не были мастерами разбираться в сложностях макроэкономики, как Джеймс Тобин из Йельского университета»⁴. Вто-

¹ О Хеллере см.: Печман (Pechman 2008), Биддл и Холден (Biddle et Holden 2017) и Шерье (Cherrier 2019).

² Он был одним из экономистов, поздравивших Гэлбрейта с публикацией «Общества изобилия» (Galbraith, 1981, 334).

³ Последняя модель осталась известной, потому что она предлагает, в отличие от модели Харрода – Домара, производственную функцию с заменяемыми факторами, как модель Роберта Солоу (Solow 1956).

⁴ Интервью с Самуэльсоном (2007), взятое Киганом. Уолт Ростоу тогда работал в Государственном департаменте.

рой консультант, его бывший аспирант, а затем коллега в *Массачусетском технологическом институте* – Роберт Солоу. В то время он работал над связями между краткосрочным кейнсианским экономическим анализом и неоклассическим анализом долгосрочного роста (Assous 2015, Dockès 2019).

Нас интересуют доклады Гэлбрейта и упомянутых выше экономистов. Их неоднозначно оценивают в литературе. Герберт Стайн в книге *«The Fiscal Revolution in America»* («Фискальная революция в Америке») причисляет Гэлбрейта к «строгим и исключительным кейнсианцам», которым он противопоставляет либеральных «реформаторов и планировщиков», наследников Нового курса, например, Гардинера Минса и Леона Кейзерлинга – бывшего председателя Совета экономических консультантов при Трумэне (1949–1953)¹. Однако Стефани Лагероди продемонстрировала, анализируя противоречия между высказываниями Гэлбрейта и политическими рекомендациями Хеллера, Самуэльсона и Тобина, что Гэлбрейт не попадает ни в одну из этих двух категорий. Хотя мы полностью согласны с этим суждением, существуют две дополнительные причины не включать Гэлбрейта в группу экономистов, представляющих Новую экономику. Первая – методологическая и аналитическая. Гэлбрейт не практикует такую же макроэкономику, как эти экономисты, на что неявно намекает Паркер, когда ссылается на «кейнсианцев-математиков» (2005, 346). Вторая – более политическая. Роберто Романи (Romani 2018) продемонстрировал, что Хеллер, Самуэльсон, Солоу и Тобин видели себя сторонниками нового теоретического и политического консенсуса, «изображая неверующих» в консенсус «чуждых науке». Самуэльсон стремится противостоять аргументам, разработанным Фридманом в работе *«Capitalisme et Liberté»* («Капитализм и свобода»), в то время как Солоу «специализируется» на критике новых левых, представителем которых считался Гэлбрейт². Здесь мы защищаем тезис о том, что расхождения между Гэлбрейтом и группой экономистов из Совета экономических консультантов при Кеннеди объясняются, с одной стороны, мировоззрением, содержащимся в «Обществе изобилия», а с другой – проектом интегральной Экономики. Последний предстает именно как отказ от теоретического и политического консенсуса, постулированного или, по крайней мере, желаемого Хеллером, Самуэльсоном, Солоу и Тобином.

На теоретическом уровне данный консенсус отражен в выражении «неоклассический синтез». Так называемая Новая экономика стала «воплощением в области мер экономической политики» (Romani 2018, 303). Существует множество определений неоклассического синтеза, но они все же позволяют понять, чем от него отличается точка зрения Гэлбрейта. В работе *«Samuelson, Keynes and the Search for a General Theory»* («Самуэльсон, Кейнс и поиск общей те-

¹ См.: работы Лагероди (Laguërodie 2007, 188) и Паркер (Parker 2005, 318).

² О противостоянии американских представителей неоклассического синтеза работам Гэлбрейта см.: Солоу (Solow 1967a), Тобин (Tobin 1974a) и предисловие Самуэльсона (Samuelson 1971) к работе Линдбека (Lindbeck 1971).

ории») (Backhouse 2015b) Роджер Бэксаус утверждает, что Самуэльсон вводит термин «неоклассический синтез» в третьем издании своей «Экономики». Основная идея заключается в том, что при правильной фискальной и денежно-кредитной политике можно избежать резкого роста и рецессий. Принципы неоклассической микроэкономики, основанные, в частности, на законе Сэя, в основном подтверждаются действиями правительства по поддержке спроса. Самуэльсон добавляет, что эту идею разделяют 90% профессионалов, все экономисты, которые не являются ни «крайне левыми», ни «крайне правыми». Бэксаус указывает на то, что само использование термина «неоклассический синтез» направлено на достижение консенсуса, поскольку оно позволяет избежать споров, вызванных присутствием определения «кейнсианский». Следует, однако, отметить, что речь идет о «политическом консенсусе» или, по крайней мере, о консенсусе, касающемся рекомендаций по экономической политике (Backhouse 2015b, 147-149)¹. Хотя Гэлбрейт принадлежит к небольшой группе экономистов, которые консультируют Кеннеди, его нельзя считать выразителем политических рекомендаций, вытекающих из неоклассического синтеза. Он выражал огромные сомнения относительно использования фискальной и даже денежно-кредитной политики для эффективной борьбы с инфляцией². Говоря современным языком, Джеймс Тобин явно исключает Гэлбрейта из этого консенсуса (Tobin 1974a, 11).

Участники неоклассического синтеза, в дополнение к данному аспекту, связанному с макроэкономической политикой, также определили ее в аналитическом плане. Мы видели, что Пол Самуэльсон ввел термин «неоклассический анализ» еще в 1951 году в сборнике работ *The Impact of the Union* («Влияние Союза»), чтобы обозначить идею о том, что кейнсианское равновесие неполной занятости можно концептуализировать в рамках общего равновесия Вальраса. Принудительная безработица в данном случае, по существу, обусловлена несовершенством конкуренции или неэластичностью спроса при снижении процентной ставки (ловушка ликвидности). Со своей стороны, Роберт Солоу называет неоклассический синтез «связью между краткосрочным кейнсианским анализом и неоклассическим анализом долгосрочного роста» (Assous 2015, 397, 402-403). Аналитически это соединение становится возможным, если предположить, что правительство поддерживает экономику на уровне полной занятости, так что долгосрочный экономический рост зависит исключительно от предложения на рынке, т.е. от накопления капитала и роста населения, к которым следует добавить факторы, способствующие техническому прогрессу. С политической точки зрения гипотеза Солоу оправдывает вмешательство государства, в частности, для борьбы с циклической безработицей, показывая при этом, что это ни в коем случае не означает пренебрежения проблемой дол-

¹ О теоретическом консенсусе, стоящем за этим политическим консенсусом, см.: Самуэльсон (Samuelson 1951) и Акерлоф (Akerlof 2019).

² Гэлбрейт (Galbraith 1952a; Galbraith 1957a; Galbraith 1958a; Galbraith 1960).

госрочного экономического роста, а значит, и риска структурной безработицы. Солоу и Тобин (Solow and Tobin 1988) апостериори признали, что Совет экономических консультантов под председательством Уолтера Хеллера руководствовался принципами этого неоклассического синтеза. Первое доказательство — значение, которое приобретают в ходе прений концепции «потенциального роста», «разрыва между фактическим и потенциальным объемом производства (*output gap*)» и «бюджета на цели полной занятости»¹. Артур Оукен, который присоединился к руководству Совета экономических консультантов после работы консультантом с 1961 года, сыграл решающую роль в разработке этих концепций (Okun 1962). Если Гэлбрейт не принадлежит к данному неоклассическому синтезу, то именно потому, что не участвовал в создании концептуальных инструментов и не перенимал их (Laguérodie 2007, 176).

Свидетельства влияния неоклассического синтеза как теоретического консенсуса на «Новую экономику» Совета экономических консультантов при Кеннеди можно увидеть в эволюции роли этого органа в экономической политике². Совет экономических консультантов при администрации Эйзенхауэра, сначала под председательством Артура Ф. Бернса (1953—1956), а затем Реймонда Солнье (1956—1961), полагается главным образом на механизм автоматических стабилизаторов для обеспечения макроэкономической стабильности. Стимулирование не проводится, если активность повышается, и наоборот. Тобин описал такое поведение института как часть «циклического менталитета» (Tobin 1972, 7). Все изменилось под руководством Уолтера Хеллера и под влиянием идей Самуэльсона, Солоу и Тобина. В настоящее время считается, что циклов можно избежать с помощью точной настройки уровня спроса [*fine tuning*]. Уже не темпы роста, а разрыв между фактическим и потенциальным ростом, другими словами, мера недоиспользования ресурсов, определяет решение о том, стимулировать экономику или нет. В качестве целевого показателя установлен уровень безработицы в размере 4%. В качестве напоминания Самуэльсон и Солоу тогда подсчитали, что уровень безработицы в 3% будет означать инфляцию около 4,5% в год в Соединенных Штатах (Samuelson and Solow 1960, 193). В речи 17 ноября 1959 года Хеллер утверждал, что экономический рост должен быть приоритетной целью налоговой системы — в дополнение к традиционным задачам обеспечения ресурсов для правительства, макроэкономической стабилизации и сокращения неравенства. Раньше он осуждал «тормозящее влияние фискальной системы» [*fiscal drag*] предыдущей администрации, а именно то, что автоматические стабилизаторы могут повредить восстано-

¹ Данный термин относится к идее о том, что при допущенном дефиците бюджета можно в полной мере использовать ресурсы, т.е. восполнять разрыв между фактическим и потенциальным объемом производства [*output gap*]. Бразелтон (Brazelton 2003) показал, что он уже руководил действиями Леона Кейзерлинга во главе Совета экономических консультантов при Трумэне, поэтому идею разрыва с Советом экономических консультантов при Кеннеди следует умерить.

² Об этом развитии см. у Шульце (Schultze 1996, 33) и Лагероди (Laguérodie 2007, 184-187).

нию, а также их может быть недостаточно для компенсации рецессии¹. Таким образом, как утверждал Тобин на Конгрессе *Американской экономической ассоциации* 1963 года, Новая экономика помогла институционализировать «экономический рост» как «цель государственной политики» (Tobin 1964).

Между опасениями членов Совета экономических консультантов и анализом, представленным Гэлбрейтом в «Обществе изобилия», сразу же появляются схождения и расхождения. Гэлбрейт уже включил в свою пояснительную схему предположение, что правительство примет необходимые фискальные и монетарные меры для стимулирования совокупного спроса. Хотя он не пренебрегал экономическим ростом, он считал, что вопрос о распределении ресурсов и доходов имеет приоритет над проблемой уровня роста. В книге *The Liberal Hour* («Час либерала») он пишет, что «русские хотят больше, потому что у нас больше», но предлагает своим современникам задаться вопросом: «Почему мы хотим больше? Простая «статистическая гонка» была бы совершенно «бесполезной» (Galbraith 1960, 22). История мысли показывает, что контекст экономической конкуренции в условиях холодной войны объясняет настойчивое настоятельную необходимость сильного экономического роста. Он представлялся как источник престижа американской модели среди наименее развитых стран. Эта модель должна вызывать восхищение у неприсоединившихся стран, чтобы побудить их к лояльности. Запуск Спутника-1 и Спутника-2 в 1957 году сыграл важную роль в президентской кампании 1960 года, обеспечив неожиданное преимущество для демократов. Гэлбрейт без колебаний использовал это событие, чтобы подчеркнуть тот факт, что, хотя военные расходы, безусловно, важны, ролью науки и образования в обеспечении национальной обороны пренебрегают. Уолтер Хеллер использует подобную риторику, чтобы оправдать государственное финансирование образования (Galbraith 1960, 26, 49) на федеральном уровне. Однако вопрос о доле военных расходов в национальном продукте вызывает разногласия. Сеймур Харрис и Кен Гэлбрейт призывали Кеннеди отказаться от идеи о том, что рост зависит от военного производства. Они выступали против того, что можно назвать «военным кейнсианством». В то время его представлял как Пол Самуэльсон, в частности, в своем экономическом докладе Президенту в декабре 1960 года, так и Леон Кейзерлинг (Parker 2005, 328-330, 344)².

¹ Хеллер «*Some observation on the role and reform of the federal income tax*» («Некоторые наблюдения о роли и реформе федерального подоходного налога»), для дискуссии Комитета по путям и средствам, «Относительная роль подоходного налога», вторник, 17 ноября 1959. JKGPP, комплект 3, отделение 35.

² Из-за масштабов военных расходов период Кеннеди-Джонсона иногда сравнивают с эпохой Рейгана. Вторая причина – снижение налогов. Об экономических и политических причинах компромисса между военными и социальными расходами см. в работе Райха (Reich 1972). О военном кейнсианстве в США, включая роль Кейзерлинга, см. работу Сайфера (Cypher 2015).

Таким образом, фундаментальное расхождение между взглядами этих экономистов заключается в порядке экономических приоритетов, т.е. того, на чем следует сосредоточиться в первую очередь: на уровне фактического роста или на его составе. Схематично это выглядит следующим образом: на одном конце располагается Кейзерлинг или Самуэльсон, а на другом конце — Гэлбрейт. Джеймс Тобин придерживается промежуточной линии, о чем свидетельствует как его позиция на дебатах о снижении налогов, так и его выступление с лекцией в память о *Ричарде Т. Эли*. В своей лекции, где прослеживается влияние Гэлбрейта на дебаты того времени, он утверждает, что его поддержка роста не является синонимом лишь большего количества частных продуктов. Он считает, что снижение темпов роста из-за сокращения рабочего времени не должно стать поводом для беспокойства. Как и Гэлбрейт, Тобин подчеркивает, что «темпы роста — это лишь один из экономических показателей». При этом он осторожно утверждает, что, «вопреки» тому, что сказано в *«Обществе изобилия»*, «экономисты уже давно освободились от ошибки, заключающейся в том, что только произведенные товары и услуги обеспечивают полезность и благосостояние» (Tobin 1964, 6-7). Изучение разворачивающейся полемики вокруг снижения налогов позволит нам прояснить, почему мировоззрение, содержащееся во второй части трилогии, объясняет яростное неприятие Гэлбрейтом меры, за которую активно выступали Хеллер и Самуэльсон. Это также возможность косвенно вернуться к третьей функции экономиста в публичной сфере после функций государственного служащего и журналиста. На этот раз Гэлбрейт играет роль серого кардинала. В отличие от членов Совета экономических консультантов он не занимал институциональную должность официального советника президента по экономической политике. Но он смог воспользоваться своим положением посла и привилегированными отношениями с Кеннеди, чтобы высказать свое мнение об экономической политике. Благодаря привилегированным личным отношениям с Кеннеди он стал единственным послом, чьи отношения с Белым домом не афишировались Государственным департаментом, «подстрекательское» поведение которого он осуждал еще со времен Трумэна¹.

Споры о налоговых льготах начались в 1960 году и увенчались принятием Законов о доходах 1962 и 1964 годов. Закон 1962 года ввел инвестиционный налоговый кредит в размере 7%. Закон 1964 года снизил верхнюю предельную ставку подоходного налога (с 91 до 70%) и налоговые ставки для крупных корпораций (с 52 до 48%) при одновременном сокращении льгот (Tempalski 2006). В общей сложности в период с 1961 по середину 1965 года, по оценкам Хеллера, фискальное стимулирование составило 27 миллиардов долларов дополнительных расходов и 20 миллиардов долларов сокращения налоговых отчисле-

¹ У Гэлбрейта также сложились беспрецедентные близкие отношения с Джеки Кеннеди, о чем свидетельствует длительная переписка, воспроизведенная по Холту (Holt 2017).

ний, в том числе 14 миллиардов ввиду снижения подоходного налога¹. Почему некоторые экономисты, работавшие при Кеннеди, хотели такого снижения налогов? С точки зрения кейнсианства, целью было увеличение спроса для борьбы с безработицей, которая считалась в основном циклической. Уровень безработицы превысил 5% в период с 1958 по 1962 год. Цель заключалась в достижении более высоких темпов роста, что было главным предвыборным обещанием Кеннеди. В то время темпы роста, составлявшие чуть более 2%, как в 1960 и 1961 годах, были ничтожно малы по сравнению с европейскими странами. Таким образом, 3 августа 1960 года Гэлбрейт, Харрис и Самуэльсон оказались среди тех, кто собрался вокруг Кеннеди, чтобы обсудить пути ускорения экономического роста. Они, как и члены *Совета экономических консультантов*, критиковали ограничительную монетарную политику центрального банка США, которая объяснялась его стремлением замедлить отток капитала. Это оказывает давление на инвестиционный спрос². В декабре 1960 года, при поддержке Самуэльсона и Тобина, Хеллер, как председатель Совета экономических консультантов, предложил Кеннеди осуществить снижение налогов. Речь идет о стимулировании инвестиций и потребления. Президент США говорит, что «понимает аргумент в пользу снижения налогов, но что он не очень хорошо вписывается в его призыв к самопожертвованию», который он намерен озвучить в инаугурационной речи, одним из авторов которой был Гэлбрейт. На протяжении 1961 и 1962 годов Уолтер Хеллер активно пытался убедить Кеннеди в необходимости снижения налогов. С этой целью он написал ряд меморандумов, которые помогли склонить Кеннеди на свою сторону (Cherrier 2019).

Гэлбрейт научил Хеллера тому, насколько Кеннеди может быть восприимчив к такому формату. В письме от 4 октября 1960 года Хеллер отправил ему заметки о своих дискуссиях по экономической политике с кандидатом в президенты Кеннеди³. В ответном письме от 11 октября Гэлбрейт писал своему собеседнику, что таким образом он смог убедиться в том, что «его роль как экономического советника была сильно преувеличена прессой». У будущего президента были относительно «фиксированные и отточенные» идеи по экономическим вопросам. В течение почти трех лет эти два экономиста должны были с помощью меморандумов убедить Кеннеди в достоинствах своих пред-

¹ Данные взяты из лекции, с которой выступил Хеллер 10 ноября 1965 года в Нью-Йорке и которую он отправил Гэлбрейту. JKGPP, комплект 3, отделение 112.

² Проблема американского внешнего баланса — еще один предмет споров между Гэлбрейтом и представителями Новой экономики. Если все думают, что повышать производительность необходимо для восстановления конкурентоспособности американской экономики, то Самуэльсон приводит аргумент в пользу девальвации, Гэлбрейт — контроля капитала, Тобин — отказа от конвертируемости доллара в золото. По этим вопросам, а также в дополнение к знаменитой статье Триффина (1960), см.: меморандумы Президенту от Гэлбрейта (9 сентября 1963 года) и Тобина (11 сентября 1963 года), а также меморандумы Экли (11 сентября 1963 года) и Гэлбрейта (12 сентября 1963 года), адресованные Хеллеру. JKGPP, комплект 7, отделение 535.

³ JKGPP, комплект 3, отделение 112.

ложений. Гэлбрейт был категорически против снижения налогов, предпочитая увеличивать расходы. Это несогласие основывалось не только на экономических и политических аргументах, но также на стиле. Хеллер любит использовать статистику и технократическую прозу, хотя и избегает технического жаргона. Гэлбрейт без колебаний использует одновременно рациональную аргументацию экономиста и силу убеждения, которую может себе позволить близкий друг. Хеллер приводит два основных аргумента в пользу снижения налогов. Во-первых, благодаря фискальному мультипликатору снижение налогов немедленно скажется на увеличении спроса и, следовательно, на экономическом росте. Во-вторых, на политическом уровне снижение налогов — это мера, которая с наибольшей вероятностью будет одобрена республиканцами в Конгрессе. В меморандуме от 24 марта 1961 года, отправленном из Индии, Гэлбрейт сообщил Кеннеди, что он «против снижения налогов», поскольку это может усилить социальный дисбаланс. Он также считал, что от этого выиграют наиболее привилегированные семьи. Вместо этого он выступал за принятие Закона о специальной помощи, чтобы помочь наиболее обездоленным семьям и городам. Он выступал за использование федеральных грантов и займов для финансирования инвестиций в инфраструктуру городов, пострадавших от безработицы. С точки зрения типологии планирования Балишано (1998) Гэлбрейт выступает за «социальное планирование», унаследованное от «Нового курса», в то время как Хеллер призывает к «макроэкономическому планированию». Однако Гэлбрейт учитывает также политический аспект проблемы.

Сегодня мы говорим о том, что жилье, строительство школ и работы по реконструкции городов необходимы сами по себе и для создания рабочих мест. При сокращении налогов консерваторы не будут долго ждать и сообщат, что занятость достаточно повысилась [...] Аргумент в пользу снижения налогов в целом основан на предварительном и частичном взгляде на ситуацию. Я глубоко уважаю тех, кто выступает за это; мне просто жаль, что они ошибаются (Меморандум Гэлбрейта Кеннеди от 24 марта 1961 года)¹.

Как мы уже отмечали ранее, предпочтение Гэлбрейта в пользу увеличения расходов, а не снижения налогов объясняется его отношением к росту, т.е. он отдает приоритет проблеме распределения ресурсов, а не их увеличения. В этом вопросе его поддерживает Элвин Хансен. По мнению Хансена, «кейнсианская» фискальная политика преследует три цели: полная занятость, стабильный рост и удовлетворение «социальных приоритетов», т.е. потребностей, считающихся достойными в понимании Масгрейва. Последняя цель не может быть достигнута путем снижения налогов. Как и Гэлбрейт, на которого он ссылается, он называет это решение «консервативным кейнсианством» (Hansen 1966, 227). Леон Кейзерлинг, опубликовавший язвительную рецензию на «Общество изо-

¹ JKGPP, комплект 7, отделение 735. Меморандум воспроизведен у Гэлбрейта (1998а, 39-42).

билия», также встает на сторону Гэлбрейта. Снижение налогов было бы равносильно отказу от борьбы с бедностью. В книге *«Poverty Knowledge»* («Знание о бедности») Элис О'Коннор показала, как концепция Гэлбрейта о борьбе с бедностью противоречит концепции Совета экономических консультантов под председательством Хеллера. Для последнего ключ к сокращению масштабов нищеты по-прежнему заключается в увеличении производства, другими словами, в экономическом росте. Для Гэлбрейта это предполагает, как мы видели, «полную переориентацию экономических приоритетов» (O'Connor 2001, 146)¹. В меморандуме под названием *«Tax Reduction, Tax reform and the problems in this path»* («Снижение налогов, налоговая реформа и проблемы на этом пути») Гэлбрейт критикует интеллектуальную позицию своих коллег-либералов и кейнсианцев в выражениях, которые напрямую перекликаются с мировоззрением, изложенным в «Обществе изобилия».

Темпы роста – это фетиш, на котором воспитаны экономисты, обозреватели и политики, но больше никто. В настоящее время рост валового продукта создает почти столько же проблем, сколько и решает. Рост — это в основном производство большего количества товаров для потребителя, которыми американцы, как правило, и так уже чрезмерно обеспечены. [...] Рост становится терпимым и желательным только в том случае, если он сопровождается соответствующим и более быстрым увеличением государственных услуг для контроля его последствий [...] Таким образом, вопрос чрезвычайной важности заключается не в росте, а в наличии механизма, в рамках которого рост является хорошим». Старомодные кейнсианские экономисты всегда были зациклены на предоставлении большего количества товаров. Раньше это было важно. Но теперь это уже не проблема (Меморандум Гэлбрейта для Кеннеди, 1962)².

Заболев в мае 1962 года, Гэлбрейт был вынужден временно покинуть Индию и лечиться в Соединенных Штатах. Он воспользовался данной возможностью для участия во встрече с Президентом 5 июня. Хеллер, Самуэльсон, Соллоу и Тобин также присутствовали. Гэлбрейт в очередной раз выразил свое скептическое отношение к предлагаемому снижению налогов, за которое выступали его четыре коллеги. По его мнению, только угроза рецессии могла оправдать такую меру. Но когда он вернулся в Индию, в начале июля 1962 года состоялась еще одна встреча. На ней собрались президент и члены Совета экономических консультантов. Выступали также Пол Самуэльсон и Роберт Со-

¹ Историк Брауэр объясняет, что снижение налогов вызвало критику со стороны многих течений в демократическом лагере (1982, 102-104).

² Меморандум воспроизведен по Холту (2017, 234). Документ датируется 1962 годом, но не содержит точной даты. В январе 1965 года, выступая перед Объединенным экономическим комитетом Конгресса, Гэлбрейт вновь высказался против снижения налогов, которое рискует стать «заменой увеличения расходов на неотложные социальные нужды» и привести к «реакционному» кейнсианству (Lind 2012, 378-379). Эта критика не нова. Она уже лежала в основе осуждения Колмом «Нового курса» в 1934 году (Özgöde 2020, 323).

лоу. Они предсказали скорый экономический спад. В письме от 10 июля Гэлбрейт писал Кеннеди, что ему известно о постоянно усиливающемся «давлении», требующем снижения налогов. Но он надеется, что «инстинкт» побудит его продолжать сопротивляться¹. Гэлбрейт использует аргумент «суждения истории» для обоснования своей позиции. Он сказал собеседнику, что «слава эпохи Кеннеди» будет написана «не с точки зрения темпов экономического роста или даже уровня безработицы», а с точки зрения его способности «решать бесконечные проблемы, создаваемые растущим населением и усложняющимся обществом во все более конкурентном мире». Месяц спустя он напоминает Кеннеди, что «президент должен иметь представление о том, чего хотят люди. Это лучшее руководство к действию. Экономисты знают только то, что они должны хотеть, а иногда и то, что они хотели»². Все напрасно! Кеннеди публично объявил по телевидению о плане снижения налогов на 10 миллиардов долларов (Parker 2005, 393–394).

В меморандуме Хеллера на имя Кеннеди от 16 декабря 1962 года, озаглавленном «*Recap of issues on Tax Cuts (and the Galbraithian alternative)*» («Обзор вопросов по сокращению налогов (и альтернатива предложению Гэлбрейта)»), председатель Совета экономических консультантов обобщал экономические и политические аргументы, оправдывающие «активную налоговую политику» в форме сокращения налогов (Cherrier 2019)³. Он осторожно парирует предложение Гэлбрейта об увеличении расходов на 9 млрд долларов. Увеличение расходов «в размере, необходимом для экономичного выполнения работы, приведет к расточительству, узким местам, наживе и скандалам». В политическом плане увеличение расходов вызовет критику «фискальной безответственности» и «чрезмерной централизации». Кроме того, его с меньшей вероятностью примут такие институты, как Центральный банк и Казначейство⁴. Наконец, Хеллер утверждает, что дефицит, вызванный снижением налогов, «более приемлем для международного финансового сообщества», чем дефицит, вызванный увеличением расходов, что чревато увеличением утечки золота. Хотя политический аргумент, возможно, больше всего убедил Кеннеди, он не смог убедить Гэлбрейта.

Гэлбрейт же считал, что для будущего повышения налогов будет так же трудно получить политическое одобрение, как и для увеличения текущих расходов, к которому он призывал, — именно это он выделил в «Американском капита-

¹ Письмо воспроизведено по Гэлбрейту (Galbraith 1998a, 52–53).

² Письмо от 10 августа 1962 года цитируется по Паркеру (Parker 2005, 338).

³ Документы Джона Ф. Кеннеди. Президентские документы. Файлы канцелярии президента. Досье: ХеллерУолтер В.: Краткая книга по экономическим вопросам, 20 декабря 1962 г. (JFKPOF-063a-009-p0009).

⁴ Гэлбрейт уже предупреждал Кеннеди в письме от 17 ноября 1960 года. Его решение доверить казначейство «государственному банкиру» Дугласу Диллону рисковало сорвать реализацию налоговой реформы. Письмо Гэлбрейта Кеннеди воспроизведено в работе Гэлбрейта (Galbraith 1998a, 34).

лизме» и назвал «политической асимметрией» кейнсианства. Тобин, хотя и выступал за снижение налогов, сожалел о том, что они были постоянными, а не временными. Стефани Лагероди объясняет, что для Тобина «структурное снижение налогов» было «несовместимо с инвестициями (государственными и частными), необходимыми для устойчивого увеличения темпов роста экономики» (Laguérodie 2007, 202). В 1966 году Хеллер и Самуэльсон на этот раз призывали к повышению налогов для финансирования войны во Вьетнаме и предотвращения инфляции. Линдон Джонсон остался глух к их требованиям. В статье в *Washington Post* от 25 апреля Гэлбрейт воспользовался возможностью покритиковать Самуэльсона за то, что тремя годами ранее он был «активным сторонником» снижения налогов, а теперь выступает за их повышение. Он повторил, что «увеличение расходов, хотя и более медленное, было бы более благоразумной политикой, а также более мудрой в социальном плане». Среди «технических экономистов», сурово заключил он, «многие страдают от недостатка социальной проницательности»¹. 18 мая 1966 года Хеллер написал Гэлбрейту письмо, в котором подтвердил, что снижение налогов было правильным решением на тот момент. Именно рост, вызванный этим решением, позволил финансировать государственные расходы администрации Джонсона. Более того, это был единственный способ заставить страну принять «практические постулаты Кейнса». Хеллер завершает свое письмо, утверждая, что он «потрясен» тем, что Гэлбрейт делает «общее дело» с теми, кто «дискредитирует снижение налогов и кейнсианскую экономическую политику». В своем ответе от 25 мая 1966 года Гэлбрейт постарался исправить утверждения своего коллеги. Он «всегда был членом» группы, дискредитирующей политику снижения налогов.

С годами я все больше расхожусь с коллегами-кейнсианцами во мнении о том, что проблему поддержания экономики нужно рассматривать в общем контексте распределения ресурсов. Я думаю, что у нас будет гораздо больше шансов распределить ресурсы в государственном секторе, если мы будем делать это под прикрытием профицита государственных доходов, а не в том случае, если такие действия будут осуществляться под давлением необходимости расширения частной экономики. Как я сказал на днях Джеймсу Тобину и как, думаю, всегда признавал на встречах, я готов поверить, что на это потребуются время. Но это даст нам возможность более эффективно использовать ресурсы — зная, что не выдерживает проверки простое предположение о том, что увеличение доходов, большая часть которых достается богатым, предпочтительнее сбалансированного распределения (Письмо Гэлбрейта Хеллеру 25 мая 1966 г.)².

¹ JKGPP, комплект 9, отделение 980.

² Дискуссию можно найти в JKGPP, комплект 3, отделение 112. Письмо Гэлбрейта от 26 марта воспроизводится по Холту (2017, 335-337). Отказ Гэлбрейта рассматривать законное снижение налогов все еще находится в центре их дискуссии в 1969 году. По этому случаю Гэлбрейт прислал ему новое издание «Общества изобилия». Хеллер писал: «Это была и есть великая книга». Письмо Хеллера Гэлбрейту от 23 мая 1969 года, JKGPP, комплект 3, отделение 113.

Противопоставление рекомендаций Гэлбрейта по государственной политике рекомендациям Совета экономических консультантов кажется нам знаковым. В аналитическом плане оно основано на ином представлении о том, как работает американская система. С политической точки зрения оно объясняется альтернативным видением порядка социальных приоритетов. Однако не стоит преувеличивать их различия. Это противостояние имеет отношение не столько к конечным ценностям, сколько к правильной политической стратегии. Гэлбрейт и Хеллер смогли использовать обновленный экономический анализ образования для совместной аргументации в пользу увеличения государственного финансирования. Они оба выступали за использование ориентиров для борьбы с инфляцией, вызванной взаимодействием цен и заработной платы. Разумеется, Хеллер и Самуэльсон верили в их краткосрочную эффективность, в то время как Гэлбрейт отстаивал их долгосрочную эффективность в обеспечении роста без инфляции. В книге «*The Liberal Hour*» («*Час либерала*») он подтвердил свои предложения 1950-х годов о необходимости контроля над переговорами о заработной плате, высказавшись за создание трехсторонних комитетов в олигополистических секторах, где цены являются регулируемыми (Galbraith 1960, 78-79)¹. Такое совпадение взглядов одних и тех же экономистов, которые были противниками в вопросе о налогах, несомненно, объясняет реакцию Кеннеди на кризис в сталелитейной промышленности 1961 года.

В то время профсоюзы отрасли требовали повышения заработной платы. Гэлбрейт и члены Совета экономических консультантов рекомендовали Кеннеди вмешаться, чтобы ограничить эти повышения, чтобы остановить потенциальную инфляционную спираль. Иначе инфляция бы быстро развилась из-за важности стали как сырья. Министр труда Артур Голдберг взялся за решение этой задачи (Laguërodie 2007; 207-208; Widmaier 2005). Осенью 1961 года было достигнуто трехстороннее соглашение, утвердившее умеренное повышение заработной платы. Но в апреле 1962 года Американская сталелитейная компания объявила о существенном повышении цен на сталь на 6 долларов за тонну, или почти на 3,5%. Многие компании сектора последовали ее примеру. Уже на следующий день Кеннеди выступил на пресс-конференции, осудив поведение этих компаний как «безответственное и неоправданное посягательство на общественные интересы». Кеннеди добавил, что «внезапность», с которой компании сталелитейного сектора «в течение нескольких часов» повысили свои цены на аналогичную величину, свидетельствует о том, что отрасль функционирует далеко не так, как должна функционировать «конкурентная система частного предпринимательства»². Эта публичная критика, угроза применения антимонопольного законодательства и отказ Министерства обороны, одного из основных заказчиков, в конце концов, заставили компании сектора отсту-

¹ В связи с этим он вновь выступил с критикой использования антимонопольного законодательства для борьбы с инфляцией.

² Кеннеди цитируется по Видмайеру (Widmaier 2005, 564).

пить. Повышение цен на сталь было отменено. 17 апреля 1962 года Гэлбрейт направил Кеннеди послание из Нью-Дели. Он приветствовал эту меру, поскольку она должна привести к сильному безинфляционному росту и сократить отставание от уровня полной занятости. Он приветствует использование Президентом риторики общих интересов, которая лежит в основе нормативной экономики участников американского исторического институционализма. Он тем более приветствует действия президента, так как считает себя «духовным отцом этой политики»¹.

Несомненно, шестидесятые годы стали десятилетием, в котором Гэлбрейт оказал наибольшее влияние на американскую экономическую политику. Убийство Кеннеди не изменило ситуацию коренным образом. Услышав новость 22 ноября, когда он находился на Манхэттене с Артуром Шлезингером, он немедленно отправился в федеральную столицу. Понимая, что Джеки Кеннеди больше не сможет жить в Белом доме, он договорился, чтобы она осталась в Вашингтоне у Гарримана. Преемником назначается соперник Кеннеди по выбранной гонке Линдон Джонсон. Гэлбрейт написал первый черновик речи, с которой Джонсон должен был выступить перед Конгрессом США 27 ноября. В ней Джонсон подтвердил важность борьбы с бедностью и поддержал движение за гражданские права. 29 ноября Джонсон лично написал Гэлбрейту письмо, в котором поблагодарил его за оказанную поддержку. В письме от 31 января 1964 года Гэлбрейт призвал его «продолжать делать самый сильный акцент на образовании» не только потому, что это «политически выгодно», но и потому, что «это правильно»². Стоит рассказать о роли образования в работах Гэлбрейта. Насколько нам известно, ни один комментатор не оценил важность этой темы в его пояснительных диаграммах. Она выходит далеко за рамки вопроса о государственной политике.

Рукописи об образовании и революции в области человеческого капитала (1959–1965)

Джон Кеннет Гэлбрейт так и не написал книгу, посвященную исключительно экономическому анализу системы образования. Однако он затрагивал эту тему в своих многочисленных работах, посвященных экономическому росту (Galbraith 1958; Galbraith 1960), предпринимательству и техническому прогрессу (Galbraith 1967a), а также развитию и бедности (Galbraith 1962; Galbraith 1983b). Недавно Стивен Данн и Стивен Прессман подчеркнули важность этой темы в его работах, утверждая, что его точка зрения относительно

¹ Письмо Гэлбрейта Кеннеди от 17 апреля 1962 г., воспроизведено по Гэлбрейту (Galbraith 1998a, 45-46).

² Письмо Гэлбрейта Джонсону, 31 января 1964 года, воспроизведено по Холту (Holt 2017, 275).

этой темы выделяется на фоне посткейнсианского движения¹. Тем не менее не было предложено никакого объяснения истоков интереса Гэлбрейта к этой теме. Более того, никто не указал на важную роль этой темы в эволюции пояснительных схем в период между «Обществом изобилия» и «Новым индустриальным обществом». Наша работа в архивах, которая позволила нам обнаружить пять рукописей, написанных на эту тему в период с 1959 по 1965 год, дополнительно поддерживает тезис о том, что Гэлбрейт всегда был «в мейнстриме экономических событий», не будучи «в мейнстриме экономической теории» (Thurow 2008). Гэлбрейт поддержал, хотя и своеобразным образом, волну обновления в экономическом анализе системы образования на рубеже 1960-х годов (Galbraith 1959c; Galbraith 1959; Galbraith 1964a; Galbraith 1964b; Galbraith 1965b). Позже мы покажем, что его пояснительная схема, с упором на крупный бизнес того времени, побудила его провести анализ динамики системы образования в рамках традиции исторического институционализма (Chirat and Le Chapelain 2020). Пока же нам необходимо рассмотреть, почему и как Гэлбрейт взялся за эту тему в то время, когда зарождалась так называемая революция в сфере инвестиций в человеческий капитал и «теория человеческого капитала»².

При проведении экономического анализа системы образования следует учитывать два неразрывно связанных аспекта: экономическую теорию и государственную политику. Историки экономической мысли в целом сходятся во мнении о двух основных причинах, стимулировавших развитие экономического анализа системы образования в конце 1950-х годов. Первая — беспрецедентное значение, которое приобрела тема экономического роста. На академическом уровне эмпирические работы Кузнецца (1952) и Абрамовица (1956), а также модели роста Солоу (1956, 1957) помогли раскрыть загадку, известную как «головоломка роста»³. Рост факторов производства, а именно капитала и труда, объясняет лишь малую часть роста производства. Если мы относим «остаток Солоу» к росту производительности, вызванному техническим прогрессом, то эти экономисты хотят задать вопрос о причинах такого прогресса⁴. Таким образом, в основу экономического анализа легли темы качества рабочей силы и образования, а также здоровья и мобильности. Поскольку образование считается фактором, благоприятствующим экономическому росту, что было кардинальным пунктом экономической политики эпохи Кеннеди-Джонсона, оно становится экономическим вопросом первого порядка, помимо культурного и политического факторов. Вторая причина, по которой образование

¹ Данн (Dunn 2011), Прессман (Pressman 2007, 2008), Данн и Прессман (Dunn et Pressman 2005, 2006).

² Об этой «революции» см.: Боумен (Bowman 1966), Блауг (Blaug 1976), Тейшейра (Teixeira 2005).

³ Подробное обсуждение вопроса см.: Биддл и Холден (Biddle et Holden 2017) и Ле Шапелен и Матеос (Le Chapelain et Mateos 2020).

⁴ Между 1913 и 1950 годами две трети американского экономического роста не объяснялись ни увеличением капитала, ни увеличением рабочей силы.

стало центральной экономической темой, связана с конкурентной борьбой времен холодной войны. Как мы уже говорили, запуск Спутника-1 и Спутника-2 поздней осенью 1957 года стал потрясением для Соединенных Штатов. Повышение уровня образования населения рассматривалось как необходимость для того, чтобы страна могла преодолеть отставание в области национальной обороны, научного развития и инноваций.

В период с 1958 по 1962 год это привело к появлению теории человеческого капитала. Три автора олицетворяют собой эту теоретическую революцию. Первым был Теодор Шульц, который признан «отцом революции инвестиций в человеческий капитал в экономической мысли» (Bowman 1980, 85). Этот экономист, специализирующийся на экономике сельского хозяйства в рамках неоклассической концепции, провел 1940-е и 1950-е годы за изучением факторов, определяющих эволюцию производительности сельского хозяйства (Le Chapelain and Matéos 2020). В своей статье 1957 года, в которой он включил роль технического прогресса в свою модель производственного роста, Роберт Солоу был благодарен ему за то, что он подчеркнул роль, которую играет «улучшение качества труда» в процессе «формирования капитала» (Solow 1957, 317). Теодор Шульц опубликовал статью «*Capital formation by education*» («Формирование капитала за счет образования») (1960) в *Journal of Political Economy*, а затем «*Investment in human capital*» («Инвестиции в человеческий капитал») (Schultz 1961a) в *American Economic Review*. Эта концепция использовалась для объяснения причин роста производства. Постепенно человеческий капитал был включен в расчет способствующих росту факторов¹. Вторым автором, использовавшим эту концепцию для учета решений индивидов о том, инвестировать или не инвестировать в образование, был его коллега из Чикагского университета Гэри Беккер (Becker 1962; Becker 1964)². Его взгляд на эту тему является частью его проекта формальной интеграции, который заключается в применении теории рационального выбора ко все более разнообразным областям, в которых требуется принятие решений³. Третий автор — Джейкоб Минсер (Mincer 1957; Mincer 1958). Минсер использует различия в индивидуальных инвестициях в образование для объяснения распределения доходов. Он также подчеркивает основополагающую роль обучения без отрыва от производства [*on-the-job training*] в повышении квалификации и доходов работников⁴.

¹ См. работы статистика Эдварда Ф. Денисона (Denison 1962, 1966, 1967), который вместе с Гэлбрейтом работал в группе изучения результатов бомбометания стратегической авиации США.

² См. в переводе на русский язык: Беккер Гэри С., 1962. О вкусах спорят. В кн.: Беккер Гэри С. Избранные труды по экономической теории: Человеческое поведение экономического подхода. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 488–519.

³ Известная модель Беккера приводит к выводу, что человек решает провести дополнительный год обучения, если предельная стоимость этого года меньше ожидаемой предельной прибыли.

⁴ О Беккере см.: Тейшейра (Teixeira 2014), Флери (Fleury 2009). О Минсере см.: Тейшейра (Teixeira 2011).

Хотя эти три автора преследуют разные цели, мы считаем, что между их работами есть единство. Это единство носит, прежде всего, институциональный характер. Теодор Шульц, возглавлявший экономический факультет Чикагского университета, пригласил Минсера в постдокторантуру в 1956–1957 годах. В 1962 году в чикагском *Journal of Political Economy* был опубликован специальный выпуск под названием «*Investments in Human Being*» («*Инвестиции в человека*»). Он помог институционализировать программу исследований теории человеческого капитала, в рамках которой микроэкономическая перспектива Беккера постепенно становится базовой. Однако единство теорий человеческого капитала также носит концептуальный и методологический характер. Марк Блауг показал, что оно основано на двух гипотезах. Первая состоит в том, что индивиды, которые действуют рационально, инвестируют «в себя», чтобы увеличить «свой будущий доход». Вторая гипотеза касается того, что теории человеческого капитала основаны на методологическом индивидуалистическом подходе, т.е. на мнении, что «основы» «всех социальных явлений» следует проследить до «индивидуального поведения» (Blaug 1976, 830). Сочетание теории рационального выбора и методологического индивидуализма означает, что данная исследовательская программа основана более или менее явно на принципе суверенитета студента. В положительном смысле этот принцип означает, что достоверное описание того, как распределяются образовательные ресурсы, может быть получено на основе анализа индивидуального выбора студентов. На нормативном уровне принцип суверенитета студента выражает идею о том, что распределение образовательных ресурсов в обществе должно определяться индивидуальными предпочтениями, выраженными через выбор студента. Если рынок образования отличается своей чистой и совершенством, то соблюдение этого принципа теоретически приводит к оптимальному распределению ресурсов.

Теория человеческого капитала подвергалась серьезной критике. Она постулирует, что образование способствует увеличению человеческого капитала. Однако теории, разработанные в области информационной экономики, скорее, выдвинули идею о том, что в условиях асимметрии информации на рынке труда образование играет, прежде всего, роль «фильтра» отбора и «сигнала» в отношении производственных возможностей индивидов¹. Это еще более удивительно, поскольку «отец-основатель» этой теории Теодор Шульц в конце 1960-х годов также поставил под сомнение актуальность методологических основ теории человеческого капитала. Поскольку рост — это динамичный и неопределенный процесс, весьма проблематично оценить будущие ставки доходности. Агрегирование индивидуальных выборов, по-видимому, не является лучшим способом учета динамики системы образования². Вместе с Шарлоттой

¹ Эрроу (Arrow 1973), Спенс (Spence 1973), Стиглиц (Stiglitz 1975).

² О критике «индивидуалистического подхода» к теориям человеческого капитала см. в работе Собела (Sobel 1983, 268).

Ле Шапелен мы показали, что подход Гэлбрейта к образованию основан на его теории фирмы и отвергает актуальность методологического индивидуализма. Это заставляет его, как и Шульца, выражать сомнения в положительной значимости принципа суверенитета студента. Наконец, американское радикальное движение — под влиянием работы Сэмюэля Боулза, студента Гэлбрейта в Гарварде, и Герберта Гинтиса — отвергает идею о том, что для объяснения функционирования и влияния системы образования, в частности с точки зрения социального воспроизводства, можно использовать модель рационального индивидуального выбора¹. Несмотря на методологическую близость к Гэлбрейту, Боулз и Гинтис отвергли термины «инвестиции в людей» и «человеческий капитал». Поэтому мы изложим причины, по которым Гэлбрейт использует эти термины, которые, по сути, были придуманы и распространены экономическим факультетом Чикагского университета.

Разбираясь в «исторических корнях концепции человеческого капитала», Кикер (Kiker 1966) указывает на то, что «демонстрация мощи нации», «определение экономических эффектов от образования», «предложение налоговых схем» и «просвещение общественности» на тему «здоровья» — все это мотивы, которые заставили экономистов уже в XVIII веке *рассматривать* человека как капитал. Важно понимать, что, как и выражение «инвестиции в человека», идея «человеческого капитала», прежде чем стать теоретической концепцией, представляет собой метафору (Teixeira 2005, 129)². Еще в 1940-х годах Теодор Шульц регулярно использовал эту метафору (Le Chapelain and Mateos 2020). Данн (Dunn 2011, 52) и Данн и Прессман (Dunn et Pressman 2008, 189) ошибаются, когда утверждают, что взгляды Гэлбрейта на образование как инвестицию появились раньше, чем у Шульца. Эта историческая ошибка важна, потому что именно его знание содержания книги «*Production and Welfare in Agriculture*» («*Производство и благосостояние в сельском хозяйстве*») (Schultz 1949) заставили его уже в 1951 году утверждать, что для «прогресса» необходимо «инвестировать в человека, особенно в образование и здоровье» (Galbraith 1951, 694)³.

Хотя мы видели, что Гэлбрейт прямо выступает против неоклассической модели анализа Шульца, он без колебаний заимствует эту фундаментальную метафору при обсуждении роста и развития. В «Обществе изобилия» он использует термины «инвестиции в людей» и «личный капитал» при рассмотрении социального дисбаланса. По его мнению, тот факт, что инвестиции в образование, по сути, являются государственным достоянием, а инвестиции в машинный капитал — скорее, частным, способствовал пренебрежению первым. Он добавляет, что «инвестиции в развитие личности также сдерживаются от-

¹ Боулз и Гинтис (Bowles and Gintis 1975; Bowles and Gintis 1976; Bowles and Gintis 2002). О радикальном анализе образования см.: Байи (Bailly 2016).

² О концептуальной критике использования термина «человеческий капитал» см.: в работе Ходжсона (Hodgson 2014).

³ Рецензия на книгу Шульца (Schultz 1949), написанная Гэлбрейтом, хранится в его архивах. JKGRP, комплект 9, отделение 939.

сутствием установленной взаимосвязи между расходами и получаемой выгодой» (Galbraith 1958a, 255; 1959d, 2). Шульц критиковал Гэлбрейта за пренебрежение важностью экономического роста и его преимуществ, но Гэлбрейт ответил, что он не «безразличен к увеличению экономического роста». Он просто хотел подчеркнуть, что есть более важные вещи, в частности «инвестиции в знания»¹. Еще до институционализации теории человеческого капитала именно Гэлбрейтом широко распространялось мнение, что она поднимется до уровня концепции в этой дисциплине.

В книге «*The Liberal Hour*» («*Час либерала*»), опубликованной двумя годами позже, Гэлбрейт ссылается на статью Шульца «*Investment in Man*» («*Инвестиции в человека*») (1959), чтобы объяснить, что «все», кто подчеркивает важность улучшения рабочей силы для экономического роста, «в долгу» перед его работой. Это политическое эссе интересно тем, что Гэлбрейт четко объясняет, почему он хочет, чтобы расходы на образование рассматривались как «инвестиции». Если рассматривать расходы на образование как потребительские расходы, то это расходы, подверженные компромиссам между различными типами потребления и компромиссам между потреблением и сбережениями. Если же, напротив, расходы на образование будут рассматриваться как инвестиции в будущий рост, то сектор образования перестанет быть экономическим сектором, который недостаточно финансируется богатой Америкой. Снова используя пример русских с запуском спутника, Гэлбрейт подтверждает важность таких расходов в научном прогрессе. Новый взгляд на образование, к которому он призывает, также служит аргументом в пользу введения налога на крупный бизнес для финансирования государственных образовательных услуг. Хотя расходы на эти услуги несет государственный сектор, отдачу от них получают, по сути, акционерные общества, которые являются «крупнейшими работодателями квалифицированных кадров» (Galbraith 1960a, 45-51). Поэтому использование Гэлбрейтом выражений «инвестиции в образование» и «человеческий капитал» оправдано по вполне прагматическим причинам. Его целью было убедить людей в необходимости реализации государственной политики в поддержку расходов на образование, которую он рассматривал как обязанность правительства содействовать долгосрочному росту (Galbraith 1962)².

¹ Письма Гэлбрейта к Шульцу 25 сентября и 28 октября 1959 г. и Шульца к Гэлбрейту от 5 октября 1959 года. JKGP, комплект 3, отделение 9.

² Хотя мы видели, что Уолтер Хеллер как председатель Совета экономических консультантов прибегает к подобной риторике, предложение Шульца рассматривать расходы на образование как инвестиции не осталось без замечаний. Дункан Шаффер отмечает, что на практике из-за трудности разграничения расходов на образование, относимых к потреблению, и расходов, относимых к инвестициям, учет отдачи от инвестиций становится устаревшим, будь то на индивидуальном или социальном уровне. Он называет ключевую концепцию теории человеческого капитала научно запутанной и считает, что она имеет «сомнительную ценность» для государственной политики (Schaffer 1961, 1034). О дебатах см. Шульц (1961a, 1961b) и Шаффер (Shaffer 1961).

Происхождение раннего обращения Гэлбрейта к метафоре «инвестиции в человека», а также его отношение к Шульцу мы изучим по рукописям, посвященным вопросам образования, в которых он затрагивает данную тему и заново использует ее в пояснительных схемах. Анализ образования сначала интегрируется в анализ технологического развития, используя объяснения в терминах кумулятивной причинности. С одной стороны, Гэлбрейт утверждает, что «технологические изменения — это не результат накопления капитала», а плод «человеческого труда». С другой стороны, он утверждает, что современные технологии таковы, что «навыки и интеллект стали более важными в так называемом экономическом прогрессе, чем материальный капитал и оборудование». Он утверждает, что «очень высокий уровень подготовки и интеллекта требуется» не только «для того, чтобы спроектировать машину, которая заменяет мышечное усилие», но и для «ее дальнейшего использования». Таким образом, технический прогресс в целом не разрушает рабочие места, поскольку стимулирует спрос на квалифицированную рабочую силу. В «Обществе изобилия» он утверждал, что наша мера экономического роста оказалась недостаточной. Он теперь отмечает, что измерение «экономического прогресса» уровнем «накопления капитала» — «технологически устаревшая мера» (Galbraith 1959c, 13-14; Galbraith 1959d; Galbraith 1964, 1).

Такой анализ взаимных связей между технологией и образованием затем используется в выдвинутом Берли и Минсом феномене постепенного разделения владения компанией и контроля над нею. Для иллюстрации относительной потери власти поставщиками капитала Гэлбрейт предлагает схему исторической динамики распределения власти между тремя классическими производственными факторами — землей, капиталом, трудом и четвертым фактором — предпринимателем. Хотя все эти факторы невероятно важны в производственном процессе, относительная важность каждого из них различна. Земля была основным фактором производства в преимущественно сельскохозяйственных экономиках, объясняя власть землевладельца. С промышленной революцией оборудование стало ключевым фактором производства, так что именно владелец капитала, будь то физического или финансового, пользовался необычайной властью контроля над компанией. Однако, как и Веблен, Гэлбрейт считает, что фигуры капиталиста и инвестиционного банкира отходят на второй план по сравнению с фигурами «физика» и «инженера». Квалифицированная работа постепенно приобретает все большее значение. Поскольку «административно-техническая структура» современного предприятия требует сочетания «разнообразных знаний и опыта», не менее важна предпринимательская функция организации производственного процесса. Отсюда и рост власти менеджеров по контролю, которая основана на владении «человеческим капиталом». Гэлбрейт в качестве доказательства их губительного процесса управления крупными корпорациями указывает на тот факт, что «худшими случаями плохого управления в последнее время были те, в которых владельцы капитала использовали свою власть, чтобы не допускать к работе профессионалов».

Он приводит в пример Генри Форда, гениальность которого он развенчал в книге «Час либерала».

Роль взаимодействия между технологией, образованием и компанией заставляет его настаивать на организационном измерении компании. Технология требует от работников специализации. Специализация требует координации. Поэтому отличительной чертой крупной современной компании является «командная работа». «Ни один менеджер в одиночку никогда не управляет, не он один принимает все решения». Как и Веблен (1904, 1923), Гэлбрейт рассматривает технологическое развитие как «интегративный» процесс. Экономические показатели все больше зависят от того, что он называет в «Новом индустриальном обществе» «организованным интеллектом». Его интерес к «административной структуре» компании привел его к заимствованиям из теории организаций Честера Барнарда (1938) и Герберта Саймона (1947). Гэлбрейт утверждает, что менеджеры и специализированные инженеры постепенно формируют новый класс рабочих, который он называет «техноструктурой» уже в 1965 году. В отличие от «синих воротничков», по его мнению, представители «техноструктуры» имеют большую склонность к «отождествлению себя» с организацией и менее «восприимчивы к профсоюзному контролю» (Galbraith 1965b, 5-6). Таким образом, технический прогресс и требуемая им координация способствуют изменениям в составе рабочей силы, уничтожая рабочие места сотрудников, менее склонных идентифицировать себя с компанией, и заменяя их агентами, которые с большей вероятностью будут считать, что их интересы совпадают с интересами компании (Galbraith 1962, 61-70).

Тот факт, что состояние промышленного искусства и требуемая им организация фирмы порождают снижение спроса на неквалифицированный труд и увеличение спроса на квалифицированный, заставляет Гэлбрейта подчеркивать важность структурного аспекта американской безработицы. Именно поэтому он утверждает, что, когда он фокусируется исключительно на «уровне спроса» и постулирует «однородность» рабочей силы, «кейнсианская экономика устаревает» (Galbraith 1964b, 4-6). Называя себя «энтузиастом-структуралистом», он указывает на то, что «технологические изменения» «усовершенствовали» производственную систему и сделали «некоторые части рабочей силы устаревшими с точки зрения того, что от них требуется». В докладе об институтах, подготовленном в вебленовской традиции американского исторического институционализма, он утверждает, что «характер» любого институционального ответа заключается в том, чтобы адаптироваться с «задержкой» к технологическим изменениям (Galbraith 1965b, 8)¹. Так он объясняет несоответствие между спросом на работу и ее предложением. Вместе с тем он обеспокоен тем, что, даже если можно бороться с циклической и структурной безработицей, «социальная безработица» сохранится. Это связано с существованием людей,

¹ О дихотомии «институт-технология», особенно у Веблена и Эйрса, см.: Самуэльс (Samuels 1977a) и Уоллер (Waller 1982).

«которые не готовы или не могут подготовиться — это важное различие — ни к чему, кроме неквалифицированной работы». Затем Гэлбрейт ссылается на прогулы в школе и преждевременный уход из школы, что особенно касается молодежи в «нестабильных городских и сельских районах» (Galbraith 1964b).

Рассматривая взаимосвязь между технологиями, безработицей и системой образования, Гэлбрейт в конечном итоге выделяет проблему соответствия спроса и предложения. Вопрос о соотношении между предложением и спросом на рабочую силу заставляет его обратиться к вопросу о соотношении между предложением и спросом на образовательные услуги. Осуждая социальный дисбаланс и призывая к федеральному финансированию образования, он хотел, чтобы вырос уровень предложения образовательных услуг. Но остается один вопрос. Как определить распределение ресурсов между каждой отраслью системы образования? Первый ответ основан на принципе суверенитета студента. Понятие потребительского суверенитета, применяемое к образованию, предполагает, что студент имеет право учиться или не учиться, а потребитель имеет право потреблять или не потреблять. Это означает, что его область исследования — исключительно вопрос собственных предпочтений. Никто не может вмешиваться или руководить суверенным выбором в данном вопросе» (Galbraith, 1962, 53). Однако нет никаких гарантий того, что спрос на образовательные услуги со стороны учащихся соответствует уровню профессиональной подготовки, который требуют компании на рынке труда. Кроме того, видение с точки зрения суверенитета студента основано на концепции образования как потребления.

Гэлбрейт приходит к выводу, что если образование рассматривать как инвестицию, то «планирование образовательного производства становится желательным и даже обязательным». Это государственное планирование, так как система образования в основном финансируется из федерального бюджета. Задача заключается в обеспечении того, чтобы профессиональная подготовка, предлагаемая системой образования, соответствовала спросу на квалификацию со стороны компаний на рынке труда. Но тогда даже если такое соответствие будет достигнуто, все равно необходимо удовлетворять спрос на обучение студентов с помощью Государства (в соответствии с потребностями бизнеса). Гэлбрейт приходит к выводу, что «планирование университетской специализации — чрезвычайно трудный вопрос», учитывая противоречие между необходимостью «согласованного распределения кадров» между различными секторами — «инженерия, наука, медицина, сельское хозяйство и другие необходимые специальности» — и не «принуждать студентов к получению профессии, которая им не нравится» (Galbraith 1962, 54). Таким образом, проблема общественного планирования образовательного обеспечения непосредственно перекликается с проблемами, в частности со свободой профессии, поднятыми во время «большой дискуссии» по планированию десять лет назад при написании «Американского капитализма».

Глава 15

Ресурсы для теории фирмы как организации

Как и Стивен Данн (Dunn 2011) и Джеймс Гэлбрейт (James Galbraith 1984), мы считаем «Новое индустриальное общество» главной работой Джона Кеннета Гэлбрейта. Это связано с тем, что она представляет собой значительную кульминацию его проекта по макроэкономическому анализу функционирования всей экономической системы и ее социальных, культурных и политических последствий — его проекта «Интегральная экономика». При подробном обсуждении его предыдущих работ, в частности «Американского капитализма» и «Общества изобилия», мы увидели, что Гэлбрейт уже разработал бимодальную модель американского капитализма, которая легла в основу его теорий роста, потребления, образования и инфляции. Однако он чувствовал, что в альтернативной теоретической картине, которую он пытался построить, не хватает одной детали. 20 июня 1958 года он сказал Адольфу Берли, что работает над «личностью акционерного общества». Год спустя, 9 июля 1959 года, он объяснил Герберту Саймону, что он «борется с теорией и обоснованием крупной общественной организации»¹. Ему не хватало теории фирмы. Но теория, в которой компания рассматривалась бы не только как производственный объект, чье поведение анализировалось бы в связи с характером окружающей среды, в частности рыночных структур. Цель Гэлбрейта состояла в том, чтобы создать теорию крупной фирмы как организации, внутреннюю работу которой необходимо было понять. Речь идет о том, чтобы открыть «черный ящик», которым является неоклассическая фирма. Чтобы осуществить этот проект, Гэлбрейт получил в свое распоряжение ряд ресурсов. Прежде всего, это материальные ресурсы — финансирование его исследовательского проекта корпорацией Карнеги. Кроме того, ему помогал его коллега Карл Кейсен, а также интеллектуальные ресурсы, предоставленные управленческими и бихевиористскими теориями фирмы.

Корпорация Карнеги и советские исследования

1 декабря 1958 года Джон Кеннет Гэлбрейт отправил длинное письмо Эдлаю Стивенсону и сообщил ему о своем плане написать третью книгу в серии, которая началась с «Американского капитализма» и продолжилась «Об-

¹ JKGPP, комплект 3, отделения 13 и 58.

ществом изобилия». 21 ноября 1958 года он отправил почти идентичное письмо человеку по имени Лейси, члену Государственного департамента¹. Эти письма представляют собой новые доказательства готовности Гэлбрейта создать теорию организаций. Они также свидетельствуют о том, что Гэлбрейт без колебаний использует свой социальный капитал для достижения целей. Он пишет Стивенсону и Лейси потому, что он просит их о помощи благополучно добраться до Советского Союза. Он хочет изучить поведение производственных организаций, работающих в экономической системе, отличной от американской, и проверить актуальность тезиса о сближении американского и советского режимов, который, в частности, обсуждал в Милане Бертран де Жувенель (Jouvenel 1956). Ниже приводится подробная цитата из письма к Стивенсону, представляющая собой неопубликованный документ и отражающая отношение Гэлбрейта к полевым исследованиям, в частности к посещению компаний со времени его работы в *Fortune*.

Мне нужно ехать в Россию. Я очень подробно ознакомился с литературой о русской организации, но мне придется защищаться от обвинений в том, что я ничего не знаю из первых рук². И конечно же, многое можно получить, увидев вещи своими глазами. Помимо удовлетворения обычного любопытства, я хотел бы подробно рассмотреть управление советскими промышленными предприятиями [...]. У Корпорации Карнеги значительный интерес к моему делу, благодаря чему у меня много времени для исследований и написания статей. Моя первая идея состояла в том, чтобы поехать в Россию в качестве туриста в марте или апреле и совершить такие визиты, насколько это возможно. Но я убежден, что это было бы ошибкой. Очевидно, что можно добиться большего успеха, если меня примут на официальном уровне [...]. И, на самом деле, я довольно хорошо известен в российских экономических кругах, где мои книги, особенно моя теория уравнивающей силы, вызвали множество дискуссий (Гэлбрейт Стивенсону, 1 декабря 1958 года).

Мы видели, что Корпорация Карнеги уже профинансировала часть исследований, связанных с «Обществом изобилия», на сумму 8 000 долларов. На этот раз в меморандуме на пять страниц, предположительно датированном концом 1958 года, Гэлбрейт попросил у корпорации бюджет в 27 000 долларов, сообщив им, что Гарвардский университет «предоставит ему необходимый отпуск». Из общей суммы 18 700 долларов предназначаются для «возмещения заработной платы и пенсионных взносов в течение двух с половиной лет», 6 000 дол-

¹ JKGPP, комплект 9, отделение 731.

² Гэлбрейт ссылается, в частности, на книги Дэвида Граника о советской бюрократии под названиями «*Management of the industrial Firm in the USSR*» («Управление промышленной фирмой в СССР») (1954) и «*The Red Executive*» («Красный руководитель») (1960). Это также относится к работе ученика Гершенкрона, Джозефа Берлинера. В книге «*Factory and Manager in USSR*» («Фабрика и менеджер в СССР») (1957) Берлинер выдвигает тезис о расширении прав и возможностей руководителей советских компаний. См.: Гэлбрейт (Galbraith 1967a, 115-117).

ларов — для оплаты услуг младшего научного сотрудника и 2 500 долларов — для поездки в Советский Союз. При этом он не преминул уточнить, что его длительное пребывание в швейцарском Гштааде будет полностью за его счет, поскольку это «личное предпочтение». Меморандум, адресованный Корпорации Карнеги, озаглавлен «*The Nature of Economic Organisation*» («*Природа экономической организации*»). Прочтение документа показывает энтузиазм автора в отношении его новой исследовательской перспективы. «Я убежден, что нахожусь на пороге крупного прорыва в области экономических идей по вопросу, который также имеет большое общественное значение». Он хочет «разработать новую теорию экономической организации». В конце концов, в наши дни именно акционерное общество, «а не координирующая функция рынка», является «центральным элементом современного экономического общества»¹.

Документы в архивах Гэлбрейта свидетельствуют о том, что Корпорация Карнеги согласилась финансировать его проект через Гарвардский университет, предоставив ему грант «на изучение промышленной системы». Согласно счетам университета и отчетам Андреа Уильямс, секретаря Гэлбрейта, он получал 7 000 долларов в год в течение 1965, 1966 и 1967 годов. Используя лишь часть гранта в 1967 году, он позаботился о том, чтобы лично отправить письмо президенту корпорации *Карнеги*, в котором сообщал, что вскоре ему будет выслан чек на 2773,44 доллара. Еще до окончания этого первого исследовательского гранта он снова обратился в компанию с предложением о новом групповом проекте на тему «Экономика искусства». Однако он заверил компанию, что ей «не придется финансировать Гэлбрейта вечно», ведь это был его последний проект. Гарвардскому университету был выделен ежегодный грант в размере 10 000 долларов сроком на 5 лет. В итоге средства не были использованы в полном объеме, и в 1970 году проект был прекращен по инициативе Гэлбрейта. В том, что компания финансирует исследовательские проекты, нет ничего экстравагантного. Это стандартная практика в американской университетской системе. Более необычным представляется то, что Гэлбрейт получил грант на сугубо личный проект, а именно на написание книги «Новое индустриальное общество».

Можно задаться вопросом о причинах, побудивших Корпорацию Карнеги профинансировать проект Гэлбрейта. Давняя дружба между Гэлбрейтом и вице-президентом Корпорации Джеймсом Перкинсом, безусловно, играет роль. Успех книги «Общества изобилия», их предыдущей совместной работы, несомненно, является дополнительным объяснением. Но нельзя исключать и того, что тематика Гэлбрейта идеально совпадает с интересами компании. Его же-

¹ JKGPP, комплект 9, отделение 731. В Гарварде Гэлбрейт получил отпуск на зимние семестры 1959 и 1960 годов (Galbraith 1981, 342). Расходы на помощника, несомненно, послужили вознаграждением для его личного секретаря Андреа Уильямса, который отвечал за управление всей его корреспонденцией, а также за административные процедуры, связанные со стипендиями и организацией саммита Американской экономической ассоциации в Новом Орлеане в декабре 1971 года.

ление изучать крупные организации и, тем более, его первоначальная исследовательская задача, а именно сравнение с советским режимом, были решающими. Сегодня историки мысли единодушно признают, что контекст холодной войны имеет решающее значение для объяснения развития исследований в Соединенных Штатах. В частности, он способствовал развитию области *советских исследований*. В своей статье «*The irony of the Iron Curtain*» («Ирония железного занавеса») Дональд Энгерман показывает, что Русский исследовательский центр в Гарвардском университете финансировался корпорацией Карнеги с момента его основания в 1948 году (Engerman 2004, 472).

Явления, характеризующие советское общество, стали предметом изучения для всех ученых в области социальных наук: историками, социологами, психологами или экономистами. Двое коллег Гэлбрейта по Гарвардскому экономическому факультету числились как специалисты по русскому вопросу. Первый – Абрам Бергсон. В 1940-е годы он возглавлял российское экономическое подразделение в Управлении стратегических служб. Первые исследовательские центры по Советскому Союзу были прямыми ответвлениями Управления стратегических служб. Бергсон помог создать центр в Колумбии. В 1960-х годах он опубликовал две книги о советской экономике: «*The real national income of Soviet Russia since 1928*» («Реальный национальный доход Советской России с 1928 года») и «*The Economics of Soviet planning*» («Экономика советского планирования»). Впоследствии он стал директором Гарвардского центра российских исследований в 1964–1968 годах, а затем в 1969–1970 годах¹. Очень трудно выяснить, какое реальное влияние Бергсон, возможно, оказал на точку зрения Гэлбрейта по данному предмету. В архивах, однако, указано, что он информировал Гэлбрейта о планах взаимных визитов профессоров между экономическими факультетами Гарвардского университета и Академии наук СССР². Бергсон также проинформировал Гэлбрейта о реакции советской прессы на его работы и помог ему в дискуссиях с российскими экономистами.

25 мая 1968 года Гэлбрейт получил письмо от человека по фамилии Михалевский. Прочитав «Новое индустриальное общество», этот российский экономист написал Гэлбрейту, что его работа о переходе от предпринимателя к техноструктуре, требуемой императивами планирования, напомнила ему «случай с немцами» во время Второй мировой войны, случай, который «представляет значительный интерес как феномен планирования». Он, несомненно, не знал, что наш автор очень хорошо был знаком с этим феноменом, как мы видели по его работе в *Группе изучения результатов бомбометания стратегической авиации США* и Государственном департаменте. Михалевский спросил его, может ли он прислать ему экземпляр «Нового индустриального общества». Гэлбрейт охотно соглашается после того, как Бергсон предоставил ему сведения о собеседнике. В 1970 году Бергсон также успокоил Гэлбрейта по поводу русского пе-

¹ См.: Бергсон (Bergson 1961, 1964). О Бергсоне см.: Элман (Ellman 2008).

² Меморандум Бергсона от 16 сентября 1966 года. JKGPP, комплект 3, отделение 76.

ревода «Нового индустриального общества». Он показался ему «достаточно точным», несмотря на несколько «интересных различий». Издатель вставил в главу 9 примечания под названием «Отступление о социализме», чтобы указать русскоязычным читателям на то, что Гэлбрейт некритически воспринял суждения американских «советологов» о «взаимоотношениях между партией и экономическими властями». Эти редакционные заметки также направлены на критику его тезиса о совпадении типов планирования, осуществляемого производственными организациями двух систем¹. Плохие переводы и «фальсификации», помимо политически мотивированных редакционных примечаний и предисловий, были обычным явлением в Советском Союзе того времени. Об этом говорится в статье Гершенкрона о переводе учебника по «Экономике» Самуэльсона (Gerschenkron 1978).

Александр Гершенкрон – второй гарвардский экономист, который является экспертом по русскому вопросу (Engelman 2006, 2010). Он родился в Одессе в 1904 году и покинул Советский Союз в 1920 году. В 1928 году он окончил Венский университет, а десять лет спустя переехал в США. Он работал в *Федеральном резервном управлении*, а в 1948 году поступил на работу в Гарвардский университет, где был принят на должность преподавателя экономики и советологии. В течение пятидесятых его личные отношения с Гэлбрейтом были замечательными, но значительно ухудшились в конце шестидесятых. Его личные отношения с Гэлбрейтом прошли путь от сердечных в 1950-х годах до резкого ухудшения в конце 1960-х. В частности, он критиковал Гэлбрейта за его публичное осуждение американского вмешательства во Вьетнаме и поддержку студенческих протестов. Хотя в первую очередь он известен своей книгой «*Economic Backwardness in Historical Perspective*» («*Экономическая отсталость в исторической перспективе*») (1962), в которой он подчеркнул роль государства в содействии развитию промышленности в Германии и России в последней трети XIX века, здесь нас интересует еще одна работа Гершенкрона. В сборнике «*The Corporation in Modern Society*» («*Корпорация в современном обществе*») под редакцией Эдварда Мейсона Гершенкрон опубликовал статью под названием «*Industrial Enterprise in Russia*» («*Промышленное предприятие в России*»). Что мы узнаем об управлении советской фирмой из этой обзорной статьи, которую Гэлбрейт внимательно прочитал², а также из остальных материалов сборника?

Во-первых, на теоретическом уровне экономический анализ Маркса и так называемые марксистские или социалистические анализы испытывают трудности в осмыслении функции и вознаграждения менеджеров в компании. Вопрос о том, является ли вознаграждение менеджеров на капиталистическом

¹ Письмо Михалевского Гэлбрейту от 25 мая 1968 года, письма Бергсона Гэлбрейту от 26 июля 1968 года и 27 апреля 1970 года, письмо Гэлбрейта Михалевскому от 8 августа 1968 года. JKGPP, комплект 9, отделение 731. См. также письма Бергсона Гэлбрейту и Гэлбрейта Бергсону от 5 ноября 1969 года. JKGPP, комплект 9, отделение 661.

² Письмо Гэлбрейта Мэйсону от 17 марта 1960 года. JKGPP, комплект 3, отделение 45.

предприятия управленческой зарплатой или прибылью компаний – на самом деле теоретическая и идеологическая проблема¹. Обсуждая работу «*On the economic theory of Socialism*» («Об экономической теории социализма») Ланге и Тейлора (Lange et Taylor 1938), Гершенкрон выразил свое скептическое отношение к возможности централизованного планирования, при котором менеджеры получали указания от Центрального планового бюро минимизировать средние издержки производства и производить такое количество продукции, которое уравнивало бы цену товара с его предельными издержками. Гершенкрон по-своему – как и Хайек (1944) и Гэлбрейт (1952) – считает, что идеальное теоретическое функционирование социалистической экономики столкнется с административными проблемами. Он отмечает, что на практике «советские руководители» озабочены «поиском соответствующей степени управленческой зависимости» и, следовательно, «соответствующей степени централизации». Фактически управляющие государственного предприятия получают план, которым руководствуются при определении целей с точки зрения объема производства продукции, стоимости производства продукции, использования факторов производства, необходимых инвестиций, технологических и организационных инноваций и, наконец, прибыли. Но управление бюджетом государственных предприятий оставлено на усмотрение их руководства. Гершенкрон приходит к выводу, что у руководителя советской фирмы «должна быть возможность принимать внеплановые решения». По словам Гершенкрона, советское правительство постепенно признало, что определенная свобода является необходимым условием для выполнения плана, но в то же время осознавало риск того, что менеджеры могут преследовать свои собственные цели, например личное обогащение. В итоге Гершенкрон приходит к выводу, что между менеджерами и собственниками, будь то американские акционеры или советское государство, существуют схожие отношения (Gerschenkron 1959, 282–283, 286, 290, 294).

Не удовлетворенный такими описаниями советской организации, Гэлбрейт совершил поездки, которые он запланировал, подав заявку на финансирование в Корпорацию Карнеги. В мае 1958 года, за несколько недель до публикации «Общества изобилия», Оскар Ланге пригласил его в Варшавский университет, чтобы прочитать серию лекций по темам, разработанным в первых двух частях его трилогии (Galbraith 1958d). Посещая Польшу и Югославию, он имел возможность побеседовать с представителями режимов о проблемах планирования. Он описывает данный опыт в мемуарах как «первый серьезный контакт с социалистической и плановой экономикой» и отмечает, что «на Востоке, как и на Западе, большой бизнес представляет собой высокоорганизованную бюрократию» (Galbraith 1981, 332). Он рассказал об этом путешествии в книге под названием «*Journey to Poland and Yugoslavia*» («Путешествие в Польшу и Юго-

¹ По этой теме см. также: Даниел Белл (Bell 1959). Об этом вопросе у Маркса см.: Шира (Chirat 2020b).

славию») (Galbraith 1958f) и в статье в журнале *Encounter*, который выходит при поддержке Конгресса за свободу культуры (1959b). Он обнаружил, что в Югославии, в отличие от ситуации в Польше, отдельные фирмы, хотя и государственные, осуществляли дискреционный выбор цен почти в 70% экономики. «Капиталистические стимулы» играли все большую роль, причем настолько, что в своих мемуарах он резюмировал, что под «знаком рыночного социализма» «государственные или кооперативные» предприятия также «подчинялись критерию прибыли и убытков» (Galbraith 1981, 333).

Чтобы изучить работу советских фирм, Гэлбрейт совершил две поездки в «Россию» весной 1959 года и летом 1964 года. В первой поездке его сопровождал молодой русскоговорящий экономист Джон Майкл Монтиас. За два года до этого Монтиас опубликовал в *Journal of Political Economy* статью о проблеме планирования в польской экономике. Затем состоялись важные дебаты между членами Плановой комиссии и Польского экономического совета, в состав которого входили Оскар Ланге и Михал Калецкий. Джон Монтиас заметил, что система расчета цен, применяемая польским государством, приводит к неоптимальному распределению ресурсов, так как цены не отражают издержки компаний. То, что он называет «иррациональностью устанавливаемых цен», даже заставляло менеджеров отклоняться от «планов, навязанных их компаниям». В их системе вознаграждения бонусы зависят от достигнутого уровня производства по сравнению с уровнем производства, предусмотренным планом, и составляют около 70% от базовой зарплаты. Это имеет серьезный обратный эффект. Поскольку «прибыли и убытки» оказывают «незначительное прямое влияние» на их доход, менеджеры предрасположены «отдавать предпочтение производству в ущерб затратам». Такой перекоп в пользу роста производства способствует замене капитала на труд. Вывод Монтиаса очевиден. Поскольку польская система регулируемых цен не работает как «индикатор дефицита» ресурсов и поскольку эта задача сложна с административной точки зрения, необходимо вновь привнести гибкость в экономическую систему. Поэтому он призвал к автономизации управленческого аппарата польских компаний (Montias 1957, 489, 496, 503).

В настоящее время компания реагирует на экономическую ситуацию в основном через приказы, которые получает от административных органов. Она спокойна в отношении ценовых стимулов со стороны иерархического контроля, письменных правил и бонусной системы, которая поощряет «производство любой ценой». Здоровую систему ценообразования не создать без обеспечения определенной гибкости спроса и предложения на промышленные товары. Этого можно достичь, возложив большую ответственность на руководителей компаний и направляя их с помощью стимулирующего ценообразования и финансового контроля. Однако такая центробежная политика потерпит неудачу, если сами цены не будут достаточно рациональными (Montias 1957, 504)¹.

¹ Вопрос о системе оплаты труда менеджеров в социалистическом режиме в связи с олигополистическим характером компаний несколько лет спустя обсуждает Евсей Домар.

В своих мемуарах Гэлбрейт утверждает, что за недели, проведенные в Советском Союзе, «он многое узнал о советской экономике» и начал придерживаться тезиса о сближении функционирования крупных организаций в двух экономических системах (Galbraith 1981, 347). Его участие в Конгрессе за свободу культуры, чтение американской литературы о советской организации, визиты в Польшу, Югославию и Советский Союз и общение с Гершенкроном в Гарварде и Монтиасом во время поездки в 1959 году объясняют его видение советского предприятия. Данный тезис можно также отметить в книге Робина Марриса «*The Economic Theory of Managerial Capitalism*» («*Экономическая теория управленческого капитализма*») (1964) в основе размышлений Гэлбрейта. Если последний настаивает на определенных различиях между ситуацией в США и Советском Союзе, например отсутствие маркетинга и приоритет инженерных и административных задач над финансовыми задачами в социалистических странах, он четко формулирует тезис о конвергенции в «Новом индустриальном обществе».

Врагом рынка является не идеология, а инженер. В Советском Союзе и советских экономиках цены в значительной степени регулирует Государство: производство не реагирует на рыночный спрос, оно зафиксировано национальным планом. В западных экономиках на рынках доминируют крупные компании: они устанавливают цены и стремятся обеспечить спрос на то, что им приходится продавать. Поэтому нужно видеть, кто враг рынка, потому что мы редко становимся свидетелями в социальной сфере такой узурпации идентичности. Враги — это не социалисты, а передовые технологии с их неизбежными последствиями, специализацией людей и производственных процессов, а также сопутствующим увеличением инвестиций и сроков изготовления продукции (Galbraith 1967a, 44)^{1,2}.

Он пишет: «Включать продажи в бонус не обязательно только для социалистического менеджера. Бонус можно применять для вознаграждения любого лица, принимающего решение, которое обладает монополистическими (или монополистическими) полномочиями, например, руководителя отдела вертикально интегрированного капиталистического акционерного общества. [...] Ибо, если Гэлбрейт и другие правы, утверждая, что продажи включены в объективные функции крупной компании, проблему монополистического ценового поведения можно уже решить или, по крайней мере, серьезно смягчить» (Dornar 1974, 15). Включение объема продаж в целевые показатели, действительно, объясняет практику умеренного ценообразования, несмотря на существование монопольной власти, как уже заявлял Гэлбрейт (Galbraith 1952a).

¹ Он показывает сходство с Советским Союзом, а также с двумя другими формами социализма, а именно с «ограниченным социализмом» послевоенной Англии, где отрасли промышленности национализированы, а лидеры автономны от парламента, и социализмом развивающихся стран, например Индии, где отказ от автономии техноструктуры объясняет, по его мнению, недостаточное функционирование промышленной системы (Galbraith 1967a, 109-114).

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

Карл Кейсен, или теневой сотрудник

С профессором Карлом Кейсеном обсуждал многие из представленных здесь идей и с удовольствием приписываю ему все те, которые имеют наибольшие достоинства. Карл Кейсен – один из тех добрых натур, у которых дар публиковаться под чужими именами (Galbraith 1967a, 10)¹.

Такая дань в предисловии к книге автора, известного тем, что он не всегда указывает источники, не может не привлекать любопытство историка мысли. В письме от 25 октября 1960 года Гэлбрейт уже предлагал Кейсену самому написать статью – по просьбе *New York Times* – о характере коммунизма режимов Кастро и Лумумбы, «вместо того, чтобы его лучшие мысли публиковали его друзья»². Но кто этот Карл Кейсен, фигура, не известная подавляющему большинству экономистов и историков данной дисциплины, которую Гэлбрейт описал еще в 1953 году как «одного из самых выдающихся молодых представителей профессии в Соединенных Штатах»?³ В настоящее время он, по сути, известен как видный человек в государственном аппарате Демократической партии и как официальный советник по национальной безопасности президентов Кеннеди и Джонсона⁴. Тем не менее его вклад в развитие идей Гэлбрейта, а в более широком смысле – Экономики промышленности в Гарвардском университете, значителен. В начале 1940-х годов он был научным сотрудником в Колумбийском университете и в *Национальном бюро экономических исследований*, где работал над «финансовой структурой малого бизнеса», но Вторая мировая война привела его в ряды государственной службы. Весной 1942 года его приняли на работу в отдел экономического анализа *Управления стратегических служб* под руководством Эдварда Мейсона. Кейсен принимал участие в работе комиссий по проблеме стратегических бомбардировок Королевских ВВС.

Благодаря данной миссии после войны он провел лето в *Rand Corporation*. Он работал над теорией бомбардировок и вопросами, связанными со спецслужбами. Нельзя исключать, что его интерес, наряду со скептицизмом, который он продемонстрировал против использования теории игр для описания промышленной Экономики, объясняется этой институциональной принадлежностью (Kaysen 1946). Как и традиционная промышленная экономика, применение теории игр к изучению поведения компаний требует предположений о стратегическом поведении действующих лиц. Этот новый инструмент дополняет, а не заменяет построение рыночной классификации, эмпирических исследо-

¹ 20 сентября 1966 года Гэлбрейт спросил Кейсена, может ли он вычитать всю его рукопись. JKGPP, комплект 9, отделение 1058.

² JKGPP, комплект 3, отделение 40.

³ Письмо Гэлбрейта Харрисону от 20 июня 1953 года. JKGPP, комплект 3, отделение 39.

⁴ Будучи послом в Индии, Гэлбрейт активно взаимодействовал с ним, в частности, по поводу напряженности в Кашмире и Тибете (между индийцами, пакистанцами, Советами и китайцами) и неизбежности войны во Вьетнаме.

ваний избежать невозможно (Kaysen 1946, 14-15). В конце конфликта Мейсон решил принять его в Гарвард для работы над этими вопросами. Кейсен получил степень магистра в 1947 году, а затем защитил докторскую диссертацию в 1953 году. Между 1950 и 1952 годами он работал помощником юриста, отвечал за экономический анализ в антимонопольном процессе против компании *United Shoe Corporation* (Kaysen 1956). Он обладает не только теоретическими знаниями, но и непосредственным опытом, на котором строятся его статьи по олигополии и теории большого бизнеса.

В конце 1940-х годов в компании Бейна и Мейсона Кейсен участвовал в дискуссионной группе по монополии, работа которой легла в основу многих тезисов, представленных Гэлбрейтом в «Американском капитализме». Кейсен опубликовал три статьи и рецензию на работу Фрица Махлупа «*The Basing Point System*» («Система базисного пункта») (Machlup 1949) в *Quarterly Journal of Economics* и *Review of Economics and Statistics* — оба журнала издаются в Гарварде¹. В статье «*Basing Point Pricing and Public Policy*» («Базовое ценообразование и государственная политика»), описав основные черты этой системы ценообразования, Кейсен свидетельствует о своей поддержке тезиса, унаследованного от Чемберлина, о том, что поведение компаний, основанное на сговоре, коренится в форме «олигополистической рациональности» (Kaysen 1949a, 289, 291, 294)². За этим выражением стоит идея, выдвинутая Гэлбрейтом еще в 1936 году, о том, что компания, действующая на олигополистическом рынке, предпочитает жесткие цены, поскольку так сокращается неопределенность, окружающая поведение конкурентов. Кроме того, Кейсен утверждает, что «высокая маржа» ввиду такой системы ценообразования, «вероятно, будет стимулировать скорое увеличение производственных мощностей» (Kaysen 1949a, 302). Как и Кларк, Де Шазо, Гэлбрейт и Мейсон, он считает, что применение антимонопольных законов должно отвечать логике «разумного правила», а не логике применения «правила как такового». Данное суждение вытекает из гипотезы о существовании «конфликта» между «соображениями эффективности» и вопросом «количества конкурентов». Благодаря публикации совместно с Дональдом Тернером книги «*Antitrust Policy*» («Антимонопольная политика») (1959) Ричард Познер считает Кейсена одним из ведущих представителей «Гарвардской школы антимонопольного права» в полемике, воплощенной Джорджем Стиглером, которую он поддерживает с «Чикагской школой» (Posner 1979).

Во второй половине 1950-х годов экономисты, участвовавшие в развитии экономики промышленности в Гарварде, проявляли все больший интерес к акционерному обществу как таковому, а не только вопросам рыночных структур. При этом, как и Гэлбрейт со времен «Американского капитализма», они объединяют проблемы, унаследованные от революции монополистической конкуренции, с проблемами, поднятыми в работе Адольфа Берли на тему управ-

¹ Кейсен (Kaysen 1949a; Kaysen 1949b; Kaysen 1950; Kaysen 1951).

² См. также: Кейсен (Kaysen 1949b, 112-113; Kaysen 1951, 266-267).

ленческого контроля и власти компании. В 1956 году Кейсен — вместе с Фрэнсисом Саттоном, Сеймуром Харрисом и Джеймсом Тобином — внес свой вклад в публикацию книги «*American Business Creed*» («Американское экономическое кредо»), посвященной дискурсам и оправданиям, другими словами — идеологии, продвигаемой руководителями в сфере бизнеса и менеджерами (Sutton et al. 1956). Гэлбрейт не стесняется добывать свидетельства членов «техноструктуры» и использует их в своем исследовании их мотивации. В декабре 1956 года на ежегодном собрании *Американской экономической ассоциации* в Кливленде Кейсен принял участие в сессии, посвященной видению «проблемы монополии» среди «социологов». Его статья «*The Social Significance of Modern Corporation*» («Социальная значимость современной корпорации») представляет собой идеальную типовую характеристику современного акционерного общества на основе множества характерных черт. Десять лет спустя они все будут использованы в «Новом индустриальном обществе». Акционерное общество — крупное образование как в абсолютном, так и в относительном выражении. Оно основано на массовом производстве, а также на массовом маркетинге. В нем используются сложные технологии. Долевая собственность «рассеяна», и власть, которая контролирует собственность, нивелируется. Менеджеров подбирают на основе внутреннего конкурентного процесса. Управление стало более профессиональным. «Совет директоров — это просто «комитет всей» исполнительной группы» (Kaysen 1957).

Что еще более важно, Кейсен поднимает вопрос о целях компании. Маржиналистская экономическая теория традиционно утверждает, что компания стремится к максимизации прибыли. Мы видели, что еще в 1936 году Гэлбрейт поставил под сомнение это предположение и обсудил последствия отказа от него для макроэкономического анализа в работе «*Market Structure and Stabilization Policy*» («Структура рынка и стабилизационная политика») (Galbraith 1957a). Кейсен делает то же самое. Он утверждает, что среди менеджеров «большое значение придают росту и техническому прогрессу как мерам успеха». Они больше не представляют собой «агентов собственников, стремящихся максимизировать отдачу от инвестиций», а скорее, считают себя «подотчетными акционерам, сотрудникам, клиентам, широкой общественности и, что более важно, самой компании как институту». По этой причине компания сначала использует свою «рыночную власть» и «обеспечивает надежность и постоянство как института». Для этого используется стратегия «долгосрочного планирования расширения ее деятельности». Поскольку прибыльность не работает сама по себе, Кейсен задает фундаментальный вопрос, на который нет ответа, а именно об «экономической рациональности критерия», который «управляет решениями» менеджмента, в частности инвестиционными решениями. Содержание статьи приводит нас к выводу, что она служит ориентиром для исследовательской программы, которую Гэлбрейт заложил в план написания «Нового индустриального общества». Хотя Кейсен утверждает, что это «выходит за рамки его эссе», он считает, что «центральным вопросом» является вопрос о «вли-

янии» «стиля поведения, характерного для современной корпорации», на «социальные процессы в целом». В этой связи он упоминает о важности распространения «ценностей бизнеса» через средства массовой информации и о чувстве принадлежности к корпоративной организации — двух темах, которые занимают центральное место в пояснительной схеме Гэлбрейта (Kaysen 1957, 312-316).

В следующем году Эдвард Мейсон представил Карла Кейсена (1957) — наряду с Адольфом Берли (1954), Джоном Кеннетом Гэлбрейтом (1952a) и Гардинером Минсом (1957) — как сторонника «менеджериализма». Он определяет «менеджериализм» как тезис о том, что менеджеры захватили власть в компании и по разным причинам руководствуются некой формой социальной ответственности, так что поведение крупных олигополий не обязательно имеет те пагубные последствия, которые предполагает неоклассическая экономическая теория. Однако он считает, что данные авторы, если хотят предоставить серьезную альтернативную теорию и получить признание идеи о том, что большой бизнес сам по себе не вреден, должны стремиться ответить на вопросы, на которые ответила неоклассическая теория. Во-первых, чем заменяется предположение о максимизации прибыли? Во-вторых, чем заменяется теория конкуренции как механизм регулирования экономической системы? Теория «жизнеспособной конкуренции» (Clark, 1940)? Теория «конкуренции через инновации» (Schumpeter 1942)? Теория «уравновешивающей силы» (Galbraith, 1952)? Теория, в которой «планирование» заменило конкуренцию (Berle 1954)? В-третьих, «от доктрины потребительского суверенитета нельзя отказаться, не предложив альтернативы». Если потребитель представляет собой «монарха, явно находящегося на грани смерти», Мейсон указывает, что его «преемника еще предстоит найти» (Mason 1958, 7-11). Статья Мейсона о фуриях менеджериализма была опубликована в январе 1958 года. В мае было опубликовано «Общество изобилия», и мы видели, что ответ Гэлбрейта на последний вопрос так и остался неполным. Только в «Новом индустриальном обществе» он окончательно поддержал свой альтернативный тезис о суверенитете производителя.

Критически взглянув на «менеджериализм» как в теоретическом плане, так и в плане определенных рекомендаций по государственной политике, Мейсон, тем не менее, поучаствовал в разработке исследовательской повестки дня, опубликовав сборник «*The Corporation in Modern Society*» («Корпорация в современном обществе»). В данной книге он хочет поставить под сомнение социальную легитимность действий и деятельности крупных компаний и менеджеров (Mason, 1959). Карл Кейсен внес свой вклад в сборник, написав статью под названием «*The corporation : How much power ? What scope ?*» («Корпорация: сколько власти? Какой масштаб?»). Статья начинается с определения «власти» как «диапазона значимого выбора», с которым сталкивается действующее лицо. После представления бимодального взгляда на экономику, аналогичного взгляду Гэлбрейта, Кейсен утверждает, что «рыночные ограничения» для крупного бизнеса невелики, поэтому «степень управленческого выбора» — или по определению их

власть — «значительна». Таким образом, он развивает тезис, принятый Гэлбрейтом в «Новом индустриальном обществе», согласно которому менеджмент акционерного общества — это «автономный центр принятия решений». Хотя акционеры являются частью «среды, в которой действует менеджмент», он полагает, что владельцы обладают незначительной властью над ними в том смысле, что они мало влияют на ограничения, которые регулируют управленческие решения (Kaysen 1959, 85, 90-91).

По мнению Кейсена, растущая власть менеджеров акционерных обществ также обусловлена тем значением, которое придается «новым продуктам» и «новым моделям старых продуктов», т.е. «инициативе производителей в определении потребительского выбора» (Kaysen 1959, 93-94). На примере исследования автомобильной промышленности Кейсен и его соавторы — Франклин Фишер из *Массачусетского технологического института* и Цви Грилихес из Чикаго — стремятся оценить затраты на изменение модели¹. Отправной точкой для их исследований стало предложение Гэлбрейта, выдвинутое в «Обществе изобилия», о том, что что деньги, потраченные на смену моделей в автомобильной промышленности, можно было бы лучше использовать в сфере общественных услуг. Чтобы оценить затраты на смену моделей в автопроме, авторы используют в качестве эталона автомобиля 1949 года. Они считают «сменной модели» все изменения, которые объясняются не технологическими усовершенствованиями, а соображениями в плане мощности двигателя и внешнего вида автомобиля. Таким образом, основные затраты на изменения являются либо прямыми, связанными с увеличением размеров и мощности автомобилей и маркетинговыми расходами, либо косвенными — такими как затраты на переналадку станков для адаптации к новым выпускаемым моделям или увеличение расхода топлива, вызванное увеличением мощности двигателей автомобилей².

Несмотря на то, что изменения в моделях могут стимулировать увеличение потребления, Кейсен и его соавторы пришли к выводу, что между 1956 и 1960 годами ежегодная стоимость этих изменений в автомобильной промышленности составляла около 5 миллиардов долларов. Несколько раз они выдвигали идею о том, что «в рыночной экономике всегда существует презумпция суверен-

¹ Фишер, Грилихес и Кейсен (1962a, 1962b). Обсуждение важности исследования см. у Барана и Суизи (1966, 129-131).

² Хотя технический прогресс, который улучшает эффективность двигателя, мог бы привести к экономии топлива, если бы автомобили сохранили свои характеристики 1949 года, этого не произошло. Для данного размера автомобиль был оснащен более мощным двигателем в 1950-х годах, чем в 1949 году. Это явление напоминает проблему эффекта отскока, выдвинутую Джевонсом, в том смысле, что улучшение эффективности двигателей приводит к увеличению расхода топлива вместо снижения, поскольку, в частности, из-за снижения относительной стоимости механической мощности, под капот ставили все более мощные двигатели. Несколько лет назад Кейсен объяснил, что рост производительности в автомобильной промышленности привел не к экономии средств, а только к производству более мощных автомобилей (Kaysen 1959, 96).

нитета потребителя», так что нельзя априори делать вывод о «бесполезности» затрат на смену моделей (Fisher et al. 1962a, 434, 440). Тем не менее они считают, что потребители, вероятно, будут удивлены, обнаружив, что, по оценкам исследователей на 1950-е годы, почти 25% стоимости автомобиля обусловлено исключительно стоимостью смены моделей. Хотя нельзя полностью исключить, что потребители считают дополнительные расходы «целесообразными», существование косвенных затрат (в частности, на бензин) и маркетинговых затрат на рекламу для «формирования и изменения вкусов», Кейсен и его соавторы напоминают, что презумпцию суверенитета потребителя нельзя переоценивать (1962a, 450). Гэлбрейт поднял тему затрат на изменение моделей в «Новом индустриальном обществе». Однако он гораздо менее осторожен в своих выводах. Он считает, что «понятие суверенного потребителя, но чей суверенитет ограничен», предложенное Кейсеном и его соавторами, «не имеет смысла». Ведь если мы признаем, что реклама влияет на распределение спроса на товар внутри отрасли, например, в пользу крупногабаритных, более мощных автомобилей, мы должны также признать, что она влияет и на распределение спроса между различными отраслями, например, в пользу автомобильной промышленности в ущерб общественному или железнодорожному транспорту (Galbraith 1967a, 212-216).

Последняя работа Карла Кейсена, на которую Гэлбрейт прямо ссылается в последней части своей трилогии, статья «*Another view of Corporate Capitalism*» («Другой взгляд на корпоративный капитализм») (1965). Кейсен обсуждает тему целей компании в ответ на статью экономиста Шори Петерсона (Peterson Shorey 1965). Последний признал существование крупных компаний, которые находятся под контролем менеджеров. Но он оспаривал, что «менеджмент», который контролирует крупные корпорации, может «значительно отклониться от цели максимизации прибыли», если у них нет сильной рыночной власти. И даже если они обладают рыночной властью, Петерсон отмечает, что крупные компании все равно подвержены ограничениям рынка капитала. Кейсен считает, что Петерсон предлагает новую версию классической теории, делая вид, будто принимает тезис об управленческой или социальной революции (Kaysen 1965, 41). В ответ он пояснил, что, хотя благодаря большому размеру компания получает власть на товарном рынке, она также получает власть на рынке капитала благодаря способности к самофинансированию. По этому случаю он представляет модели Баумоля (1959) и Марриса (1964), где цель менеджеров состоит в максимизации роста продаж компании при условии ограничения прибыли. Именно это ограничение позволяет включить в уравнение давление, оказываемое рынком капитала. Статья Кейсена показывает, что в этой дисциплине существует большая неопределенность в вопросе о том, какая теория фирмы лучше всего соответствует реальности. Он отмечает, что различные существующие эмпирические исследования не всегда позволяют сделать выбор между различными моделями. По этой причине он призывает внимательнее присмотреться к тому, что происходит внутри компании. Пользуясь

случаем, он ссылается на работы Герберта Саймона и его коллег Ричарда Сайерта и Джеймса Марча, чтобы сравнить их с управленческой точкой зрения Робина Марриса¹.

Эти два направления в литературе Карл Кейсен рассматривает как источник более реалистичной теории фирмы, чем неоклассическая теория. Тем не менее именно эти две теоретические работы Гэлбрейт широко использовал для построения своей собственной теории фирмы как организации, которая легла в основу его интегральной Экономии. Этот факт в сочетании с изложением содержания работ Кейсена в то время, когда Гэлбрейт писал «Новое индустриальное общество», обосновывает наш тезис о том, что Кейсен сыграл важную роль в качестве скрытого соавтора в построении «Нового индустриального общества». Мы окончательно убедились в этом после обращения к архивам Гэлбрейта. 30 июня 1959 года, в начале работы над третьим томом, Гэлбрейт поблагодарил его за то, что он взял на себя руководство двумя его осенними курсами. 5 января 1960 года он послал Кейсену наилучшие пожелания и переизданный экземпляр «Общества изобилия», сообщив, что считает его «советчиком, рецензентом и другом». Это еще одно свидетельство их сотрудничества. 26 июня 1964 года Гэлбрейт спросил Кейсена, знает ли он какие-либо последние статистические данные о «так называемой концентрации компаний». Ответ Кейсена от 2 июля был весьма поучительным. Он предложил обратиться к нему за консультацией, добавив: «на тот маловероятный случай, если вы захотите выполнить школьное задание самостоятельно!»² Эта переписка подтверждает, что большая часть содержания «Нового индустриального общества» не только вытекает из исследовательской программы, изложенной Кейсеном в его опубликованных статьях, но и является плодом постоянных обменов мнениями. Хотя мы не можем судить о содержании их устных бесед, несомненно, что Кейсен был главным посредником между Гэлбрейтом и академической литературой 1960-х годов по теме фирмы.

Управленческие теории фирмы

Управленческие теории фирмы относятся к совокупности работ, чья перспектива более ограничена, чем у так называемых теорий управленческой революции. Однако управленческие теории фирмы, тем не менее, унаследовали проблемы, выдвинутые Берли и Минсом (1932), а затем и Бернхемом (1941) о ключевой роли, которую играют менеджеры в крупных компаниях, как частных, так и государственных (Magris 1964, 14). Кроме того, они восходят к теориям олигополии, разработанным в рамках промышленной экономики, и ис-

¹ «Имеете ли вы дело с теми, кто обычно стремится к максимальной прибыли в условиях рыночных ограничений, или с теми, кто, согласно Саймону, довольствуется малым и уже достиг цели по ставке дивидендов, соответствующей ожиданиям» (Kaysen 1965, 49).

² Письма находятся в JKGPP, комплект 3, отделение 40.

следованиям Роберта А. Гордона, посвященным крупным фирмам (1939, 1945). Термин «управленческие теории фирмы» обычно используется для обозначения совокупности работ, разработанных на рубеже 1960-х годов. В основном это теории Уильяма Баумоля (Baumol 1958a; Baumol 1959; Baumol 1962), Робина Марриса (Marris 1963; Marris 1964), Джона Кеннета Гэлбрейта (Galbraith 1957a; Galbraith 1967a), Эдит Пенроуз (Penrose 1955; Penrose 1959) и Оливера Уильямсона (Williamson 1963; Williamson 1964)¹. Работы Карла Кейсена практически никогда не упоминаются. С другой стороны, книга Альфреда Чандлера «*The invisible hand of management*» («Невидимая рука менеджмента») (1977). Чандлер, однако, использует гораздо более описательный подход, основанный на монографиях компаний. Более того, он явно дистанцируется от упомянутых выше авторов².

В последние годы экономисты и историки все больше обращают свой взор на современные экономические институты. Такие экономисты, как Эдвард С. Мейсон, А.Д.Х. Каплан, Джон Кеннет Гэлбрейт, Оливер Э. Уильямсон, Уильям Дж. Баумоль, Робин Л. Маррис, Эдит Т. Пенроуз, Роберт Т. Эверитт и Р. Джозеф Монсен, следуя по пути, пройденному Адольфом А. Берли-младшим и Гардинером К. Минсом, изучали современное предпринимательство в его различных проявлениях. Но они не изучали его историческое развитие, и их работа существенно не повлияла на экономическую теорию (Chandler 1977, 5).

Последнее заявление Чандлера весьма спорно. В восьмом издании своего учебника «Экономика» Самуэльсон также представляет эту тему целей управления и их потенциального конфликта с целями акционеров в крупных компаниях (Samuelson 1970, I, 146). Заметим, что только Гэлбрейт упоминается по имени. Это явный признак его важности и того, каким образом «Новое индустриальное общество» могло появиться как компиляция работ, которые, как считается, принадлежат к области управленческих теорий фирмы – хотя и не сводятся только к ней (James Galbraith 1984, 51–53). Нелегко дать представление о единстве вклада различных авторов, не выдавая при этом их специфики. Однако мы считаем возможным предложить такую реконструкцию совокупности аналитических работ, объединенных под ярлыком управленческих теорий фирмы. Мы отстаиваем тезис о том, что жесткое ядро исследовательской повест-

¹ По мере того, как теории фирмы по Баумолю и Гэлбрейту достигают зрелых форм, Маррис и Уильямсон предлагают на основании данных книг теории фирмы, которые они будут совершенствовать в течение своей карьеры. О критическом взгляде современника на развитие управленческих теорий фирмы см.: Махлуп (1967). Резюме см. у Марриса и Мюллера (1980). О недавних перспективах и на французском языке см.: Лиз Арена (Lise Arena 2013) и Оливье Вайнштейн (Olivier Weinstein 2010, 2012).

² Критика со стороны Чандлера управленческих теорий довольно слабо применима к «Новому индустриальному обществу», которое наглядно представляет собой теорию исторического развития крупного бизнеса. Для подготовки к написанию книги Гэлбрейт также собрал досье, в котором находится копия статьи Чандлера, опубликованной в Обзоре истории бизнеса (1954). JKGPP, комплект 9, отделение 748.

ки дня по управленческим теориям фирмы характеризуется наблюдением и двумя фундаментальными вытекающими из него предложениями. При более детальном рассмотрении это два основных наблюдения и пять предложений, которые характеризуют их и позволяют объяснить тезис Оливье Вайнштейна о том, что «управленческая теория фирмы — это теория определенной формы капитализма» (Weinstein 2010, 92).

Тезис № 1: в крупных открытых акционерных обществах владение компанией уже не обязательно подразумевает право контроля над ней, которое теперь принадлежит «менеджерам».

Все авторы, упомянутые выше, согласны с данным тезисом¹. Если рассматривать только его, он будет свидетельствовать об общности их позиции. Но он, тем не менее, лежит в основе управленческих теорий фирмы, поскольку передача власти от акционеров, особенно мелких пассивных акционеров из-за распыления собственности, в пользу менеджеров и руководителей имеет основополагающее значение для того, чтобы произвести пересмотр целей, преследуемых компаниями.

Тезис № 2: усложнение производственного процесса, обусловленное развитием технологий, требует определенных навыков и, кстати, координации различных видов деятельности компании. Таким образом, менеджеры заменили предпринимателя, чтобы обеспечить эту функцию, которая дает им дискреционные полномочия на определение целей компании.

Второй тезис, в основном, выдвигал Гэлбрейт, но он также встречается у Чандлера, Марриса и Уильямсона. Гэлбрейт дополняет первый тезис, особенно когда применяет его для объяснения источника власти, которой обладают менеджеры в крупных компаниях.

Комментарий № 1: Менеджеры, координирующие деятельность компании, имеют собственные интересы, которые потенциально могут расходиться с интересами акционеров.

Эта проблема, известная сегодня как взаимоотношения принципала и агента, занимает центральное место в управленческих теориях компании. Берли и Минс уже посвятили этому вопросу отдельную главу, прямо озаглавленную «*Расхождение интересов владельцев и менеджеров*» (Berle and Means 1932, 137). Поскольку менеджеры и акционеры — это разные люди, выполняющие разные функции в компании, априори нет никаких причин постулировать, что их интересы совпадают. Маррис утверждает, например, что «*эти две группы достаточно различны, чтобы существование согласования интересов не считалось аксиомой*» (Marris 1964, 15). Однако, как только мы признаем, что менеджеры имеют возможность контролировать решения компании (тезис 2), мы вынуж-

¹ Каждая точка зрения специфична. Мы уже обсуждали различия между мировоззрением Берли и Гэлбрейта. Маррис, со своей стороны, объясняет, что «*суть*» институциональной структуры «управленческого капитализма» — «*растущее разделение не столько собственности и контроля, сколько организации и финансов*» (Marris 1964, 33).

дены отказаться от традиционной гипотезы максимизации прибыли¹. Действительно, зачем менеджерам максимизировать переменную, которая вносит вклад в вознаграждение всех акционеров, включая заочных владельцев, а не переменную, которая оказывает более прямое влияние на их личное положение?

Комментарий № 2: В соответствии с *комментарием № 1* максимизация прибыли не обязательно является целью, которую преследуют компании. Более того, менеджеры могут преследовать самые разные цели.

При изложении вопроса о корпоративных целях в рамках управленческих теорий компании обычно используются три основные модели. Первая из них разработана Уильямом Баумолем из Принстонского университета. Он утверждает, что «рост фирмы — главная забота высшего руководства», поскольку он «помогает им достичь других целей». При этом «продажи стали самоцелью»². По его мнению, модель, основанная на гипотезе максимизации продаж, лучше, чем модель, основанная на максимизации прибыли, объясняет современные явления, характеризующие поведение олигополистов, в частности расходы на рекламу. Баумоль построил первую статическую модель, в которой менеджмент максимизирует объем продаж при ограничении минимальной прибыли (Baumol 1958a; Baumol 1959). Затем он разработал вторую, динамическую модель, в которой руководство максимизировало темпы роста выручки от продаж, а прибыль рассматривалась уже не как ограничение, а как переменная, определяющая инвестиционные возможности компании и, соответственно, ее рост. Хотя результаты по оптимальному уровню продаж, ожидаемым расходам на маркетинг и распределению прибыли между дивидендами и нераспределенной прибылью отличаются от моделей максимизации прибыли, Баумоль стремится подчеркнуть, что «стандартный аппарат маржиналистского анализа и математического программирования» вполне «применим к проблемам принятия решений» менеджмента, как он их формулирует (Baumol 1962, 1087). Именно поэтому Кейсен отмечает, что управленческая теория фирмы Баумоля подвергается той же критике, что и неоклассическая теория³. Она игнорирует стратегические взаимозависимости между конкурентами, которые приводят к сговору, и не учитывает фундаментальную проблему неопределенности (Kaysen 1960, 1037).

Модель, представленная Робинот Маррисом, английским экономистом из *Королевского колледжа*, также представляется поправкой к неоклассической теории фирмы, основанной на «традиционной экономической модели, в том смысле, что она дает правила максимизирующего поведения» (Kaysen 1965, 50). Маррис постулирует, что крупные фирмы стремятся максимизировать долго-

¹ Подробное обсуждение различных возможных случаев см. у Монсена и Даунса (Monsen and Downs 1965).

² Баумоль (Baumol 1958b, 2; Baumol 1959, 47; Baumol 1962, 1078). Эдит Пенроуз также считает, что менеджеры стремятся к расширению деятельности компании, другими словами, к росту. Но она рассматривает внутренние, а не внешние, возможности, которые ограничивают этот рост (1959).

³ Теория Баумоля примиряет маржинализм с менеджериализмом (Machlup 1967, Lee 1984).

срочный рост, следуя Пенроуз (1959), а не Баумолю (1959), поскольку организация всегда стремится увековечить себя (Marris 1964, 5). В частности, он строит модель для определения взаимосвязи «между максимальным темпом роста мощностей» и «ограничением безопасности». Темпы роста предприятия определяются как темпы роста «капитала участника», т.е. «балансовой стоимости основных средств плюс запасов, плюс чистые краткосрочные активы» (Marris 1963, 217). Ограничения безопасности бывают двух видов. Во-первых, необходим определенный уровень прибыли. Прибыль – источник нераспределенной прибыли, которая позволяет финансировать рост компании, а также является источником дивидендов. Однако следует признать, что акционеры рассчитывают получить гарантированный минимальный размер дохода. Менеджеры также хотят достичь минимального уровня прибыли, потому что заботятся о стоимости акций компании. Слишком низкая стоимость подвергает компанию риску поглощения на финансовых рынках, что угрожает их существованию во главе компании (Marris 1963, 200)¹. Во-вторых, рост компании сталкивается с внешним ограничением, а именно с уровнем спроса, обращенного к компании. Уровень спроса зависит, в частности, от успеха компании в ее стратегиях диверсификации и запуска новых продуктов. Маррис утверждает, и Гэлбрейт прямо цитирует его в связи с тем, что руководство компании стремится внедрить процесс планирования расширения, которое «минимизирует неопределенность, последствия неопределенности или сводит к минимуму и то и другое» (Marris 1964, 232; Galbraith 1967a, 36-37)².

Третью крупную модель управленческих теорий фирмы сформулировал Оливье Уильямсон в своей докторской диссертации «*The economics of discretionary behavior: managerial objectives in a theory of the firm*» («Экономика дискретного поведения: управленческие цели в теории фирмы») (1964). Компильация опубликована годом ранее в журнале *American Economic Review* (1963). Взяв за отправную точку вопросы, поднятые такими разнообразными участниками, как Баумоль, Берли, Кейсен, Гордон и Саймон, Уильямсон выявляет различные мотивации менеджеров. Он перечисляет следующее: зарплата, стабильность, статус, власть, престиж, социальная полезность и профессиональное мастерство. Затем он включает их в формализованную экономическую модель, чтобы оценить условия, допускающие дискреционное поведение менеджеров, и последствия такого поведения. В своей формализованной модели Уильямсон включил в функцию полезности менеджера такие переменные, как прибыль (фактическая, ожидаемая и минимальная), административные расходы и личные вознаграждения. Он определяет вознаграждение как доход в виде зарплаты, который не связан с осуществлением предпринимательской функции, а возникает в результате контроля над

¹ По этой теме см. также: Уильямсон (Williamson 1964, 25).

² Обсуждение роли размера предприятия у Гэлбрейта как фактора контроля среды и, таким образом, снижения неопределенности и повышения «эффективности общей деятельности» см. у Иванды и Томассена (Iwanda et Thomassen 1979).

распределением излишков, удержанных компанией, обладающей рыночной властью. Как во введении, так и в заключении своей книги Уильямсон использует возможность выступить против инструменталистской позиции Фридмана в отношении гипотезы максимизации прибыли (Williamson 1953a). Фридман «неохотно» отказывался от гипотезы максимизации прибыли, отстаивая ее в последней инстанции на основе принципа «как будто» [*as if*]. Уильямсон считает, что он показал, что в формализованную экономическую модель вполне можно «осторожно» включить реалистичные предположения о мотивации. Прodelав эту работу, он утверждает, что последствия таких альтернативных гипотез заслуживают сопоставления с последствиями других моделей. Оценка их релевантности требует противопоставления реальности (Williamson 1964, 20, 164).

Комментарий № 3: из тезиса № 2 о растущей власти менеджеров и комментария № 2, согласно которому они преследуют собственные цели, управленческие теории фирмы развивают в той или иной степени тезис, согласно которому менеджеры образуют самостоятельную социальную группу внутри компании или даже социальный класс в обществе¹.

Комментарий № 4: Современная крупная компания работает на основе централизованного механизма принятия решений, который подчиняется групповому действию. Менеджеры становятся все более профессиональными, а методы управления — все более стандартизированными, что объясняет, почему такие авторы, как Маррис и Гэлбрейт, поддерживают идею конвергенции методов работы советских и американских компаний.

Комментарий № 5: Современная компания под управлением менеджеров является крупной, а значит, нам необходимо рассмотреть процесс внутренней координации внутри компании и вопрос эффективности внутренней координации по отношению к координации рыночной.

Берли и Минс в основном рассматривают эту проблему координации с точки зрения права и правил поведения. В той мере, в какой Баумоль, Гэлбрейт и Маррис интересуются ростом фирм и олигополистических структур, они рассматривают вопрос размера как в абсолютном, так и в относительном смысле. Вопрос координации еще сильнее звучит в тезисах Оливера Уильямсона. Он даже приобретает решающее значение, когда Уильямсон проводит анализ с точки зрения транзакционных издержек, в частности, в своей знаменитой работе «*Markets and Hierarchies*» («*Рынки и иерархии*») (1975), чтобы компенсировать недостатки «неоклассической», «организационной» и «исторической» теорий фирмы (Williamson 1981a). Наконец, Чандлер в своем описании перехода от тра-

¹ См.: Берли и Минс (Berle et Means 1932, 309), Маррис (Marris 1964, 90), Гэлбрейт (Galbraith 1967a). См. также: Чандлер (Chandler 1977), чья перспектива напоминает исследование Люка Болтански «Кадры» (Boltanski 1982). «Участвуя в одних и тех же конференциях, читая одни и те же журналы и публикуя в них статьи, обучаясь на одних и тех же факультетах в одних и тех же университетах, эти руководители стали похожи друг на друга, теперь они разделяют одни и те же интересы, у них одни и те же заботы» (Chandler, 1977, 519-520).

диционной фирмы к многоотраслевой также рассуждал в терминах «административной координации» и «координации рынком» (Chandler 1977, 7).

Пятое предложение – фундаментальное, так как оно разъясняет избирательное сходство, существующее между управленческими теориями и бихевиористскими теориями фирмы¹. Экономисты считают, что необходимо открыть «черный ящик», которым является крупная компания как сложная организация. Для этого Гэлбрейт ссылается на анализ Герберта Саймона и его коллег. Робин Маррис неоднократно ссылается на Саймона, в частности, когда подчеркивает способность организаций «формировать свое окружение» или когда развивает идею о том, что менеджеры стремятся удовлетворить, а не максимизировать, гарантированный уровень прибыли (Marris 1964, 5, 108, 276). Наконец, Уильямсон считает, что, хотя рекомендации Саймона заменить «адаптивный» организм «максимизирующим» организмом неоклассической теории «остались без внимания», «его сопутствующее предложение о том, что личные цели индивидов являются неотъемлемой частью теории фирмы, было принято» (Williamson 1964, 26). Прежде чем представить эти бихевиористские теории фирмы, стоит сделать вывод о связи между взглядами Гэлбрейта и различными управленческими теориями фирмы.

В том виде, в каком мы его представили, в виде рациональной реконструкции, можно подумать, что развитие управленческих теорий компании было результатом спонтанного зарождения. Это не так. Во-первых, каждый из упомянутых авторов в большей или меньшей степени ссылается на работы других. Более того, они написали множество рецензий на соответствующие произведения: Кейсен (1960) на Баумоля (1959); Баумоль (1961) на Мейсона (1959); Маррис (1968a, 1968b, 1961) на Гэлбрейта (1967a) и Пенроуз (1959); Пенроуз (1972) на сборник под редакцией Марриса и Вуда (1971). Во-вторых, мы утверждали, что управленческие теории фирмы унаследовали проблемы исторических институционалистических теорий Берли и Гордона и промышленной Экономике. Мы не можем дать подробный отчет о том, как возникли эти управленческие теории фирмы. Тем не менее мы сосредоточимся на одном из источников теорий Баумоля и Марриса, а именно на более ранней работе самого Гэлбрейта.

5 декабря 1957 года Уильям Баумоль написал Гэлбрейту письмо с просьбой предоставить ему копию его «очень интересной» статьи, опубликованной в майском номере журнала *Review of Economics and Statistics*. Напомним, что это статья «*Market Structure and Price Stabilization*» («Структура рынка и стабилизация цен»), в которой Гэлбрейт отвергает гипотезу максимизации прибыли, чтобы объяснить, почему компании с рыночной властью способны повышать цены в условиях замедления спроса. Месяц спустя, 6 января, Баумоль отправил Гэлбрейту рукопись на 20 страниц под названием «*Price Behavior, Stability and Growth*» («Ценовое поведение, стабильность и рост») (1958b). Насколько нам из-

¹ См., например, в работе Кейсена (Kaysen 1965, 50).

вестно, ее никогда не публиковали как таковую, но в ней рассматриваются темы, которые Баумоль изложил в книге «*Business Behavior, Value and Growth*» («*Поведение предприятий, ценность и рост*») (1959). Баумоль предлагает анализ различных форм инфляции. В частности, в ней освещается кумулятивный процесс, отличный от кумулятивного цикла цены и заработной платы. Баумоль предлагает анализ различных форм инфляции. В частности, он выделяет кумулятивный процесс, отличный от кумулятивного цикла «цена — зарплата». Он постулирует гипотезу убывающей отдачи, т.е. менеджеры стремятся к росту бизнеса, что, в свою очередь, приводит к повышению цен по мере роста издержек. В свою очередь, эта инфляция «действует как стимул» для роста фирмы (Baumol 1958b, 5). Баумоль отправил эту рукопись Гэлбрейту, единственному автору, на которого ссылается в статье, поскольку он не был «полностью согласен» с позицией Гэлбрейта, но считал, что его «анализ важен и достаточно убедителен, чтобы посвятить ему много страниц» — почти четверть своей рукописи.

Баумоль благодарен Гэлбрейту за то, что он «обратил внимание» на то, что процесс изменения цен зависит от рыночных структур. С другой стороны, он считает, что Гэлбрейт переоценивает разницу в роли конкурентного и олигополистического секторов в условиях инфляционного процесса. Он критикует Гэлбрейта не за то, что он отвергает гипотезу максимизации прибыли, а за то, что он не предлагает никакой альтернативы, поэтому кажется, что цены в его модели 1957 года устанавливались случайно. Учитывая этот недостаток, легко понять, почему Гэлбрейт с пониманием отнесся к управленческим теориям фирмы Баумоля и Марриса. Они позволили ему исправить недостаток в его пояснительной схеме. Баумоль объясняет, что если олигополистическая фирма не максимизирует свою прибыль, то это происходит не только потому, что, как предполагает Гэлбрейт, она предпочитает жесткость цен, чтобы сдерживать неопределенность. Дело еще и в том, что менеджеры крупных компаний стремятся в качестве приоритетной цели максимизировать объем продаж после того, как будет гарантирован определенный уровень прибыли. Он приходит к выводу, что ограничительная монетарная и фискальная политика, скорее всего, окажет большее влияние на крупные компании, чем предполагает Гэлбрейт. Если они могут поддерживать прежний уровень прибыли, повышая цены, то фискальная и монетарная политика все равно приведет к сокращению объема продаж. В этом смысле такая политика бьет по крупному бизнесу «там, где больше всего» (согласно его гипотезе об их основной цели). Баумоль добавляет, что это сокращение объема продаж не обязательно приводит к увеличению концентрации фирм, вопреки влиянию, которое Гэлбрейт приписывает ограничительной политике (Baumol 1958b, 8-13).

13 января 1958 года Гэлбрейт отправил Баумолю длинный ответ, выразив «искренний интерес» к его работе. Вместе с тем он считает, что его собеседник не объясняет ни «различную реакцию разных секторов экономики» на снижение спроса, ни «высокий уровень инвестиций со стороны производителей товаров длительного пользования в крупных масштабах во времена валютных

ограничений». Кроме того, он хотел бы указать на «логическое противоречие». Баумоль утверждает, что менеджеры заинтересованы в объеме продаж, отвергая аргумент Гэлбрейта о том, что олигополия регулирует сроки поставки, а не цены. С другой стороны, при принятии инвестиционных решений Баумоль настаивает на соображениях прибыли, а не объема продаж. Хотя мотив прибыли остается столь же важным для фирмы, Гэлбрейт говорит ему, что он не может отвергнуть его аргумент о том, что фискальная и монетарная политика оказывает асимметричное влияние на прибыль фирм в зависимости от их ситуации. Короче говоря, Гэлбрейт критикует Баумоля за то, что тот «слишком гибко подстраивает свои предположения под цели своей аргументации»¹. В своем ответе от 17 января Баумоль признал, что «продажи и прибыль не могут быть важнее друг друга для олигополиста» и что «характер компромисса варьируется от фирмы к фирме». Теоретическое решение, которое он нашел, — это «ограниченная максимизация, при которой максимизируется стоимость продаж при условии, что прибыль не упадет ниже заранее определенного минимально допустимого уровня». Изучение переписки Гэлбрейта показывает, что истоки основной части модели Баумоля кроются в его дискуссии с Гэлбрейтом. Это является доказательством того, что Гэлбрейт, вопреки утверждению Самуэльсона о том, что его работа не привела к появлению каких-либо академических исследований, оказал непосредственное влияние на область теории фирмы².

Если теперь мы понимаем интерес Гэлбрейта к работе Баумоля, происхождение его интереса к работе Марриса в Англии, несмотря на посредничество Кейсена, может показаться менее очевидным. Личные взаимодействия между Гэлбрейтом и Маррисом, в отличие от общения с Баумолем, сильно запоздали. Они последовали за публикациями Марриса (Marris 1963; Marris 1964). Маррис провел 1960–1961 годы в США, но в Остине и Беркли. Он представил свою статью для публикации в *Quarterly Journal of Economics* на семинаре в Гарварде. Но Гэлбрейта не было среди длинного списка тех, кого он благодарил (Marris 1963). С другой стороны, Маррис ссылается на работу Гэлбрейта в своей книге 1964 года. На данный момент мы представили только модель корпоративных целей Марриса. «*The Economic Theory of Managerial Capitalism*» («*Экономическая теория управленческого капитализма*») содержит гораздо больше. В ней представлена теория капитализма 1960-х годов, основанная на анализе с известными историческими институциональными аспектами (Weinstein 2010, 90). Первую главу Маррис посвящает «институциональным рамкам» своей теории

¹ 15 января Гэлбрейт отправил ответное письмо, в котором указал Баумолю на то, что «их отправная точка» остается прежней, т.е. возможность крупных компаний выбирать цены по своему усмотрению, не влияя при этом на объем их продаж в какой-либо значительной степени, поскольку предполагается, что спрос на товары, предназначенные этим компаниям, в значительной степени неэластичен.

² Все упомянутые письма, которыми обменивались Баумоль и Гэлбрейт, а также рукопись Баумоля находятся в JKGPP, комплект 3, отделение 13.

фирмы. Далее он переходит к процессу историзации теории, опираясь на труды Берли и Бернхема. Более того, представив институциональные рамки своей теории, он пытается связать ее с макроэкономической теорией роста, рассуждая с использованием принципа кумулятивной причинности. Таким образом, эти теоретические цели полностью совпадают с проектом Гэлбрейта, а именно: создать теорию фирмы в качестве отправной точки для процесса существенной интеграции, которая должна, в частности, учитывать рост на макроэкономическом уровне. Он упоминает «*Американский капитализм*», когда обсуждает связь между размером фирмы и ее стремлением к росту (Marris 1963, 188; Marris 1963, 2). Он частично опровергает постулаты из «Общества изобилия», когда заявляет, что «в отличие от нескольких смелых умов» он не предполагает существования «совершенно новой системы социальных отношений» (1964, 105). Наконец, хотя он не делает явных отсылок на Гэлбрейта, Маррис соглашается с размышлениями об эффекте зависимости, когда критикует «слабые стороны» концепции «статической кривой спроса» в рамках системы Маршалла. Он утверждает, что в «богатых обществах» [*affluent societies*] предпочтения индивидов не отличаются ни стабильностью, ни независимостью. Занимаясь феноменом рекламы, он переработал категории потребностей и желаний и предложил концепцию «скрытых потребностей», вероятно, чтобы противостоять критике, с которой столкнулся Гэлбрейт (Marris 1963, 137-139).

Как только человека стимулируют купить новый товар, у него возникает потребность [*need*] или желание [*want*] там, где их раньше не было; стимуляция в этом смысле представляет собой процесс создания желания [*want*]. Действительно, следует различать «потребности» [*needs*] и «желания» [*wants*]. Товар удовлетворяет потребность, если предоставляет потребителю значительные преимущества в достижении конкретных социально-экономических целей. Но потребители не могут «пожелать» товар, пока они не испытали его в действии, пока его не создали и не использовали. Когда они начинают хотеть его, они начинают и нуждаются в нем. До этого потребность можно охарактеризовать как скрытую. Существует скрытая потребность в товаре, если после его создания он станет желанным. Коммерческий процесс состоит из переживания существования скрытых потребностей и их использования, т.е. преобразования их в сознательные желания путем маркетинга и рекламы соответствующих товаров (Marris 1964, 139).

Чтобы сделать вывод о связях между работами Гэлбрейта и других авторов, представляющих управленческие теории фирмы, уместно обратиться к вопросу о стратегиях моделирования. В своей попытке определить цели крупной компании, контролируемой технотекструктурой, Гэлбрейт явно заимствует модели Баумоля, Марриса и Уильямсона. Однако его пояснительные схемы отличаются в двух отношениях. Во-первых, Гэлбрейт заимствует содержательную логику их моделей, а не формальную. В отличие от этих трех авторов, он не делает попыток формализовать свою теорию фирмы. Его отсутствие интереса

к их формальным методам и некомпетентность в них явно проявляются, когда он пишет, что «выводы господина Марриса относительно целей крупной передовой корпорации, *хотя и сделанные с помощью сложных теоретических приемов*, согласуются с [его собственными]» (Galbraith 1967a, 179). Не подчиняясь правилам, регулирующим использование формализованных экономических моделей, его заимствования затем вновь встраиваются в рамки его бимодальной модели американской экономической системы и индустриального общества в целом. Это подводит нас ко второму аспекту, который отличает их стратегию моделирования. Если сравнить масштабы моделей Баумола и Уильямсона и в меньшей степени Марриса с масштабами пояснительных схем Гэлбрейта, то масштабы последних оказываются несоизмеримыми. Если заимствовать термин, используемый Робертом Солоу, который считает, что экономисты должны быть «*маленькими мыслителями*», Гэлбрейт в таком случае — «*большой мыслитель*». Когда Маррис спрашивает Гэлбрейта, желает ли он участвовать в коллективной работе, которую он намерен координировать после публикации «Нового индустриального общества», ответ Гэлбрейта стал еще одним доказательством альтернативного характера его проекта и масштабов, которые он намеревался ему придать. «Если, по понятным причинам, речь идет о более узких работах, отличающихся большей технической или математической точностью, меня не просто следует включить в проект, а я настаиваю на этом» (Письмо Гэлбрейта Маррису от 18 октября 1968 года)¹.

Герберт Саймон и бихевиористские теории фирмы

Джеймс Кеннет Гэлбрейт утверждал, что Герберт Саймон был «крестным отцом» теории фирмы, предложенной его отцом (Galbraith 1984, 47). Если, как мы уже упоминали, Джон Кеннет Гэлбрейт сообщил о своем исследовательском проекте по теории организаций Герберту Саймону еще летом 1959 года, этот исторический факт не должен вводить в заблуждение относительно характера их отношений. Мы не нашли другой корреспонденции между этими двумя экономистами. Они никогда не принадлежали к одним и тем же исследовательским институтам и не сотрудничали в совместных проектах. Влияние Саймона на Гэлбрейта в основном опосредовано его трудами. Под этим мы подразумеваем его труды по экономической теории фирмы и организаций, которые составляют лишь часть его работы. Герберт Саймон — интеллектуал, статьи которого публиковали в журналах по экономике, он был удостоен Нобелевской премии по экономике в 1978 году — а также в журналах по административной науке, политологии, психологии, философии, логике, а также искусственному интеллекту — дисциплине, за которую он получил премию

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 138. Там находится вышеупомянутое письмо Марриса Гэлбрейту от 16 октября 1968 года.

Тьюринга в 1975 году. Здесь мы с удовольствием представим содержание его основных работ об администрациях и предприятиях, подчеркнув их различия и взаимодополняемость с работами Гэлбрейта и институциональными, историческими, управленческими и неоклассическими теориями фирмы. Затем мы представим работу его коллег из Высшей школы промышленного управления Питтсбурга Ричарда Сайерта и Джеймса Марча, на которых Гэлбрейт также ссылается, когда дело доходит до создания недостающей теории организаций.

Литература, посвященная организации и теории организации, необычайно скудна. Безусловно, самым замечательным исключением является работа Герберта Саймона и его бывших и нынешних коллег. Две ключевые книги – «*Administrative behavior*» («Административное поведение») и «*Organizations*» («Организации»). Любой, кто профессионально заинтересован в организации, должен ознакомиться с этими непростыми, но стоящими прочтения книгами (Galbraith 1967a, 140).

Герберт Саймон закончил аспирантуру в Чикагском университете с 1933 по 1939 год на факультете политических наук¹. Он получил первое образование в области экономики у Генри Шульца, а затем у Оскара Ланге. На три года — с 1939 по 1942 год — благодаря гранту Фонда Рокфеллера он переехал в Беркли. Его исследования являются частью работы, направленной на рационализацию функционирования американских государственных администраций, в данном случае муниципалитетов. Кроутер-Хейк резюмирует видение Саймона, в значительной степени вдохновленное либерализмом Дьюи, утверждая, что, несмотря на «рациональный анализ в разумных пределах», он убежден, что ключ к хорошему управлению заключается в «расширении знаний» и «усилении разума», а не в «сосредоточении внимания на средствах манипулирования иррациональными убеждениями» (2005, 60-69). В Беркли и Чикаго Саймон подготовил, а затем защитил в 1942 году докторскую диссертацию, целью которой было теоретическое обоснование процесса функционирования администраций. Это привело к публикации статьи о процессе принятия решений в *Public Administration Review*, прежде чем ее опубликовали пять лет спустя под названием «*Administrative Behavior*» («Административное поведение») (Simon 1944, 1947). Основным источником интеллектуального влияния, стоящим за этими двумя публикациями, стала книга Честера Барнарда «*The functions of the Executive*» («Функции руководителя») (Barnard 1938), которая считается одной из первых современных теорий организаций. Барнард перечитывает диссертацию Саймона и предлагает поправки. Он предваряет выход книги в форме «*Administrative Behavior*» («Административное поведение»)². В этих двух работах Саймон представляет идеи о природе координации и принятия решений

¹ Информация взята у Саймона (Simon 1996, 53-54, 80-86) и Кроутера-Хейка (Crowther-Heuck 2005).

² О сходстве Барнарда и Саймона см.: Кроутер-Хейк (Crowther-Heuck 2005, 130-134).

в крупных организациях, которые обнаруживаются в переработанном виде в «Новом индустриальном обществе» Гэлбрейта.

Саймон утверждает, что процесс принятия решений в администрации, как организации, представляет собой «сложную структуру действий», которая не обязательно объясняется «формальной цепочкой иерархии». Ошибочно полагать, что принятие решений основано на единстве руководства, которое обязательно более эффективно. В связи с этим он обращается к концепции Барнарда о «зоне безразличия», которую он переименовывает в «зону принятия», указывая на то, что чрезмерная власть порождает неповиновение. Власть — лишь средство координации, которое также основано на целом наборе неформальных правил, включая организационные процедуры (1944, 19-21). У Барнарда Саймон также заимствовал концепцию «организационной идентификации», которая стала важным звеном в теории отношений между людьми и организацией, которую они составляют. «Человек отождествляет себя с группой, когда, принимая решение, оценивает различные альтернативы выбора с точки зрения их последствий для указанной группы». Другими словами, идентификация заставляет индивида придерживаться целей организации или сделать сохранение организации одной из своих собственных целей. Такой процесс идентификации, как указывает Саймон, обычно происходит из «личных мотивов», например: зарплата, престиж или социальные отношения, которые организация предоставляет индивидууму (Simon 1947, 284-287).

Такое видение организации, отчасти подхваченное Оливером Уильямсом (1964) и Маррисом (1964), присутствует в «Новом индустриальном обществе», когда Гэлбрейт обсуждает функции и мотивации технотруктуры в современной фирме. Прежде всего, он принимает идею о том, что «от понятия формальной командной структуры следует отказаться», чтобы учесть реальность функционирования современной фирмы. Что касается анализа процесса организационной идентификации, то он составляет основу процесса интеграции изучения мотивов с изучением организационных целей. Работа Барнарда и Саймона, на которую ссылается Гэлбрейт, позволила ему построить теорию «мотивации» как «средства», с помощью которого достигается «координация», необходимая любой организации как социально скоординированной деятельности по достижению цели (Galbraith 1967a, 157, 139). Мы видели, что промышленник Генри Деннисон подчеркивал, что хороший менеджер должен уметь дать рабочим почувствовать свою значимость в организации, чтобы вызвать их лояльность (Dennison 1932, 66). Следуя тезисам, разработанным Марчем и Саймоном в книге «*Organizations*» («*Организации*»), Гэлбрейт считает, что эта лояльность тем выше, чем больше человек участвует в процессе принятия решений в компании (March and Simon 1958, 65-66). Таким образом, члены технотруктуры имеют сильную склонность к идентификации с организацией, в отличие от простых работников или заочных акционеров. Именно поэтому менеджеры будут стремиться прежде всего обеспечить выживание организации. Поскольку, по причинам, к которым мы вернемся позже, он считает, что члены

техноструктуры контролируют крупную компанию, Гэлбрейт использует теорию Саймона, чтобы объяснить, почему последними движет поиск безопасности и желание заставить компанию расти. Эти две цели приводят к тому, что они стремятся максимально контролировать факторы неопределенности.

Еще одна важная концепция Гэлбрейта, которая упоминается в ранних работах Саймона, — это планирование. Последний определяет его как «процесс, с помощью которого общую схему продумывают заранее, прежде чем каждую из частей целого реализуют посредством конкретных решений» (Simon 1944, 26). Таким образом, планирование — это способ координации, который позволяет контролировать принятие решений в крупных организациях. Саймон отмечает, что планирование не обязательно требует полной централизации исполнения самих решений. Он добавляет, что данный процесс — результат групповой работы, поскольку возможности и знания отдельного человека ограничены. С нормативной точки зрения он считает, что «ответственность за решения должна распределяться таким образом, чтобы все решения, требующие особой компетенции, могли принимать лица, обладающие этой компетенцией» (Simon 1944, 17). Планирование выполнения деятельности и специализация, необходимая для принятия решений, иными словами, «компетенция» — это два явления, которые должны обеспечивать эффективную координацию деятельности. В частности, планирование и специализация способствуют согласованности между принятием решений и их осуществлением. Хотя мы вернемся к двум значениям концепции планирования Гэлбрейта позднее, приведенный ниже отрывок демонстрирует влияние видения организации, предложенного Саймоном.

Принятие решений в крупной современной компании — результат работы не отдельных лиц, а групп лиц. Последние многочисленны, так же часто неформальны или случайны, как и официальные, а их состав постоянно меняется. Каждая из них состоит из людей, владеющих или имеющих доступ к информации, имеющей отношение к конкретному решению, которое необходимо принять вместе с теми, чье мастерство заключается в извлечении и оценке этой информации, а затем в сведении ее воедино, чтобы прийти к заключению. Именно этот механизм делает возможными успешные действия в вопросах, где ни один из участников, каким бы высокопоставленным и умным он ни был, не обладает более чем частью необходимых знаний в отдельности: именно он делает возможным функционирование современного крупного бизнеса и, в другом контексте, современного правительства. К счастью, индивиды, ограниченные в своих знаниях, устроены так, что могут сотрудничать подобным образом (Galbraith 1967a, 76).

Работа «Administrative behavior» («Административное поведение») относится к области политической и административной науки. Но уже в 1950-х годах Герберт Саймон пытался обратиться к экономистам напрямую, публикуя статьи в основных специализированных журналах. Такое желание можно объяснить

разными причинами. С 1942 по 1949 год он преподавал в Иллинойском технологическом институте в Чикаго. Он жил в том же многоквартирном доме, что и Милтон Фридман. В последующие годы он участвовал в еженедельных семинарах *Комиссии Коулза* вместе с Эрроу, Ланге, Маршаком, Купмансом и других. Участие в данной группе экономистов – не просто совпадение по географическому принципу. Саймон разделял с последним желание «закалить» социальные науки. Кроме того, все исследовательские программы Коулза сходятся вокруг общей темы принятия решений в условиях неопределенности (Arrow 1951b). Это тема более ранних работ Саймона. Комиссия стала одним из средств для введения теории игр фон Неймана и Моргенштерна в экономическую дисциплину. Саймон выпустил один из первых обзоров книги зимой 1944 года (Simon 1945). Однако он никогда не придерживается содержательной концепции рациональности, изложенной в книге. Есть еще одна причина, по которой она адресована непосредственно экономистам. Несмотря на то, что он находится в том самом институте, где производится аксиоматизация теории рационального выбора, он предлагает видение, а следовательно, модель, альтернативу решения и, в более общем плане, поведения индивида. Наконец, третья причина, по которой Саймон обращается к экономистам напрямую, — открытый конфликт с неоклассиками. Он сетует на их абстрактное использование математики и несоответствие между их «чистой наукой» и реальным миром. Для Саймона математика имеет «эвристическое» значение. По его мнению, это «язык исследования», в то время как для Эрроу, Дебре или Купманса математика составляет «язык доказательства» (Simon 1996, 106-107). Саймон также находится в открытом конфликте с представительством компании. Эти конфликты с неоклассическими экономистами институционально проявились в Высшей школе промышленного управления Технологического института Карнеги в Питтсбурге, куда его приняли на работу в 1949 году и где он способствовал продвижению так называемого бихевиористского подхода к теории фирмы¹.

Первой крупной статьей Саймона для экономистов стала «*A Formal Theory of the Employment Relationship*» («*Формальная теория трудовых отношений*») (1951). Это альтернатива неоклассической концепции трудовых отношений. Саймон замечает, что в последнем случае рабочие, продав свой труд по определенной

¹ Эта бизнес-школа, пользовавшаяся большой известностью после войны, послужила образцом для многих других. Об истории учреждения и месте Герберта Саймона в нем см. работы Саймона (Simon 1996), Кроутер-Хейка (Crowther-Heuck 2005) и Клейна (Klein 2015). Кроме Сайерга и Марча, Саймон работает с другими экономистами, например, с Холтом, Модильяни и Мутом по вопросам операционных исследований. Теория рациональных ожиданий Джона Мута построена в ответ на теорию ограниченной рациональности Саймона. Однако большую часть времени между 1955 и 1970 годами он посвятил исследованиям в области искусственного интеллекта и компьютерного программирования со своим коллегой Алланом Ньюэллом, с которым познакомился в корпорации RAND летом 1952 года. О Саймоне и корпорации RAND см.: Клейн (Klein 2016).

цене, «становятся совершенно пассивными факторами производства, используемыми предпринимателем для максимизации прибыли». Такой взгляд на трудовые отношения способствует игнорированию «наиболее значимых особенностей административного процесса». Речь идет, в частности, о роли «управления» факторами производства, «отношениях власти» и «доверии» между работодателями и работниками. Его формализация все еще основана на традиционном предположении, что люди рациональны и максимизируют функцию полезности. Но он представляет эту гипотезу как предел модели, подлежащей корректировке (Simon 1951, 305). В статье противопоставляются трудовые отношения, воспринимаемые как классический «договор купли-продажи» на рынке (неоклассическое видение), и трудовые отношения, воспринимаемые как «трудовой договор» и субординация (организационное видение). В первом случае трудовые отношения краткосрочные, а заработная плата определяется заранее в обмен на конкретную работу. Во втором случае отношения носят долгосрочный характер, и зарплата всегда определяется заранее. С другой стороны, задачи, которые должен выполнять работник, не predetermined, хотя работники и работодатели договариваются о «зоне принятия» полномочий работодателя. Как резюмировал Оливье Фавро, Саймон (Simon 1951) в конечном итоге пытается продемонстрировать оптимальность трудового договора. В ситуациях неопределенности не торговый контракт, а трудовой договор обеспечивает большую «организационную гибкость» (Favereau et Pirès 2013)¹.

На протяжении всей статьи Саймон противопоставляет координацию рынка координации власти. Это непосредственно перекликается с дихотомией Гэлбрейта между распределением ресурсов по рыночным стимулам и распределением по «власти» (Galbraith 1947a, 290). В «Новом индустриальном обществе» эти два координационных механизма заключаются в проведении идеального различия между рынком и планированием. Такое различие воплощается в противостоянии двух фигур: «General Motors» и «фермер из Висконсина». Взгляд Саймона на трудовые отношения с точки зрения отношений власти заметно и выборочно похож на анализ отношений заработной платы участников американского исторического институционализма. Он непосредственно контрастирует с представлением о фирме как чисто «теоретическом звене» в неоклассическом понятийном аппарате (Machlup 1967, 9). Однако с точки зрения приглашения к диалогу в статье отображается цель «построения моста» между «Теорией фирмы» экономистов и «Теорией организаций» (Simon 1951, 293). Саймон продолжил упомянутый проект в следующем году в статье в *Review of Economic Studies* (1952).

Саймон создает общую математическую основу для систематического сравнения теории фирмы и теории организации. Теория фирмы основана на поиске «оптимального», «эффективного», «рационального» поведения со сторо-

¹ О критическом рассмотрении анализа отношения заработной платы по Саймону с институциональной точки зрения см.: Собел (Sobel 2014, 33-37).

ны компании, в то время как теория организаций фокусируется на поиске «жизнеспособных» решений, обеспечивающих «выживание организации» (Simon 1952). Теория фирмы рассматривает «единственного участника, предпринимателя, который считается рациональным человеком», а теория организации рассматривает различных участников предприятия «более симметрично». В теории фирмы экономический агент ведет переговоры на пределе, а в теории организации переговоры в первую очередь касаются того, участвует ли агент в организации. Следствием этого является акцент на предельной полезности и предельных издержках в первом случае и на средней полезности и средних издержках во втором. Вывод из модели, построенной Саймоном во второй части статьи, в отношении его обобщающего проекта получается двойкий. Во-первых, оптимальное решение в совершенно конкурентной теории фирмы соответствует очень частному случаю набора жизнеспособных решений для теории организаций, а именно «оптимальной ситуации для предпринимателя». Во-вторых, в случае «несовершенной конкуренции» решение теории фирмы не является оптимальным решением с точки зрения теории организаций.

В ходе сравнения Герберт Саймон объясняет близость между его точкой зрения и точкой зрения участников американского исторического институционализма: «Институционалисты и организационные теоретики, которые, возможно, более тесно контактировали с эмпирическими явлениями, чем теоретики, никоим образом не убеждены, что [твердая теория] совпадает с наблюдаемыми фактами поведения». Принципиальное отличие его точки зрения от институционалистов заключается в том, что он прибегает к формализации, чтобы выразить ее. Другими словами, отличие в форме модели. Затем Саймон напоминает, что растущее внимание к явлениям, образуемым олигополией и двусторонней монополией, обнаруживает растущее присутствие среди экономистов «теории организации», сходной с той, которую разрабатывает он (Simon 1952, 44). Учитывая, что Гэлбрейт закрепился в американском историческом институционализме и участвовал в разработке теорий олигополии в рамках экономики промышленности в Гарварде, совсем не удивительно, что его заинтересовали работы Саймона, и наоборот. Но перед тем как разоблачить трактовку Саймоном теорий фирмы, разработанных различными экономистами, в том числе Гэлбрейтом, необходимо вернуться к его знаменитой критике теории рационального выбора.

В 1955 году Саймон опубликовал в *Quarterly Journal of Economics* статью «*A Behavioral Model of Rational Choice*» («Поведенческая модель рационального выбора»). Он призывает к «радикальному пересмотру» концепции «организмов» (человека, компании, организации), согласно экономической теории, а именно организма, который знает соответствующие аспекты окружающей среды, имеет стабильную систему предпочтений, а также вычислительные возможности, которые позволяют ему принимать максимизирующее поведение. В теории минимакса фон Неймана и Моргенштерна (1944), теории статистического вывода и рационального выбора в определенных ситуациях «нет места» «не-

предвиденным последствиям» (Simon 1955, 103). Тем не менее Саймон убежден, особенно после его обмена мнениями с Барнардом, что неопределенность играет важную роль в реальном процессе принятия решений. Его модель рационального выбора вносит различные модификации в образ «рационального экономического человека». Во-первых, индивид стремится не к максимизации функции усиления, а к достижению определенного уровня. Этот уровень стремления рассматривается динамически в том смысле, что индивид пересматривает его в соответствии с окружающей средой, с которой он сталкивается. Во-вторых, Саймон указывает в своей модели на существование «стоимости поиска» информации, которая не доступна сразу. Поэтому человек не будет исследовать пространство решений до бесконечности, чтобы достичь полной упорядоченности, прежде чем принимать решение. Он будет последовательно изучать пространство возможностей и выбирать как только появится удовлетворительное решение, учитывая его уровень стремления. Отсюда идея «процедурной», а не «субстантивной» рациональности. В-третьих, его модель определяет рациональное поведение не как поиск оптимального решения, а как поиск жизнеспособного решения¹.

Саймон считает, что в действительности человек сталкивается с вычислительными и информационными ограничениями — обработкой и доступом к информации, что и лежит в основе его идеи «ограниченной рациональности». Поэтому его модель с точки зрения агента, который стремится «удовлетворить», а не максимизировать, кажется ему более реалистичной. В отличие от теории рационального выбора для нее не требуется, чтобы агент обладал сверхчеловеческими вычислительными способностями и способностями обработки информации². Помимо истории теории принятия решений, у данной статьи здесь непосредственное значение по другой причине, а именно по ее заключению. Саймон объясняет, что у статьи была «более широкая цель» «предоставления материалов для построения теории поведения человека или группы людей, которые принимают решения в организационном контексте». Потому что теория субстанциальной рациональности де-факто отрицает проблемы координации внутри организаций, особенно компаний, вызванные существованием неопределенности.

¹ Обсуждение модели Саймона в связи с аксиомой рационального выбора см.: Лавиль (Laville 1998), Монжен (Mongin 1984) и Кинэ (Quinet 1994). См. также: статьи Сент (2000, 2001). О совпадениях между видением Саймона и Веблена см.: Бретт и соавт. (Brette et al. 2017).

² Мы видели, что Гэлбрейт подвергал сомнению гипотезу максимизации прибыли на том же основании, хотя и никогда не пытался формализовать ее: «Подозреваю, что то, что называется обычаем, чаще всего представляет собой необходимое упрощение того, что в противном случае было бы чрезмерно сложной задачей. У мелкого розничного продавца — и часто даже крупного — нет ни информации, ни возможности корректировать товарную маржу по продуктам, неделя за неделей, сезон за сезоном, чтобы максимизировать прибыль» (Galbraith 1946a, 484).

Очевидный парадокс, который нужно преодолеть, заключается в том, что экономическая теория фирмы и теория управления пытаются справиться с человеческим поведением в ситуациях, когда такое поведение, по крайней мере, «намеренно» рационально; в то же время можно показать, что, если предположить типы глобальной рациональности классической теории, проблема внутренней структуры фирмы или других организаций в значительной степени исчезает. Парадокс рассеивается, и широкие очертания теории начинают появляться, когда мы заменяем «экономического человека» или «административного человека» на организм, который выбирает ограниченные знания и способности (Simon 1955, 114).

До публикации «Нового индустриального общества» две статьи Герберта Саймона, опубликованные в журнале *American Economic Review* в 1959 и 1962 годах, снова коснулись проблемы теории принятия решений и организации в форме критических обзоров литературы. Прежде всего, он объясняет, что теория рационального выбора экономистов принадлежит к «нормативной микроэкономике», которая «не нуждается в теории поведения человека», поскольку «хочет знать, как люди должны себя вести, а не как они себя ведут» (Simon 1959, 256, 272). Затем он рассматривает вопрос о «целях фирмы». Гипотеза максимизации прибыли подчиняется как минимум пяти ограничениям. В краткосрочной или долгосрочной перспективе достигается максимум? Как интегрировать «психическое вознаграждение» предпринимателя в его полезную функцию? Предприниматель удовлетворяет больше, чем максимизирует. Менеджеры, как группа, «отделенная» от владельцев, не максимизируют прибыль априори. В ситуациях несовершенной конкуренции максимизация — «неоднозначная цель», поскольку фирмы вступают в стратегическое взаимодействие¹. В части статьи, посвященной рассмотрению «конфликта интересов» между экономическими агентами, Саймон в первую очередь ссылается на вклад теории игр в рассмотрение стратегических взаимодействий. Однако он снова замечает, что «она требует от экономиста еще большей фантастической способности к рассуждению, чем классическая экономическая теория». В то время он представил концепцию «компенсаторной власти» по Гэлбрейту (1952) как «исследовательское» предложение, которое могло бы представлять собой более «скромную» «альтернативу» теории игр для разрешения конфликтов интересов, переговоров и властных отношений между экономическими агентами, особенно в случае теории олигополии (Simon 1959, 266).

На конгрессе *Американской экономической ассоциации* в Нью-Йорке в декабре 1961 года Герберт Саймон выступил с лекцией на тему «Новые разработки в теории фирмы». Он ссылается на Гэлбрейта, обращаясь к вопросу о различ-

¹ Саймон также демонстрирует, как гипотеза удовлетворения, а не максимизации становится решающей в отношении экономики благосостояния, поскольку она «опровергает все выводы о распределении ресурсов, которые выводятся из модели максимизации, когда предполагается совершенная конкуренция» (Simon 1959, 265).

ных типах координации – вопросу, лежащему в основе книги Даля и Линдблома (1953), которая частично послужила вдохновением для «Американского капитализма». К рынку и власти Саймон добавляет, что «торг» [*bargaining*] и «демократический политический процесс» – также средства координации. Затем он берет модель уравнивающей силы Гэлбрейта (1952а) в качестве примера, поскольку она объясняет «распределение на олигополистические рынки» с точки зрения «торга», а не с точки зрения «классических рыночных механизмов» (Simon 1962, 2)¹. Затем Саймон поинтересовался вкладом, который «наука управления» и достижения в области «оперативных исследований» могут внести в анализ распределения и координации. В частности, он выдвигает три основных аргумента относительно важности централизации в координационных механизмах. Во-первых, процедуры принятия решений, например, планирование и линейное программирование, реализуются через «централизованные вычисления» внутри фирм, т.е. через механизм административной координации, а не путем «рыночных проб и ошибок». Во-вторых, на рынках типа «двусторонней монополии» он указал, что «происходит регулировка биржевых, а не конкурентных цен». В-третьих, в «теории Маршалла» смысл существования фирмы, т.е. использование «административных, а не рыночных механизмов», заключается в существовании «внешней экономики». Однако эксплуатация последних находится в центре внимания «современных количественных моделей принятия управленческих решений» (Simon 1962). Таким образом, эти три явления способствуют использованию планирования и централизации в крупных частных и государственных компаниях, а именно в тех, которые рассматривал Гэлбрейт (Galbraith 1967а).

Статья Саймона начиналась и заканчивалась ссылками на труды его коллег Ричарда Сайерта и Джеймса Марча. Они собирались опубликовать «*A behavioral Theory of the Firm*» («Поведенческая теория фирмы») (1963)². В 1955 году Сайерт и Марч опубликовали статью в журнале *American Economic Review* под названием «*Organizational Structure and Pricing Behavior in Oligopolistic Market*» («Организационная структура и ценовое поведение на олигополистическом рынке»). В организационной теории принято считать, что «изменение структуры организации приводит к изменению операционных целей». Затем они строят модели олигополистической ценовой политики, которые, в отличие от традиционных экономических моделей, включают переменные, связанные с передачей информации в организации и характером центров принятия решений. Во-первых, они считают, что чем длиннее цепочка передачи информации и чем длиннее крайние сроки, тем больше предвзятость в отношении изменения цен. Во-вторых, групповое решение, характерное для крупных компаний, будет бо-

¹ Он берет теорию Энтони Даунса (Downs 1957) в качестве примера демократического способа координации.

² О подробном описании работы Джеймса Марча и ее влияния на науку управления см.: Мартине (Martinet 2002).

лее стабильным, чем индивидуальное (Cyert et March 1955, 129, 134). Существуют два новых объяснения большей жесткости цен олигополий по сравнению с контролируемыми предпринимателями конкурентоспособными малыми предприятиями — явление, лежащее в основе объяснительных схем Гэлбрейта. Год спустя Сайерт и Марч опубликовали «*Organizational Factors in the theory of Oligopoly*» («*Организационные факторы в теории олигополии*») в *Quarterly Journal of Economics*. Они критикуют олигополистические теории за «отсутствие» «предложений, объясняющих процесс, посредством которого фирма принимает решения по таким важным переменным, как цена, маркетинговые расходы и тип продукта». Сайерт и Марч намерены заполнить данный пробел моделью, которая отличается от традиционных экономических теорий по четырем характеристикам. Они принимают мотивационную гипотезу с точки зрения удовлетворения, а не максимизации. Сайерт и Марч учитывают «стабилизирующую» роль «планирования» и «бюджетирования» деятельности со стороны компании. Они подчеркивают проблему существования подгрупп внутри компании. Наконец, они предполагают отсутствие правил принятия решений в своей модели и, следовательно, предопределенных целей, поскольку они считают, что такие правила следует определять на основе эмпирических исследований (Cyert et March 1956, 44-47). Эти четыре элемента обнаружены в анализе функций и мотиваций технотрактуры по Гэлбрейту.

В 1958 году Джеймс Марч совместно с Гербертом Саймоном опубликовал книгу под названием «*Organizations*» («*Организации*»). Это основная книга, наряду с «*Administrative Behavior*» («*Административным поведением*»), к которой Гэлбрейт обращается когда имеет дело с мотивациями, особенно с процессами идентификации и адаптации. Хотя он не цитирует статью Джеймса Марча «*The Business firm as a political coalition*» («*Бизнес-фирма как политическая коалиция*»), ее содержание свидетельствует о сближении и расхождении между его подходом и бихевиористскими теориями фирмы. Четыре характеристики перспективы по Марчу перекликаются с тезисами Гэлбрейта. Во-первых, Марч считает, что «разделение труда» между экономистами и политиками является «дисфункциональным», призывая к возрождению «политической экономики». Во-вторых, «большинство предприятий» — «сложные организации», поэтому, в-третьих, предприятие — «система конфликтов», а не просто «основная единица более широкой системы конфликтов (промышленности, рынка, экономической системы)». Поэтому, и в-четвертых, Марч считает необходимым изучить взаимоотношения между подгруппами внутри предприятия, интересы которых рассматриваются среди участников американского исторического институционализма как априори противоречащие друг другу. Только изучая «требования», предъявляемые «участниками» предприятия, рассматриваемого как «политическая коалиция», можно определить «цели» последнего, которые «не даются, но обсуждаются» (March 1962, 662-665, 668, 671-673).

В той мере, в какой Джеймс Марч представляет фирму как коалицию интересов, появляются два неизбежных вопроса — контроль и факторы, способ-

ствующие поддержанию и стабильности коалиции. Столкнувшись с первым вопросом, Марч настаивает на роли «организаторов коалиции», другими словами, как Берли и Гэлбрейт, на роли менеджеров и техноструктур, а не «акционеров». Он заявляет, что требования акционеров, как и граждан в условиях демократии, представляют собой «трусливые ограничения» для менеджеров (March 1962, 674). Что касается второго вопроса, Марч объясняет, что структура организации и обычные правила, процесс идентификации, а также готовность адаптировать цели компании — это три фактора, которые объясняют участие в компании как «политической коалиции». Эта точка зрения подтверждается в *«A behavioral Theory of the Firm»* («Поведенческой теории фирмы»), где Сайерт и Марч применяют к теории фирмы анализ, основанный на предположениях Герберта Саймона о рациональности и организациях. Их бихевиористская теория фирмы объясняет, что «членство каждого человека в компании зависит от затрат и выгод, связанных с участием в коалиции, которая составляет компанию» (Vaudry et Chassagnon 2014, 86)¹.

Первое различие с точкой зрения Гэлбрейта связано с ее масштабом. Последний проводит исследование внутренних отношений компании, а также отношений компании с другими организациями системы. Тем не менее Кейсен указал, что с точки зрения Сайерта и Марча (1963), «взаимодействие между поведением фирм как групп и экономической средой не рассматривается» (1965, 50). Напротив, управленческие теории фирмы по Гэлбрейту (Galbraith 1956a; Galbraith 1967), Баумолю (1959) и Маррису (1964) приводят к анализу макроэкономических последствий в соответствии с целями, которые преследуют компании. Здесь мы видим полную взаимодополняемость бихевиористских и управленческих теорий для построения объяснительных схем Гэлбрейта. Схематически можно сказать, что бихевиористские теории фирмы позволяют Гэлбрейту связывать онтологические слои «индивиды» и «организации», в то время как управленческие теории фирмы позволяют ему связывать онтологические слои «организации» и «институты».

Джеймс Гэлбрейт указал на другие различия между теорией Сайерта и Марча и «Новым индустриальным обществом». Он утверждает, что первая представляет собой теорию согласованного разрешения конфликтов между различными устремлениями участников организации, в то время как конфликт и переговоры о распределении излишков в компании — между техноструктурой, обычными работниками и акционерами — вечны у Гэлбрейта. В таком случае мы не можем говорить об «уровне стремления» компании, а только об уровнях стремления групп, которые ее составляют. При такой логике Джеймс Гэлбрейт

¹ Марч и Саймон (1958) писали: «Организации — это системы скоординированных действий между отдельными лицами и группами с различными предпочтениями, информацией, интересами и знаниями. Теории организации описывают тонкое превращение конфликта в сотрудничество, использование ресурсов и координацию усилий, которые одновременно облегчают выживание организации». Цитируется и переведено по Вайнштейну (Weinstein 2010, 17).

продолжает утверждать, что бихевиористская теория фирмы в стиле Сайерта и Марча постулирует, как и неоклассическая теория, идею о том, что компания, как организация, имеет «структурную рациональность» в том смысле, что она преследует цели в условиях ограничений. У компании в теории Джона Кеннета Гэлбрейта, по его мнению, нет своих собственных целей. Его цели принадлежат исключительно группе, которая его контролирует, а именно техноструктуре. В этом смысле видение Гэлбрейта было бы «логической кульминацией» теорий организаций. Однако критика со стороны Джеймса Гэлбрейта бихевиористских теорий фирмы кажется нам несколько преувеличенной по двум причинам (James Galbraith 1984, 50, 52-53).

Во-первых, бихевиористские теории фирмы вводят понятие «конфликт целей» — цели для одних членов организации становятся ограничением для других — и «доминирующая коалиция». В последнем, как и в «Новом индустриальном обществе», ввиду важности концепций идентификации и адаптации, компания всегда рассматривается как организация, в которой бывают как консенсус, так и конфликт. Во-вторых, авторы остро осознают проблему ипостаси, связанную с «антропоморфным» представлением компании как организации. Герберт Саймон напомнил нам в связи с этим, что, тем не менее, «трудно ввести понятие организационной цели, не овеществив организацию, рассматривая ее как нечто большее, чем систему взаимодействующих индивидов» (1964, 1). Такая методологическая хитрость, тем не менее, вполне оправдана. К этому прибегает сам Гэлбрейт. С другой стороны, Джеймс Гэлбрейт справедливо указывает на то, что, как нам кажется, является главным различием между анализом Сайерта, Марча и Саймона по сравнению с анализом его отца. Анализ групп внутри компании приводит в «Обществе изобилия» и «Новом индустриальном обществе» к анализу с точки зрения «социального класса». В бихевиористских теориях фирмы и в управленческих теориях все иначе — за исключением теории Маррриса. Таким образом, теория Гэлбрейта, действительно, представляет собой процесс историзации бихевиористских теорий фирмы, характерный для эпистемологии участников американского историческо-го институционализма, поскольку они создают родовые модели¹.

¹ Об этом общем характере см.: Арготе и Гreve (Argote et Greve 2007, 338).

Глава 16

«Новое индустриальное общество»: от предпринимательского капитализма к системе планирования

Первая глава «Нового индустриального общества» называется «Перемены и индустриальная система». Гэлбрейт объясняет, что основная трансформация, которой посвящена книга, — появление акционерных обществ и последующий захват контроля технотструктурой. В связи с этим он пишет и продолжает анализ развития капитализма Маркса (1867–1894), Веблена (1904, 1923), Берли и Минса (1932) и Шумпетера (1942). Но такое изменение изучается в свете других перемен в функционировании экономической системы со времен послевоенного периода, например: важность Государства в экономике, последствия кейнсианской революции, массовый рост высшего образования, начало упадка профсоюзов, создание коммерческого «аппарата убеждения» и отсутствие крупного экономического кризиса. Такой список может создать впечатление, что работа представляет собой сумму частичных теорий. Но Гэлбрейт стремится именно связать их, реализуя в этом смысле программу институционального манифеста Уолтона Гамильтона о предоставлении «полного описания экономического порядка» (1919). С самых первых страниц книги Гэлбрейт открыто заявляет о целостной, эволюционной и системной эпистемологии, характерной для американского исторического институционализма.

«Данные изменения или, по крайней мере, большинство из них, стали предметом многочисленных дискуссий. Но это сводит к минимуму возможность рассматривать их изолированно друг от друга, как это обычно делается. Ибо они связаны причиной и следствием; все они – часть большей матрицы изменений; и, судя по ее влиянию на экономическое общество, упомянутая матрица гораздо больше, чем сумма составляющих ее элементов» (Galbraith 1967a, 16).

В «Дополнении об экономическом методе и природе социальных аргументов», в котором он демонстрирует свое отношение к научной специализации, он подтверждает, что «изолировать от других современных изменений новую власть "менеджеров" или все более напористую роль университетов — значит не понимать ее полного значения. Это значит воспринимать только слабые вихри в рамках нашей жизни» (Galbraith 1967a, 410). Для осуществления проекта Гэл-брейт излагает в первых десяти главах то, что он сам называет «осно-

вами» книги. В них рассказывается о переходе от предпринимательского капитализма к «системе планирования» путем изучения императивов, которые технология навязывает организации производственных процессов. При этом сообщается о том, как техноструктура захватывает контроль над компанией за счет крупных акционеров и подменяет предпринимателя в функциях, выполняемых в крупных организациях. Благодаря стратегии воздействия Гэлбрейт топит теоретические данные под примерами, комментариями и отступлениями. Вот почему мы предлагаем реконструкцию его анализа изменений в институциональных структурах капитализма.

Поскольку мы подробно представили интеллектуальные ресурсы, использованные Гэлбрейтом, рукописи по образованию и основную предыдущую работу, у нас уже собран почти полный обзор тезисов, защищенных в «Новом индустриальном обществе». Гэлбрейт выковал концепцию техноструктуры, в которой обобщается точка зрения его современников и историков экономической мысли. Его исследование предпринимательского капитализма, породившее теорию предпринимателя, прошло совершенно незамеченным. Однако, по крайней мере по двум причинам, понятие техноструктуры неотделимо от его теории предпринимателя. Во-первых, Гэлбрейт демонстрирует, как исторически техноструктура постепенно вытеснила предпринимателя как доминирующую сущность в компании. Во-вторых, это отражает тот факт, что аналитически техноструктура занимает часть функционального пространства, ранее зарезервированного для предпринимателя. Другими словами, мы поддерживаем тезис о том, что историзированный анализ исторического перехода от предпринимательского капитализма к капитализму крупного бизнеса, т.е. к «системе планирования», основан на двух теориях, а именно теории предпринимательства и теории крупного бизнеса (Baudry et Chirat 2018).

Основной ключ к пониманию теории фирмы Гэлбрейта — управленческая концепция предпринимательских функций. Что касается предпринимателя, «Новое индустриальное общество» дополняет обширную подборку литературы, состоящую в том числе из самых известных трудов Сэя (1803), Вальраса (1874), Маршалла (1898), Веблена (1914), Найта (1921), Коуза (1937), Шумпетера (1911, 1939, 1942), Робинсон (1966) и Кирцнера (1978). Мы продемонстрировали, что среди этих авторов Альфред Маршалл, Джоан Робинсон, Йозеф Шумпетер и Торстейн Веблен оказали заметное влияние на работу Гэлбрейта еще в межвоенный период. Вслед за Эвансом (1949) литературу по предпринимательству можно разделить на два основных типа подходов, а именно: с доминированием истории, например подход Маршалла, и с доминированием аналитики, примером парадигмы которых является Вальрас¹. Типичное идеальное различие пересекается ввиду долгой истории экономической мысли, с разногласиями методов между немецкой исторической школы и австрийской

¹ О предпринимателе по Маршаллу см.: Райнелли (Rainelli 1983) и Жербье (Gerbiere 1979). О предпринимателе по Вальрасу см.: Докес и Потье (Dockès et Potier 2005).

школы в Европе и американским историческим институционализмом и неоклассическим течением в Соединенных Штатах. Исторические исследования основаны на эмпирическом наблюдении за динамикой промышленности, в то время как аналитические исследования в основном рассматривают функциональную роль предпринимателя в компании¹.

Из этого предварительного различия между двумя способами подхода к теме предпринимателя рождается структура исследования, которая упорядочивает нашу реконструкцию тезисов Гэлбрейта. Мы должны различать восприятие фигуры предпринимателя, т.е. изучение лиц и исторических форм предприятий, и изучение функций предпринимателя, т.е. роли, отводимой предпринимателю на предприятии как родовой и абстрактной единице производства. Сам Гэлбрейт явно отличает фигуру от функции предпринимателя. Этот выбор объясняется историческим институциональным характером его метода, который исходит из историзации теории — «теоретизации всегда относительно идентифицированного пространственно-временного контекста» — и теоретизации истории — «институциональной перспективы, по существу ориентированной на объяснение исторической динамики человеческих обществ и их экономики» (Hédoin 2013, 16-19).

Фигура и функции предпринимателя

Разделительную линию теорий предпринимателя обеспечивает критерий идентичности или неидентификации предпринимателя с единичным лицом. На противоположной стороне спектра такие авторы, как Леон Вальрас и Израэль Кирцнер, придерживаются арбитражной концепции предпринимателя. Это проявляется в их теории как чистая функция². Кирцнер напоминает в связи с этим о «жизненно важном измерении предпринимательской функции», чтобы теоретизировать «процесс балансирования» рынка (1978, 23). Неисторический характер концепции предпринимателя в таких работах очевиден, поскольку он явный. Кирцнер ссылается, например, на видение Людвиг фон Мизеса, который недвусмысленно заявил в «*Human Action*» («Человеческая деятельность»), что «Экономика, говоря о предпринимателях, имеет в виду не людей, а определенную функцию. [...] Персонифицируя данную функцию в воображаемом характере, мы прибегаем к методологической хитрости» (von Mises 1949, 253). Если представить эту чисто аналитическую концепцию предпринимателя, где нет фигуры, то у данного явления две причины. Во-первых, оно напоминает маржина-

¹ Здесь мы хотим подчеркнуть, что термин «доминантный» подчеркивает, что между этими двумя типами подходов нет сильной дихотомии, они иногда могут быть взаимодополняющими.

² Оспаривая некоторые интерпретации работы Вальраса, Яффе указывает, что «в модели Вальраса» предприниматель действует «как арбитражник» в том, что «пользуется возможностью получать прибыль и тем самым быстро душит источник этой прибыли» (1980, 534).

листскую теорию фирмы, где последнее – лишь чистая функция, искусственно созданная для построения теории спроса и предложения на рынках (Machlup 1967). Во-вторых, мы представляем эту концепцию в той мере, в какой Гэлбрейт противится такой перспективе.

Хотя Гэлбрейт считает предпринимателя в целом чрезмерно мифологизированной фигурой в экономической теории, он полагает, что «прославленный, а иногда и престижный предприниматель» стоит у истоков «истории почти всех отраслей промышленности» (Galbraith 1967a, 102). В «Новом индустриальном обществе» у предпринимателей по Гэлбрейту есть имена. Это «Chrysler», «Du Pont de Nemours», «Morgan» или «Rockefeller». Он разъясняет концепцию предпринимателей, когда определяет две их характеристики: они вносят свой вклад, часто частично, и в то же время управляют капиталом компании, пользуясь, как и они, неоспоримым авторитетом (Galbraith 1967a, 111). Поэтому Гэлбрейт, так же как Маркс и Вебер, характеризует предпринимателя как активного капиталиста. Благодаря экономическому образованию он напоминает крупного промышленника, описанного в книгах Альфреда Маршалла. Но в отличие от классиков – от Смита до Маршалла и Маркса – Гэлбрейта не интересует вопрос разделения дохода предпринимателя на доход от управления, доход от капитала и предпринимательский доход. Это первая особенность специфики его теории предпринимателя. Ее априори можно принять за недостаток, поскольку Гэлбрейт не предлагает анализа распределения дохода, основанного на функциях, используемых в производственном процессе. Но это легко объяснить. Мы знаем, что доходы, с его точки зрения, как и с точки зрения всех участников американского исторического институционализма, определяются прежде всего отношениями власти, а не экономическими законами распределения (Galbraith 1952a; Galbraith 1954a; Galbraith 1957d; Galbraith 1967a).

Предприниматель по Гэлбрейту – также уникальная фигура в экономической системе с точки зрения инстинктов и мотивации. Гэлбрейт считает, что мотивация предпринимателя прежде всего материальная. Здесь сочетаются «глубокий инстинкт собственности и владения богатством» с инстинктом конкуренции (1967a, 164, 188, 294). Предприниматель по Гэлбрейту, таким образом, раскрывает «хищнические инстинкты», которые характеризуют бизнесменов у Веблена, а не инстинкты «мастерства» [*workmanship*] промышленников. Индивидуальная фигура предпринимателя у Гэлбрейта – это также фигура человека, который мечтает о престиже и социальной власти благодаря своему финансовому успеху. По этой причине предприятие предпринимательского капитализма, как и предприятие Веблена (1923), контролируемое отсутствующими собственниками, в основном обусловлено перспективами получения прибыли¹. Здесь можно сопоставить точку зрения Гэлбрейта с мотивами

¹ Таким образом, мотивация предпринимателя, по существу денежная, у Гэлбрейта идентична мотивации, представленной у авторов, защищающих концепцию арбитража. Однако она выражается иначе.

предпринимателя Жана-Батиста Сэя, который стремится развивать «просвещенные интересы», или предпринимателя Йозефа Шумпетера, который, как и «*Buddenbrooks*» («*Будденброки*») Томаса Манна, мечтает построить империю благодаря своему творчеству и инициативе¹.

Предприниматель – фигура, исторически находящаяся в истории капитализма. Она возникает во время режима экстенсивного и конкурентного накопления, определенного Школой регулирования. Но как и Маркс, Гэлбрейт утверждает, что она несет в себе собственное отрицание. Предприниматель либо анонимный, либо относится к малому предприятию, которое борется за существование на конкурентном рынке. Поэтому он должен исчезнуть. Гэлбрейт уделяет лишь незначительное внимание предпринимателю, который борется в рамках «рыночной системы», поскольку «*Новое индустриальное общество*» сосредоточено на изучении «системы планирования»². Либо предприниматель преуспевает и постепенно становится крупной фигурой в индустрии. Но при этом он оказывается во главе крупных организаций. Согласно Берли и Шумпетеру, именно предприниматель лежит в основе растущей концентрации экономической деятельности, так что ему суждено постепенно принимать на себя все более церемониальную роль (Galbraith 1967a, 103).

Существование крупного предпринимателя можно сравнить с существованием самца медоносной пчелы (*Apis mellifera*): он совершает акт продолжения рода ценой собственного существования. [...] Он в состоянии строить и в состоянии оказывать влияние в течение некоторого времени. Но его работа, если она продолжит соответствовать целям, для которых он ее создал, требовала его замены. Только группа людей с общей специализированной информацией смогла, наконец, заставить работать то, что создал предприниматель (Galbraith 1967a, 98-99).

Предприниматели, выходящие победителями из конкурентной борьбы, выступают в качестве ведущих фигур предпринимательского капитализма, а затем вынуждены исчезнуть из-за своего успеха. Концентрация, которую порождает успех, требует навыков, которые выходят за рамки индивидуальных когнитивных ограничений. Во-первых, как Гэлбрейт уже заявил в рукописях по образованию, что функции и знания должны специализироваться с учетом сложности технологического развития. Во-вторых, из-за роста компании предприниматель в одиночку больше не может управлять бизнесом или контролировать производственный процесс. Конечно, как и Говард Хьюз в «*Trans World*

¹ О предпринимателе по Сэй (Say 1803) см.: Штайнер (Steiner 1989, 1997) и Блан (Blanc 2002). О Шумпетер см.: Потье (Potier 2015). См. в переводе на русский язык: Сэй Жан-Батист. Трактат по политической экономии / Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа; вступ. ст. и коммент. сост. М.К. Бункиной, А.М. Семенова. М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело, 2000. 229 с.

² Критика того, что Гэлбрейт недостаточно заинтересован в мелком предпринимателе и рыночной системе, адресована ему со стороны Мида (Meade 1968), Мендеса-Франса (Galbraith et al. 1971) и Рейсмана (Reisman 1980).

Airlines», предприниматель может попытаться удержаться во главе компании. Но Гэлбрейт считает, что власть над принятием решений обязательно оказывается в руках «всех тех, кто участвует в групповом принятии решений», т.е. в руках техноструктуры (Galbraith 1967a, 82, 101).

Фигуру предпринимателя у Гэлбрейта, наконец, можно постичь, принимая во внимание отношения, которые он поддерживает с Государством. Тезис Гэлбрейта заключается в том, что предприниматель — фигура, обычно связанная с консервативной политической партией, поэтому его политическое влияние неопределенно. Это во многом зависит от партии, которая придет к власти. Предприниматели традиционно не склонны к чрезмерному налогообложению и вмешательству Государства в экономику. Их отношения с последним носят довольно противоречивый характер. И когда устанавливается сотрудничество между предпринимателем и представителями государственных учреждений или Государства, оно, как правило, основывается на чистой денежной связи или даже коррупции (Galbraith 1967a, 311-320)¹. Данную точку зрения Гэлбрейта оспорил Роберт Солоу. Последний считает, что предприниматель заинтересован в Государстве, участвующем в стабилизации совокупного спроса, поскольку положение предпринимателя более нестабильно, чем положение крупной компании. У предпринимателей, если они рациональны, нет причин противостоять вмешательству Государства (Solow 1967, 106). Это интересно, потому что, хотя Солоу понимает термин «предприниматель» в смысле, близком к производителю на конкурентном рынке, Гэлбрейт в первую очередь заинтересован в предпринимателе, который преуспевает и вырывается из традиционного конкурентного режима. Предприниматель — это человек, который, считая себя самостоятельным, считает, что может обойтись без государственной помощи (Galbraith 1967a, 310).

После представления фигуры предпринимателя по Гэлбрейту или процесса историзации его теории предпринимателя теперь уместно представить функции, выполняемые последним в его анализе, или процесс теоретизирования истории, чтобы оценить, исчезают ли они вместе с фигурой, которая их реализует. Гэлбрейт, опять же, отрицает аналитическую концепцию предпринимателя-арбитра, т.е. экономического агента, покупающего и объединяющего факторы производства для перепродажи полученных таким образом продуктов². Гэлбрейт возлагает на предпринимателя три функции. Предприниматель обеспечивает доступ к капиталу, связывает его с другими факторами производства и при этом направляет эту продуктивное сочетание. Предприниматель по Гэлбрейту, как лицо, принимающее решения, организует производство (Galbraith

¹ Гэлбрейт изучал коррупцию и инсайдерскую торговлю в книге о финансовом кризисе 1929 года.

² В модели общего равновесия Вальраса предпринимательская функция исчезает, и его вознаграждение равно нулю или, по крайней мере, стремится к нулю, когда конкурентный механизм приводит к равновесию. См.: Докес и Потье (Dockès et Potier 2005) и Шумпетер (1954 III, 200-202).

1967а, 69). Вот почему мы заявили, что он представляет управленческую концепцию функций предпринимателя, как и другие авторы, например: Жан-Батист Сэй, Альфред Маршалл и Фрэнк Найт (Goglio-Primard 2007, 67). Эту точку зрения можно объяснить диффузным влиянием Маршалла на его мышление. Согласно последнему предприниматель организует и управляет [*manage*] производственным процессом, получая, следовательно, управленческую зарплату (Маршалл 1898)¹. Что касается такой управленческой концепции «школы Маршалла», Шумпетер отмечает, что она, хотя и отличается от его собственной, «также в некотором смысле точна», поскольку «приравнивает функцию предпринимателя к "управлению" в самом широком смысле этого слова» (Schumpeter 1911, 110-111)². Гэлбрейт, однако, включает способность по Шумпетеру, а именно «способность к инновациям», в концепцию предпринимателя по Маршаллу (Galbraith 1967, 81).

Данной способностью он объясняет свои заимствования у своего бывшего коллеги по Гарварду. Он даже старается его цитировать. «Дабы уверенно действовать за пределами территории, ограниченной семейными маяками, и преодолевать экологические препоны, необходимы навыки, которые существуют только у небольшой части населения и которые характеризуют как тип, так и функцию предпринимателя» (Schumpeter 1942, 180-181)³. В то время как у Шумпетера инновация представляет собой ядро предпринимательской функции, Гэлбрейт просто делает ее способностью, которая дополняет три ранее заявленные функции. Это различие имеет решающее значение, поскольку оно позволяет понять, что функция предпринимателя — фиксированная профессия у Гэлбрейта, тогда как она может быть реализована только временно у Шумпетера. Результат, как мы уже имели возможность объяснить — другой анализ предпринимательской функции, особенно ее динамики. В то время как Шумпетер предсказывал закат предпринимательской функции из-за устаревания, Джон Кеннет Гэлбрейт пророчил исчезновение фигуры предпринимателя как личности, но никак не функций, которые он выполнял в компании⁴.

Согласно их представлению о предпринимателе, экономисты рассматривают различные качества последнего таким образом, чтобы он мог выполнять возложенные на него функции. Шумпетер, например, из-за концепции предпринимателя как новатора выдвигает интуицию и талант. Кирцнер из-за арбитражной концепции основывает свою теорию на понятии «предпринима-

¹ Обратите внимание, что в английском языке Маршалл использует термин «undertaker», в отличие от Гэлбрейта, Шумпетера и Найта, которые применяют термин «entrepreneur», образованный от французского слова.

² См. в переводе на русский язык: Шумпетер Йозеф Алоиз. Теория экономического развития / пер. с нем. В.С. Автономов, М.С. Любский, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономов и др. М.: Эксмо, 2007. 861 с.

³ Цитируется по Гэлбрейту (1967а, 81).

⁴ См.: Шумпетер (1942, 179-184) и Потье (Potier 2015, 1101-1103). Изучение точек их сближения и расхождения см. также у Одреча (Audretsch 2015).

тельской бдительности». Данный термин относится к сознательной способности распознавать возможности для получения прибыли и использовать их самостоятельно (Kirzner 1978, 30, 47). Гэлбрейт подчеркивает воображение, принятие решений, мужество и «смелость рисковать деньгами, включая свои собственные» (Galbraith 1967a, 69). Данный список качеств можно найти более или менее у Сэя, Найта и Робинсон, теоретиков, которые предлагают, по существу, управленческую концепцию роли предпринимателя. Как и Гэлбрейт, Фрэнк Найт назначил ему три функции (Knight 1942, 128-131). Предприниматель должен уметь внедрять инновации, адаптироваться к обстоятельствам и сталкиваться с неопределенностью. Найт указывает, что предприниматель, если он не может сам управлять производственным процессом, должен уметь делегировать задачи менеджерам, которые составляют часть группы, которую Гэлбрейт называет технотструктурой.

Продемонстрировать, что концепция предпринимателя по Гэлбрейту представляет собой управленческое понятие, было важно по трем причинам. Во-первых, это показывает, что теория Гэлбрейта снова представляет собой синкретизм более ранних теорий, которые он сочетает с историческими наблюдениями. Во-вторых, данная терминология объясняет множественность и богатство функций, которые она возлагает на предпринимателя. Используя терминологию Эванса (1949), предприниматель по Гэлбрейту одновременно является предпринимателем-контролером по Найту, предпринимателем-менеджером по Маршаллу и предпринимателем-новатором по Шумпетеру. В-третьих, это объясняет оригинальность историзированного анализа Гэлбрейта по сравнению с анализом Шумпетера. Для Гэлбрейта простое доверие к компаниям как таковое не является причиной, которая заставляет предпринимателя исчезнуть, поскольку он также выполняет функции менеджера и контролера. На ранних стадиях роста размера компании предприниматель даже выполняет координирующие функции, которые тем более необходимы. Поскольку Гэлбрейт, тем не менее, утверждает, что фигура индивидуального предпринимателя имеет тенденцию исчезать, уместно изложить его анализ причин, лежащих в основе такого исчезновения.

Институциональные силы изменений компании и капитализма

Верный американскому историческому институциональному подходу, Гэлбрейт обеспокоен исторической динамикой индустриальных обществ и, в частности, современным экономическим режимом, в котором доминирует акционерное общество. Поскольку он имеет дело с различными взаимодействиями между институтами капитализма, его динамическая схема призвана объяснить множество явлений, рассмотренных в его предыдущей работе. Основное рассматриваемое явление, согласно Веблену, Берли и Минсу, — рост

размера компаний и последующая мутация имущественных режимов, которая привела к контролю над руководителями и менеджерами. Другие явления, которые он намеревается объяснить, — это появление Государства в экономике, кейнсианская революция как политика глобального контроля над спросом, исчезновение крупных кризисов, массовое развитие маркетинговой деятельности, начало «упадка профсоюзов» и «массового увеличения числа работников высшего образования» (Galbraith 1967a, 13-15). Комментаторы считают, что теория Гэлбрейта основана на строгом технологическом детерминизме (Reisman 1980, 27-48). Но его объяснение перехода предпринимателя к техноструктуре не монокаузально. Хотя он и отдает ему приоритет, чтобы сделать анализ более динамичным, технологические изменения в его модели — эндогенное явление. Каким бы детерминистским оно ни было, оно не телеологическое.

Как уже говорилось ранее, успешный предприниматель несет ответственность за большие концентрации, первоначально в виде увеличения физических размеров производственных единиц. Взяв в качестве примера компанию «Ford», Гэлбрейт противопоставляет ситуацию в 1903 году, во время ее создания, а затем и запуска модели «Ford T» в производство, ситуации в 1964 году, во время выпуска первых экземпляров модели «Ford Mustang». Основываясь на данных, опубликованных в журнале *Fortune*, он указывает на то, что рабочая сила увеличилась со 125 до 317 000 человек и что стоимость активов компании возросла с 150 000 долларов до 6 миллиардов долларов (Galbraith 1967a, 24). Вторая промышленная революция, в ходе которой развиваются капиталоемкие «ключевые отрасли», порождает рост потребностей компаний в финансировании. Как отмечали Маркс и Веблен, появление акционерных обществ стало в то время юридическим ответом на удовлетворение таких потребностей¹. Таким образом, рост юридического размера компаний развивается параллельно их физическому росту. Для поддержки тезиса об исчезновении фигуры предпринимателя, как она существовала при предпринимательском капитализме, под влиянием такого двойного роста Гэлбрейт снова явно опирается на работу участников американского исторического институционализма (Galbraith 1967a, 21, 90, 128).

Он опирается прежде всего на работу Берли и Минса, которые разработали тезис о разделении собственности и контроля над компанией, с разграничением между пассивным владением акциями, с одной стороны, и группой, которая де-факто отвечает за фундаментальные решения — с другой. Берли и Минс используют термин «контроль» для обозначения эффективной и нестатутной власти. Право акционеров голосовать стало, по их мнению, «возможностью делегировать право голоса кому-то другому», тем, кого традиционно называют менеджерами. Напомним, по их оценкам, примерно каждую вторую фирму

¹ Маркс полагает, что три последствия развития акционерных обществ — расширение масштабов производства, подавление капитала как частной собственности и изменение фигуры и функций капиталиста. Он становится либо «администратором чужого капитала», т.е. промышленным капиталистом, либо простым «финансовым капиталистом», никоим образом не участвующим в процессе производства (Chirat 2020b).

из 200 крупнейших нефинансовых компаний контролируют менеджеры (Berle et Means 1932, 112-113, 129). Во-вторых, Гэлбрейт указывает, что Роберт А. Гордон продемонстрировал в книге «*Business Leadership in The Large Corporation*» («*Бизнес-лидерство в крупной корпорации*»), что из 176 крупнейших промышленных компаний только у 16 фирм «управление» владеет более 20% акций. Ссылки на эти две работы приводят его к выводу, что «рост компаний, прошедшие годы и рассредоточение долевой собственности не лишили акционера его прав», в том смысле, что последний все еще может голосовать. Но «его голос» теперь «бесполезен» (Galbraith 1967a, 90-91).

Удивительно, но, подобно Марксу и в отличие от Шумпетера, Гэлбрейт не отличал в рамках режима предпринимательского капитализма фигуру предпринимателя от фигуры капиталиста. Таким образом, решен вопрос о возможном конфликте распределения между этими двумя фигурами, конфликт распределения, выделенный между акционерами и технотструктурой в рамках системы планирования. Значение, придаваемое этому явлению, не уникально для американских исторических институционалистов. Мы уже выяснили, что оно присутствует во всех управленческих и бихевиористских теориях фирмы, на которые ссылается Гэлбрейт¹. Обсуждая Конгресс за свободу культуры, мы также смогли увидеть, что этот феномен изучен Раймоном Ароном, который в данном случае использует термин «технобюрократия». Он объясняет это изменением в режиме собственности, заявляя, что «DuPont de Nemours» или «General Motors» принадлежат сотням тысяч акционеров, которые поддерживают юридическую фикцию собственности, но не пользуются ее подлинными привилегиями» (Aron 1967, 187)². «Подлинные привилегии», на которые ссылается Арон, относятся к праву направлять и контролировать бизнес, однажды предоставленному правом собственности. По сравнению со всей этой работой, о которой он знает, оригинальность тезисов Гэлбрейта заключается в объяснении передачи власти, когда-то отданной предпринимателю, власти, которую в крупной современной компании передают менеджерам, а не акционерам.

Гэлбрейт и все авторы, тяготеющие к тезису об управленческой революции, вообще считают, что функции предпринимателя в настоящее время выполняют, с одной стороны, члены технотструктуры — функции контроля и управления, а с другой стороны, акционеры — функция привлечения капитала. Почему власть контроля в компании принадлежала предпринимателю? Не потому ли, что он был вкладчиком капитала и владельцем орудий производства, и собственность, естественно, давала право контролировать предприятие? Но тогда, почему упомянутая власть осуществлять контроль переходит к технотструк-

¹ Гордон (Гордон 1945), Кейсен (Kaysen 1957; Kaysen 1965), Саймон (Simon 1947; Simon 1959), Баумоль (Baumol 1958b; Baumol 1959), Сайерт и Марч (March and Cyert 1963), Маррис (Marris 1964), Уильямсон (Williamson 1964).

² 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.

туре, а не к акционерам? Для Гэлбрейта владение капиталом не давало возможности контролировать компанию из-за юридических прав, традиционно закрепленных за собственностью, — эти «подлинные привилегии» упоминал Арон¹. Именно из фундаментального различия между властью де-юре и де-факто можно понять, что контроль над предприятием, по схеме Гэлбрейта, может перейти из рук предпринимателей-собственников в руки техноструктуры.

Гэлбрейт уже набросал данный вопрос еще в конце 1950-х годов в одной из своих рукописей об образовании (Galbraith 1959c). В качестве напоминания он объединил анализ взаимных отношений между технологией и образованием с постепенной диссоциацией собственности и контроля над компанией. На этот раз он подробно излагает свой тезис (Galbraith 1967a, 57-70). Для объяснения потери контроля предпринимателей в пользу членов техноструктуры Гэлбрейт берет схему исторической динамики распределения власти между тремя классическими факторами производства — землей, капиталом, трудом — и выдвигает четвертый фактор, а именно управленческое измерение функции предпринимателя. Земля стала основным фактором производства в преимущественно сельскохозяйственных хозяйствах, объясняя власть землевладельца до начала XIX века и интерес Смита, Мальтуса и Рикардо к проблеме земельной ренты. Только с промышленными революциями капитал как оборудование постепенно стал ключевым фактором производства, и контроль над предприятием перешел к его владельцу. Этот исторический сдвиг объясняет многие различия между мировоззрением английской классики и Маркса. Последний писал в то время, когда «власть над предприятием», «общественный престиж» и «общественная власть» безвозвратно перешли «в руки капитала» (Galbraith 1967a, 66). Гэлбрейт считает, что фактор капитала, рассматриваемый как физически, так и финансово, в настоящее время относительно распространен, в то время как относительно редким решающим фактором производства становится квалифицированная рабочая сила. Результат — новая передача власти. Гэлбрейт завершает этот процесс теоретизирования исторических изменений в распределении власти в компании общим тезисом, выраженным в терминах, которые направлены на привлечение внимания его коллег-экономистов.

Энергия связана с производственным агентом, которого наиболее сложно получить или труднее всего заменить. Точнее говоря, он относится к тому, чье предложение подвержено наибольшей предельной неэластичности. Такая неэластичность может быть результатом либо естественного дефицита, либо эффективного контроля имеющихся ресурсов из-за нескольких человеческих факторов, либо по обоим причинам одновременно (Galbraith 1967a, 67)².

¹ Для Гэлбрейта, как и для Веблена, нет естественного права собственности.

² Теоретизация исторических перемен форм власти дополняется теоретизацией режимов капитализма из исторически преобладающего мотивационного режима: «Ограничение когда-то было связано с преобладанием земли; денежная мотивация также была связана с господством капитала; идентификация и готовность к адаптации — это новые мотивации, связанные сегодня с техноструктурой» (1967a, 148).

Для Гэлбрейта предприниматель при предпринимательском капитализме обладает властью контроля на предприятии не из-за неисторического превосходства собственности на капитал, а потому, что он — агент, который владеет самым редким фактором производства (Galbraith 1967a, 65). Снова мы измеряем все исторические и институциональные аспекты его объяснительной схемы. Гэлбрейт, проводя различие между властью де-юре и де-факто, развивает историзированную концепцию власти. При предпринимательском капитализме власть де-юре и власть де-факто сливаются воедино, хотя в больших акционерных обществах власть де-юре и власть де-факто не соединены. Из-за развития акционерных обществ капитал стал менее дефицитным как фактор производства из-за более легкого доступа, так что у нас появилось одно из объяснений того, что контроль не принадлежит акционерам. Гэлбрейт здесь отчасти отличается от Адольфа Берли, который иногда представлял, как юрист, власть контроля менеджеров как узурпацию власти акционеров. Но тогда вопрос, который неизбежно возникает в отношении теории Гэлбрейта, состоит в том, чтобы определить конкретный фактор производства, привнесенный рабочими, ставшими членами технотрутуры, и который дает им контроль над целями, преследуемыми компанией. Как отмечалось в обсуждении учебных рукописей, данный фактор актуален для всех аспектов «организованного интеллекта», навыков извлечения и использования информации и специализированных навыков, реализуемых в рабочих группах (Galbraith 1967a, 67-75)¹.

Таким образом, если развитие размеров компаний в форме акционерных обществ, ведущее к разделению собственности и контроля, позволяет понять, что власть может перейти в руки технотрутуры, что является необходимым, но недостаточным условием, Гэлбрейт должен показать, почему навыки членов последних имеют первостепенное значение в системе планирования, которая, как институциональная структура, преуспевает в предпринимательском капитализме. Именно в таком отношении природа технологии играет ключевую роль в объяснительной схеме. Для Гэлбрейта многие его университетские коллеги остались патологически привязанными к фигуре предпринимателя, поскольку — «индивидуалист, неутомимый, дальновидный, пронизательный и смелый» — он был «героем экономистов». Критикуя такое мифическое представление, он подтверждает тезис о технологическом превосходстве крупной компании. «Среди экономистов остается упорное предположение, что, если она теряет почву, то не из-за эффективности и даже не из-за технологической компетентности крупной компании, а из-за монопольной власти» (1967a, 43, 71). Хотя сам он подробно интересовался вопросом о монопольной власти, он не объясняет, куда, по его мнению, исчез предприниматель. Его основная причина заключается в развитии технологии, которую он определяет как «систематическое применение науки и прочих организованных знаний к практическим задачам» (Galbraith 1967a, 24).

¹ См. также: Гэлбрейт (Galbraith 1959d; Galbraith 1959c, 13-14; Galbraith 1964d, 1-2).

Главный тезис Гэлбрейта заключается в том, что технологические разработки, которые были ускорены двумя мировыми войнами, делают производственные процессы все более сложными, так что необходимо владеть техническими и специализированными знаниями. Или, подобно Герберту Саймону, он утверждает, что знания человека объективно ограничены, так что индивидуальное овладение всем производственным процессом невозможно. Овладение процессом — обязательно результат действия группы, которую Гэлбрейт предпочитает называть «техноструктурой» (Galbraith 1967a, 71-82). По этому поводу Гэлбрейт вновь цитирует работу Роберта А. Гордона. Последний отметил «преобладание группового действия», которое заменяет «индивидуальное действие» в контексте «управления крупными корпорациями» (Gordon 1945). Поскольку деятельность группы становится нормой действия в крупных компаниях, Гэлбрейт считает необходимым объяснить как технология наряду с развитием акционерного общества как правового института способствует трансформации организации производственных процессов. Для этого он предлагает рассуждать в шесть этапов (Galbraith 1967a, 24-29).

Современные технологии удлиняют процесс и сроки производства (1), что приводит к увеличению потребностей в инвестициях и капитале (2). По мере усложнения технологии и увеличения основного капитала производственный процесс становится более жестким (3). Все шире используется специализированная рабочая сила с конкретными техническими навыками (4). Тем не менее «неизбежной противоположностью специализации является организация», т.е. способность организовывать и использовать разнообразные знания каждого (5). Организация тем более необходима, что первые четыре рассматриваемых элемента способствуют увеличению размера компании¹. Все упомянутые явления в конечном счете требуют точного «программирования» производственной и коммерческой деятельности компании, другими словами — планирования (6). Время производства, вложенный капитал и сложность процессов требуют, по словам Гэлбрейта, сокращения неопределенности, потенциально обеспечиваемого планированием, поскольку последнее «заключается в прогнозировании действий и операций, которые будут необходимы между началом производства, его завершением и подготовкой к надлежащему выполнению». Ссылаясь на работу Робина Марриса, Гэлбрейт указывает, что «быть крупной — это для компании самое безопасное снижение неопределенностей», поскольку позволяет «усыпить рынок» (Galbraith 1967a, 36-37). Функция техноструктуры заключается именно в данном процессе программирования и последующей координации реализации запрограммированных мероприятий.

¹ Мы не делаем различий между относительным и абсолютным размером, поскольку для Гэлбрейта они связаны. Опираясь на работу Кейсена (Kaysen 1957), он объясняет, что два значения классификатора идут рука об руку, утверждая, что «все крупные компании неизменно велики по отношению к своим основным рынкам» (Galbraith 1967a, 40). Фридман (Friedman 1962, 187) выступил против этой точки зрения, которую Гэлбрейт (Galbraith 1973b, 146) всегда поддерживал.

Таким образом, Гэлбрейт считает, что технология требует увеличения размера компаний и, следовательно, необходимости планирования. В этом смысле он представляет собой механизм, порождающий передачу способности организации и управления производственным процессом от фигуры предпринимателя к фигуре группы индивидов. В схеме Гэлбрейта технология – это «культурный императив или ограничение, которое придает форму или модель процессу индустриализации» (Gruchy 1969, 14). Алан Бринкман справедливо указывает, что «организация и контроль науки и техники» составляют «сущность власти и динамики системы планирования» (Brinkman 1981, 410). Прежде чем выяснить в подробностях, в какой степени техноструктура занимает сейчас функциональное место предпринимателя, остановимся на вопросе технологического детерминизма. Во-первых, данный детерминизм представляет собой точку сближения со многими участниками американского исторического институционализма¹. Во-вторых, он дает возможность пересмотреть то, что Раймон Арон назвал «проблемой Монтескье». Нельзя думать о случайности не потому, что постулируется детерминизм. Если мы постулируем, что явление определено произойдет, это не значит, что мы хотим, чтобы оно произошло.

Согласно Веблену и Кларку, Гэлбрейт считает технологию главной силой для экономических и социальных изменений. Другими словами, технология – движущая сила, которая обеспечивает динамический анализ с точки зрения процессов перехода от предпринимательского капитализма к системе планирования². Именно потому, что он решил изучить исторические преобразования институциональных структур экономики, в частности технологические изменения и систему собственности, Гэлбрейт разработал как теорию предпринимателя, так и теорию фирмы. Но вопреки тому, что может показаться на первый взгляд, этот процесс теоретизирования истории не основан на технологическом финализме и закрытой системе. Гэлбрейт предлагает объяснительную схему, которая эндогенизирует технологию, используя методологический принцип кумулятивной причинности. Именно данный методологический принцип, характерный для американского исторического институционализма, гарантирует открытость его объяснительной схемы. Гэлбрейт утверждает, что, хотя «технология – причина изменений, она также представляет собой реакцию на изменения». Он добавляет в «Дополнении», что «изменение – это закон экономической жизни», поэтому «предположить, что промышленная система представляет собой явление, которое достигло своей цели, само по себе противоречит здравому смыслу» (Galbraith 1967a, 32, 393–394). Для понимания механизмов, способствующих исчезновению фигуры предпринимателя, и иллюстрации прин-

¹ После войны Кларенс Эйрс также доверил главную роль технологиям (Ayres 1944, 1952, 1953). Для сравнения точек сближения и расхождения между размышлениями Эйрса и Гэлбрейта см.: Грачи (1969), Самуэльс (1977a) и Бринкман (Brinkman 1981). Хотя Гэлбрейт и Эйрс знали друг друга, их работа, похоже, не оказала существенного влияния на соответствующие мысли каждого.

² См.: Самуэльс (Samuels 1977a, 873) и Стэнфилд и Ренн (Standfield and Wrenn 2005, 34).

ципа кумулятивной причинности, мы предлагаем схему (рисунок 5), в которой обобщается анализ взаимных взаимодействий между технологией и планированием, порождаемых действием крупной компании¹.

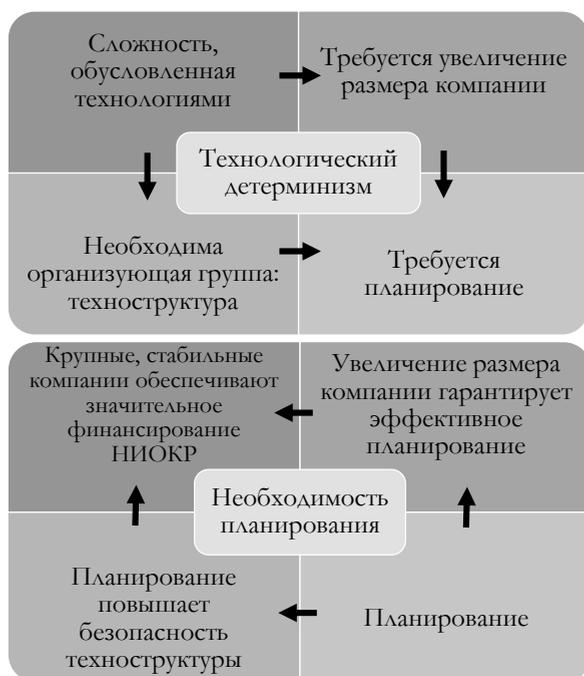


Рис. 5. Кумулятивная причинно-следственная связь между технологией и планированием

Ранее мы видели, что Шумпетер утверждает, что именно бюрократизация и рутинизация экономической деятельности, вызванная увеличением размеров компаний, приводит к исчезновению функции предпринимателя. Точнее, это изменение в фигуре предпринимателя, а именно его «деперсонализация или коллективизация», что вызывает трансформацию характера предпринимательской функции (Potier 2015, 1013). Согласно Гэлбрейту, для сравнения: именно технологическая динамика, подкрепленная изменением режима ответственности и усиленная требованиями планирования, приводит к исчезнове-

¹ В поддержку своего аргумента Гэлбрейт использует эмпирические исследования. Он указывает, в частности, что 384 фирмы, в которых более 5000 сотрудников, обеспечивают 85% расходов на промышленные НИОКР по сравнению с менее чем 7% для 260 000 фирм, в которых менее 1000 сотрудников (Galbraith 1967a, 43).

нию индивидуальной фигуры предпринимателя. Поскольку функциональные обязанности предпринимателя более многочисленны из-за его управленческой концепции, неизбежно возникает вопрос, нельзя ли рассматривать техноструктуру как «зрелую форму» предпринимателя. В таком смысле она будет выполнять свои прежние функциональные обязанности. Для ответа на данный вопрос мы представляем рисунок, а затем и функции техноструктуры. Эта матрица анализа, хотя она и исчезла из современных теорий фирмы, вполне уместна для объяснения точки зрения Гэлбрейта, особенно для сравнения предпринимателя и техноструктуры как центральных экономических агентов двух основных отдельных фаз, но характеризующих экономическую систему, характерную для машинного века.

Фигуры и функции техноструктуры

«Предприниматель» в современных условиях производства является несколько неопределенным понятием. Тем не менее решения, касающиеся того или иного вопроса, должны приниматься либо отдельными лицами, либо в результате взаимодействия нескольких лиц и, возможно, вполне правомерно представлять (с необходимыми оговорками) некий орган, который принимает решения, воплощает политику предприятия и обозначает его антропоморфически как предпринимателя (Robinson 1966, 5-6).

За год до публикации «Нового индустриального общества» Джоан Робинсон, как и Гэлбрейт в свое время, задается вопросом о наблюдаемых в компании трансформациях и о важности роли, которую играют те, кого она называет «менеджерами». Хотя Робинсон первоначально хотела сохранить термин «предприниматель» для обозначения коллективного органа, который теперь принимает решения в компании, Гэлбрейт выбрал неологизм «техноструктура» — предположительно, чтобы сделать акцент на ее техническом и коллективном характере в отличие от индивидуального характера предпринимателя. Термин, выбранный Гэлбрейтом, оказался очень точным. В настоящее время он успешно вошел в современный язык. Сама Джоан Робинсон в книге «*Liberté et Nécessité*» («Свобода и необходимость»), в восьмой главе которой повторяются тезисы, развитые Гэлбрейтом в «*Новом индустриальном обществе*», использует данное выражение, а не сохраняет термин «предприниматель» (Robinson 1970, 100). И мы в своей работе уже много раз употребили термин «техноструктура». Пришло время прояснить, что означает данный неологизм, особенно для того, чтобы понять, почему он не строго эквивалентен менеджеру.

С ростом крупных корпораций, с появлением организации, требуемой современными технологиями и планированием, и с разрывом между владением капиталом и управлением компанией, предприниматель больше не существует как отдельное лицо в передовой промышленной фирме. Текущие дискуссии,

в отличие от учебников по экономике, признают данное изменение. Предпринимателя, ведущую силу компании, заменили «правлением» – «менеджментом». Это коллективный и не совсем определенный субъект. Однако в [правление] входит лишь небольшая часть всех тех, кто участвует в информировании групп, принимающих решения. В совокупности их намного больше [...] [В данную совокупность] входит любой, кто привносит специализированные знания, свой талант или опыт в группу, принимающую решения. Именно эта совокупность людей, а не «правление» является руководящим интеллектом, мозгом компании. В современном языке не существует специального термина для тех, кто участвует в принятии групповых решений или для формируемого ими органа. Предлагаю назвать этот орган «техноструктурой» (Galbraith 1967a, 81-82).

Из этого определения следует, во-первых, что для Гэлбрейта понятие «правление» слишком узкое, чтобы обозначать им орган, отвечающий за принятие решений в крупных компаниях. Более того, восприятие этого понятия слишком зависит от приверженности «стереотипу организационной структуры компании» в виде формальной иерархии, от которой отошел Герберт Саймон, в то время как Гэлбрейту интересна фактическая власть различных участников компании (Galbraith 1967a, 77, 82). Во-вторых, данное определение характеризует состав членов техноструктуры как всех тех, кто привносит в процесс принятия решений конкретные навыки и знания. Поэтому неправильно сводить техноструктуру только к менеджерам, т.е. к тем, кто координирует и организует производственный процесс, и этот момент очень важен, так как достаточно специфичен для Гэлбрейта среди теоретиков управленческой компании. Гэлбрейт, безусловно, опирается на работу Берли и Минса, которые три десятилетия назад предложили обозначить термином «менеджмент» тех, кто сейчас контролирует деятельность компании. Но концепция «менеджеров» у Берли и Минса вскрывает, прежде всего, существование де-юре (Berle and Means 1932, 126, 196). Концепция техноструктуры по Гэлбрейту существует де-факто, и она охватывает большую долю профессионалов в компании. «Она объединяет высших должностных лиц фирмы с ее периферией, при участии белых и синих воротничков» (Galbraith 1967a, 81-82). В статье, написанной после «Нового индустриального общества», он заявляет, что техноструктура включает в себя «инженеров, ученых, менеджеров заводов, менеджеров по продажам, специалистов по маркетингу, менеджеров по рекламе, аудиторов, юристов» (Galbraith 1972, 119).

Таким образом, техноструктуру можно определить как группу, принимающую групповые решения, поскольку возможности, знания и информация, необходимые для принятия решений, по-разному распределяются между членами предприятия (Galbraith 1967a, 76)¹. В связи с этим можно отметить, что техноструктура — это постоянно меняющаяся группа, поскольку в зависимости

¹ У такого коллегиального функционирования техноструктуры два полезных последствия: лучший поток информации и защита от произвола власти в принятии решений (Frobert 2003, 46-47).

от информации и навыков отдельных лиц, необходимых для принятия решений, в разное время в нее будут входить разные члены предприятия. Как орган по принятию решений, отвечающий за планирование, техноструктура старается, по словам Гэлбрейта, защитить себя от вмешательства профсоюзов, Государства и акционеров (Galbraith 1967a, 88). Если техноструктура, как и предприниматель — орган принятия решений на предприятии, то в отличие от последнего ее члены не привносят капитал. Поэтому мы уже можем заключить, зная, что предоставление капитала — одна из функций предпринимателя по Гэлбрейту, что техноструктура не является эквивалентом предпринимателя в строго функциональном смысле. Это подводит нас непосредственно, для завершения описания фигуры техноструктуры, к вопросу о мотивах, к которым обращается Гэлбрейт с точки зрения топографического представления компании.

Удобнее представить себе крупную компанию в виде ряда концентрических кругов. Пространство между контурами двух последовательных кругов представляет собой группу участников, реагирующих на свою мотивационную систему. Окружности с самым большим радиусом, которые располагаются ближе всего к внешней стороне, соответствуют самым крупным группам. Их мотивационная система, то есть то, что связывает их с фирмой, самая слабая. В центре — правление. Именно здесь, напротив, мы находим самую сильную привязанность (Galbraith 1967a, 158).

Мы пришли к выводу, что предприниматель по Гэлбрейту — поставщик капитала — в основном руководствуется денежными мотивами. Это не члены техноструктуры. Он полагает, что именно акционеры, в основном пассивные, связываются с компанией, движимые желанием получить прибыль. Это касается и простых производственных рабочих, которые работают в первую очередь для того, чтобы получать заработную плату. С другой стороны, по мере того, как мы приближаемся к персоналу с определенными навыками, а затем к руководству и управленческому персоналу, т.е. к тем группам, большинство представителей которых относятся к членам техноструктуры, появляются две новые мотивации. Гэлбрейт заимствует их из бихевиористских теорий фирмы по Марчу и Саймону. Это отождествление, т.е. идея о том, что индивид стремится отождествить цели, преследуемые предприятием, со своими собственными, и адаптация, т.е. идея о том, что индивид придерживается целей и отождествляет себя с целями, коллективно защищаемыми внутри организации, потому что он движим перспективой возможности влиять на саму компанию (Galbraith 1967a, 140-141). Исходя из изучения мотивации членов техноструктуры, основанной на бихевиористских теориях фирмы, Гэлбрейт развивает свое исследование четырех основных целей крупной современной компании, развивая гипотезы управленческих теорий Баумоля и Марриса.

Вклад техноструктуры — не капитал, а специализированные знания и умения и организационный потенциал. Нет никаких оснований полагать априори, что она намеревается максимизировать доход от капитала. Более вероятно, что она максимизирует свой собственный успех как организации (Galbraith 1967a, 130).

Члены техноструктуры не стремятся к максимизации прибыли и еще меньше — к прибыли на капитал. Гэлбрейт объясняет, что техноструктура — это социальная группа, которая черпает свою силу из предприятия как организации, поэтому стремится, прежде всего, к устойчивости существования предприятия. Здесь благодаря словесной форме, которая характеризует стратегию моделирования Гэлбрейта, он формулирует общую цель — максимизацию организационного успеха, которую трудно формализовать. Первая конкретная цель того, что можно назвать «функцией полезности» техноструктуры, заключается в обеспечении минимальной прибыли¹. Здесь мы находим общую характеристику, выраженную в виде ограничения прибыли, в моделях Баумоля (1959) и Марриса (1964), представленных выше. Эта гарантированная минимальная прибыль должна позволить не только обеспечить выживание организации, но и избежать возможного конфликта с акционерами (Galbraith 1967a, 146). Таким образом, техноструктура по Гэлбрейту сильно отличается от предпринимателя, который стремится к максимизации прибыли². Гэлбрейт считает, что вторая цель членов техноструктуры заключается в увеличении размера организации, что позволяет повысить престиж компании, с которой они себя отождествляют, а также в увеличении их собственного вознаграждения. Данный рост, конечно, возможен только при достижении первой цели, а именно при достаточном объеме прибыли. В противном случае внешнее финансирование роста приведет к тому, что техноструктура потеряет свою автономность. Гэлбрейт гипотетически отрицает, что она хочет отказаться от своей власти. Третьей целью техноструктуры является увеличение суммы выплачиваемых дивидендов, чтобы удовлетворить акционеров и не допустить их вмешательства в управление компанией, тем самым лишив ее самостоятельности в принятии решений. Таким образом, можно утверждать, что Гэлбрейт не отрицает, что интересы техноструктуры и акционеров частично совпадают. Наконец, в-четвертых, он считает, что, некоторые члены техноструктуры, инженеры, а не менеджеры, в основном, обеспокоены реализуемым ими «техническим мастерством» промышленного производства. Эта последняя мотивация напоминает «инстинкт хорошей работы», который характеризует промышленников по Веблену. У данной цели большое значение для включения в пояснительную схему, поскольку она способствует эндогенизации технического прогресса³.

¹ Здесь мы следуем изложению Марриса (Marris 1968a, 243). С другой стороны, мы хотели бы отметить, что у повествования Гэлбрейта, на первый взгляд, нет той ясности, которую придает ей такой способ изложения.

² Однако другие экономисты подчеркивали важность отождествления предпринимателя с его бизнесом. Например, Робинсон прямо заявляет, что, как и техноструктура, «предприниматель стремится получить прибыль не для того, чтобы обеспечить себе потребление определенных благ, а чтобы поддержать свой бизнес» (Robinson 1966, 36).

³ Мы заметили, что Альберт Шпеер также подчеркнул данную мотивацию среди инженеров и пришел к выводу, что по этой причине управление компанией никогда не должно стать их ответственностью.

В «Новом индустриальном обществе» техноструктура выступает не только как подгруппа в компании, но и как социальный класс, который пытается навязать свои цели как внутри компании, так и всему обществу. Однако для достижения своих целей техноструктура заинтересована в том, чтобы они гармонизировались с социально значимыми целями. В результате, по мнению Гэлбрейта, между техноструктурой и Государством устанавливаются такие отношения, которые принципиально отличаются от отношений между Государством и предпринимателем. Гэлбрейт даже считает, что крупный бизнес во многом зависит от Государства, поэтому «тесно» взаимодействует и, скорее, сотрудничает с ним. Во-первых, техноструктура зависит от регулирования совокупного спроса, который в условиях интеграции кейнсианской революции является параметром пояснительной схемы. Регулирование совокупного спроса ограничивает неопределенность рынка и, таким образом, облегчает планирование. Во-вторых, техноструктура зависит от Государства в плане управления системой образования, поскольку «резерв профессиональных навыков» сейчас — первичный фактор производства. В-третьих, ее деятельность также зависит от прямых приказов Государства, особенно в военной области. Но поскольку она снабжает Государство, которое является ее клиентом, и обладает техническими средствами, она пользуется взамен определенной властью в своих взаимодействиях с Государством. Гэлбрейт приходит к выводу, что между ними «существует сложное взаимное влияние». Если предприниматель был политически консервативным, то техноструктура, которая контролирует крупный бизнес, занимает гораздо более «пассивную» политическую позицию (Galbraith 1967a, 267, 314, 226-239, 288).

Современное предприятие, со своей стороны, поддерживает тесные и постоянные отношения с Государством, которые требуют постоянной открытости [...]. В политическом плане компания становится все более пассивной и избегает заметного отождествления себя с политической партией, в то время как предприниматель поддерживает республиканскую партию. У нее нет своего мнения по предмету спора между партиями. До некоторой степени компания поддерживает политику правящей партии, какой бы она ни была. Такое отношение целиком продиктовано стремлением защитить влияние, гораздо более сильное и жизненно важное, чем влияние того же предпринимателя. Такая позиция проистекает из того факта, что современная компания является продолжением бюрократии (Galbraith 1967a, 320)¹.

Таким образом, фигура техноструктуры во многом отличается от фигуры предпринимателя, по крайней мере в трех отношениях: ее члены обладают властью только как члены группы; их мотивы не являются в первую очередь денежными; эта группа поддерживает отношения сотрудничества с Государством.

¹ Это первая формулировка тезиса о «бюрократическом симбиозе». Обратите внимание, что определение «пассивный» выбрано неудачно. Определение «нейтральный» было бы более уместным.

Для уточнения нашей точки зрения на техноструктуру и крупную современную компанию пришло время изучить ее функции. Тем более важно, что не из-за принадлежности конкретного члена к техноструктуре она принимает на себя определенные функции, а скорее, из-за функций техноструктуры конкретный член становится ее частью. Другими словами, техноструктура набирает членов в соответствии с решениями, которые она должна принять и которые требуют получения конкретной информации. Из функций предпринимателя техноструктура наследует именно управленческие функции, а акционеры наследуют роль поставщика капитала. В частности, члены техноструктуры предоставляют, централизуют и упорядочивают всю информацию, необходимую для принятия решений. Таким образом, техноструктура – это «аппарат, который объединяет специалистов из различных областей специализированных знаний, как научных, так и технических, который способствует решению практических проблем» (Galbraith 1967a, 241). Техноструктура реализует три функции предпринимателя, которые мы выделили выше, а именно: контроль (подбор правильных людей), управление (организация работы) и, при необходимости, реализация инноваций (Evans 1949)¹. Конечная функция техноструктуры в рамках системы планирования заключается в реализации данного планирования, требуемого технологическим развитием.

Планирование заключается в предвидении действий и операций, которые потребуются в период между началом производства и его завершением, а также в подготовке к их надлежащему выполнению. Помимо этого, оно предполагает прогнозирование любых непредвиденных событий, благоприятных или неблагоприятных, которые могут произойти в ходе этого процесса, и наличие готового решения для их устранения (Galbraith 1967a, 36).

Таким образом, функция планирования техноструктуры заключается в организации и программировании производственного процесса внутри компании, при этом обеспечивая учет любых изначально непредвиденных изменений². Такое видение планирования заставляет Гэлбрейта вспомнить о необходимости различать, как он это делал еще в 1936 году, временной горизонт возможной максимизации прибыли. Он объясняет, что на олигополистических рынках иногда необходимо жертвовать краткосрочной прибылью, чтобы максимизировать ее в долгосрочной перспективе (Galbraith 1936; Galbraith 1952a; Galbraith 1967). Вопрос времени имеет решающее значение. Экономиче-

¹ Техноструктура начинает работать по-новому, например, когда вводит новую организационную структуру. Тем не менее она также может увязнуть в рутине, стать бюрократической и неэффективной. В конце карьеры Гэлбрейт (Galbraith 1988, 375-376) заметил, что недооценил эти потенциально вредные аспекты современной крупной компании, на которые указал Шумпетер (Schumpeter 1942).

² Первое значение термина «планирование» перекликается с определением Даля и Линдблума: «попытка расчета и рационального контроля в использовании ограниченных ресурсов» (1953).

сты иногда считают, что для максимизации прибыли в долгосрочной перспективе необходимо обязательно максимизировать ее в краткосрочной. При этом упускается из виду тот факт, что краткосрочное поведение влияет на более долгосрочные параметры. В данном случае Гэлбрейт ставит вопрос об адаптации компании в проблематике планирования. Это значение термина полностью совпадает с тем, которое придает ему Хайек, когда он заявляет, что «мы используем слово "планирование" для описания комплекса решений, связанных с распределением имеющихся ресурсов» (Hayek 1945, 119). Гэлбрейт, однако, придает термину «планирование» второстепенное значение.

С точки зрения экономиста, политолога-теоретика или прогнозиста, планирование заключается в отказе от использования цен и рынка как квалифицированных механизмов определения того, что будет произведено, и представлении в авторитарном порядке того, что будет произведено, что будет потреблено и за что будет заплачено (Galbraith 1967a, 37).

Это второе значение термина «планирование», определяемое как альтернативный рынку способ координации, поскольку он основан на власти, также используется Хайеком. Как мы уже видели, Хайек опасался, что централизованный комитет по планированию будет обладать слишком большой властью, и сожалел о том, что планирование слишком часто ассоциируется с идеей централизованной координации (Hayek 1944, 154; Hayek 1945, 120). Мы также напомним, что эта дихотомия между рыночным механизмом и иерархическим механизмом координации не только постоянна в мышлении участников американского исторического институционализма, но и присутствует в ранних работах Гэлбрейта, особенно по контролю над ценами. Таким образом, планирование может означать либо набор действий, т.е. программирование решений экономическим агентом (планирование 1), либо механизм принятия решений, основанный на иерархической координации и полномочиях (планирование 2).

В то время как Хайек противопоставляет эти два определения планирования, Гэлбрейт вместо этого пытается показать, что они «неразрывно связаны» (Galbraith 1967a, 37). Реализация программы, предусмотренной технотструктурой, и адаптация к обстоятельствам (планирование 1) более эффективны только в том случае, если компания посредством иерархического определения контролирует изменение цен и объемов на рынке (планирование 2). И наоборот, контроль рыночных «данных» и последующее снижение неопределенности (планирование 2) облегчаются при реализации производственно-маркетинговой программы (планирование 1).

Здесь мы утверждаем, что акционерное общество по Гэлбрейту является органом планирования в обоих смыслах этого термина. Таким образом, выделяется парадокс планирования: чем более необходимым становится планирование в результате технологических императивов, тем более сложным оно становится, поскольку требует все более широкого сочетания все более специализированных кадров. Этот парадокс раскрывает решающую роль технотструктуры. В кни-

гах «Новое индустриальное общество» и «Американский капитализм» Гэлбрейт занимается теми же вопросами, что и Хайек¹. Но по целому ряду причин, некоторые из которых проистекают из их соответствующих областей политической философии, разница заключается в том, что Гэлбрейт верит в экономическую эффективность планирования в масштабах как крупных компаний, так и правительства, в то время как Хайек выступает за максимально децентрализованный процесс планирования.

Функция планирования, выполняемая членами технoструктуры, состоит в том, чтобы «минимизировать влияние рынка или освободиться от него». Технoструктура использует различные средства, чтобы «устранить» (вертикальная интеграция), «контролировать» (осуществление рыночной власти) или «усыпить» (фьючерсные контракты) рынок. Гэлбрейт утверждает, что «крупная корпорация взяла под контроль рынок, чтобы достичь не монопольных целей, а целей планирования» (Galbraith 1967a, 37-38, 203). Ограничение влияния рынка тремя вышеописанными способами позволяет управлять ценами, стабилизировать ожидания, уменьшить неопределенность и, следовательно, облегчить реализацию производственной программы². К этому добавляется стремление крупных компаний контролировать спрос. Для этого технoструктура поддерживает регулирование совокупного спроса, чтобы избежать внезапного падения объема потребления, и пытается развить специфический спрос, вкладывая в рекламу³. Как мы уже отмечали при обсуждении концепции обратной цепочки, Гэлбрейт считает, что именно технoструктура крупной компании, а не потребитель, является суверенным органом, когда речь идет о распределении ресурсов в рамках системы планирования. Но она же является суверенной и в рамках экономической системы в целом, исходя из того, что мелкие фирмы, действующие на конкурентных рынках, как правило, находятся в ситуации зависимости от крупных компаний.

В завершение этого представления фигуры технoструктуры и ее функций мы можем ответить на вопрос, заняла ли технoструктура функциональное ме-

¹ «Вся экономическая деятельность — это планирование; и в любом обществе, где сотрудничает множество людей, это планирование, кем бы ни был его автор, должно в какой-то степени основываться на знаниях, которые априори известны не планировщику, а кому-то другому, и которые, следовательно, должны быть переданы планировщику. Важнейшая проблема для любой экономической теории, стремящейся объяснить экономический процесс, связана с различными каналами, по которым передается информация, на основе которой индивиды строят свои планы» (Hayek 1945, 119). Технoструктура Гэлбрейта — это ответ на сформулированную Хайеком проблему передачи информации, необходимой для принятия решений в фирме.

² Напомним, что в первой модели Гэлбрейта (Galbraith 1936, 467-468) цель снижения неопределенности уже вытеснила цель максимизации прибыли в мотивации поведения компании. Это одна из причин, по которой мы утверждаем, что именно на ее основе строился его проект интегральной Экономики.

³ Он добавляет, что именно для снижения неопределенности компании прибегают к исследованиям рынка (Galbraith 1973b, 86, 173).

сто предпринимателя. Хотя ее члены не вносят капитал, они контролируют и организуют производственный процесс, подобно менеджерам по Берли и Минсу, или привносят необходимые навыки и специализированные умения, как инженеры и техники Веблена. Помимо этого, новой функцией, выполняемой техноструктурой, является функция планирования, которой как таковой не существует в предпринимательском капитализме. Более того, природа этой функции планирования, требуемая сложностью технологических процессов, в схеме Гэлбрейта представляется специфической для крупной фирмы. В этом отношении «Новое индустриальное государство» — не просто пересказ теорий управленческой революции. «Гэлбрейт принимает теорию социальной революции. Но он идет дальше, утверждая, что изменения носят не количественный, а технологический характер» (Berle 1967, 29).

Неоднозначность и проблемы концепции корпоративной социальной ответственности

Рассматривая вопрос о целях компании на основе изучения состава техноструктуры и мотивации ее членов, с одной стороны, и отношений, которые крупная компания поддерживает с другими организациями в экономической системе — с другой, Гэлбрейт подводит к обсуждению социальной ответственности компании. Хотя это выражение стало общепринятым, понятие корпоративной социальной ответственности страдает от ряда неясностей. Первая причина кроется в том, какое значение ему приписывается. Иногда это понятие имеет описательное значение. В этом случае речь идет о том, что компания де-факто берет на себя «социальную ответственность». О существовании корпоративной социальной ответственности иногда заявляли бизнесмены, но также политики и интеллектуалы. Берли, Кларк и Гэлбрейт считали, как и Франклин Рузвельт, что в силу своего размера и могущества крупное акционерное общество несет социальную ответственность, поскольку его решения имеют последствия не только для экономической, но и для социальной системы в целом. В том же ключе Питер Друкер начал свою книгу «*Concept of the Corporation*» («*Концепция корпорации*»), посвященную анализу деятельности компании «General Motors», с утверждения, что частное акционерное общество теперь определяет «стандарты образа жизни» американцев (1946)¹. Но у понятия корпоративной социальной ответственности есть также и нормативное значение. Когда речь идет об определении того, что входит в это понятие, об определении рамок этой ответственности или характера общих интересов, бизнесмены и интеллектуалы обязательно обсуждают вопрос о социально значимых целях. В своей книге «*Social Responsibility and the Businessman*» («*Социальная ответствен-*

¹ Об истории построения данной книги см.: Кэй (Кэй 2019).

ность и бизнесмен») экономист Говард Боуэн (Bowen 1953) настаивает на том, что в основе этого понятия всегда лежат этические соображения¹.

Чтобы обсудить, каким образом Гэлбрейт адаптирует тему корпоративной социальной ответственности, необходимо сначала отвлечься на историю этого понятия². Исторически сложилось так, что современная идея корпоративной социальной ответственности совпала с появлением акционерных обществ и так называемой управленческой революцией. В 1950-х годах Юджин Ростоу (1959) отмечал, что соображения по планированию при принятии *Национального закона о восстановлении* напрямую объясняют развитие темы корпоративной социальной ответственности и придаваемые ей значения. С аналитической точки зрения она затрагивает вопрос о целях компании. В частности, эта тема ворвалась в американскую экономику после публикации Эдвина Меррика Додда под названием «*For whom are corporate managers trustees?*» («*Для кого корпоративные менеджеры являются доверенными лицами?*») и опубликованной издательством Гарвардской школы права. Наряду с Берли и Минсом, Додд отметил, что власть в компании теперь в значительной степени находится в руках менеджеров, а не акционеров (Dodd 1932, 1145). Однако его статья стремилась отличаться от нормативной позиции, отстаиваемой Берли за год до этого. В книге «*Corporate Powers as Powers in Trust*» («*Корпоративные полномочия как доверительные полномочия*») Берли сформулировал то, что можно рассматривать как тезис об абсолютном приоритете прав и интересов акционеров (Berle 1931a). На что Додд отвечает:

Настоящий автор полностью поддерживает г-на Берли в его попытках установить правовой контроль, который более эффективно препятствует менеджерам направлять прибыль в свои карманы за счет акционеров, и согласен со многими конкретными правилами, которые он выводит из своего фидуциарного принципа [*trusteeship principle*]. Однако он считает, что даже ради достойной цели предоставления акционерам необходимой защиты от эгоистичных менеджеров нежелательно в настоящее время придавать большее значение мнению, что бизнес-корпорация существует с единственной целью получения прибыли для своих акционеров (Dodd 1932, 1147-1148).

Эта статья, написанная в начале кризиса 1930-х годов, с явными протокейнсианскими нотками предлагает альтернативное видение компании, основанное на «приоритете акционеров». Додд отмечает, что многие менеджеры говорят, что они добровольно учитывают интересы всего общества в своих реше-

¹ О Боуэне и социальной ответственности компании см.: Акье и Агерри (Acquier et Agerri 2007, 134-135). Боуэн утверждал, что руководители компании должны «учитывать все интересы», которые она затрагивает в ходе деятельности. Боуэн (Bowen 1953) цитируется по Шамаю (Chamayou 2018, 47-48).

² Мы представляем лишь часть истории данного понятия. Наше повествование также сильно отличается от того, что предлагают Акье и Агерри (Acquier et Agerri 2007) или Спектор (Spector 2008), поскольку мы сосредоточены на главных героях, с которыми ведет диалог Гэлбрейт.

ниях¹. Другими словами, они не ждут, пока будут приняты ограничения на законодательном уровне, чтобы начать заботиться об общих интересах. Добб считает, что акционерные общества могут учитывать общие интересы и дух «общественного служения» только тогда, когда их контролируют менеджеры. В конце концов, единственная связь акционеров с компанией — это ожидаемые дивиденды. Почему он считает, что менеджеры способны учитывать интересы всех сотрудников компании? Потому что это их повседневная работа, а «власть над жизнями других», т.е. над материальными условиями их существования, внушает «чувство ответственности». Из данной концепции реальности Добб делает нормативный вывод, а именно, что обязанность менеджеров — обеспечить устойчивость компании как института, который напрямую отвечал бы общественным интересам. Основная идея заключается в том, что, если менеджеры являются руководителями компании и способны действовать для обеспечения непрерывности ее деятельности, они обеспечивают сохранение рабочих мест. Тем самым они решали проблему недостаточного потребления в Соединенных Штатах в то время (Dodd 1932, 1152-1157, 1161).

Рассуждения Додда о корпоративной социальной ответственности особенно интересны с эпистемологической точки зрения. Во-первых, он предлагает онтологическую концепцию фирмы, которая утверждает, что она представляет собой нечто большее, чем сумма ее частей, — организм как таковой, выражаясь языком бихевиористских теорий. Однако только когда мы рассматриваем компанию как самостоятельную организацию, а не просто как производственную функцию, мы можем представить себе менеджеров не просто как представителей интересов акционеров, а как «попечителей» компании как «института» (Dodd 1932, 1160)². Когда такие экономисты, как Дженсен и Меклинг (Jensen et Meckling 1976), рассматривают фирму как совокупность контрактов, они и не представляют, что менеджеры могут или должны быть на службе фирмы как института. Ведь по определению компания существует, по их мнению, только как юридическая фикция (Chamaou 2018). Рассмотрение онтологии компании во многом определяет нормативные концепции корпоративной социальной ответственности. Фаверо и Робе (Favereau and Robé, 2012), хотя и не формулируют это таким образом, отстаивают более или менее аналогичный тезис, когда с явно нормативной точки зрения настаивают на различии между предпринимателем (физическим лицом) и акционерным обществом (юридическим лицом).

Статья Додда открыла исследовательский вопрос, связанный с теориями фирмы, а также представила первоначальную нормативную концепцию корпоративной социальной ответственности. Стоит отметить, что концепция Дод-

¹ О содержании выступлений лидеров в межвоенный период см.: Акье и Агерри (Acquier et Agerri 2007, 133-136).

² Мы видели, что эту точку зрения отстаивали, в частности, Берли (Berle 1954) и Кейсен (Kaysen 1957).

да совпадает с концепцией промышленника Генри Деннисоном, с которым Гэлбрейт сотрудничал в то же время. Генри Деннисон утверждает в книге «*Business and Modern Ethics*» («*Бизнес и современная этика*»), что компания «должна учитывать свои обязанности по отношению к себе, к более широкому социальному окружению и к своим сотрудникам» (Dennison 1932). Мы уже имели случай упомянуть о реакции Берли на работу Додда. Напомним, что Адольф Берли и Гардинер Минс опасались формирования «олигархии» в «акционерном обществе», а также некомпетентности руководства, поэтому их деятельность, вероятно, должна была бы регулироваться Государством (1932). В книге «Новое индустриальное общество» Гэлбрейт знакомит читателя с концепцией, изложенной в книге «*Modern Corporation and Private Property*» («*Современная корпорация и частная собственность*»), отмечая при этом, что «мрачные предсказания», сделанные в ней, «не сбылись». Одной из причин стало принятие Закона о ценных бумагах 1933 года и Закона о холдинговых компаниях 1935 года. Эти законы ввели прозрачность вознаграждения менеджеров и тем самым помогли ограничить рост их доходов (Galbraith 1967a, 129). В 1950-х годах Адольф Берли вновь обратился к полемике с Доддом, возникшей двадцатью годами ранее. Он утверждал, что Додд был прав. С позитивной точки зрения ему казалось, что менеджеры использовали свои полномочия в интересах «всего общества», а не исключительно для собственной выгоды. Подобный оптимизм широко распространен в либеральном лагере, что видно по некоторым фрагментам «Американского капитализма». Однако с нормативной точки зрения Берли призывает их идти еще дальше. Он призывает их взять на себя ответственность за политические последствия своих действий (Berle 1954, 85-87, 106, 124).

В статье, посвященной роли холодной войны в развитии «движения социальной ответственности компании» между 1945 и 1960 годами, Берт Спектор подчеркнул ведущую роль Гарвардской школы бизнеса и ее декана Дональда К. Дэвида в институционализации данного понятия. Посредством школы управления и журнала *Harvard Business Review* интеллектуалы и консультанты в сфере бизнеса развивают тезис Додда, перенятый Берли, согласно которому «обязанности бизнесменов» распространяются «не только на их компанию, но и на общество», в котором они работают. Изучение речей Спектора показывает, что этот призыв учитывать последствия своего поведения для общества в целом объясняется стремлением преодолеть «угрозу укоренения коммунизма» в Соединенных Штатах (Spector 2008, 321-328). Однако такое видение не встречает единодушного одобрения ни в деловых, ни в интеллектуальных кругах. В книге «*The dangers of social responsibility*» («*Опасность социальной ответственности*») Теодор Левитт отвергает тезис о корпоративной социальной ответственности и отстаивает идею о том, что получение прибыли должно оставаться приоритетной целью, если бизнесмены хотят обеспечить выживание своих компаний. По этой причине Гэлбрейт считает статью Левитта — коллеги по Гарвардской школе бизнеса, чьи статьи он регулярно читает, работой, написанной в защи-

ту доктрины «максимизации прибыли» в либеральном и демократическом лагере (Galbraith 1967a, 123)¹.

Функция промышленности и торговли состоит в том, чтобы производить мощный и непрерывный поток прибыли. Суть свободного предпринимательства заключается в стремлении к получению прибыли любыми средствами, обеспечивающими его собственное выживание. Забота об общественном благе должна быть возложена на правительство (Levitt 1958).

Поскольку тема корпоративной социальной ответственности поднимает вопрос об интересах, преследуемых управляющими и менеджерами, она представляла особый интерес для экономистов в период появления управленческих теорий компании. Она вызвала протест со стороны трех лагерей, каждый из которых поддерживает гипотезу (позитивное измерение) или доктрину (нормативное измерение) максимизации прибыли. Помимо Теодора Левитта, либеральным представителем оппозиции идее корпоративной социальной ответственности является Юджин Ростоу (1959). В статье, опубликованной в сборнике *«The Corporation in Modern Society»* (*«Корпорация в современном обществе»*) под редакцией Мейсона, Ростоу никоим образом не оспаривает тезис о том, что именно менеджеры и управляющие, а не акционеры управляют компанией. Он также признает, что интересы двух групп могут быть разными. Но он оспаривает нормативное содержание понятия корпоративной социальной ответственности, сначала отвергая онтологическую гипотезу Берли, также встречающуюся у Кейсена и иногда подхватываемую Гэлбрейтом, согласно которой у акционерных обществ имеется «личность», «душа», «сознание». При этом он не придерживается идеи, что менеджеры подотчетны компании как институту. Его критика нормативного содержания понятия основывается на логике консеквенциализма. Он утверждает, что целью компании должна быть максимизация прибыли в долгосрочной перспективе. Эту цель он предлагает закрепить в качестве «юридической нормы», чтобы избежать случаев, когда дискреционные полномочия менеджеров на использование ресурсов компании могут привести к контролю цен и заработной платы, которые «искажают процесс распределения ресурсов» (Rostow 1959, 53, 64, 70-71). Позиция Юджина Ростоу очень интересна. Она предполагает, что можно принять тезис об управленческой революции в позитивном ключе, продолжая поддерживать нормативный идеал, основанный на классической конкурентной модели. Гэлбрейт не понимает, как можно придерживаться такой позиции, поскольку она, как ему кажется, противоречит самой гипотезе рациональности, которая лежит в основе неоклассической теории.

Мы принимаем «революцию директоров» — «управленческую революцию» как самостоятельное явление, рассматриваемое отдельно от революции

¹ Копии статей Левитта и его переписка с Гэлбрейтом находятся в JKGPP, комплект 3, отделения 129 и 130.

техноструктур. Также широко распространено мнение, что до тех пор, пока прибыль компании превышает определенный минимум, руководству нечего бояться акционеров. Тем не менее именно для этих удаленных, не обладающих властью и неизвестных акционеров руководство стремится максимизировать прибыль (Galbraith 1967a, 124-125)¹.

Тезис о корпоративной социальной ответственности также отвергается авторами, связанными с радикальным лагерем. Хотя Гэлбрейт не упоминает об этом, мы заметили, что Габриэль Колко считает, что вытекающие из этого идеи потери власти акционеров и социальной ответственности менеджеров, выдвинутые Берли, являются «символом веры» (1962). Как отмечает Гэлбрейт, «марксисты» считают, несмотря на упомянутую управленческую революцию, что вносимый «капитал сохраняет власть», одновременно «функциональную» и «глубокую», поэтому компании в посвященных им пояснительных схемах продолжают стремиться к максимально возможной прибыли (Galbraith 1967a, 61)². Вопреки идеологическому спектру, чикагские экономисты, которых Гэлбрейт называет «консерваторами», также выступают против тезиса о корпоративной социальной ответственности как в позитивном, так и в нормативном аспектах. В книге «*The Theory of Price*» («Теория цены») Джордж Стиглер вновь подтверждает, что максимизация прибыли — это «самая сильная, самая универсальная и самая стойкая из сил, управляющих поведением предпринимателей» (1952, 149)³. Поэтому данная концепция должна быть положена в основу теории фирмы. Фридман также согласен с упомянутой гипотезой. Более того, в «*Capitalisme et liberté*» («Капитализм и свобода») он прямо выступает против нормативного измерения идеи корпоративной социальной ответственности. Это привело бы к «отходу от индивидуалистического общества в сторону к коллективистскому государству» (1962, 205). Это означало бы «принятие социалистической точки зрения, что для определения распределения ресурсов подходят политические, а не рыночные механизмы» (Friedman 1970, 17)⁴.

Главу «О монополии и социальной ответственности работодателей и профсоюзов» Фридман начинает с утверждения, что наличие «конкуренции представляет собой идеальную ситуацию», хотя «ничего похожего на «чистую» конкуренцию на деле не существует», в частности, из-за существования монопо-

¹ Гэлбрейт отвергает аргумент о том, что совет директоров будет распределять дивиденды, а не удерживать прибыль. Он напомнил, что членов совета директоров часто назначает руководство компании. В этом отношении «отдельный акционер не имеет права голоса» (Galbraith 1967a, 52).

² См., например, раннюю критику Пола Суизи (Sweezy 1942a), адресованную Берли и Бернхему.

³ В четвертом издании книги, которое датируется 1987 годом, Стиглер отстаивает гипотезу максимизации прибыли на основе двух аргументов. Во-первых, данная гипотеза приводит к выводам, которые согласуются с наблюдениями. Во-вторых, не существует жизнеспособной альтернативной гипотезы.

⁴ Цитируется и переведено по Шамаю (Chamayou 2018, 52).

лий, источником которых могут быть технические, профсоюзные или правительственные структуры. На вопрос об управленческой власти Фридман критикует налоговую структуру США. Она помогает снизить дивиденды, выплачиваемые акционерам, предоставляя стимулы для удержания нераспределенной прибыли, которую могут реинвестировать в компанию на дискреционной основе те, кто ее контролирует. Для Фридмана упомянутый удержанный финансовый капитал компании приводит к нерациональному распределению ресурсов. Они не обязательно инвестируют в наиболее производительную область. Более того, он благоприятствует устоявшимся компаниям в ущерб новым, а значит, вредит конкуренции. Наконец, Фридман оспаривает идею корпоративной социальной ответственности, основываясь на своей политической философии, которую он называет «либеральной» — в том смысле, что «либерал берет за основу индивида, а не нацию или гражданина данной нации». При такой философской концепции понятие ответственности перед сообществом участников компании как института или перед обществом в целом можно с неизбежностью рассматривать только как бессмысленное (Friedman 1962, 184, 197-198).

Все чаще можно услышать мнение, что руководители компаний и профсоюзов несут «социальную ответственность», выходящую за рамки обслуживания интересов своих акционеров и членов. За этой идеей скрывается фундаментальное непонимание характера и природы свободной экономики. В такой экономике бизнес несет одну и только одну социальную ответственность: использовать свои ресурсы и заниматься деятельностью, направленной на увеличение прибыли, при условии открытой и свободной конкуренции, без обмана и мошенничества. Точно так же «социальная ответственность» руководителей профсоюзов заключается в защите интересов членов их организаций. [...] Мало какая тенденция может так глубоко подорвать основы нашей свободы, как признание руководителями корпораций социальной ответственности, отличной от стремления заработать как можно больше денег для своих акционеров. Это в корне подрывная доктрина. Если у бизнесменов есть социальная ответственность, отличная от максимизации прибыли для своих акционеров, как они смогут определить, в чем именно заключается эта ответственность? Могут ли частные лица, назначившие себя сами, судить о том, что отвечает интересам общества? (Friedman 1962, 202-203).

Эти высказывания Фридмана, в частности его нормативное утверждение, требуют нескольких комментариев. Во-первых, часто забывают, что он отвергает тезис о корпоративной социальной ответственности как компаний, так и профсоюзов. В этом отношении он придерживается идеи, связанной с метафорой «невидимой руки», согласно которой преследование частных интересов всегда благоприятствует общим интересам. Во-вторых, если признать, что руководители компании должны быть обеспокоены общественными интересами из-за предполагаемой социальной ответственности, их следует выбирать, а не назначать. Фридман разумно предполагает, что речь идет о соблюдении

демократического принципа, лежащего в основе американского общества. Три дополнительных аргумента, которые он приводит, рассматриваются в контексте экономической политики Кеннеди и более ранних тезисов Гэлбрейта. Во-первых, он утверждает, что политика «руководства» [*guideposts*] в сталелитейной промышленности в 1962 году демонстрирует, что корпоративная социальная ответственность означает, что ценовая политика компании больше не частное, а «общественное решение». Во-вторых, он критикует «контроль цен», который, помимо того, что неэффективен в борьбе с инфляцией, приводит к «разрушению системы свободного предпринимательства». В-третьих, Фридман считает, что тезис о корпоративной социальной ответственности способствует развитию налогообложения, благоприятного для частной благотворительности в форме фондов. Это приводит к «неправильному использованию своих средств» со стороны компаний, так как, по его мнению, они должны быть только «инструментом акционеров, которые ими владеют». Он полностью отвергает идею корпорации как «социального института», несущего ответственность, но опасается, что это явление приведет к «реальному разрыву между владением и управлением», что «подорвет природу и характер» американского общества (Friedman 1962, 203-205).

Фридман повторил этот тезис 13 сентября 1970 года в известной статье в *New York Times*, рукопись которой хранится в документах Гэлбрейта¹. В «Новом индустриальном обществе» он критикует как позитивное представление — что менеджеры максимизируют прибыль, так и нормативное представление — что менеджеры должны максимизировать прибыль, что и указано в интерпретации Фридмана². Однако он также не поддерживает оптимистическую нормативную линию Додда (1932) и Берли (1954), которые отстаивают идею о том, что менеджеры должны служить общим интересам — концепцию не менее двусмысленную, чем концепция корпоративной социальной ответственности. Мы склонны утверждать, что особенно важно понимать, что Гэлбрейт не поддерживает данную концепцию. Ведь он анализирует не только достижение различных экономических и социальных целей компании. Его интересует формирование этих социальных целей, точно так же, как и формирование потребительских предпочтений. Именно этого, по его мнению, не хватало в «Обществе изобилия». «Дабы узнать, как и для каких целей нами управляют, мы должны знать, каковы цели техноструктуры» (Galbraith 1967a, 121). В этом и заключается интерес его исследования мотиваций техноструктуры. В силу

¹ JKGPP, комплект 9, отделение 1015.

² «Таковы основы, на которых сегодня зиждется доктрина максимизации в крупной современной фирме. Согласно ей воля к прибыли, как и воля к сексуальному самовыражению, является фундаментальной тенденцией. Но она утверждает, что эта тенденция проявляется не в первом, а в третьем лице: она отделена от себя и выражает себя от имени анонимных и пассивных незнакомцев, которые не имеют ни малейшего представления о том, что их прибыль, по сути, максимизируется» (Galbraith 1967a, 127).

«принципа когерентности» это исследование приводит к изучению «целей индустриальной системы» в целом.

Взаимоотношения общества в целом и организации должны соответствовать взаимоотношениям организаций и отдельных лиц. Цели общества, организации и индивида должны быть согласованы. Необходимо также обеспечить согласованность мотивов, побуждающих организации и отдельных лиц добиваться целей. Как всегда в социальных вопросах, мы имеем дело с моделью, где все тесно взаимосвязано. Из этого следует, что, если мы знаем цели общества, у нас есть общая нить для понимания целей организаций, которые его обслуживают, и людей, которые составляют эти организации, и наоборот. Точно так же, если мы знаем, насколько мотивированы люди, мы узнаем, насколько мотивированы организации – и наоборот (Galbraith 1967a, 167).

На общем уровне Гэлбрейт утверждает, во-первых, что фирмы как организации, принадлежащие к системе планирования, которая является подсистемой экономической и социальной системы, склонны адаптировать цели общества к своим собственным целям. Однако последние, по сути, это цели, к которым стремятся люди, контролирующие их (Galbraith 1967a, 169). Во-вторых, роль, которую играет процесс идентификации, заставляет индивидов преследовать цели фирмы, а значит, и общества. Но эти цели преследуются, другими словами, процесс идентификации работает, только в той степени, в какой индивиды верят, что они в состоянии повлиять на эти цели, так что в конечном итоге индивиды чувствуют, что преследуют свои личные интересы. Идентификация и адаптация идут рука об руку (Galbraith 1967a, 144). Гэлбрейт видит иллюстрацию этой тенденции в том, как индивиды узаконивают и оправдывают цели, которые они преследуют, показывая, как они служат общим интересам.

Многое из того, что считается социально важным, на самом деле – лишь адаптация социальных установок к общим целям технотруктуры. Здесь важно то, во что мы верим. У этих целей, ставших целями общества – пусть они и вытекают из целей технотруктуры – есть своя особая цель (Galbraith 1967a, 171).

К каким социальным целям приводят цели технотруктуры, определенные Гэлбрейтом? Компания стремится наращивать объемы производства и продаж, стараясь контролировать непрерывный рост специфического и совокупного спроса. Цель экономической системы, в которой доминируют крупные компании, контролируемые технотруктурами, заключается, между прочим, в экономическом росте как таковом. Данный тезис согласуется с результатами исследования социальных убеждений, проведенного в «Обществе изобилия». Идею о том, что рост фирмы является одной из целей технотруктуры, подтверждает принцип когерентности. Ни одна социальная цель не провозглашается решительнее, чем цель экономического роста. Ни один тест на успешность общества не принимается с таким единодушием (или почти единодушием), как ежегодное увеличение валового национального продукта. Гэлбрейт уже пытал-

ся показать в предыдущей части своей трилогии, что рост уровня жизни потенциально противоречит общим интересам. Он вновь подтвердил, что «тождество социального прогресса и уровня жизни — это символ веры» (Galbraith 1967a, 172). Здесь мы видим интегрированный характер его пояснительной схемы. Анализ с точки зрения суверенитета производителя позволяет ему объединить микроскопический анализ (цели техноструктуры внутри компаний) и макроскопический анализ (социальные цели и коллективные убеждения индустриального общества). Если Гэлбрейт настаивает на дебатах вокруг понятия корпоративной социальной ответственности, то именно для того, чтобы показать, что они выявляют и подтверждают существование экстраординарной власти над формированием общества, которой пользуются крупные компании, нравится нам это или нет.

Было бы неправильно отвергать заявления о корпоративной социальной ответственности, сделанные представителями крупных корпораций, как простое упражнение в банальности, в котором они соревнуются. Ведь они также отражают основную реальность, которая заключается в том, что сегодня крупные корпорации обладают властью формировать общество. Эта власть не исчезает, когда бизнесмены, следуя советам традиционных экономистов, заявляют, что прибыль является их единственной целью. [...] То, что в Америке иногда называют «социальной корпорацией» — то есть компанией, которая заявляет о своей социальной ответственности, — является логическим проявлением большого бизнеса и мотивации его членов (Galbraith 1967a, 135-136, 184).

В заключение по теме корпоративной социальной ответственности можно выделить три основные позитивные и три основные нормативные позиции. С позитивной стороны некоторые авторы для целей анализа экономической системы считают удовлетворительной гипотезу о том, что менеджеры максимизируют прибыль в интересах акционеров (Stigler 1952; Friedman 1962; Solow 1967a). Эта позиция обосновывается, в частности, инструменталистской эпистемологией «как будто». Две другие основные позитивные позиции можно описать как управленческие, и иногда они встречаются у одного и того же автора. Оптимистическая управленческая позиция утверждает, что менеджеры эффективно обеспечивают устойчивость компании в интересах всех или части заинтересованных сторон (Dodd 1932; Galbraith 1952a; Berle 1954). Более пессимистичная позиция заключается в том, что менеджеры стремятся прежде всего к удовлетворению собственных интересов, потенциально в ущерб другим членам компании и общества в целом (Berle et Means 1932; Levitt 1958; Rostow 1959; Galbraith 1967a).

Существует три основные нормативные позиции. Первая заключается в том, что менеджеры должны максимизировать прибыль для акционеров. Эта доктрина «примата акционеров» встречается у таких разных авторов, как Берли (Berle 1931a), Фридман (Friedman 1962, 1970), Дженсен и Меклинг (Jensen and Meckling 1976), Левитт (Levitt 1958) и Ростоу (Rostow 1959). Гэлбрейт ста-

рается подчеркнуть, что в такой точке зрения нет ничего естественного¹. Вторая нормативная позиция утверждает, что менеджеры должны в первую очередь обеспечивать долгосрочное выживание компании, тем самым способствуя благополучию ее членов и, в силу транзитивности, повышению благосостояния общества (Dodd 1932; Galbraith 1952a). Третья позиция заключается в том, что компания, в силу своей власти, несет беспрецедентную социальную ответственность. В этом случае она должна учитывать последствия своих действий, не только экономические, но также социальные и политические (Berle 1954; Galbraith 1967a). Далее дискуссия переходит от понятия социальной ответственности корпораций к столь же неоднозначному понятию общего интереса, который, как мы уже объясняли, не всегда четко определяется Гэлбрейтом и в целом участниками американского исторического институционализма.

¹ В связи с этим он пишет: «Почти все исследования, посвященные теории фирмы, сосредоточены на отклонении от их юридического или формального образа. Данный образ, который представляет собой «объединение лиц, составляющих автономное юридическое лицо с гражданской правосубъектностью и уполномоченных заниматься торговлей, осуществлять приобретения и заключать контракты», по существу, является нормативным. Это образ того, каким должна быть крупная компания» (Galbraith 1967a, 84).

Глава 17

Политическая экономия индустриального общества

Изложив в первой трети своей книги исторические изменения институциональных структур капитализма — переход от предпринимательского капитализма к плановой системе — и исследование внутренней организации компании, Гэлбрейт предлагает исследование функционирования экономической и социальной системы в целом, основанное на изучении функционирования ее доминирующей подсистемы. При этом он уточняет многие тезисы, которые он разработал в первых двух частях трилогии. Мы не возвращаемся к тезису об обратной цепочке, изложенному ранее. Но это основополагающий момент в аргументации. Мы начнем с изложения основных черт этой новой экономической системы, в которой техноструктура выступает в качестве доминирующего социального класса. Затем нас интересует анализ трех конкретных явлений, которые Гэлбрейт ранее описал лишь в общих чертах. Первое касается «бюрократического симбиоза» между крупными организациями общества, который проявляется, в частности, в военно-промышленном комплексе. Второе — углубление его анализа развития в динамике системы образования, который интегрируется в анализ экономического роста, технологического развития и обратной цепочки. Третье, которое вытекает из объяснения причин массовизации высшего образования, касается его размышлений о роли «корпуса педагогов и ученых» — и в более широком смысле интеллектуалов — в индустриальном обществе.

Основные особенности плановой системы

Первая особенность послевоенной американской экономической и социальной системы, и в более общем плане развитых стран, заключается в том, что она, как ярлык, выбранный Гэлбрейтом для части экономики, в которой главенствуют крупные компании, указывает на «плановую систему». Гэлбрейт явно противопоставляет эту логику планирования логике рынка. Планирование от лица крупных частных компаний и государственных учреждений направлено на снижение неопределенности, присущей рыночным взаимодействиям на основе множественных индивидуальных решений, которые характеризуют свободную рыночную экономику. Поскольку большой размер — один

из лучших поводов для компании прибегнуть к иерархической координации и усыпить рыночные механизмы, Гэлбрейт считает, что «вполне нормально, что масштабы операций крупнейших [компаний] приближаются к государственным» (Galbraith 1967a, 87). Однако мы знаем, что он считает, что именно эти крупные компании, благодаря более высокому росту производительности, способствуют росту американской экономики. Гэлбрейт, однако, старается не создавать идеализированного представления об экономических показателях. «Необходимость строить планы не означает, что они хорошо составлены» (Galbraith 1967a, 36).

В то время запуск компанией «Ford» бренда «Edsel» регулярно упоминался в деловой прессе и различными экономистами как «демонстрация того, что планирование неэффективно». В то время как на рекламные кампании потратили 50 миллионов долларов, 18 моделей седанов марки «Edsel», в конце концов, стали коммерческим провалом. Однако для Гэлбрейта этот пример был «катастрофой, превращенной в мыльницу». По его мнению, он показывает не то, что планирование не работает, а лишь то, что оно не работает «идеально» (Galbraith 1967a, 214). Провал седанов Edsel в Соединенных Штатах не имел подобных масштабов в Канаде, где было решено продавать их через уже существующие дилерские центры Ford, а не создавать новые каналы сбыта¹.

Вторая характеристика системы планирования — это напряжение, которое движет ею. С одной стороны, широко распространена идеология конкуренции, которая регулирует применение антимонопольного законодательства. С другой стороны, устойчивый и стабильный рост представляется высшей целью экономической системы. Однако крупные олигополистические компании, которые, по мнению Гэлбрейта, лежат в основе такого экономического роста и снижения неопределенности, снискали осуждение не только со стороны приверженцев конкурентной идеологии, но и, иногда, в ходе судебных процессов за антиконкурентные практики. Гэлбрейт повторяет свою критику антимонопольного законодательства США. Это не только «анахронизм». Данные законы неэффективны, поэтому они в конечном итоге способствуют «скромному сокрытию реальности власти», которой пользуются крупные корпорации (Galbraith 1967a, 195-196, 203). Гэлбрейт стремится продемонстрировать, что такое напряжение проникло в самый центр экономического анализа. В отличие от Бога Боссюэ он смеется над теми, кто лелеет следствия, причины которых они презирают. Пол Самуэльсон, например, в своем учебнике осуждает «экономическое зло олигополии и других аберрантных форм рынка», призывая при этом к минимальному росту в 3%². Однако Гэлбрейт считает, что рост производительности, обеспечивающий такой рост, становится возможным именно благодаря увеличению размеров компаний и олигополистическим рыночным структурам, которые поощряют инновации. По мнению Гэлбрейт-

¹ Подробную историю бренда см. у Бонсалла (Bonsall 2002).

² Самуэльсон (Samuelson 1964, 508), цитируемый Гэлбрейтом (Galbraith 1967a, 190).

та, дисциплинарная специализация между микроэкономикой и макроэкономикой маскирует это внутреннее противоречие экономической науки.

Теория рынка относится к так называемой микроэкономике: господствующая олигополия и проблемы ее эффективности и успешности вызывают серьезную озабоченность. Рост мировой экономики, с другой стороны, рассматривается в рамках макроэкономки, которая анализирует движение совокупных доходов и производства: но здесь проблемы поведения на рынке не изучаются, а олигополия не рассматривается (Galbraith 1967a, 191).

Макроэкономические характеристики плановой системы, которые представляет Гэлбрейт, взяты из моделей, построенных им в предыдущих работах. Что касается инфляции, то он вновь повторяет свой анализ зависимости между ростом цен и ростом заработной платы, которая тем более вероятна, чем сильнее спрос на бизнес. Как предположил Чарльз Шульце¹ (1960), используя концепцию «ползучей инфляции», эта зависимость для Гэлбрейта является органическим элементом промышленной системы. Благодаря исследованию мотивов техноструктуры, которая стремится к надежности и расширению компании, он нашел модель 1957 года и интегрировал ее в пояснительную схему общего функционирования американского капитализма. Во-первых, его теория мотивации техноструктуры дает обоснование его отказу от гипотезы максимизации прибыли. Однако последнее «несовместимо» с «тезисом о том, что издержки оказывают давление на цены», как показала работа Сиднея Вейнтрауба (1963). Во-вторых, цели техноструктуры, направленные на снижение неопределенности и содействие идентификации сотрудников, объясняют стремление максимально избежать социальных конфликтов внутри компании. В-третьих, как он утверждает со времен «Американского капитализма», «техноструктура, которая принимает решение о повышении заработной платы, сама по себе не должна платить за это». Если мотивы техноструктуры объясняют кумулятивную динамику между повышением заработной платы и ростом цен, Гэлбрейт напоминает, что существует, конечно, предел повышения заработной платы, которую техноструктура предоставит рабочим. Слишком регулярный или слишком большой рост может поставить под угрозу прогнозы, с одной стороны, и структуру заработной платы между различными категориями работников — с другой. Такое увеличение доходов рабочих потребовало бы соответствующего увеличения доходов белых воротничков, а затем и членов техноструктуры, порождая процесс увеличения издержек, долгосрочные последствия которого противостоят расширению компании (Galbraith 1967a, 255-259).

В 1936 году Кейнс продемонстрировал, что можно достичь равновесия при неполной занятости. После войны американские кейнсианцы, например Самуэльсон, «признали, что инфляция неизбежна при полной занятости». В не-

¹ Профессор Индианского университета стал директором бюро управления и бюджета при президенте Линдоне Б. Джонсоне (1965–1968).

котором смысле Гэлбрейт более оптимистичен благодаря вере в эффективность контроля над ценами для противодействия последней. Но он также более пессимистичен, поскольку настаивает на том, что инфляция в рамках системы планирования может произойти даже при отсутствии полной занятости. Такой риск инфляции, с которым имеет дело Гэлбрейт, не должен вводить нас в заблуждение. Это инфляция структурного порядка (Galbraith 1973b, 229-234). Поэтому данный тезис не противоречит тому, который он защищал с 1936 года, и повторяет в «Новом индустриальном обществе», а именно, что цены в системе планирования более стабильны. Они более «стабильны» — последний термин заменил термин «жесткие» — в том смысле, что подвержены частотам и амплитудам вариаций меньше, чем цены отраслей в конкурентных секторах. В последнем случае спрос и предложение различаются более неравномерно. Его тезис 1936 года о «предпочтении жесткости» со стороны крупных компаний теперь подтвержден подробным анализом мотивов и функций технотрактуры, а также тем, как Государство вмешивается в коллективные переговоры — вмешательство, которого не обязательно боятся представители технотрактуры.

Стабильность цен также служит целям частного промышленного планирования. Цены, зафиксированные однажды, предсказуемы в течение заметного периода. А так как цены одной фирмы являются издержками для 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 технотрактуры; таким образом, они помогают технотрактуре достичь одной из ее целей. С другой стороны, они облегчают задачу планирования для данной фирмы и для фирм, которым она продает продукцию (Galbraith 1967a, 203).

Четвертая особенность американской экономической системы — возникновение «технотрактуры» как нового доминирующего социального класса. Мы подробно изложили аргументы, которыми Гэлбрейт объясняет захват власти в компании этим классом. Но власть технотрактуры в компании приводит к тому, что через выстроенную систему ценностей она влияет на все социальное поле. Что это за ценности? В «Веселой науке» Фридрих Ницше изучал последствия «тяжелого труда», который считал «пороком» современного мира, созданного буржуазией (Chirat 2017). Технотрактура Гэлбрейта, кажется, унаследовала эту культурную черту от буржуазии. Он пишет, что «цели индустриальной системы едины с жизнью, и те, кто ей служит, должны отождествлять ее с жизнью. В принципе, если рабочий работает сорок часов в неделю, — это вполне приемлемо; но если столько работает топ-менеджер, то этого будет недостаточно». Система ценностей технотрактуры как социального класса в этом отношении согласуется с продвижением роста как высшей целью индустриального общества. Задаваясь вопросом о значении этой цивилизационной траектории, Гэлбрейт в продолжение «Общества изобилия» отмечает, что «безграничная преданность» технотрактуры «задаче» потребления дополнительных

товаров и услуг «превосходит все мыслимые пределы». Он добавляет, что поэтому «неверно понимать характер индустриальной системы», полагая, как предлагает Кейнс (1931), что рост производительности и потребления приведет к массовому сокращению рабочего времени в пользу досуга. Более того, досуг, который допускает индустриальная система, сам стал экономическим продуктом со своими потребителями (Galbraith 1967a, 369-373)¹.

Хотя Гэлбрейт утверждает, что техноструктура как доминирующий социальный класс индустриального общества распространяет свои ценности — труд, производство, потребление и гонку за инновациями — на все общество, он также тщательно описывает механизмы, с помощью которых она оказывает это действие на социально поощряемые и преследуемые цели (Galbraith 1967a, 401). Другими словами, он объясняет, как техноструктура взаимодействует с другими членами, классами и организациями, которые составляют индустриальное общество. Мы уже представили концепцию идентификации, которую Гэлбрейт использует для объяснения тяжелой работы членов техноструктуры². Но как он объясняет упорный труд обычных рабочих и служащих? Напомним, он утверждает, что они работают в основном ради материального мотива, т.е. ради дохода, который они получают от своей работы. В обществах, где нет изобилия, главным стимулом к действию является голод. В обществе изобилия рвение к работе стимулируется двумя дополнительными сопутствующими факторами. Это эффект зависимости, который поддерживает существование потребностей, подлежащих удовлетворению, и необходимость возвращать долги, которые были взяты для их удовлетворения (Galbraith 1967a, 277-278). Наконец, основной механизм, с помощью которого техноструктура оказывает решающее влияние на коллективные цели и убеждения, уже был изложен в теории потребления Гэлбрейта. *Суверенитет производителя» как понятие в области экономического анализа относится к механизму распределения ресурсов*

¹ Роберт Дж.Гордон (Gordon 2011, 2003) продемонстрировал, что количество отработанных часов на человека в Соединенных Штатах сократилось значительно меньше, чем в Европе с 1960 года.

² Гэлбрейт не проводит детального анализа различных управленческих стратегий. В связи с этим книга Фредерика Лордона «*Капитализм, желание и рабство*» («*Capitalisme, Desir et Servitude*») углубляет и обновляет анализ процесса идентификации, хотя в ней нет ссылок ни на Гэлбрейта, ни на Саймона. «Поскольку неолиберальное предприятие стремится к полной идентификации людей со своими целями как к условию полного захвата их способности к действию, оно «принимает» индивидов и заранее оценивает степень их коллегиальности. Среди них есть те, кто с самого начала идет сам по себе и спонтанно движется в его направлении, потому что с самого начала они связали с ним [техноструктурой Гэлбрейта] свои жизненные интересы, экзистенциальные интересы в широком смысле этого слова, включающие не только денежную выгоду, но и желаемое воплощение того или иного образа жизни: руководители высшего звена и менеджеры очень высокого уровня, которые, сделав свою профессиональную жизнь своей жизнью или почти своей жизнью, с самого начала добиваются наилучшего соответствия целям организации, которая служит им в той же мере, что и они ей» (Lordon 2010, 108).

в рамках системы планирования. Но «суверенитет производителя» как принцип политической экономики относится к основному механизму, с помощью которого техноструктура определяет характер потребления в обществе и возникающие в результате этого коллективные убеждения.

Инициатива в принятии решения о том, что должно быть произведено, принадлежит не суверенному потребителю, который через рынок отдает распоряжения, подчиняющие экономические механизмы его воле. Скорее, она исходит от крупной производящей организации, которая стремится контролировать рынки, которые она должна обслуживать, и через них подчинять потребителей своим собственным нуждам. При этом она оказывает глубокое влияние на их ценности и убеждения (Galbraith 1967a, 18).

«Бюрократический симбиоз» и военно-промышленный комплекс

Есть еще одна характеристика индустриального общества, в частности его подсистемы планирования, которая является основополагающей для пояснительной схемы Гэлбрейта. Это процесс бюрократизации жизни общества, который, как мы видели, лежит в основе работы таких институционалистов, как Торстейн Веблен и Роберт Брэди. В «Новом индустриальном обществе» этот процесс бюрократизации проявляется как следствие процесса планирования. Он является результатом увеличения размеров компаний, диверсификации их деятельности и процессов вертикальной интеграции, которые они стремятся реализовать. В этом отношении из работы Гэлбрейта можно сделать вывод, что бюрократизация является ответом бизнеса на неопределенность, связанную с коммерческой деятельностью. Этот процесс бюрократизации занимает центральное место в его пояснительной схеме, поскольку он одновременно объясняет и раскрывает — в соответствии с принципом кумулятивной причинности — важность, которую приобретают крупные организации в социальной системе. Процесс бюрократизации проявляется на двух уровнях. На внутреннем уровне он отражается в важности групповых действий в процессе принятия решений и в специализации. На уровне социальной системы в целом процесс бюрократизации выражается в сети взаимодействий, объединяющих различные организации, входящие в нее. В соответствии со своей методологией Гэлбрейт изучает эти взаимодействия, ставя в центр крупное акционерное общество и изучая отношения, которые она поддерживает соответственно с другими компаниями, профсоюзами и государством.

Что касается отношений между компаниями, Гэлбрейт четко различает отношения в «рыночной экономике», где «по определению» одна фирма «продает другой организации или фирме», так что «граница между ними четко очерчена», от отношений в системе планирования, где этого уже нет (Galbraith 1967a,

318). Такое исчезновение границ между компаниями объясняется различными процессами. Первый процесс – это процесс вертикальной интеграции. Второй – использование долгосрочных договорных отношений. Третий, более неформальный процесс, проявляется в дискреционной власти над ценами, по которым крупная компания покупает у своих поставщиков или продает свои товары розничным продавцам и потребителям. Это не рыночные, а, по терминологии Гардинера Минса, регулируемые цены. Экономические отношения не безличны. Все эти три явления, способствующие исчезновению границ фирмы, направлены на снижение неопределенности, которой она подвержена в условиях координации рынка. Однако в «Новом индустриальном обществе» анализ взаимоотношений между компаниями, особенно между компаниями плановой системы и конкурентной системы, остается поверхностным. Гэлбрейт развил эти идеи в работе «Экономические теории и цели общества», рассмотрев, в частности, субподрядные отношения. Субподряд способствует созданию «обширной сети взаимозависимых рынков», благодаря которым крупные компании обеспечиваются поставками сырья и возможностями сбыта, а также способствует не только разработке, но и реализации производственных планов (Galbraith 1973b, 159-161)¹.

Что касается отношений между крупными компаниями и профсоюзами, Гэлбрейт считает, что рост размеров компаний и преобладание групповых действий – два явления, характерные для процесса бюрократизации, – положили конец антагонизму между капиталом и трудом, который является основным процессом в марксистской схеме. Изменился характер отношений оплаты труда, поскольку крупная компания больше не представляла собой организацию, поляризованную на две группы, а скорее, иерархическую структуру. «Различие между работодателями и работниками, между теми, кто принимает решения, и теми, кто их исполняет, размывается армией техников, ученых, аналитиков рынка, программистов, промышленных дизайнеров и других специалистов, которые и принимают решения, и исполняют их, или которые являются как работодателями, так и работниками» (Galbraith 1967a, 274)². В «Американском капитализме» Гэлбрейт рассматривал профсоюзы как противодействующую силу на рынке труда. Но он уже тогда подчеркивал риск, подтвержденный в «Обществе изобилия» и «*The Liberal Hour*» («*Часа либерала*»), что ситуация высокого спроса приведет к сближению интересов менеджеров крупных компаний и руководителей профсоюзов. А данное сближение приводит к увеличению заработной платы, что порождает инфляцию и становится проблемой для людей, не входящих в систему планирования. В «Новом индустриальном обще-

¹ Об анализе субподряда, снижающего неопределенность рынка, но создающего новые области неопределенности, при котором используется подход, приведенный Оливером Уильямсоном, см.: Бодри (Baudry 1992, 1994, 1999).

² Они являются «работодателями и работниками» с точки зрения их фактических отношений контроля над трудом других работников, но не в юридическом смысле этих терминов.

стве» тот факт, что профсоюзы «менее воинственны» и «политически менее активны» настолько, что Гэлбрейт предсказывает их «постоянный упадок», представляется следствием такого симбиоза интересов менеджеров и профсоюзов. Он встраивает в свою пояснительную схему ранее проведенный им анализ роли профсоюзов в экономической системе, объединяя его с вопросом о мотивации техноструктуры и целях, которые она преследует через контроль над крупным бизнесом. Во-первых, повышение заработной платы, которого требуют профсоюзы, не обязательно противоречит целям техноструктуры — увеличению объема продаж и обеспечению безопасности. Во-вторых, деятельность профсоюзов — это источник стабильности. Институционализация процесса коллективных переговоров облегчает процесс бизнес-планирования за счет стандартизации заработной платы и одновременного развития отраслевых затрат на рабочую силу (Galbraith 1967a, 269–274, 284).

Гэлбрейт также считает отношения между крупным бизнесом и государством симбиотическими¹. Сравнивая отношения между государством и предпринимателем с отношениями между государством и техноструктурой, мы уже имели случай упомянуть тезис Гэлбрейта о том, что последние носят, скорее, характер сотрудничества. Это утверждение не является абсолютно новым для Гэлбрейта. Еще в своей рукописи «*Individualism, Collectivism and Economics*» («Индивидуализм, коллективизм и экономика») он переосмыслил труды представителей «индивидуализма» в Экономике: Адама Смита, Джона Стюарта Милля, Фрэнка Найта и Фридриха Хайека, и сделал вывод, что они признали, что «частные и общественные организации взаимозависимы и что одна имеет тенденцию порождать другую» (Galbraith 1951a). Другими словами, мы наблюдаем одновременную бюрократизацию частной и общественной сфер. По общему признанию, в «Обществе изобилия» его тезис о социальном дисбалансе привел к выводу о том, что рост частного сектора происходил за счет государственного. Но в «Новом индустриальном обществе» он исправил этот тезис на более универсальный, указав, что «индустриальная система игнорирует или презирует те услуги государства, которые не имеют тесной связи с ее собственными потребностями». Например, плановая система не пренебрегает ни образованием, которое обеспечивает работников навыками, необходимыми современному крупному бизнесу, ни деятельностью, связанной с вопросом «национальной обороны» — основной сферой государственных расходов (Galbraith 1967a, 349).

Помимо противоречия между идеологией конкуренции и реальностью плановой системы, Гэлбрейт подчеркивает, что существует противоречие между идеологией бизнесменов, которые всегда крайне критично и подозрительно относятся к государственному вмешательству, и реальностью их отношений

¹ Гэлбрейт прибегает к выражению «бюрократический симбиоз» только в книге «Экономические теории и цели общества» (Galbraith 1973b, 67, 180). Но идея, которую он здесь обозначает, у него была еще до этого.

с государством¹. Гэлбрейт утверждает, что, поскольку современный крупный бизнес «сильно зависит от Государства», на самом деле, «нет никаких шансов на то, что он сформирует монолитный фронт против Государства». Главная мотивация техноструктуры, а именно достижение корпоративной безопасности, которая является основой ее власти, заставляет ее особенно опасаться падения совокупного спроса. Этим объясняется ее поддержка политики макроэкономического регулирования, которая часто рассматривается как кейнсианская. Такие регулирование — условие автономии техноструктуры как группы, которая контролирует организацию (Galbraith 1967a, 177, 267). Эта тема макроэкономического регулирования встроена в общую пояснительную схему Гэлбрейта посредством теории крупной фирмы как органа планирования. Чтобы убедить читателя, он предполагает, что «компания бесполезно» «устранять второстепенную причину неопределенности», а именно уровень специфического спроса, «если остается основная причина», а именно уровень общего спроса. Как и расходы на маркетинг, регулирование совокупного спроса также является «органической необходимостью» системы планирования. Поскольку макроэкономическая политика регулирования становится все более эффективной по мере увеличения размера государственного сектора, Гэлбрейт выявляет дополнительную причину, которая объясняет потенциальный интерес техноструктуры к росту размера некоторых государственных секторов (Galbraith 1967a, 226-234).

По мнению Гэлбрейта, совпадение интересов техноструктуры и государственного аппарата таково, что «современный крупный бизнес является инструментом Государства», в то время как Государство «само по себе является инструментом индустриальной системы». Государство, действительно, является клиентом системы планирования, особенно в военной области, и поставщиком факторов производства посредством системы образования. Точно так же, как границы между компаниями становятся все более проницаемыми, Гэлбрейт утверждает, что «линия, разделяющая государственный и частный сектор, размыта». В книге «*La dynamique du capitalisme*» («Динамика капитализма») историк Фернан Бродель публикует знаменитую фразу, что «капитализм торжествует только в том случае, если он идентифицирует себя с Государством, если он и есть Государство» (Braudel 1985, 68)². Точно так же крупная фирма системы планирования по Гэлбрейту «далеко не всегда органически отделена от Государства», наоборот, она существует «только в тесной связи с ним» (Galbraith 1967a, 301-302)³. Для иллюстрации данного тезиса наш автор фоку-

¹ Рассуждая об идеологии бизнесменов, Гэлбрейт ссылается, в частности, на книгу «*The American Business Creed*» («Американское экономическое credo») Саттона, Харриса, Кейсена и Тобиана (1956).

² См. в переводе на русский язык: Фернан Бродель. Динамика капитализма / пер. В. Колесников. СПб.: Альфа-Матер, 2022.

³ Определение капитализма по Броделю напоминает определение системы планирования по Гэлбрейту, поскольку он связывает капитализм с «монополистической» дея-

сируется на конкретном продукте американской экономической системы XX века, который он наблюдал с привилегированных позиций в *Национальной консультативной комиссии по обороне, Группе изучения результатов бомбометания стратегической авиации США*, а затем в Государственном департаменте. Речь о военно-промышленном комплексе. Это выражение институционализировано после *Прощального обращения* Дуайта Эйзенхауэра в конце его второго президентского срока — 17 января 1961 года. Повторяя тезис о социальном дисбалансе, популяризированный в «Обществе изобилия», Эйзенхауэр утверждает «необходимость поддержания баланса» между «частной и государственной экономикой». Далее он говорит, что после окончания Второй мировой войны «военный истеблишмент» и система производства вооружений выросли до беспрецедентных масштабов. Хотя это «жизненно важный элемент для сохранения мира» в контексте холодной войны, это в то же время сила, которая не должна выйти из-под контроля.

Такое сочетание огромного военного истеблишмента и крупной оружейной промышленности является новым для американского опыта. [...] Мы признаем настоящую необходимость такого развития. Но мы не должны упускать из виду серьезные последствия. Это влияет на нашу работу, наши ресурсы и наши условия жизни; на структуру нашего общества. В правительственных советах мы должны защититься от необоснованного влияния со стороны военно-промышленного комплекса, независимо от того, стремится он к этому или нет (Eisenhower, 1961)¹.

Военно-промышленный комплекс США — давняя реальность. Мы упомянули о его развитии в Соединенных Штатах в межвоенный период, когда обсуждали фордистскую прививку к американской производственной системе, основанную на стандартизации деталей. Интерес Гэлбрейта к этой теме возник, по крайней мере, после Второй мировой войны. Будучи журналистом, он опубликовал в феврале 1944 года статью для журнала *Fortune* под названием «*Retreat from the Pentagone*» («Отступление из Пентагона») в феврале 1944 года. В ней он утверждает, что компании, основным клиентом которых во время войны было Государство, должны переквалифицироваться для удовлетворения потребительских нужд миллионов американских граждан. В неопубликованной рукописи 1950 года, когда военные расходы составляли 36% федеральных расходов США, он уже осудил бюрократическое функционирование армии, у руководителей которой, как и у членов техноструктуры, по-видимому, основным мотивом стало увеличение прерогатив. В своих мемуарах он рассказывает, что в 1946 году в Государственном департаменте, а затем в качестве по-

тельностью. Концепция «рыночной экономики» по Броделю, скорее, относится к конфигурации предпринимательского капитализма по Гэлбрейту.

¹ Гэлбрейт в целом положительно оценил позицию Эйзенхауэра во внешней политике, включая его отказ принять участие в Индокитайской войне в 1954 году (Galbraith 1971a, 255).

сла в Индии в начале 1960-х годов он также наблюдал существование альянса интересов между поджигателями войны из администраций Трумэна и Кеннеди, армией и крупными промышленниками. Это был альянс между политической элитой, военной элитой и экономической элитой, раскрытый Чарльзом Райтом Миллсом в книге «*The Power Elite*» («*Властная элита*»). 22 июня 1952 года Гэлбрейт опубликовал в *New York Times* статью, в которой утверждал, что военные расходы не являются необходимыми для роста Америки. Другими словами, он выражает свое несогласие с тем, что называется «военным кейнсианством», особенно с тем, что продвигает Леон Кейзерлинг (Cypher 2015)¹. С начала Второй мировой войны тема расходов на вооружения как средства снижения риска вековой стагнации и содействия полной занятости заняла видное место в дебатах по вопросам макроэкономики (Barker 2019). Наконец, у Гэлбрейта появились сведения о немецком военно-промышленном комплексе благодаря своему назначению на пост главы *Группы изучения результатов бомбометания стратегической авиации США* и информация, предоставленная Альбертом Шпеером, о процессе планирования и распределения военных ресурсов при нацистском режиме².

В «Новом индустриальном обществе» военно-промышленный комплекс используется для обоснования тезиса о том, что бюрократизация привела к неразличимости между общественной и частной сферами. В этом отношении Гэлбрейт напрямую вторит Адольфу Берли, который несколькими годами ранее утверждал, что военная промышленность демонстрирует, что «не существует определенной границы между государственными и частными делами» (Berle 1954, 82). Военно-промышленный комплекс как система производства вооружений, основанная на сближении интересов части военного истеблишмента, промышленности и политического мира, вписывается в общую пояснительную схему Гэлбрейта в виде трех звеньев. Во-первых, расходы на вооружение составляют значительную часть расходов федерального правительства и поэтому представляют собой важную область деятельности, когда речь идет о стимулировании совокупного спроса. Во-вторых, отношения государства

¹ Сайфер, который сравнивает мышление Гэлбрейта с мышлением Веблена в вопросе о военной промышленности, утверждает, что критика военного кейнсианства со стороны Гэлбрейта предполагает, что он не воспринимал военно-промышленный комплекс как «структурную необходимость для послевоенного экономического роста» (Cypher 2008, 45). Против данного тезиса отметим, что критика роли военных расходов с нормативной точки зрения не означает, что он не думает об органической функции, которую она играет в системе, как таковой. С другой стороны, возможно, что его критика тщетна в глазах такого автора, как Веблен. Об анализе войны Вебленом (Veblen 1914; 1915; 1917) см.: Бретт и Шира (Brette et Chirat 2020), Кулон и соавт. (Coulomb et al. 2008), Фонтанель и Кулон (Fontanel et Coulomb 2006).

² Все его труды и опыт до 1967 года регулярно игнорируются в недавней вторичной литературе, которая фокусируется на анализе военно-промышленного комплекса, проведенном Гэлбрейтом. См.: Фонтанель и Кулон (Fontanel et Coulomb 2006), Сайфер (Cypher 2008) и Хасимото (Hashimoto 2018).

с оборонной промышленностью, как правило, благоприятствуют фирмам, входящим в систему планирования, в ущерб более мелким компаниям. Например, Карл Кейсен (1959) продемонстрировал, что лишь десять компаний получили треть всех контрактов Министерства обороны США в период с июня 1950 года по июнь 1956 года. В-третьих, существует эффект инерции в военных расходах в противоположность политической асимметрии кейнсианства. Трудно сократить оборонный бюджет, поскольку «существует образ мира, который оправдывает или рационализирует военные расходы». Гэлбрейт считает, что «холодная война» — «образ, необходимый» для развития системы планирования как в Соединенных Штатах, так и в Советском Союзе. Вот почему он называет эту войну «самоисполняющимся пророчеством» (Galbraith 1967a, 86, 315, 332, 345).

Гэлбрейт отмечает, что «несовместимость двух систем» — капитализма и коммунизма — и «их общее учение» привели к «конкуренции в военной сфере», которая приняла форму «по сути технологического» соревнования между Соединенными Штатами и СССР. «Конкуренция в космической отрасли», которая требует «огромных инвестиций в самые передовые и сложные технологии» — хороший пример благотворного влияния на систему планирования. Она поддерживает рост крупных компаний, поскольку знания, необходимые в данной области, требовали организации и координации огромных объемов капитала и команды высококвалифицированных специалистов. Конкуренция также содействует государственным расходам и субсидиям в области научных исследований и разработок. В 1964 году более 90% расходов на исследования и разработки в аэрокосмической отрасли финансировались за счет государственных средств¹. Гэлбрейт признает, что «военные нужды» оказали благотворное влияние на технологическое развитие и последующий переток технологий в сферу производства гражданских товаров. Но он считает эту поддержку «опасной и хрупкой», поскольку она связывает технологическое развитие с «атмосферой страха и даже террора». Он призывает направить конкуренцию в научно-технической сфере в сторону от сферы вооружений (Galbraith 1958a, 329; 1967a, 343). Наконец, когда он изучал отношения между государством и отраслями системы планирования, военно-промышленный комплекс стал хрестоматийным примером дистанцирования координации, характерного для «рыночной экономики», в пользу административной координации, снижающей неопределенность.

[Министерство обороны поддерживает] наиболее высокоразвитое планирование промышленной системы. Оно включает долгосрочные контракты, требующие значительных капиталовложений в определенные области передовых технологий. Риск ценовых колебаний отсутствует. Это абсолютная за-

¹ О роли Государства США, особенно Министерства обороны, в финансировании исследований с послевоенного периода см.: Маццукато (Mazzucato 2015). Функционирование военно-промышленного комплекса в годы холодной войны хорошо показано в сериале «*The Americans*» («Американцы»), а во время войны в Ираке — в фильме «*Wardogs*» («Парни со стволами»). О близости тезисов Маццукато и Гэлбрейта см.: Ногейра (Nogueira 2020).

щита от любых изменений в потребностях или, если хотите, в спросе. Аннулирован контракт? Компании не стоит опасаться за свои инвестиции. Ибо ни для какой другой формы производства технотруктура не может планировать с такой уверенностью и спокойствием (Galbraith 1967a, 314).

На ежегодном симпозиуме *Американской экономической ассоциации* 1967 года в Вашингтоне, округ Колумбия, экономист Уолтер Адамс на сессии, посвященной книге Гэлбрейта, подробно остановился на его трактовке военно-промышленного комплекса¹. Несмотря на разногласия, Адамс и Гэлбрейт поддерживали дружеские отношения². Напомним, что к моменту публикации «Американского капитализма» Адамс уже подчеркивал близость интересов Государства и делового мира (1953). В 1955 году он отправил Гэлбрейту свою книгу «*Monopoly Power in America*» («*Монопольная власть в Америке*») (Adams et Gray 1955). В ней рассматривается роль институциональных механизмов, созданных Государством, которые способствуют промышленной концентрации. Их переписка в 1950-е годы интересна тем, что одно из трех критических замечаний Адамса в адрес «Нового индустриального общества» повторяет критику, высказанную в адрес первой части трилогии. В письме от 9 марта 1955 года он писал:

В каком-то смысле [*«Monopoly Power in America» («Монопольная власть в Америке»)*] – это примечание к вашему тезису об уравнивающей силе. Мы утверждаем, что правительство не является агентом уравнивающей силы. Но полагаем, что оно должно им быть. Мы думаем, что это может произойти, как только оно начнет поощрять конкуренцию, а не помогать монополии. Если правительство не поощряет распространение власти, оно должно ослабнуть экономически и политически (Adams Гэлбрейту, 9 марта 1955)³.

15 марта 1955 года Гэлбрейт написал, что это «превосходная работа», но он «убежден, что настаивание на поощрении государством монополии слишком узко». Десятилетие спустя Адамс повторил свою критику почти в тех же выражениях. Он признает, что военно-промышленный комплекс, действительно,

¹ Мюррей Вейденбаум (Murray Weidenbaum 1968) на сессии, посвященной Экономике контроля над вооружениями и разоружения, также обсуждает «Новое индустриальное общество». Он подчеркивает специфику компаний, работающих на «рынке вооружений», по отношению к другим крупным фирмам (Weidenbaum 1968, 433). У первых более низкие нормы маржи, чем у их коллег в других секторах, но более высокий показатель оборачиваемости капитала и чистой отдачи от инвестиций. Поэтому он критиковал Гэлбрейта за упрощения, которые можно считать несправедливыми с учетом особенностей оружейной промышленности в рамках системы планирования.

² В письме от 23 января 1964 года Уолтер Адамс поблагодарил Гэлбрейта за работу редактором в *Quarterly Journal of Economics*. Хотя он критиковал концепцию «уравнивающей силы», он был благодарен за то, что никогда не блокировал публикацию статей – вопреки тому, как поступал с ним Джордж Стиглер. JKGPP, комплект 3, отделение 9.

³ JKGPP, комплект 3, отделение 7.

представляет собой «альянс по Моргану между правительством и бизнесом». Однако он рассматривает его как иллюстрацию своего тезиса о том, что государство играет «важную, даже решающую роль» в «институциональных механизмах», способствующих концентрации. Вся критика Адамса основывается на тезисе о том, что система планирования отнюдь не является необходимостью. Против отправной точки анализа исторических изменений фирмы Гэлбрейтом Адамс утверждает, что «гигантизм компаний» не является «неизбежным продуктом технологического детерминизма». Во-вторых, он указывает на то, что военная промышленность характеризуется особым типом рыночной структуры и неопределенностью. Государство находится в особом положении монополии, поскольку оно заказывает новые продукты, для которых «не хватает опыта», поэтому не существует стандартов в отношении стоимости и цены. По этой причине, «несмотря на свою монополистическую власть», оно не может «быть уверено в том, что продукция ему будет поставляться по самым низким ценам» (Adams 1972, 281). Когда государство решает иметь дело с компаниями, производящими сложные и специфические активы, последние постепенно превращаются в олигополии, чья рыночная власть основана на их технологическом потенциале. Эта власть защищена долгосрочными контрактными отношениями. Таким образом, со временем правительство становится зависимым от этих «созданий собственного производства». «Естественной» становится коалиция интересов техноструктур компаний, массово работающих на Минобороны и правительственного аппарата. Адамс предполагает, что в анализе Гэлбрейта она остается слишком случайной, поскольку проистекает не столько из преднамеренности действий правительства, сколько из безличной технологической необходимости (Adams 1968, 652-654)¹. Однако выступление в *Шведской королевской академии инженерных наук* в Стокгольме в 1969 году подтвердило, что взгляд Гэлбрейта на функционирование военно-промышленного комплекса не является столь детерминистским, как предполагал Адамс. Он придает преднамеренности действий государства такое же значение, как и преднамеренности крупного бизнеса, когда подтверждает свой тезис о суверенитете производителя.

Убеждение работает и в отношении общественных благ. В Соединенных Штатах методы, с помощью которых военные подрядчики убеждают Пента-

¹ Сайфер (Cypher 2008, 38-41) указывает на то, что Гэлбрейт защищает два несколько разных тезиса. В работе «*How to control the military*» («Как контролировать военную сферу») (Galbraith, 1969) он дает представление о том, что военная бюрократия является доминирующей группой в военно-промышленном комплексе. В произведении «Экономические теории и цели общества», а также в книге «Новое индустриальное общество» Гэлбрейт отказывается комментировать, в чем заключается инициатива в отношениях между этой бюрократией и техноструктурой компаний в оборонном секторе. Решение этого вопроса не является необходимым для его пояснительной схемы, поскольку он утверждает, что эти две структуры имеют в значительной степени симбиотические интересы.

гон в необходимости того, что они хотят продать, в целом более изощренные, чем те, что используются для управления частными потребителями. Не менее впечатляющими являются и те методы, с помощью которых Пентагон как производитель оборонных систем убеждает общественность в том, что следует достичь того, чего он хочет достичь. Таким образом, мы видим, что последовательность действий в значительной степени изменилась на противоположную» (Galbraith 1969e, 11).

Он добавляет в книге «Экономические теории и цели общества»:

Крупнейшие оружейные компании — Lockheed, General Dynamics, Grumman, а также аэрокосмические филиалы Textron и Ling-Timco-Vought — предложили Пентагону системы вооружений, которые им было бы выгодно разрабатывать и производить. В свою очередь, Министерство обороны предложит системы, которые хотели бы иметь три армейские корпуса. Принятые в результате решения будут обосновываться необходимостью либо не отставать от Советов, либо опережать их [...] Две бюрократии, одна государственная, другая частная, более могущественны, чем одна» (Galbraith 1973b, 338).

Поскольку Уолтер Адамс считает, что возможны иные институциональные механизмы, чем эта «частная форма социализма», он обсуждал различные возможные реформы¹. Он призывает к пересмотру политики заключения контрактов по фиксированным, гарантированным и долгосрочным ценам. В более общем плане он выступает за использование конкурентных механизмов и принципа невмешательства со стороны Государства. Там, где действительно необходимо, Государство не должно предоставлять неоправданные «привилегии» частному сектору. В частности, необходимо прекратить политику, «которая уполномочивает подрядчика удерживать патенты на исследования, финансируемые и проводимые правительством» (Adams 1968, 658-659)². В то же время Гэлбрейт написал статью для *New York Times* под названием «*The Big Defence Firms are really Public Firms and Should be Nationalized*» («Крупные оборонные компании в действительности являются государственными фирмами и должны быть национализированы») (Galbraith 1969d). Он выступает за национализацию оборонных предприятий по трем основным причинам. Во-первых, научно-исследовательские и опытно-конструкторские отделы оборонных предприятий массово финансируются правительством. Во-вторых, государство часто является главным или даже исключительным их клиентом. Таким образом, отрасль де-факто является «в широком смысле социализированной». В-третьих, компании в данном секторе производят продукцию на постоянной основе с более

¹ Гэлбрейт снова стал «жертвой» проблемы Монтегье. Вопреки предложению Адамса, он не поддерживает данную «форму частного социализма». Об этом свидетельствуют его ранние и более поздние работы.

² Проблема ценообразования в государственно-частном партнерстве является огромной проблемой, но мы не стали углубляться в нее, и Гэлбрейт не вдается в подробности возможных договорных механизмов.

высокими затратами, чем первоначально предполагалось. С либеральной точки зрения Гэлбрейта, национализация не представляется решением для разрушения военно-промышленного комплекса. Первым шагом должно стать искоренение частных стимулов к увеличению расходов на вооружения (Aigner et Brenes 2019). Затем встает вопрос о том, как преобразовать оборонную промышленность для мирных целей, который рассматривал экономист и инженер из Колумбийского университета Сеймур Мелман в книге «*Pentagon capitalism*» («*Капитализм Пентагона*») (Melman 1970) и «*The Permanent War Economy*» («*Экономика перманентной войны*») (Melman 1974).

Подобно Гэлбрейту и Мелману, Уолтер Адамс признал феномен «дополнительных расходов». Он добавляет, что в сочетании с падением качества продукции и порой «астрономическими» прибылями в оборонной промышленности можно сделать вывод, что американский военно-промышленный комплекс экономически неэффективен. По его мнению, причина кроется в его рыночной структуре. Она характеризуется отношениями монополии и олигополии, где высока неопределенность и информационная асимметрия, связанная с технологическим аспектом производства. Хотя национализация, за которую выступает Гэлбрейт, является «наиболее очевидным» решением, он не считает ее экономически целесообразной. Нет никакой гарантии того, что государственная компания найдет оптимальное решение с точки зрения соотношения цены и качества или даже лучшее решение, чем существующее, особенно учитывая полное отсутствие «давления со стороны конкурентов». Адамс снова ратует за снижение концентрации, что уменьшит барьеры для входа на рынок и монопольную власть, которая приводит к злоупотреблениям в виде завышения цен. Наконец, он считает, что экономические риски следует распределять поразному, чтобы выйти из нынешней системы, которая соответствует «миру, где риски социализированы, а прибыль приватизирована» (Adams 1972, 280-286).

В «Новом индустриальном обществе» анализ военно-промышленного комплекса завершается анализом той роли, которую в нем играют представители академических кругов, принадлежащие к «сообществу педагогов и ученых». По крайней мере, мы можем сказать, что Гэлбрейт не щадит гильдию, к которой принадлежит сам. Он осуждает отсутствие критической дистанции между ними и военным аппаратом. Многие из них оказались в плену «образа» холодной войны. В частности, он критикует «небольшую аристократию интеллектуалов», работающих на корпорацию *Rand Corporation*, которые подвержены процессам адаптации и идентификации, характерным для членства в организациях, за то, что они перенимают мотивы американских военных и промышленных техноструктур (Galbraith 1967a, 338). Он хочет, чтобы ученые освободились от социальных убеждений, которые благоприятствуют устоявшимся интересам. Мнение о том, что «педагоги и ученые» должны сыграть решающую роль в противодействии тенденциям системы планирования, которые он считал вредными, не было новым. В дополнение к либеральным убеждениям,

унаследованным от Дьюи, в потенциал образования, контекст войны во Вьетнаме объясняет то, что иногда выглядит как оптимизм.

Учитывая растущий протест против военно-промышленного комплекса и американской внешней политики, Гэлбрейт был убежден, что «Вьетнам станет кладбищем старой политики» (Galbraith 1966b). Его книга «*How to get out Vietnam*» («Как выбраться из Вьетнама») (1967) стала бестселлером. В год ее публикации было продано 250 000 экземпляров. Публичная приверженность Гэлбрейта делу мира была одной из его любимых тем начиная с 1970-х годов. В 1989 году он основал Союз экономистов за сокращение вооружений, при участии своих бывших коллег по Гарварду Кеннета Эрроу и Василия Леонтьева, а также Джеймса Тобина и Роберта Солоу¹. Оптимизм Гэлбрейта в отношении этого объединения педагогов и ученых, несомненно, обусловленный тем влиянием, которое он иногда оказывал на политических деятелей и общественное мнение, не является, однако, наивным. Трудности, с которыми может столкнуться этот орган, чтобы освободиться от логики системы планирования, в которую встроена его деятельность, отчетливо видны при рассмотрении двух последних тем «Нового индустриального общества», а именно анализа динамики системы образования и исследования функций интеллектуалов в индустриальном обществе.

Развитие системы образования

Изложив содержание неопубликованных рукописей Гэлбрейта, посвященных экономическому анализу системы образования, мы пришли к трем выводам. В 1950-х годах Гэлбрейт использовал метафору человеческого капитала Теодора Шульца для объяснения роста производительности труда для объяснения роста производительности труда. Его экономический анализ системы образования связан с анализом требований, которые современные технологии предъявляют к компании как организации. Он связывает проблему образования с проблемой безработицы, рассматривая вопрос соответствия навыков. Теперь нам необходимо реконструировать процесс его анализа динамики системы образования в индустриальном обществе². Главной особенностью этой системы образования является процесс массовизации среднего образования в межвоенный период и высшего образования в послевоенный период. Доля выпускников средних школ среди американских подростков выросла на 42 пункта в период с 1910 по 1940 год, превысив отметку в 51%. К 1970 году каждый десятый американец имел высшее образование (Gordon 2016, Todd 2017). Пояснительная схе-

¹ О видении мира Гэлбрейта см.: Фонтанель и Кулон (Fontanel et Coulomb 2006) и Хасимото (Hashimoto 2018).

² Мы делаем это не только для соображений краткости, но и потому, что тезисы Гэлбрейта об образовании широко распространены в различных работах.

ма Гэлбрейта позволяет вписать эти явления в его схему индустриального общества, основанную на изучении работы экономической системы.

Историк мысли Марк Блауг утверждал, что «нет ничего более чуждого программе исследования человеческого капитала, чем понятие», используемое для прогнозирования эволюции рабочей силы, обозначающее «образовательные требования к занятости, которые определяются технологией» (Blaug 1976, 846). Для большинства экономистов, участвующих в данной исследовательской программе, образование как «социальное явление» должно объясняться «индивидуальным поведением» учащихся (Blaug 1976, 830; Blaug 1992, 209)^{1,2}. Этот момент примечателен тем, что он показывает, насколько сильно Гэлбрейт отличается от авторов, работающих с теорией человеческого капитала, в частности от Гэри Беккера, хотя он и использует ту же метафору. Гэлбрейт утверждает, что если бы экономической системе нужны были только «миллионы неграмотных пролетариев», то «система образования их бы подготовила». Он добавляет, что это «общепризнанный факт, что в старом фабричном городе плохие школы», настолько, что он приходит к выводу, что «то, что образование принимает за свободу действий, обычно является свободой действий, чтобы приспособиться к требованиям экономики» (Galbraith 1967a, 15, 245; Galbraith 1969e, 13). Это утверждение прямо подчеркивает наличие детерминизма в объяснении динамики системы образования. Этот детерминизм является технологическим и экономическим, поскольку его анализ динамики образования основан на его теории крупных фирм.

Сделав техническую и интеллектуальную подготовку рабочей силы решающим фактором производства, индустриальная система выдвигает одно требование: она требует высокоразвитой системы образования (Galbraith 1967a, 375).

Экономический анализ динамики системы образования, проведенный Гэлбрейтом, вновь демонстрирует свои корни в американской исторической институционалистской эпистемологии. Во-первых, в его объяснении рассматриваются три онтологические страты: индивиды (i), организации (o) и институты (s). Во-вторых, он использует принцип кумулятивной причинности для рассмотрения взаимодействий между этими стратами. Таким образом, его анализ является целостным и системным. В-третьих, он является эволюционным по двум причинам. Его модель отражает историческую динамику, а его система мышления является открытой. Он рассматривает социальные, культурные и политические силы, которые могут изменить взаимодействие между системой планирования и системой образования. Схематическое изображение его

¹ Вместе с Шарлоттой Ле Шапелен (Charlotte Le Chapelain 2020) мы продемонстрировали, что данное утверждение следует рассматривать с точки зрения Теодора Шульца, когда мы будем рассматривать его труды конца 1960-х и начала 1970-х годов (Schultz 1967; Schultz 1968a; Schultz 1968b; Schultz 1971; Schultz 1972a; Schultz 1972b).

² См. в переводе на русский язык: Блауг Марк. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / пер. с англ.; науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. — 416 с.

модели, приведенное на рисунке 6, служит основой для нашего объяснения аргументов и механизмов, выдвинутых им в «Новом индустриальном обществе». После представления положительного аспекта анализа мы подробно остановимся на его критическом и нормативном измерении.

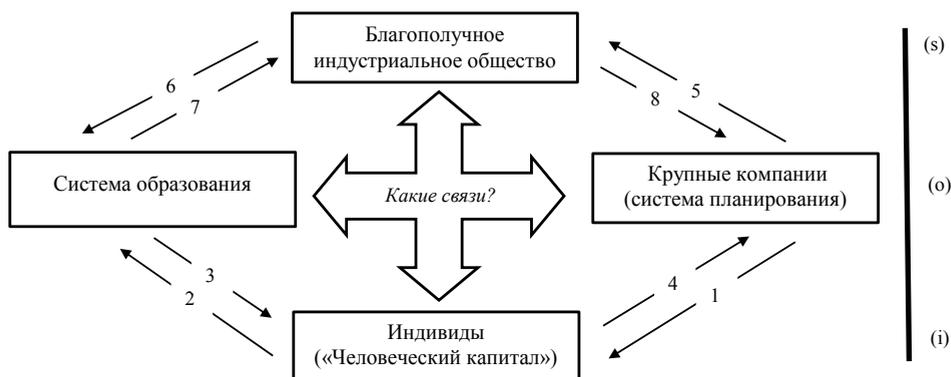


Рис. 6. Схематическое представление динамики образовательной системы в пояснительной схеме Гэлбрейта

Отправной точкой его анализа является спрос на навыки и квалификацию, который крупные компании как работодатели предъявляют к индивидуумам (1). Гэлбрейт утверждает, что «рабочая сила, требуемая индустриальной системой», в силу технологических требований производственных процессов отвечает «потребностям технотрактуры в различных навыках». Во-первых, в компании работает группа высококвалифицированных сотрудников: «директора, координаторы, планировщики, ученые, инженеры, менеджеры по продажам и прочие мастера убеждения». Кроме того, в связи с постепенным использованием компьютерных средств, в компании работают «технические специалисты, специализирующиеся на программировании и эксплуатации ЭВМ»¹. Вторая категория работников, составляющих основную часть рабочей силы, — это так называемые белые воротнички (white collar workers). Наконец, индустриальная система по-прежнему нуждается в рабочих («синих воротничках»), хотя Гэлбрейт утверждает, что мы наблюдаем упадок «синих воротничков-пролетариев». Одной из причин этого, по его мнению, является неопределенность, которую может создать объединение рабочих в компании. Они не способны

¹ «Крупные компании все чаще обращаются к современному ученому, математику, специалисту по информационным системам или теории коммуникации, чтобы он помог им справиться с грузом научных, технологических и компьютерных проблем» (Galbraith 1967a, 297).

к идентификации. Техноструктура предпочитает заменять их капиталом. «Механизация» задач также усилила «определенность» в выполнении планов и стала одной из причин роста численности двух других категорий рабочих (Galbraith 1967a, 241-245)¹. Если в 1940 году «синие воротнички» составляли 39% от общей численности рабочей силы, то в 1970 году — только 35,8%. В то же время доля «белых воротничков» выросла с 28,3 до 37,7%, а доля «менеджеров» — с 3,7 до 5,9% (Gordon 2016).

Учитывая потребности бизнеса, Гэлбрейт утверждает, что общее образование и подготовка должны иметь приоритет над специализированным техническим образованием. В развитых странах массовое получение среднего и высшего образования имеет большое значение по двум причинам. Во-первых, общее образование, скорее всего, позволит работникам лучше руководить процессом планирования и адаптироваться к непредвиденным обстоятельствам, которые нередко возникают в ходе производственного процесса и процесса сбыта товара. Во-вторых, высокий уровень образования способствует развитию «бескорыстной любознательности». Это, в свою очередь, способствует развитию исследований и инноваций (Galbraith 1967a, 242, 36, 369). В-третьих, только после обеспечения высокого уровня общего образования становится возможной специализация — как в системе образования, так и в рамках обучения в компании или на практике. Другими словами, «общее образование» является предпосылкой для эффективной специализации в будущем. В-четвертых, Гэлбрейт отмечает, что более высокий уровень образования, как правило, повышает мобильность рабочей силы и, следовательно, создает благоприятные предпосылки для корректировки рынка труда (Galbraith 1967a, 249).

Для получения общего, а затем и специального образования, которое компании требуют от своих сотрудников, люди обращаются к системе образования (2). Существует множество причин, по которым люди стремятся получить среднее и высшее образование. Помимо получения более высоких доходов — мотива, лежащего в основе анализа затрат и выгод теории человеческого капитала, потенциальными мотивами являются устройство на более выгодную в социальном плане и приносящую субъективное удовлетворение работу или интеллектуальное любопытство. В свою очередь, система образования предоставляет людям знания, квалификацию и навыки (3). Потенциально люди могут повысить их ценность, предлагая квалифицированные услуги крупным компаниям (4). Возникновение пар взаимовыгодных отношений между системой образования и индивидами, с одной стороны, и крупными компаниями и индивидами — с другой, поднимает два одинаковых вопроса. Первый касается власти, осуществляемой над объектом взаимодействия (вопрос суверени-

¹ По мнению Гэлбрейта, причину замещения труда капиталом нельзя свести к соображениям издержек и предельной производительности.

тета). Второй связан с характером соответствия «спроса» и «предложения» на «рынке образования» и «рынке труда»¹.

Что касается взаимодействия между отдельными людьми и крупными компаниями (стрелки 1 и 4), то можно подумать, что последние являются суверенными в том смысле, что люди стремятся приобрести навыки, востребованные на рынке труда. Однако, рассматривая экономический рост как динамический процесс, Гэлбрейт, как и Теодор Шульц, считал, что индивиды не могут с уверенностью знать отдачу от различных образовательных путей, потенциально открытых для них (Chirat and Le Chapelain 2020). Как он уже отмечал в своих рукописях, посвященных образованию, несоответствие между навыками отдельных людей и навыками, требуемыми компаниями, лежит в основе структурной безработицы. Что касается взаимодействия между людьми и системой образования (стрелки 2 и 3), то позиция Гэлбрейта вновь противоположна неоклассическому анализу, на котором основана теория человеческого капитала. Для последнего именно студенты являются суверенными в том смысле, что выражаемый ими спрос на обучение определяет предложение образования. Для Гэлбрейта положение студента аналогично положению потребителя. Хотя он свободен в выборе образования, он не суверенен, поскольку именно те, кто отвечает за предоставление образования, определяют диапазон возможных вариантов. Другими словами, заявки могут быть поданы только на те курсы, которые предлагаются фактически. Важный вопрос заключается в том, соответствует ли подготовка, предлагаемая системой образования, спросу на профессиональные навыки, выраженному компаниями в системе планирования. Массовизация среднего, а затем и высшего образования позволяет предположить, что ответ на этот вопрос положительный, хотя Гэлбрейт и отмечает, что, согласно вебленовскому пониманию институциональной адаптации, адаптация системы образования происходит с «задержкой», которая «присуща любой социальной реакции» (Galbraith 1967a, 245).

Одно дело сказать, что система образования приспосабливается к потребностям системы планирования. Но это еще нужно объяснить. Как стало возможным массовое распространение образования? Именно здесь в игру вступают отношения между бизнесом и системой образования, с одной стороны, и институтами индустриального общества — с другой. В течение последних двадцати лет Гэлбрейт утверждал, что крупные компании, которые все чаще используют квалифицированных работников, являются высокоэффективными производителями. Эти крупные компании способствуют превращению американского общества в общество изобилия (5). В данном историческом контексте правительство способно взимать налоги, в частности благодаря росту доходов и потребления, которые позволяют ему финансировать расширение

¹ Мы намеренно используем термины, характерные для экономического анализа, поскольку именно на их основе Гэлбрейт рассматривает вопрос о суверенитете в экономических процессах.

и совершенствование системы образования (6). Как эта система образования, в свою очередь, влияет на институты индустриального общества (7)? На уровне когнитивных институтов, т.е. ценностей и убеждений, система образования, если она подчиняется интересам представителей правительства и индустриальной системы, заседающих в советах университетов, будет стремиться содействовать достижению высшей цели системы планирования. Это экономический рост, который стал кредо социальной политики и целью идеологического и материального соперничества с Советским Союзом. На уровне технологических и культурных институтов система образования также будет склоняться к развитию естественных, а не гуманитарных наук. Научные дисциплины оказывали непосредственное влияние не только на экономический рост, но и на престиж американского общества, поскольку холодная война выражалась в технологической конкуренции. Но поскольку индустриальное общество подвержено экономическому росту и ускоряющемуся развитию промышленности, оно постоянно меняется. При этом оно предъявляет к крупным компаниям новые требования, особенно в отношении способов функционирования производственных процессов (8). В результате эти компании адаптируют свои запросы для получения от работников соответствующих навыков (1).

На данном этапе изложения модель Гэлбрейта кажется строго детерминированной и замкнутой на себе. Однако если он отстаивает идею о том, что система образования развивается в соответствии с потребностями системы планирования — он предсказывает в связи с этим рост престижа бизнес-школ, которые формируют будущих членов технотрактуры — это не мешает ему критически массового школьного образования, выдвигать определенные нормативные суждения и указывать на противоречия внутри системы, которые могут помешать этому, казалось бы, идеально отлаженному и полезному механизму (Galbraith 1967a, 288-300, 375-383). Первый предмет его критики касается ценностей и целей, пропагандируемых индустриальной системой. Во введении к своей книге он утверждает, что существует «опасность» того, что «система образования будет слишком тесно подчинена экономическим целям» (1967a, 20). В ходе своих замечаний он кратко рассматривает историю финансирования высшего образования в США. В начале XX века и в межвоенный период финансирование по-прежнему осуществлялось в основном частными фондами (Price 1965b, 91-92). Следствием такой системы стало установление власти богатого класса в учебных заведениях, иными словами, господство денег над образованием, которое осуждал Торстейн Веблен в своей книге «*Higher Learning in America*» («*Высшее образование в Америке*»). «Современное цивилизованное общество отказывается доверять свои интересы другим людям, кроме тех, у кого есть состояние, и чья способность руководить университетскими делами подтверждается тем фактом, что они сами или каким-то другим способом приобрели значительное состояние» (Veblen, 1918)¹.

¹ Цитируется по Гэлбрейту (Galbraith 1967a, 291).

В межвоенный период, а тем более после войны, федеральное правительство играло все большую роль в финансировании системы образования. Суждение Гэлбрейта в этом отношении довольно двусмысленно. Он, безусловно, приветствует это. Во-первых, как он объяснил в «Обществе изобилия», он считает, что американская система образования все еще слабо развита. Во-вторых, он считает, что государственное финансирование образования, а не частное предпринимательство, является условием сохранения минимальной свободы выбора для человека. Это позволит избежать полного дистанцирования образовательного предложения от целей экономической системы. Искажение значения, придаваемого гуманитарным наукам по сравнению с так называемыми научными дисциплинами, скорее всего, приведет к искажению ценностей и убеждений, распространяемых системой образования. Поэтому государственное финансирование системы образования является необходимым, но недостаточным условием, гарантирующим ее независимость и неподчинение интересам системы планирования и симбиоза интересов государственной и частной бюрократии. Однако сам факт относительной согласованности системы образования с потребностями системы планирования не может быть подвергнут критике, поскольку он одновременно является средством снижения структурной составляющей безработицы. В конечном счете, как и в первых двух томах его трилогии, у ценностного суждения Гэлбрейта о нынешней динамике образовательной системы есть свои нюансы.

Сделав техническую и интеллектуальную подготовку рабочей силы решающим фактором производства, индустриальная система предъявляет требование: она требует высококоразвитой системы образования. Если предположить, что система образования в целом служит убеждениям индустриальной системы, влияние и монолитность последней будет укрепляться. Индустриальная система – причина широкого распространения образования, и мы можем только приветствовать это. Но если мы не будем ясно видеть, куда ведут нас ее тенденции, и если мы не будем энергично противостоять им, то это расширение будет происходить исключительно в пользу того вида образования, который наилучшим образом соответствует потребностям промышленной системы и который в наименьшей степени противоречит ее целям (Galbraith 1967a, 375-377).

Его защита государственного финансирования для расширения системы образования, из которой все еще в значительной степени исключены такие слои общества, как афроамериканцы, сочетается с другой рекомендацией. Для того чтобы гарантировать плюрализм преподавания и независимость университетов, необходимо, «чтобы они могли сами распределять свои ресурсы» в соответствии со своими «интеллектуальными», а не только с «промышленными потребностями». Гэлбрейт явно приписывает системе образования неэкономические цели. Будучи наследником американской либеральной веры в демократию, он считает, что образование должно быть предоставлено всем, даже самым обездоленным, поскольку они являются будущими гражданами (Humbert

2005, 54). Гэлбрейт не просто выдает желаемое за действительное, когда приводит данный аргумент в пользу независимости прерогатив системы образования. Он убежден, как мы объясним далее, что «педагоги и ученые», которые работают в университетах, «имеют право осуществлять эту возможность». Основным источником власти этой социальной группы заключается в «глубокой зависимости» системы планирования от фактора производства, представленного квалифицированным трудом (Galbraith 1967a, 378-381). В схеме Гэлбрейта зависимость системы планирования от развития высшего образования в конечном счете предстает как внутреннее противоречие системы. Дэвид Рейсман (Reisman 1980) считает, что в этом отношении Гэлбрейт солидарен с Марксом. Но прежде всего он придерживается традиций Шумпетера в том смысле, что именно эндогенные факторы социологического, а не экономического характера могут положить конец социальному господству технотехнологической структуры. Система образования, вероятно, будет способствовать развитию критического духа, который бросит вызов ценностям, пропагандируемым системой планирования, и средствам, используемым для достижения ее целей. В четвертом издании книги «Век изобилия» он пишет на эту тему:

Образование, таким образом, — это обоюдоострый меч для богатого общества. Оно необходимо, учитывая технические и научные требования современной промышленности. Но расширяя вкусы и воспитывая более независимое и критическое отношение, оно подрывает способность создавать потребности, которые необходимы современной экономике. Эффект усиливается по мере того, как образование позволяет людям видеть, как их направляют в интересах механизма, который должен им служить. Конечным следствием этого является то, что ценности общества изобилия, в частности его увлеченность производством как критерием эффективности, подрываются образованием, которое требуется от тех, кто ему служит (Galbraith 1998, 208).

Роль «педагогов и ученых» в экономической системе

Изучая систему образования в динамике на основе своей теории фирмы, Гэлбрейт включает в свою пояснительную схему вопрос о роли, которую «совокупность педагогов и ученых», вероятно, будет играть в обществе. Как объяснялось выше, эта роль будет определять, противоречит ли система образования ценностям, пропагандируемым системой планирования, или нет. Проблема значимости ученых и интеллектуалов в целом в американском обществе, и в частности их отношение к политике и общественным обязательствам, была предметом многочисленных дебатов в XX веке. В межвоенный период она оказалась в центре спора в книгах «*The public Phantom*» («*Призрак общественности*») Уолтера Липпмана (1927) и «*The Publics and its Problem*» («*Общество и его проблемы*») Джона Дьюи (1927). Вторая мировая война, особенно переход к «атом-

ному веку» после реализации Манхэттенского проекта, способствовала «вхождению физиков в общественную жизнь». Наконец, развитие военно-промышленного комплекса, «приведение исследований в соответствие с приоритетами холодной войны» и «политические репрессии против ученых» во времена маккартизма — все это явления, которые обостряют вопросы об их месте в обществе (Wang 2002).

В свете нашей реконструкции генезиса интегральной Экономики Гэлбрейта неудивительно, что она включает в себя постановку вопроса о функциях, выполняемых учеными и интеллектуалами в экономической и социальной системе. Во-первых, Торстейн Веблен опубликовал в журнале *American Journal of Sociology* статью под названием «*The place of Science in Modern Civilization*» («*Место науки в современной цивилизации*»), в которой он задался вопросом: «как возник культ науки?» Веблен использует термин «поклонение», поскольку «современный здравый смысл» подсказывает, что знание «является единственным знанием, которое в основе своей истинно». Он утверждает, что безличное и беспристрастное «знание фактов», которое противоположно мифическому и чисто инструментальному знанию обществ прошлого, — характерная черта западного общества. Наука и техника развиваются «рука об руку» и создают новую культурную модель, когда господствуют привычки мышления в плане механической причинности (Veblen 1906, 588-609). Именно трансформации фирмы в рамках этой культурной схемы под влиянием технологических требований и рассматривает Гэлбрейт в «Новом индустриальном обществе». Поскольку решающую роль здесь играет наука, логично, что в соответствии с его стремлением к предметной интеграции он должен рассмотреть роль ученых.

Во-вторых, Гэлбрейт, несомненно, снова вдохновлялся работами Йозефа Шумпетера. В книге «Капитализм, социализм и демократия» Шумпетер утверждал, что массовое распространение среднего образования, ставшее возможным благодаря материальным успехам капитализма, способствовало появлению класса интеллектуалов, критически настроенных по отношению к капиталистической экономической системе (Schumpeter 1942, 145-152). В статье под названием «*Intellectual Activism: A Schumpeterian Threat to the New Industrial State*» («*Интеллектуальный активизм: угроза Новому индустриальному обществу по Шумпетеру*») (Leathers 1971) Лезерс предполагает, что Гэлбрейт придерживается противоположной точки зрения по поводу тезиса Шумпетера. Гэлбрейт постулировал согласование интересов между интеллектуалами и системой планирования. Этот тезис нуждается в корректировке. В «Обществе изобилия» Гэлбрейт поднимает вопрос о взаимоотношениях между учеными, в частности экономистами, и экономической системой. Осуждая «общепринятые идеи», которых придерживаются многие из них, он неоднократно выдвигает идею о том, что они слишком часто играют роль «сторожевых псов», если воспользоваться выражением, популяризированным Полом Низаном. В конце книги Гэлбрейт даже пророчит появление «нового класса», состоящего из учителей, инженеров и менеджеров. Их объединяет высокий уровень образования и професси-

ональная мотивация, основанная на самореализации и стремлении к статусу (Galbraith 1958a, 19, 322).

Однако в «Новом индустриальном обществе» он выделяет в рамках этого «нового класса» техноструктуру педагогов и ученых. Одно из объяснений может заключаться в различных функциях, которые они выполняли в системе планирования. Второе объяснение кроется в растущем интересе социологов к этой второй группе, особенно при изучении места науки и знаний в индустриальном обществе. Некоторые свидетельства такого интереса находятся в трудах авторов, с которыми Гэлбрейт работал плечом к плечу в Конгрессе за свободу культуры. Раймон Арон в «*Opium des intellectuels*» («Опиум интеллектуалов») (1955)¹, Даниел Белл в «*The End of ideology*» («Конец идеологии») (1960) и Майкл Полани в «*The Republic of Science*» («Республика науки») (1962) – все они задаются вопросом о роли интеллектуалов в развитых обществах. Полани объясняет, например, что современная научная деятельность требует координации и организации знаний. Он развивает аналогию между научной областью и областью экономической деятельности, подчеркивая, что в последней людей мотивирует поиск «профессиональных стандартов», а не «денег» (Polanyi 1962). Наконец, он настаивает, как и Гэлбрейт, что ученые должны свободно руководить исследованиями и не подчиняться требованиям частных и государственных организаций, которые их финансируют. Среди американских экономистов Кеннет Боулдинг, в работах которого упоминаются многие рассматриваемые Гэлбрейтом проблемы, также поднимает эту тему, в частности, через призму «роли знаний в социальных системах». Об этом свидетельствует лекция Ричарда Эли, прочитанная им на ежегодном конгрессе *Американской экономической ассоциации* в 1965 году. Но автор, на которого Гэлбрейт прямо ссылается, рассуждая о роли «педагогов и ученых» в «Новом индустриальном обществе», — его коллега по Гарварду. Это Дон К. Прайс, который в 1960-е годы был деканом Высшей школы государственного управления и опубликовал книгу под названием «*The Scientific Estate*» («Ученое сословие») (Price 1965a).

В 1954 году Дон К. Прайс опубликовал книгу «*Government and Science*» («Правительство и наука»), в которой обсуждал влияние научных разработок на эволюцию форм, принимаемых правительственными учреждениями США. Он интересуется взаимоотношениями и потенциальными конфликтами интересов между учеными и руководителями общественных организаций. В 1962 году он поставил под сомнение опасения, высказанные Эйзенхауэром в его Прощальном обращении, насчет того, что «государственная политика» станет «заложницей научного и технологического истеблишмента»². Для Прайса наука,

¹ См. перевод на русский язык: Арон Раймон. Опиум интеллектуалов. М.: Издательство АСТ, 2021. 448 с. (Серия: Эксклюзивная классика).

² Прайс использует термин «истеблишмент» для «определения социального института, который получает постоянную государственную поддержку и статус независимо от текущих изменений в политической власти» (Price 1965b, 94).

действительно, стала «основным институтом в американской политической системе». Ее финансирование не вызывает сомнений. Роль американских ученых в управлении Государством по сравнению с европейскими коллегами объясняется институциональной причиной, а именно отсутствием аппарата государственных служащих. В то время как британская политическая и административная элита по-прежнему обучается в основном гуманитарным наукам, «ученые и инженеры» занимают многие руководящие должности в различных департаментах федерального правительства США. Как и Майкл Полани, Раймон Арон и другие, Прайс призывает к свободе науки от политических, экономических и идеологических ограничений. Однако он добавляет, что данная тенденция не обязательно противоречит интересам того, что Гэлбрейт называет системой планирования. В рамках военно-промышленного комплекса появилось осознание того, что «то, что ученые открывают в ходе свободных от ограничений исследований, может иметь большее военное значение, чем то, что, по мнению военных бюро, им нужно» (Price 1962, 237-239)¹. Другими словами, свобода исследований также, вероятно, послужит интересам военного истеблишмента. Более того, отношения, которые он описывает между образовательными, правительственными и частными организациями, выражаются в терминах, напоминающих концепцию Гэлбрейта о «бюрократическом симбиозе».

Ко времени Второй мировой войны ведущие ученые знали, что агентство, предоставляющее стипендии, может инициировать общенациональные программы, работая с независимыми университетами и правительственными учреждениями [...]. И политические лидеры были склонны обращаться к частному финансированию, чтобы изучить возможности для будущей политики или поэкспериментировать с ней. Когда ученые узнали, что на организацию правительства можно влиять извне и что университеты и фонды могут оказывать существенное влияние на государственную политику, они отказались от предположения, что правительство и частные учреждения принципиально отличаются по своей природе (Price 1962, 241).

Однако Прайс настаивает на том, что мы не являемся свидетелями появления государственной и централизованной бюрократической системы. Он даже отстаивает тезис о том, что «наука» в том виде, в каком она развивалась в Соединенных Штатах, объясняет, почему «политическая система Соединенных Штатов развивается таким образом, что она отличается от парламентского правительства и экономики *laissez-faire*, с одной стороны, и от социализма и однопартийного правления — с другой» (Price 1962, 243-244). Однако такая научная система вызывает вопросы, которые не должны приводить к «самоуспокоению». Во-первых, тесные связи между учеными, правительственными учреждениями и компаниями ставят вопрос о «корруптированности» науки. Он утверждает, что «престижные высшие учебные заведения просто превращаются в техноло-

¹ См. также: Прайс (Price 1965b, 84).

гических слуг частной промышленности» (Price 1965b, 90). Во-вторых, система, в которой «частные компании нанимаются для продвижения конкретных общественных целей», рискует породить ситуацию, когда компании начнут «использовать общественные средства для своей частной выгоды». В-третьих, растущее значение ученых на политической арене поднимает вопрос, уже поднятый Дьюи, — соответствует ли это явление американской политической традиции.

Книга «*The Scientific Estate*» («Ученое сословие»), опубликованная Прайсом в 1965 году, стала продолжением этих размышлений о взаимоотношениях между наукой и политикой. Это «первая книга» в академической области государственного управления, которая дает представление о науке, технике и государственной деятельности (Lambright 2009). Прайс утверждает, что «научная революция нарушает систему баланса сил [*check and balance system*]» (Price 1965a, 16). Он рассматривает различные «правлящие классы» в американской системе. Он выделяет основные «кадры»: ученые, профессионалы, руководители и, наконец, политики¹. Хотя между ними нет четкой границы, Прайс считает, что они непрерывно распределены по всему спектру, где на одном полюсе — «знание и истина», а на другом — «сила и действие» (Price 1965a, 135). Нормативный тезис Прайса заключается в том, что чем ближе кадры к поиску знаний и истины, а следовательно, относятся к «ученым», тем больше должна быть обеспечена автономия управления. И наоборот, политики не должны быть автономными в отношении преследуемых целей, им следует отчитываться перед гражданами. Как только ученые оказываются вовлеченными в государственную службу и политику, они начинают вести себя так, что «ставят под угрозу свой авторитет и свои претензии на автономию». Именно данный упрек Гэлбрейт обращает ко многим своим собратьям, хотя сам принимал значительное участие в работе правительственных учреждений и в организации избирательных кампаний. Глава 25 «Нового индустриального общества», в которой изложено видение Гэлбрейтом роли интеллектуалов в обществе, напрямую опирается на рассуждения Прайса о «классе ученых».

Не существует удовлетворительного термина, которым можно было бы описать членов этого большого сообщества, занимающегося образованием и научными исследованиями (не включая исследования, проводимые технотекстурой). [...] Вот почему я позаимствовал, хотя и несколько изменив, термин, предложенный моим другом, профессором Доном К. Прайсом, который выражением «*The Scientific Estate*» («Ученое сословие») обозначает сообщество ученых (включая тех, кто занят в промышленности и на государственной службе). Хотя бы из-за этого термина я очень обязан его замечательной работе (Galbraith 1967a, 289)².

¹ Профессиональные кадры относятся к свободным профессиям, например: врачи и юристы.

² Гэлбрейт далее предполагает, что термин «интеллектуал» является не ограничительным, а более широким. Это доказывает, что он не всегда работает с понятиями, значение которых устоялось в науке (Galbraith 1967a, 299).

То изменение, о котором говорит Гэлбрейт, – это включение в понятие «ученое сословие» учителей и преподавателей. Он утверждает, что индустриальная система – «приемный отец» этой новой социальной группы по причинам, приведенным в его объяснении динамики системы образования. Эта группа педагогов и ученых черпает свою силу из важности квалифицированной работы в рамках системы планирования. Гэлбрейт развивает аналогию между данной властью и властью банка, когда капитал все еще является решающим фактором производства. Но он спешит добавить, что педагоги и ученые не контролируют «специалистов» настолько же, насколько банкир ограничивает «доступ к капиталу». Опираясь на выполненный Прайсом исторический анализ того, как деловой мир рассматривал науку, Гэлбрейт объясняет, что у педагогов и ученых есть нечто общее с техноструктурой. Денежная выгода несущественна в соответствующих мотивационных системах. Поэтому их отличие, «если оно существует», как указывает он, не заключается в способности отождествлять себя с организацией и продвигать определенные цели, которые ценит общество. Оно заключается в содержании этих целей. А от определения целей, которые продвигает совокупность педагогов и ученых, напрямую зависит ответ на вопрос, имеют ли они пагубное влияние на функционирование индустриального общества (Galbraith 1967a, 288-297).

Гэлбрейт воздерживается от формулировки безапелляционного ответа и напоминает, что «сообщество педагогов и ученых не монолитное». «Химик, который посвящает большую часть своего времени компаниям "DuPont" или "Monsanto", скорее всего, будет идентифицировать себя с целями этих компаний». Что касается академического мира, то, по его мнению, методы, используемые для оценки экономического успеха, скорее всего, вторгнутся и в него. Цели университета могут заключаться в увеличении числа студентов или в увеличении числа коммерческих и государственных контрактов, которые он подписывает. Интеллектуальные дисциплины, которые не были напрямую затронуты требованиями индустриальной системы, – гуманитарные и некоторые социальные науки, по мнению Гэлбрейта, способны лучше противостоять императивам роста. Первая потенциальная причина конфликта между техноструктурой и сообществом педагогов и ученых заключается в их отношении к «обусловленности поведения личности». Гэлбрейт убежден, что представители образования и науки, да и интеллектуалы в целом, выносят негативные оценочные суждения о системе маркетинга, в частности о рекламе. Вторая основная причина потенциального конфликта заключается в индивидуалистической и автономной этике интеллектуала, которая контрастирует с необходимым согласием на организацию членов техноструктуры. Третья и последняя причина кроется в их отношениях с государством. В то время как техноструктура должна пытаться договориться с правящей политической партией, учитывая ее глубокую зависимость от правительства, «педагоги и ученые» не ощущают «политического давления от своего членства в организации» (Galbraith 1967a, 297-300).

В главе «Будущее индустриальной системы» Гэлбрейт старается не делать твердых прогнозов, поскольку эта экономическая система, как он попытался показать, является «продуктом обширной автономной трансформации, начавшейся шестьдесят лет назад». Он лишь в очередной раз отстаивает тезис об экономической конвергенции американской и советской систем, которую он объясняет в основном технологическими детерминантами. Детерминизм Гэлбрейта может означать, что он фаталистически относится к возможностям реформирования системы. Во всяком случае, именно на это намекает его утверждение о том, что «сегодня человек тщеславно притворяется, что может сам решать, какой должна быть его экономическая система», когда «на самом деле поле для его решений чрезвычайно мало» (Galbraith 1967a, 393, 401). Однако есть и нотки оптимизма, которые можно объяснить контекстом, в котором была опубликована книга. По его мнению, студенческий протест против войны во Вьетнаме и его «позиция отказа от целей, столь уверенно провозглашаемых индустриальной системой и ее выразителями», — это «диссидентство», которое должно быть возглавлено «сообществом педагогов и ученых», если оно не хочет оставаться «бесцельным и неэффективным». Он хочет видеть в критике американской внешней политики со стороны интеллектуалов «один из признаков ее растущей мощи». Но интеллектуалы также должны участвовать в общественных дебатах, даже на политической арене, чтобы бросить вызов «монополии», которую промышленная система «пытается сделать целью нашего общества» (Galbraith 1967a, 385, 404). В конечном счете вывод «Нового индустриального общества» о том, какую роль интеллектуалы должны играть в индустриальном обществе, звучит как рационализация и оправдание интеллектуальной позиции, которую Гэлбрейт занял со времен Второй мировой войны.

Глава 18

Разногласия, порожденные «Новым индустриальным обществом»

Чтобы понять как восприняли *«Новое индустриальное общество»*, важно знать, что этот последний том в трилогии Гэлбрейта получил беспрецедентную известность еще до публикации. В 1966 году Гэлбрейта пригласили выступить на Би-би-си в престижной передаче Лекции Рейта. Это была серия из шести радиолекций интеллектуала о готовящейся к изданию книге. Созданная в 1948 году первая серия «Лекций Рейта» была прочитана Бертрамом Расселом. До 1966 года «Лекции Рейта» читали историк Арнольд Тойнби, физик Роберт Оппенгеймер и дипломат Джордж Кеннан. Гэлбрейт стал первым экономистом, удостоенным такой чести. Шесть лекций, прочитанных им в период с 13 ноября по 18 декабря 1966 года, уже были озаглавлены «Новое индустриальное общество». Они были посвящены, соответственно, «планированию и технологическому императиву», «современного акционерного общества», «роли государства», «контролю над ценами и людьми», «влиянию на международное развитие» и «культурному воздействию» (Galbraith 1966a). Эта передача вызвала первые комментарии в английской прессе. Они были чрезвычайно разнообразны. В то время как в номере лондонской газеты *Daily Mail* от 20 декабря 1966 года «Лекции Рейта», прочитанные Гэлбрейтом, были названы «лучшими с начала цикла», Джордж Стиглер вновь перешел в наступление в статье в газете *The Times* от 28 января 1967 года, осудив «наивную веру своего коллеги в экономическое планирование»¹.

Мы подробно изучили реакцию аудитории на первые две части трилогии Гэлбрейта, чтобы оценить характер и влияние на профессию его альтернативного проекта. Показали, как критика была одновременно продуктивной и противоречивой. Продолжим этот подход. «Новое индустриальное общество» стала самой продаваемой книгой в Соединенных Штатах летом 1967 года и почти год возглавляла список нехудожественных бестселлеров по версии *New York Times* (Parker 2005, 435). Гэлбрейт в очередной раз сумел охватить широкую аудиторию. Поскольку книга была широко распространена, она вызвала шквал споров. Переписка Гэлбрейта дает четкое представление о различных типах аудитории, которую привлекли тезисы книги. Начнем с обзора восприятия «Нового индустриального общества» отдельными людьми, ведущей прессой и ака-

¹ Выдержки из прессы находятся в JKGPP, комплект 3, отделение 157.

демическим миром. Книга породила интерпретации, которые не только разнообразны, но и часто противоречивы. Завершив этот общий обзор, мы переходим к трем конкретным спорам, которые помогают прояснить линии противоречий, которые разделили ученых на разные лагеря. Первый — это спор между Джоном Кеннетом Гэлбрейтом, Робинот Маррисом и Робертом Солоу в журнале *The Public Interest*. Это событие оставило след в американской Экономике как по своей ярости, так и по эпистемологическим вопросам, которые оно подняло. Оно также дало толчок к публикации двух коллективных работ, посвященных вопросу обновления теорий фирмы¹. Вторая полемика ведется между Гэлбрейтом и американскими радикалами. Новое индустриальное общество часто сравнивали с «Монополистическим капитализмом» Пола Барана и Пола Суизи (1966). Хотя Гэлбрейт разделяет многие фактические наблюдения последних и их стремление построить альтернативную политическую экономию, они весьма скептически отнеслись к его работе. Наконец, мы представляем восприятие «Нового индустриального общества» в Советском Союзе. Существует несколько причин такого дистанцирования². Контекст культурной холодной войны является основополагающей характеристикой интеллектуальных рамок, в которых развивались идеи Гэлбрейта, в частности, из-за его участия в Конгрессе за свободу культуры. Реакция советских экономистов на его работу дает представление о динамике как проекта Гэлбрейта, так и американской экономики. Наконец, тезис об экономической конвергенции лежал в основе развития послевоенной советской экономики.

Письма читателей, обзоры прессы и научные рецензии

Начнем мы изучение восприятия «Нового индустриального общества» с изложения содержания некоторых писем, полученных от частных лиц, начиная с лета 1967 года, поскольку хотим дать читателю представление о разнообразии реакций на книгу. Например, молодой человек, назвавший себя «марксистом», написал Гэлбрейту, чтобы сказать, как ему понравилась книга. Он считает, что отходы, порождаемые обществом потребления, являются «худшей чертой» «капитализма» — термин, который Гэлбрейт использует редко, но чья система планирования может показаться читателю современной исторической формой капитализма³. Гэлбрейт также получает длинное письмо от женщины, представившейся «матерью семейства». Она работает на кафедре социологии и антропологии. Она пишет, что беспокоится об экономическом образовании

¹ Маррис (Marris 1974) и Маррис и Вуд (Marris et Wood 1971).

² Что касается изучения восприятия работы Гэлбрейта в США, см.: Ногейра (Nogueira 2017) для Испании и Томпсон (Thompson 2010) для Соединенного Королевства. В настоящее время мы работаем над изучением восприятия работы Гэлбрейта во Франции.

³ Письмо от 4 ноября 1969 г. от Эла Амери к Гэлбрейту. JKGPP, Series 9, Box 1057.

своего сына, который в настоящее время получает степень магистра. И сын сказал ей, что не понимает, как то, что он изучает на курсах, может быть «связано с чем-то значимым». Недавно она слушала Пола Самуэльсона по радио и сказала, что его анализы ее «не впечатлили», хотя сын объяснил, что это экономист, «к которому все студенты относятся с благоговением». Она решила подарить сыну «Новое индустриальное общество», чтобы компенсировать отсутствие смысла и пользы в его университетском образовании. Не устояв перед соблазном прочитать книгу, она окончательно считает себя «новообращенной и поклонницей Гэлбрейта» и постарается воздержаться от «обращения в свою веру» членов своей кафедры. В конце письма она заявляет о своей «уверенности» в том, что книга станет «глубоким следом в жизни» ее сына¹. Это письмо свидетельствует о том, какие потрясения может иногда произвести книга на мировоззрение читателей.

По другому поводу Гэлбрейт получил письмо от одного преподающего, который назвал «тон» книги «антиутопическим». В своем ответе Гэлбрейт использовал этот термин, если это означало, что его аргументы были представлены в беспристрастной манере. По существу же, он признался преподающему, внимательному читателю его книг, что не может «полностью примирить» тезисы «Нового индустриального общества» с теми, которые выражаются в терминах уравнивающей силы в «Американском капитализме». Но он вполне допускает, что это невозможно. Его точка зрения на роль профсоюзов изменилась, поскольку сама экономическая система постоянно эволюционирует².

Однако большая часть переписки Гэлбрейта с частными лицами на тему «Нового индустриального общества» исходит от очень специфической категории населения. Это люди, которые идентифицируют себя либо с фигурой предпринимателя, либо с фигурой члена техноструктуры. Наше внимание привлекли четыре письма. Первое было отправлено 19 ноября 1967 года человеком по фамилии Барнетт. Он представился основателем и руководителем семейного бизнеса, саркастически добавив, что, следовательно, является «антиквариатом» с точки зрения тезиса об исчезновении предпринимателя. Он отметил, что ему 45 лет и что «Новое индустриальное общество» — первая книга такого рода, которую он прочитал после окончания школы. Это свидетельствует о необычной аудитории книги в прямом смысле слова. Основная критика Барнетта в адрес книги Гэлбрейта заключалась в том, что она прославляет крупный бизнес, и Барнетт оспорил эту точку зрения в своем ответе от 24 ноября. Основываясь на своем опыте работы в качестве поставщика крупных компаний, Барнетт заявил, что считает их «слишком большими единицами, чтобы ими можно было управлять». В своих более поздних работах Гэлбрейт признал,

¹ Письмо Дорси Колпетцер Гэлбрейту от 23 января 1968 года. JKGPP, Series 9, Box 1057.

² Письмо Гэлбрейта преподающему Калверу от 20 ноября 1967 года. JKGPP, комплект 9, отделение 1057.

что недооценивал бюрократическую неэффективность крупных организаций (Galbraith 1973b; Galbraith 1988a; Galbraith 1989)¹.

11 сентября 1967 года он получил письмо от человека по имени Леман, который работал в таких компаниях, как «Colgate» и «Unilever». В то время как крупные компании укрывались от рынка, он отметил, что рынок вновь появился внутри самих компаний. Он описывает процесс конкуренции между подразделениями компании и тот факт, что местный менеджер маркетингового подразделения находится в ситуации, вполне сравнимой с ситуацией классического предпринимателя. Месяц спустя, 23 октября, с Гэлбрейтом связался бывший сотрудник одного из конгломератов. Буркхарт хотел подчеркнуть, что руководители подразделений конгломерата, вопреки идее автономии технотруктуры, никогда не бывают спокойны. Они подвергаются постоянному вмешательству экспертов, назначаемых руководством для выработки рекомендаций². Мы видим, что, по мнению сотрудников крупной компании, идеальное представление которой дал Гэлбрейт, некоторые тезисы, кажется, не соответствуют действительности или слишком упрощены.

Последнее письмо от частного лица, полученное 22 августа 1967 года, заслуживает комментария. Отправитель, человек по фамилии Гуднау, работает в компании по производству станков. Он утверждает, что вознаграждение самых высокопоставленных членов иерархии крупных компаний в значительной степени состоит из опционов на акции, так что финансовая стоимость компании обязательно входит в их цели. Как мы уже отмечали, Гэлбрейт долгое время не обращал внимания на это явление, и различные экономисты также указывали ему на это³. На наш взгляд, это пренебрежение можно объяснить той функцией, которую в модели Гэлбрейта играет понятие технотруктуры — доминирующего социального класса. Поскольку он описывает его на основе функций, выполняемых в компании, это понятие включает в себя целый ряд профессий, которые некоторые считают необходимым разобрать. В книге «Видимая рука менеджеров» (1977) Альфред Чандлер проводит различие между менеджерами высшего звена, отвечающими за планирование, менеджерами среднего звена, отвечающими за координацию деятельности, и менеджерами низшего звена, отвечающими за выполнение планов⁴. Письмо Гуднау интересно

¹ Джон К. Гэлбрейт. *Время и Новое индустриальное общество*. В кн.: *Новое индустриальное общество*. Избранное. М.: Эксмо, 2008 (Антология экономической мысли). С. 750—755.

² Данные три и последующие письма находятся в JKGPP, комплект 9, отделение 1057.

³ Хайлбронер (Heilbroner 1970a), Гордон (Gordon 1968), Маррис (Marris 1968a) и Эйснер (Eisner 1967).

⁴ В своей книге Чандлер (Chandler 1977, 531) для анализа изменений в организационных формах фирмы использует тот же технологический детерминизм, что и Гэл-брейт. Многие его тезисы сходятся с тезисами Гэлбрейта: крупная компания заменила рынок в распределении ресурсов, компании являются планирующими органами, контролируемые менеджерами, решения принимаются группами, а менеджеры образуют социальный класс, стремящийся к автономии внутри компании.

еще и тем, что оно контрастирует с мнением предпринимателя Барнетта. Если последний считал, что Гэлбрейт восхваляет крупный бизнес, то первый прямо спросил Гэлбрейта, считает ли он современный крупный бизнес желательным явлением. Прочтение книги никогда не бывает однородным. Нормативная амбивалентность по отношению к большому бизнесу, безусловно, может быть объяснена описанным противоречием между материальными успехами американского капитализма и некоторыми его экономическими, социальными и экологическими последствиями. Но также уместно объяснение, связанное с формой написания Гэлбрейта. Как объясняет Людовик Фробер, то, что книга написана в форме эссе, а не учебника или политического манифеста, может объяснить отсутствие у читателя твердой уверенности в ценностных суждениях автора.

Следует обратить внимание на стиль Гэлбрейта: его работы чаще всего имеют форму эссе. А эссе — это форма эксперимента, которая не позволяет ввести себя в заблуждение поиском определенности. Тонко сочетая объективность и субъективность, эссе приглашает читателя принять участие в сложных размышлениях на тему, представляющую общий интерес, полагая, что было бы недальновидно ждать, что тема будет исчерпана, или автор в конце придет к твердым и окончательным выводам (Frobert 2003, 93)¹.

Описания «Нового индустриального общества» в статьях прессы столь же амбивалентны, как и письма читателей. В то время как в *Book Review* Боулдинг утверждает, что «афористичный» стиль Гэлбрейта, напоминая Веблена, подрывает его желание разоблачить системную схему, журналист из журнала *The progressive*, напротив, хвалит разборчивость и ясность изложения. И он противопоставляет его именно «неясному» стилю Веблена!² В номере *Washington Post* от 4 июля 1967 года высоко оценили литературный талант Гэлбрейта и его способность привлечь широкую аудиторию. Но все же там упоминается, что содержание книги основано на «хрупких доказательствах». Роберт Хайлбронер поддерживает прямо противоположное утверждение в *New York Review* от 29 июня 1967 года³. Статья называется «Капитализм без слез», что контрастирует с заголовком в *New York Times* от 26 июня, а именно «Прощание с капитализмом». В обоих случаях книга представлена, как противоречащая экономической традиции, разработанной членами Чикагского университета. Другими словами, «Новое индустриальное общество» сразу воспринимают как выявляющее уже существующие разногласия. Джордж Стиглер, опубликовавший в лондонской

¹ В рецензии Кеннет Боулдинг (Boulding 1967a) противопоставляет «высокомерие стиля» Гэлбрейта «подлинному смирению духа» его проекта.

² Все рецензии, упомянутые здесь, находятся в JKGPP, комплект 9, отделение 750.

³ JKGPP, комплект 9, отделение 750. Данный обзор приводится у Хайлбронера в книге «*Between Capitalism and Socialism*» («*Между капитализмом и социализмом*») (Heilbroner 1970a, 225–235).

Times критику Лекций Рейта, которые транслировались на Би-би-си в 1966 году, повторил то же самое в номере *Wall Street Journal* от 26 июня 1967 года.

Среди этих обзоров в прессе можно назвать рецензии Хайлбронера и Боулдинга, два экономиста по профессии, предлагают наиболее уместные замечания для обсуждения природы интегральной Экономики. Гэлбрейт рассказал Роберту Хайлбронеру о своем проекте еще в 1960 году. В то время Хайлбронер был известен благодаря своей книге «*The Wordly Philosophers*» («*Философы от мира сего*») (1953)¹. Эта книга — «неортодоксальный учебник по экономике», отвергающий «идею кумулятивного экономического знания». Такие авторы, как Смит, Маркс, Веблен или Кейнс, «не рассматриваются как предшественники современного анализа», но «изучаются для видения капиталистической экономики и ее будущего» (Ferraton et Frobert 2016, 92). Таким образом, Хайлбронер — один из тех авторов, которые могут считаться принявшими теоретический проект Гэлбрейта как должное. Тем не менее он высказывает два основных критических замечания. Во-первых, Хайлбронер считает «тщетным» его призыв к органам образования и ученым противостоять продуктивистским и потребительским тенденциям системы планирования². А разве сам Гэлбрейт не осуждает то, как Экономика усиливает их? В книге «Капитализм, социализм и демократия» Шумпетер довел выводы своего анализа до логического завершения, хотя они ему и не нравились. На вопрос «может ли капитализм выжить» он ответил, что не думает, что да. Возлагая тщетную надежду на эту формирующуюся социальную группу, Хайлбронер считает, что Гэлбрейт не делает того же. Во-вторых, он критикует постоянное использование Гэлбрейтом иронии. В отличие от Солоу (Solow 1967a) и Фридмана (Friedman 1977), Хайлбронер (Heilbroner 1967) осуждает отсутствие у Гэлбрейта «четких моральных обязательств». Однако одной из целей Гэлбрейта было предложить альтернативное видение функционирования американской системы, свободное от какой-либо моралистической позиции, хотя оно обязательно основывалось на политической философии и «донаучном видении»³. Отсутствие политических рекомендаций — тому подтверждение.

Рецензия Кеннета Боулдинга появилась в номере журнала *Book Week* от 16 июля 1967 года. Обсуждая теорию потребления Гэлбрейта, мы видели, что Боулдинг считал «Общество изобилия» «проницательным эссе» (Boulding 1959). «Новое индустриальное общество» показалось ему «интересным» и «захватывающим», но он задался вопросом, не равносильно ли это замене нового «мифа» на миф, распространяемый «традиционной экономикой». Боулдинг начинает с внутренней критики модели Гэлбрейта. Контур системы планирования четко не определены, поскольку Гэлбрейт рассматривает компанию не в ее соб-

¹ См. в переводе на русский язык: Роберт Л. Хайлбронер. Философы от мира сего: великие экономические мыслители: их жизнь, эпоха и идеи / пер. с англ. И. Файбисовича. М.: КоЛибри, 2008. 430 с.

² Боулдинг (Boulding 1967a), со своей стороны, указывает на то, что не только педагоги и ученые могут служить противовесом техноструктуре. Есть еще и церковь.

³ Мы заимствуем выражение «донаучное видение» у Шумпетера (Schumpeter 1949a).

ственной экосистеме, а всегда в связи с экономикой в целом. Однако если сравнить малую компанию в ее среде, скажем, в местном масштабе, с крупной компанией в ее среде, скажем, в национальном или даже международном масштабе, то, вопреки предположению Гэлбрейта, они оказываются похожими. Боулдинг приходит к выводу, что Гэлбрейт провел демаркационную линию своей бимодальной модели не в том месте. По его мнению, фундаментальное различие существует между малыми и крупными компаниями, которые продают товары потребителям, и крупными компаниями, которые работают только на государственные ведомства, такие как Министерство обороны. Только военно-промышленный комплекс, на который приходится около 10% экономики, мог бы действительно работать в соответствии с логикой системы планирования, описанной Гэлбрейтом (Boulding 1967a, 1967b).

Боулдинг уделяет особое внимание стратегии моделирования Гэлбрейта. Во-первых, он отмечает, что Гэлбрейту не хватает «интеллектуального высокомерия» таких системных мыслителей, как Рикардо и Маркс. Именно открытый характер его системы, характерный для методологии американского исторического институционализма, приводит Боулдинга к такому суждению. С другой стороны, он критикует Гэлбрейта за то, что тот представляет лишь «фрагмент целого», которым является общество. «Чего не хватает Гэлбрейту, как не хватало и Веблену, так это систематическое понимание всей совокупности социальных отношений». Не хватает изучения процессов, с помощью которых идеи получают легитимацию в обществе. Хотя Гэлбрейт объясняет, что технотекстуре удастся добиться триумфа своих ценностей в обществе, используя концепцию идентификации и настаивая на роли, которую играют образы холодной войны, этот успех, действительно, может показаться несколько загадочным¹. Критика Боулдинга по поводу недостаточной предметной интеграции примечательна тем, что она прямо противоположна той, которую высказал Роберт Солоу (Solow 1967a). Сосуществование этих критических замечаний свидетельствует о плюрализме взглядов на то, какой объем экономист может и должен придать своим пояснительным схемам. Однако взгляд на экономиста как на специализированного эксперта становится все более доминирующим.

Выбор моделирования Гэлбрейта лежит в основе рецензии, опубликованной в журнале *Bulletin of Atomic Scientist*. Этот журнал был основан после интеллектуальных потрясений, вызванных применением ядерного оружия администрацией Трумэна. Некоторые ученые, особенно физики, считали своим долгом публично высказываться по общественным проблемам (Wang 2002). Таким образом, этот журнал стал проводником идей того, что Прайс, а затем Гэлбрейт назвали «научным сообществом». Рецензирование «Нового индустриального общества» было поручено экономисту Роберту Эйснеру (Eisner 1967). Оно сопро-

¹ Гэлбрейт частично компенсирует этот недостаток, рассматривая формирование убеждений (Galbraith 1970; Galbraith 1983) и связь между технотекстурой и СМИ (Galbraith 1973b, 200-202).

вождалось обменом письмами¹. Эйснер подробно изложил тезисы об инвертированной системе подчинения, бюрократическом симбиозе и легитимирующей функции, которую играют образы холодной войны. Однако он задает Гэлбрейту вопрос по макроэкономической проблеме. Эйснер считает, что тезис Гэлбрейта о том, что повышение заработной платы ведет к росту цен в монополистических секторах, вполне совместим с традиционной неоклассической системой. Повышение зарплаты ведет, при прочих равных условиях, к росту предельных издержек. Поэтому гипотеза максимизации прибыли требует, при прочих равных условиях, повышения цен. Мы видели, что Гэлбрейт считал, однако, что «тезис о том, что издержки оказывают давление на цены», был «несовместим» с «доктриной максимизации» (Galbraith 1967a, 256). Важно объяснить почему.

Как утверждал Гэлбрейт в своей модели 1957 года, монополистическая компания, которая решила поднять цены в ответ на повышение заработной платы, вполне может повысить цены заранее. Но именно данный вариант предлагает возможность дискреционного выбора, что для Гэлбрейта несовместимо с гипотезой максимизации прибыли. Как он объясняет в ответе Солоу, это противоречит ситуационному детерминизму, подразумеваемому гипотезой максимизации прибыли (Galbraith 1967b, 114). В обзоре, опубликованном в *Saturday Review* от 2 октября 1971 года по случаю второго издания «Нового индустриального общества», Роберт Эйснер снова утверждает, что гипотезы максимизации долгосрочной прибыли потенциально достаточно для объяснения макроэкономических явлений, с которыми имеет дело Гэлбрейт. В другом письме Эйснер утверждает, что он «[придерживается] философии Гэлбрейта»². Однако сомнительно, что он [полностью ее понимал. Пятью годами ранее Гэлбрейт уже объяснил ему «жизненную» важность отказа от этой гипотезы для понимания его пояснительной схемы в целом. Этот выбор выходит за рамки проблемы удовлетворительного объяснения макроэкономических явлений.

Если есть максимизация, то рынок может быть под контролем. Люди будут надежно реагировать на изменения на рынке на все, что связано с максимизацией. С другой стороны, если мы отклоняемся от максимизации, то открывается путь для других систем целей [*goal systems*]. А поскольку они необходимы для понимания поведения современной корпорации, как я ее вижу, у нас должно быть объяснение [восходящей спирали цен и зарплат], которое не предполагает упрощенную максимизацию прибыли³ (Письмо Гэлбрейта к Эйснеру от 20 ноября 1967 года)⁴.

¹ Письмо Эйснера Гэлбрейту от 22 сентября 1967 г., письма Гэлбрейта Эйснеру от 27 сентября и 20 ноября 1967 г. JKGPP, комплект 9, отделение 1057.

² Письмо Эйснера Гэлбрейту от 3 января 1972 года. JKGPP, комплект 9, отделение 750. См. также: Гэлбрейт (Galbraith 1967a, 107).

³ Данное выражение подразумевает механическую адаптацию к изменениям предельных издержек, о которых компании не знают, как он утверждал с 1936 года.

⁴ JKGPP, комплект 9, отделение 1057.

В целом переписка Гэлбрейта с коллегами-учеными показывает, что, как и в случае с частными лицами, книга вызвала разнообразную и даже противоречивую реакцию. Книга была опубликована в начале лета. 21 июня Элвин Хансен написал ему письмо, чтобы выразить свои «смешанные чувства». Он заявил, что согласен со всеми тезисами, выдвинутыми в «Обществе изобилия», ему придется написать целую книгу, чтобы выразить свои возражения¹. Напротив, пять дней спустя Леон Кейзерлинг написал ему, что это его «лучшая» работа. Хотя он не согласился по многим пунктам, он заверил Гэлбрейта, что не будет нападать на него «язвительно», как в «Обществе изобилия». Compliments присутствуют в письмах от Адольфа Берли, Альберта Хиршмана, Джорджа Катоны и Теодора Левитта. Как бизнес-консультант, он считает, что Гэлбрейт «прекрасно отразил реальность технотехники»². Сидней Вейнтрауб, прочитав доказательства, пишет Хоутону Миффлину, что это «самая захватывающая книга», которую он прочитал «за последние годы», поскольку «она содержит самые важные идеи для экономистов, политиков и социологов со времен "Общей теории" Кейнса»³.

Гэлбрейт отправил книгу ряду экономистов, которые были его коллегами в Гарварде, — Хаберлеру, Хансену, Хиршману — и тем, кто повлиял на него непосредственно при написании данной книги, — Баумолю, Берли, Кейсену, Шульцу и Саймону. Если все или почти все благодарят его, письмо Теодора Шульца от 8 ноября 1967 года знаменует собой окончательный разрыв между двумя экономистами, несмотря на то, что его идеи сыграли основополагающую роль в развитии идей Гэлбрейта. Шульц подробно рассказал Гэлбрейту о своем знакомстве с содержанием «Общества изобилия», чтобы устранить разногласия⁴. На этот раз его раздражало утверждение Гэлбрейта о том, что рынок «мертв». В своем ответе Гэлбрейт выглядел крайне разочарованным такой реакцией. Он объяснил, что пытался объяснить, что рынок «изменяется и модифицируется посредством планирования», выразив при этом сожаление по поводу того, что на факультете экономики в Чикагском университете существует «экологическая тенденция к чистым системам»⁵. Отметим, что диалог между экономистами разных традиций, необходимый для поддержания плюрализма и продолжающийся в послевоенный период, постепенно разрывался на рубеже 1970-х годов.

¹ К сожалению, Хансен не уточняет свои возражения и сожалеет, что слабое зрение и недостаток энергии не позволяют ему написать такой ответ.

² Письмо от Берли от 10 июля 1967 года, от Хиршмана от 20 сентября 1967 года, от Катоны от 29 августа 1967 года, от Левитта от 1 ноября 1967 года. JKGPP, комплект 9, отделение 1057.

³ Письмо от 6 апреля 1967 года от Сиднея Вейнтрауба к Энн Форд. JKGPP, комплект 9, отделение 1058.

⁴ Письмо Шульца Гэлбрейту от 5 октября 1959 года и ответ от 28 октября. JKGPP, комплект 3, отделение 9.

⁵ Письмо Шульца Гэлбрейту от 8 ноября и ответ от 13 ноября 1967 года. JKGPP, комплект 9, отделение 1058.

Чрезвычайно критическая рецензия на эту книгу, опубликованная Скоттом Гордоном (1968) в *Journal of Political Economy*, издаваемом Чикагским университетом, прекрасно свидетельствует об этом разрыве. Гэлбрейт не преминул ответить (Galbraith 1969a). Наивному читателю, убежденному, что учеными в академических публикациях движет исключительно поиск истины и рациональная аргументация, обмен мнениями между двумя экономистами может показаться умопомрачительным. Скотт Гордон намерен предложить «общую оценку экономической мысли Гэлбрейта», поскольку Гэлбрейт является «наиболее широко известным американским экономистом». Общий тезис рецензии Гордона заключается в том, что эта работа, даже помимо ее склонности к «чрезмерным обобщениям и упрощениям», не представляет собой строгую академическую и научную работу. Гэлбрейт возражает, что Гордон в своей рецензии не может определить, что он под этим подразумевает. Хуже того, она густо приправлена нападками на личность, которые отвлекают от критики по существу. Например, Гордон предполагает, что Гэлбрейт не мог знать, что такое бедность, когда писал «Общество изобилия», потому что его книги «открывли ему двери к престижу, власти и богатству». Гэлбрейт посетовал на это и решил публично обнародовать сумму денег, которую он заработал на первых двух книгах своей трилогии, — около 200 000 долларов с 1952 года. В ответной реплике Гордон признался, что использовал «резкий» тон, и извинился, заявив, что книга Гэлбрейта ничего не добавила к изучению проблемы бедности для «серьезного студента», при этом не давая читателю понять, что он имел в виду под выражениями «серьезный студент» и «строгая академическая работа» (Gordon 1969, 954).

Если вдаваться в детали критики Скотта Гордона, то внимания заслуживают два аргумента. Первый касается технологического детерминизма, который предстает у Гэлбрейта как «закон индустрии, выходящий за рамки политических идеологий и социальных систем» и объясняющий тезис об экономической конвергенции режимов. Мы показали, что пояснительная схема Гэлбрейта, действительно, основана на таком детерминизме, но в то же время стремится к эндогенизации технического прогресса. Гордон, однако, добавляет, что «техноструктура» Гэлбрейта — это, «по сути, то же самое», что и «совет технических специалистов» Веблена с точки зрения их «нормативного сходства». Это абсурдно. Совет технических специалистов» появляется у Веблена в мыслительном эксперименте с амбициями скорее нормативными, чем перспективными. Он позволил ему утверждать, что промышленная власть, управляемая инженерами, а не финансистами, будет способствовать материальной эффективности производства. Это был способ осудить расточительство материальных ресурсов. Но он не верил в его появление, считая, что инженеры действуют как «лейтенанты, терроризируемые финансовым капитаном» и представляют собой лишь «разрозненную группу вполне довольных подчиненных» (Veblen 1921, 45-50, 103). По мнению Гэлбрейта, концепция техноструктуры, по сути, является позитивной. Гордону трудно переубедить Гэлбрейта в его же-

лании, чтобы техноструктура доминировала в обществе. Гэлбрейт, конечно, считает, что большой бизнес ответственен за экономический рост. Но он постоянно указывает на ограничения его возможностей. Именно в этот момент Гордон на общем уровне выдвигает тезис, который восходит к «проблеме Монтескье», упомянутой ранее, и который мы считаем совершенно неприемлемым с интеллектуальной точки зрения: «Нет никакой разницы в практическом (и, возможно, философском) плане между утверждением, что нечто неизбежно, и мнением, что оно желательно» (Gordon 1968, 438).

Гордон также критикует Гэлбрейта за то, что он описывает свою экономическую мысль на основе знаний, содержащихся в учебниках. Однако Гэлбрейт утверждает, что так оно и есть, поскольку учебники представляют «текущее состояние убеждений и методов обучения» (Galbraith 1969a). Поскольку это книги образовательного характера, Гордон считает, что к их утверждениям не следует относиться «так, как если бы они были предназначены для буквального описания экономики». Подобное замечание указывает на то, что Гордон, подобно Самуэльсону и в отличие от Гэлбрейта, четко различает время производства экономических знаний и время их распространения среди широкой аудитории¹. Гордон также повторяет критику, высказанную в адрес Гэлбрейта за неточное разграничение «естественных» и «культурных» потребностей во время публикации «Общества изобилия». Он утверждает, что не существует дилеммы между «материальным благополучием» и «развитым разумом», вопреки тому, что предполагается на некоторых страницах «Нового индустриального общества». Гэлбрейт вынужден признать «неточность своего выражения». Но он оправдывает это, говоря, что это цена, которую ему приходится платить за то, что избегает использовать «профессиональные термины» и использует «простой английский», т.е. всем понятную терминологию (Galbraith 1969a, 495). Хотя в ходе этой дискуссии также выявляются различные проблемные вопросы или уязвимые места в аргументации Гэлбрейта, особенно интересен вывод ответной реплики Гордона. Этот вывод показывает, что за заявленным желанием оценить научность и строгость работы скрывается в конечном счете возращение против «нормативной системы политической философии», которую использует Гэлбрейт. В своих словах Гордон извергает из себя мир, содержащийся в модели Гэлбрейта, — мир, который Гэлбрейт восхваляет, поскольку Гордон не желает видеть никакой разницы «между утверждением, что нечто неизбежно, и мнением, что оно желательно».

Новое индустриальное общество, как мне кажется, это своего рода пропаганда репрессивной олигархии; леволиберальной олигархии, конечно (деспоты должны иметь благие намерения), но тем не менее дирижистского общества. Это ложный и потенциально трагический аргумент. Его должен отвергнуть каждый, кто ценит свободу и прогресс человечества и признает необходимость

¹ Гэлбрейт (Galbraith 1969, 496), Гордон (Gordon 1969, 954).

вести постоянную борьбу с ужесточением социальных институтов и укоренением элит. Существование власти крупного бизнеса — это аргумент в пользу разрушения его структур и их ослабления, а не оправдание для включения их в доминирующую глобальную политическую бюрократию» (Gordon 1969, 956).

Мы не будем подробно рассматривать каждую из рецензий на «Новое индустриальное общество», опубликованных в журналах по экономике, праву, государственному управлению и менеджменту. Многие из их авторов подчеркивают связь с мышлением Торстейна Веблена, Адольфа Берли и Гардинера Минса. В журнале *Financial Analyst Journal* модель Гэлбрейта подвергается беспрецедентной критике. Если смотреть на ситуацию с долгосрочной точки зрения, то бухгалтеру, отвечающему за принятие операционных решений, трудно разделить цели максимизации прибыли и роста компании. Например, расходы на исследование и разработки или рекламу позволяют компании расти. Но они также представляют собой инвестиции в «нематериальные активы», которые, как ожидается, принесут доход в будущем, в частности, благодаря улучшенной оценке на финансовых рынках. Кроме того, важность реинвестирования прибыли в компанию объясняется не только потенциальным расширением возможностей менеджеров. Это также объясняется американской налоговой системой того времени, которая облагала дивиденды налогом, освобождая от него реинвестированную прибыль (Morris 1968).

Рецензию, опубликованную в *Journal of Marketing*, написал Эвальд Гретер, бывший преподаватель Гэлбрейта в Беркли в 1930-х годах. Гретер цитирует заявление Комитета по малому бизнесу Сената США, чтобы напомнить нам, что на систему планирования приходится не более 25% американской экономики¹. Но, по его мнению, основная проблема книги кроется в другом. В ней нет исследования взаимоотношений между рыночной системой и системой планирования. Могут ли мелкий промышленник и General Motors «жить вместе в одном мире» (Grether 1968, 11-13). Пояснительная схема Гэлбрейта, какой бы масштабной она ни была, все еще остается неполной. Рецензия в *Journal of Agricultural Economics* напоминает рецензию Скотта Гордона. Книга не является вкладом в «экономическую теорию». Несомненно, она предлагает видение, которое кажется «более реалистичным, чем "Принципы" Самуэльсона». Но «эмпирическая обоснованность» содержащихся в ней утверждений «никогда не демонстрируется», хотя объяснения Гэлбрейта всегда «логичны» (Castle 1968). Здесь мы возвращаемся к критике, которой подвергались предыдущие работы. Сказать, что эта книга не принадлежит к области экономической теории, — это выход, который всегда предпочитают оппоненты Гэлбрейта, использующие риторику с позиции эмпирической значимости. Об этом свидетельствуют три статьи Гарольда Демсеца, посвященные этой книге. Их стоит обсудить, поскольку Демсец является выдающимся теоретиком фирмы.

¹ Гэлбрейт участвовал в этом комитете вместе с Уолтером Адамсом.

Но прежде необходимо сделать предварительное отступление от мысли Демсеца. Вместе со своим коллегой из Калифорнийского университета Арменом Алчианом Гарольд Демсец опубликовал статью «*Производство, информационные издержки и экономическая организация*» в журнале *American Economic Review* в 1972 году. Эта статья дала начало новой исследовательской парадигме в подполе теорий фирмы: «парадигме контрактualизма». Их подход стремится отличаться как от видения фирмы как места властных отношений, так и от традиционного маржиналистского анализа (Vaudry and Chassagnon 2014)¹. Фирма как система контрактов существует для того, чтобы компенсировать существование транзакционных издержек и «повысить эффективность организации коллективного производства». Их «теория прав собственности» предполагает, что фирма представляет собой сумму конкретных договоров, заключенных «центральным контролером» (работодателем) с различными владельцами ресурсов (работниками) (Alchian and Demsetz 1972). Сложность оценки производительности каждого поставщика ресурсов может породить оппортунистическое поведение, такое как риск злоупотреблений. Чтобы коллективное производство было эффективным, Алчиан и Демсец считают, что работодатель должен «обладать остаточным правом» на стоимость продукции, наблюдать за работниками и иметь возможность перезаключать контракты, заключенные с каждым из них в отдельности. Их подход вдохновил Дженсена и Меклинга (1976) на представление о фирме как о «договорном узле». Он сильно отличается от исторических институционалистских теорий фирмы, поскольку Алчиан и Демсец рассматривают трудовые отношения не как отношения власти, а как отношения свободного рынка. Поэтому неудивительно, что Демсец подготовил не менее трех критических замечаний в адрес тезисов Гэлбрейта. Они были опубликованы в журналах *The Yale Law Journal* (1968), *Economic Inquiry* (1974a) и американском журнале правого толка *Modern Age* (1974b).

Демсец сначала использует аргументы, скорее, теоретического характера. Они направлены на то, чтобы подчеркнуть явления, которыми пренебрег Гэлбрейт, хотя они свидетельствуют о постоянном существовании конкурентных механизмов. Если взять пример военно-промышленного комплекса, то фирмы конкурируют за получение контрактов от Министерства обороны, но они также конкурируют со всеми фирмами, стремящимися заключить контракты с различными государственными учреждениями. Демсец также оспаривает анализ Гэлбрейта о переходе власти от поставщиков капитала к техноструктуре, указывая на то, что только «монопольный контроль» над фактором производства «порождает экономическую власть», а не его относительный де-

¹ О статье Алчиана и Демсеца, а также их последователей см.: Тинель (Tinel 2004b). Последний указывает, что «современные теории» фирмы в конечном итоге мало что заимствуют из данной статьи, основанной на отрицании различия между «властью» и «рынком».

фицит¹. Он добавляет, что отказ от постулата потребностей как данности анализа свидетельствует об «убеждении» Гэлбрейта «в необходимости дискредитации рыночно ориентированных потребностей» (Demsetz 1968, 805, 809-812). Мы показали абсурдность такого утверждения. С другой стороны, Демсец более убедителен, когда утверждает, что «ни экономисты, ни ученые-бихевиористы, ни Гэлбрейт не разработали общей теории потребностей», в отношении которой существовал бы консенсус. Многие противоречия, рассмотренные в этой работе, действительно, могут быть объяснены онтологическими разногласиями по этому вопросу. Демсец играет с Гэлбрейтом в его же игру, когда утверждает, что журнал *Maddison Avenue* может оказывать не большее влияние на формирование предпочтений, чем Вашингтон, школьная система или церковь. Тезис о том, что техноструктура доминирует в процессе формирования коллективных убеждений, трудно доказуем. Конечно, тезис о бюрократическом симбиозе и унитарной элите, если предположить, что совокупность педагогов и ученых объединяется с техноструктурой, позволяет избежать анализа, раскрывающего процесс формирования общественного мнения. Но в действительности этот процесс неизбежно сложнее, чем тот образ, который рисует Гэлбрейт, чтобы убедить своих читателей в важности корпоративной рекламы.

В своей второй рецензии на эту книгу Демсец (Demsetz 1974a) использует совершенно иной критический подход. Он намеревается провести эконометрическое исследование, чтобы проверить обоснованность тезисов Гэлбрейта (Demsetz 1974a, 1-3). Во-первых, он хотел проверить гипотезу Баумоля, перенятую Гэлбрейтом, согласно которой крупная компания стремится прежде всего максимизировать свои продажи. Во-вторых, он хотел проверить идею о том, что техноструктура стремится «предотвратить нарушение планов фирмы», чтобы деятельность фирм, контролируемых техноструктурой, была более стабильной. Используя ряд показателей, которые учитывают интенсивность рекламы, концентрацию рынка, интенсивность структуры капитала и объем производства для военного сектора, Демсец определяет фирмы, которые, как предполагается, находятся под контролем техноструктуры. Затем он измеряет корреляцию между этими переменными и девятью переменными стабильности их деятельности². Он считает, что только переменная «концентрации рынка» устойчиво коррелирует с данными переменными стабильности, но — отрицательно! Затем он изучает корреляцию между переменными, используемыми для идентификации фирм, которые ориентируются на техноструктуру и гипотезу максимизации продаж. Результаты позволяют ему утверждать, что тот факт,

¹ Но кто сознательно осуществляет этот монопольный контроль? Система школьного образования и федеральное государство? Такая интерпретация удивительным образом переключается с радикальным анализом с точки зрения социального воспроизводства. Сама техноструктура? Это означало бы признание ее всемогущества.

² Эти переменные связаны с изменениями в занятости, количестве отработанных часов и добавленной стоимости.

что компания находится под контролем технoструктуры, не влияет «на дилемму продажи-прибыль»¹. В конце своего повествования Демсец заявляет, что «единственный вывод, который можно сделать из этого исследования, заключается в том, что идеи Гэлбрейта примечательны тем, что их невозможно подтвердить [...]». У Христофора Колумба было гораздо больше подтверждений в пользу его убежденности в том, что он открыл Индию, чем у Гэлбрейта — в том, что он открыл Новое индустриальное общество» (Demsetz 1974a, 12).

Если вдаваться в детали процедуры эконометрического анализа, разработанной Демсецем, мы можем сначала утверждать, что понятие стабильности Гэлбрейта вполне может сопровождаться большими вариациями того, что он сам считал показателями устойчивости. Компания, контролируемая технoструктурой, вполне могла планировать расширение деятельности, объясняя большие различия в занятости, отработанных часах и добавленной стоимости. Что еще важнее, нет уверенности в том, что такое исследование сможет убедить читателя отвергнуть в целом видение на экономическую систему, заложенное в модели Гэлбрейта. Используемые эконометрические переменные не только значительно сужают рамки содержания книги. Но и сам выбор показателей, используемых Демсецем, вызывает вопросы. Он рассматривает, например, в качестве показателей контроля над технoструктурой переменные интенсивности рекламы, концентрации фирм, структуры капитала и объема производства, предназначенного для оборонного сектора. Соотношение расходов на рекламу и объема продаж не всегда является хорошим показателем, поскольку особенность крупной компании заключается в снижении ее накладных расходов. Рассуждения Гэлбрейта основаны на абсолютном объеме маркетинговых расходов. Во-вторых, Гэлбрейт не утверждает, что все компании, контролируемые технoструктурой, имеют высокую долю продукции, предназначенной для оборонной промышленности. Он говорит, что все крупные компании, работающие на оборонном рынке, принадлежат к системе планирования. Поэтому неудивительно, что эта переменная не приводит к каким-либо значимым результатам. Наконец, в выборке Демсеца из семидесяти фирм, тридцать из которых входят в топ-200, доля мелких фирм, фермеров и подрядчиков в оставшихся сорока случайно отобранных фирмах совершенно не определена.

Мы не стали вдаваться в подробности критики Демсеца и ее ограничений, чтобы у читателя не сложилось впечатление, что невозможно эмпирически проверить надежность некоторых тезисов Гэлбрейта. Петерсон (1980), например, попытался сравнить три его утверждения с имеющимися статистическими данными. В то время как в период с 1945 по 1965 год действительно наблюдался рост вертикальной интеграции, снижение уровня профсоюзных конфликтов (измеряемого количеством нерабочих дней) и массовое обращение промышленных фирм к самофинансированию, Петерсон показывает, что эти

¹ Следует отметить, что другие критики Гэлбрейта отмечают, что такой дилеммы нет, если рассматривать долгосрочный временной горизонт.

тенденции изменились на противоположные именно в тот момент, когда была опубликована книга «Новое индустриальное общество» (1980). С другой стороны, доказать, что схема Гэлбрейта в целом лишена «эмпирической обоснованности», по-видимому, невозможно, поскольку она не поддается «необратимой проверке»¹. Причина, по которой это не так, очевидна. Она не была задумана с расчетом на эмпирическую проверку, поскольку была построена на основе разнообразных, разрозненных и уже имеющихся необработанных эмпирических данных.

Последняя рецензия, которую мы рассмотрим, была опубликована в журнале *Economic Journal*, а написал ее Джеймс Мид². В ней подчеркиваются фундаментальные слабости «Нового индустриального общества», что помогает нам понять некоторые дополнения, которые Гэлбрейт вносит в книгу «Экономические теории и цели общества». Мид начинает с правильного утверждения, что Гэлбрейт рассматривает «технологические изменения в методах экономического производства как формирование общества в целом» и как таковые являются «экономическим детерминистом». Он проводит идеально-типическое различие Карла Поппера между «историками» (1945), которые считают изменения неизбежными, и «социальными инженерами», которые верят, что человек может «существенно повлиять на ход событий». В статье описываются две крайние позиции в данной дисциплине.

Маркс как историк совершил досадную ошибку, предсказав неизбежный крах капиталистической системы, поскольку упустил из виду возможность того, что социальный инженер Кейнс покажет, как можно исправить тенденцию к недостаточному спросу в капиталистической экономике. На мой взгляд, Гэлбрейт делает акцент не на том; в спектре, простирающемся от крайнего историка до крайнего социального инженера, он слишком близок к первому и слишком далек от второго (Meade 1968, 375).

В ответ на эту критику Мид берет на себя роль социального инженера. Он представляет характеристики воображаемой «либерально-социалистической» экономики, которая кажется ему идеальной: гражданин образован, независим и суверенен; распределение общественных благ определяется в ходе избирательного процесса; распределение доходов и капитала «не отдается на волю рыночных сил»; общее макроэкономическое равновесие обеспечивается соединением системы «свободного предпринимательства» и «индикативного пла-

¹ Мы заимствуем это выражение у Герберта Саймона (Simon 1983). Он определяет теорию как «необратимо проверяемую», если, будучи опровергнутой подмножеством наблюдений, она также будет опровергнута любым другим более широким подмножеством наблюдений.

² Наряду с Кейнсом в Кембридже в тридцатых годах Мид участвовал до публикации «Общей теории» в дискуссионных встречах вокруг «*Treatise on Money*» («Трактат о деньгах») (1930) с Каном, Сраффов и супругами Робинсон. О кейнсианских и неоклассических аспектах мышления Мида см.: Вайнс (Vines 2008) и Хоусон (Howson 2000).

нирования». Эта воображаемая экономика позволила ему выявить белое пятно в пояснительной схеме Гэлбрейта. Благодаря своей способности контролировать окружающую среду, крупная компания, кажется, всегда может достичь некоторого равновесия на своих рынках. С другой стороны, Гэлбрейт «никогда не объясняет, почему и с помощью какого механизма можно ожидать, что отдельные планы разовьются в единое целое». Указывая на то, что нет никаких гарантий того, что объемы, запланированные фирмами-производителями товаров, согласуются с планами фирм-потребителей товаров, Мид указывает на центральную проблему, которой пренебрег Гэлбрейт, — межсекторальное распределение ресурсов в рамках экономической системы в целом. «Это странное упущение современного профессионального экономиста — забывать о проблеме общего равновесия, в отличие от частичного равновесия» (Meade 1968, 378). Хотя Гэлбрейта интересовало это «общее равновесие» системы через проблемы социального и промышленного планирования и структурных дисбалансов, «Новое индустриальное общество» фактически ближе к точке зрения на экономику Маршалла, чем Вальраса.

Чтобы разобраться с «общим равновесием», Мид подчеркивает, что Гэлбрейт должен был сосредоточиться на отношениях между двумя подсистемами своей бимодальной модели. Тот факт, что фирма занимает центральное место в его модели, несомненно, объясняет это упущение. В то же время, однако, Мид значительно сужает содержание концепции планирования Гэлбрейта. Как мы объясняли ранее, термин «планирование» имеет два значения. С одной стороны, планирование обозначает, как функция рыночной власти, более или менее авторитарное определение объема производимой продукции, предназначенной для обмена на рынке, а также цены, по которой будет происходить обмен. Очевидно, что если планы фирм, производящих сырье, отличаются от планов фирм, его использующих, то первоначальные планы не могут быть сохранены. Мид, похоже, не рассматривает вариант, когда компании регулируют количество и цены. Он неявно приравнивает идею планирования со стороны компаний к идее абсолютной жесткости первоначальных планов. Количество производимой продукции и отпускные цены были бы зафиксированы раз и навсегда. Однако мы показали, что, по мнению Гэлбрейта, термин «планирование» относится ко всему, что способствует реализации запланированной программы, а также к процедурам адаптации к обстоятельствам. Таким образом, идея о том, что он полностью игнорирует процесс балансирования, становится спорной, когда мы понимаем, что бизнес-планирование не исключает способности к адаптации. На самом деле, именно эта способность может объяснить, почему нам удастся прийти — хотя модель Гэлбрейта не может точно сказать, насколько далеко мы продвинулись, — к тому, что неоклассики и Мид обычно называют «рыночным равновесием»¹.

¹ Гэлбрейт, разумеется, не использует термин «рыночное равновесие», поскольку считает, что координация между фирмами ставит механизмы рыночной координации в ту-

Концепция планирования рассматривается Мидом под другим углом, когда он обращается к тезису о конвергенции экономических режимов. Два значения термина «планирование», которые выделяет Гэлбрейт, могут быть применены как к деятельности фирмы, так и к деятельности государства. Однако эти две формы планирования не имеют одинаковой природы. Гэлбрейт благодарен Миду за то, что тот настаивал на «огромном различии между планированием с учетом рыночной структуры», т.е. планированием крупных фирм, которое существует вместе с рыночными механизмами, и «планированием, которое охватывает рыночную структуру», т.е. централизованным государственным планированием, при котором рыночные механизмы вообще не вмешиваются в процесс распределения ресурсов (Galbraith 1969a, 495; Galbraith 1970, 94). Как и в письме к Шульцу, Гэлбрейт, в конце концов, признает, что система планирования ни в коем случае не приводит к разрушению рыночной системы, а только к изменению ее функционирования. Но он не возвращается к тезису экономической конвергенции, поскольку отметил снижение координации через централизованное планирование в странах Востока.

Подвергая сомнению эффективную способность крупных компаний к контролю, Мид возвращается к вопросу о распределении ресурсов. Часть его эссе посвящена теории потребления Гэлбрейта и конкретной проблеме рекламы. Он признает убеждающую силу рекламы, считая, что она должна «сдерживаться» другими социальными институтами. Однако он утверждает, что реклама «иррационально привязывает потребителя к определенным брендам товара». Говоря об иррациональности таким образом, Мид следует по стопам Ричарда Кана (Kahn 1935) и неоклассического анализа, как он уже делал, в отличие от Гэлбрейта (Galbraith 1938), в межвоенный период (Meade 1937). Говоря о влиянии рекламы на уровне отрасли, Мид, как и большинство экономистов-неоклассиков, считал, что значительная часть рекламной конкуренции является расточительной в том смысле, что клиенты одной фирмы привлекаются к другой, и наоборот. Он приходит к выводу, что чистый эффект от рекламы, несомненно, очень мал с точки зрения увеличения доли рынка. Мид использует эту растрату ресурсов в качестве аргумента в пользу введения жесткого налогообложения расходов на рекламу — меры, за которую уже выступал Солоу во время его полемики с Гэлбрейтом¹. Гэлбрейт также считает, что реклама порождает определенную форму расточительности. Но это связано не столько с чисто экономическими убытками, сколько с последствиями для распределения ресурсов — тезис о социальном дисбалансе. Аргумент Мида отличается тем, что он игнорирует тезис Гэлбрейта о том, что расходы на рекламу приносят поль-

пик. В книге «Экономические теории и цели общества» он указывает на то, что координация планов крупных фирм достигается в основном за счет заключения долгосрочных контрактов, вертикальной интеграции и транснационализации (Galbraith 1973b, 160).

¹ Мид (Meade 1968, 389) и Солоу (Solow 1967a; Solow 1971a). Аналогичным образом Джеймс Тобин предложил альтернативный способ, выступив за сокращение налоговых вычетов на основе маркетинговых расходов (Tobin 1974b, 1291).

зу всем членам отрасли, поскольку помогают увеличить размер рынка. Как только мы утверждаем, что рекламная конкуренция — это игра с нулевой суммой, когда мы видим взрывной рост расходов компаний, мы вынуждены признать, что либо компании действуют нерационально, либо конкуренция между рациональными компаниями приводит к пагубным последствиям.

Наконец, Мид занимается центральной темой целей крупного бизнеса. При этом решается вопрос об их социальной ответственности. Социально предпочтительнее для монополистической компании стремиться к увеличению объемов продаж, а не к максимизации прибыли. Это ограничивает нормирование, традиционно приписываемое монополии в экономической теории. Здесь видение Мида ближе к нормативному взгляду Гэлбрейта на корпоративную социальную ответственность, чем к взглядам Фридмана или Росту. Однако по трем причинам, все из которых являются внешними ограничениями для компании, Мид считает, что поведение крупной акционерной компании все же должно быть направлено на максимизацию прибыли. Во-первых, такая прибыль необходима для финансирования роста компании. Как и Фридман в то же время, Мид выступал за пересмотр налоговой системы против освобождения от налогов реинвестированной прибыли. Он хотел отдать предпочтение распределению средств за счет внешнего финансирования, которое должно было быть более эффективным. Во-вторых, как подчеркнул Маррис в своей концепции «ограничения безопасности» в книге *«Managerial Capitalism»* («Управленческий капитализм») (1964), слишком низкая прибыль может создать «предложения о поглощении», которые угрожают автономии менеджеров. В-третьих, крупные фирмы остаются объектом «потенциальной конкуренции» и международной конкуренции, что, если придерживаться подхода ситуационного детерминизма, заставляет их вести себя как максимизирующие агенты. Действительно, Мид выступает за создание «зоны свободной торговли всеми промышленными товарами» между развитыми странами, чтобы «восстановить ограничения рыночного механизма». Однако в своих работах 1970-х годов Гэлбрейт утверждал, что постепенное создание зон свободной торговли на самом деле отвечало желаниям самих многонациональных компаний.

Крупные дебаты Солоу-Гэлбрейт-Маррис

Мы потратили время на подробное описание критики в адрес Гэлбрейта, чтобы показать читателю ее разнообразие. Poleмика между Солоу, Гэлбрейтом и Маррисом заслуживает особого внимания по двум причинам. Во-первых, она проливает свет на то, как эпистемологическая гетеродоксия Гэлбрейта привела к тому, что некоторые его коллеги исключили его из легитимного поля экономических исследований. Во-вторых, по мнению современников, она представляет собой событие в академическом сообществе. Гэлбрейт и Со-

лоу получали от коллег многочисленные просьбы воспроизвести их статьи¹. Причин такой реакции было несколько. Первая заключалась в яростном тоне критики Солоу, который контрастировал как с важностью ее содержания, так и с образом симпатичного человека, которого признавали в нем коллеги. В письме к Гэлбрейту от 12 декабря 1967 года Милтон Фридман заявил, что, хотя он был «ближе» к Солоу, по сути, он был «полностью на стороне» Гэлбрейта в том, что касается «формы и профессиональной манеры»². По мнению Ричарда Паркера, резкость критики Солоу объясняется тем, что представители неоклассического синтеза в то время подвергались перекрестному огню «английских прогрессивных последователей Кейнса» и «монетаристских консерваторов». На их левом фланге в «полемике о капитале» они противостояли Николасу Калдору и Джоан Робинсон, которые называли Самуэльсона и Солоу как «кейнсианских мерзавцев». На их правом фланге Милтон Фридман подверг сомнению интерпретацию кривой Филлипса, данную Самуэльсоном и Солоу (1960) (Friedman 1968).

Вторая причина беспрецедентного резонанса на эту полемику связана с тем, в какой среде были опубликованы статьи ее главных участников. Рецензия Солоу появилась в журнале *The Public Interest* (Solow 1967a). Это был ежеквартальный журнал широкого профиля, основанный двумя годами ранее Ирвингом Кристолом и Даниелом Беллом. Последние, члены Конгресса за свободу культуры, как и Гэлбрейт, прислали ему гранки критики Солоу. Хотя он еще не ответил ни одному из своих оппонентов, Гэлбрейт попросил воспользоваться своим правом на ответ в том же номере журнала³. Оба редактора сообщили ему, что номер уже готовится к печати. Неважно! Гэлбрейт был готов оплатить дополнительные расходы, связанные с публикацией своего ответа в качестве продолжения статьи Солоу. В итоге он получил эту привилегию, а Солоу взамен — заключительную страницу⁴. Третьей причиной, по которой эта полемика привлекла столько внимания, стало вмешательство третьего действующего лица. Это был Робин Маррис, который весной 1968 года опубликовал рецензию на «Новое индустриальное общество» в *American Economic Review* (1968a) и ком-

¹ Запросы, адресованные Гэлбрейту, см. в JKGPP, комплект 9, отделение 747. Просьбы, адресованные Солоу, см. в бумагах Солоу, Библиотека редких книг и рукописей имени Дэвида М. Рубенштейна, Дьюкский университет, Отделение 3. Мы хотели бы поблагодарить Орельена Гутсмедта за то, что он обратил наше внимание на письма, полученные Солоу.

² JKGPP, комплект 9, отделение 747.

³ Письмо Гэлбрейта Беллу и Кристолу от 7 сентября 1967 г., JKGPP, комплект 9, отделение 747.

⁴ Анекдот о том, что Гэлбрейт сам заплатил дополнительные сборы, также рассказал Солоу (Solow 2007). Паркер (Parker 2005), Лагероди (Laguérodie 2011) и Халсмайер и Хуншелл (Halsmayer et Hounshell 2020) также изучали эту полемику. Если мы вернемся к этому подробно, то только потому, что наше прочтение события не идентично изложенному, поскольку осуществлено через призму проекта интегральной Экономии Гэлбрейта.

ментарий к полемике между Солоу и Гэлбрейтом в следующем номере журнала *The Public Interest* (Marris 1968b). Эта первая фаза дебатов завершилась тем, что Солоу ответил Маррису (Solow 1968). Затем начался второй этап, связанный с коллективным исследовательским проектом, который координировал Маррис и который привел к публикации двух коллективных книг (Marris and Wood 1971; Marris 1974).

Рецензия Солоу начинается с рассмотрения причин неприятия книги Гэлбрейта представителями профессии. Тот факт, что он вызывает «ревность» и смесь «зависти и презрения», поскольку его книги «широко читают и, более того, ценят», является, по его мнению, «реальной причиной». Вторая причина кроется в интеллектуальной позиции Гэлбрейта. По мнению Солоу, «мир можно разделить на больших и маленьких мыслителей». Но он утверждает, что «экономисты — это решительные маленькие мыслители», посвятившие себя вопросам, в которых «Новое индустриальное общество» не поможет. По этой причине он заключает, что «это книга для обеденного стола, но не для офиса». Таким образом, он выводит работу Гэлбрейта из символического поля экономики. После этого вступления, в котором используются юмор и сарказм, к которым так часто прибегал Гэлбрейт, Солоу составляет список основополагающих тезисов книги, которые он намерен оспорить, «рискуя судить великую мысль по стандартам малой мысли»¹. Для каждого из этих тезисов мы изложим критику Солоу, а затем реконструируем возможные ответы, которые Гэлбрейт и Маррис формулируют против них. Однако перед этим важно подчеркнуть, что Солоу прямо указывает эпистемологический критерий, на котором основана его критика, повторяя инструментализм Фридмана (1953). «Модель», предлагаемая экономистом в качестве «упрощенного описания», должна способствовать «получению *достоверных прогнозов* о поведении» экономической системы (Solow 1967a, 100–103).

Первый тезис заключается в том, что современные сложные технологии могут быть реализованы только на масштабных предприятиях. Солоу согласен с Гэлбрейтом в том, что Экономике не удалось по-настоящему интегрировать феномен крупного промышленного предприятия. Однако он оценивает его значение в перспективе. Вторичный сектор составляет всего 55% экономики. Не все компании в этом секторе являются крупными. Развитие терциаризации предполагает уменьшение этого явления². Гэлбрейт ответил, что не может упрекнуть его в том, что он «великий мыслитель» и в то же время описывает «только часть экономики» (Solow 1967b, 112). Робин Маррис поддерживает

¹ Он заявляет апостериори, что хотел защитить традиционную Экономiku от того, что считал «несправедливой и невежественной критикой». Письмо от Солоу к Халсмайеру от 9 сентября 2014 года, цитируется по Халсмайер и Хоуншелл (Halsmayer et Hounshell 2020).

² Прогноз о том, что терциаризация приведет к снижению концентрации, оказался ошибочным для многих видов деятельности, особенно тех, которые связаны с третьей промышленной революцией (Parker 2005, 442).

упрощение Гэлбрейта, в котором основное внимание уделяется системе планирования. «Действительно ли Солоу или кто-либо другой верит, что сектор малого бизнеса оказывает решающее влияние на скорость и характер экономического развития?» — спрашивает Маррис, а затем добавляет, что «основное течение явно исходит от крупномасштабного сектора, все больше охватывающего правительство и крупные частные корпорации» (Marris 1968b, 40).

Второй тезис заключается в том, что крупные компании теперь контролируются не их владельцами, а техноструктурой. Солоу, как и большинство современников Гэлбрейта, объединил этот тезис с тезисами Веблена (1923) и Берли и Минса (1932). Он считает, что отделение владения предприятием от его управления является общепризнанным фактом. Однако он оспаривает те выводы, которые делает из этого Гэлбрейт. Во-первых, он утверждает, что «фирмы, управляемые менеджерами, вынуждены под воздействием рыночных сил вести себя примерно так же, как вела бы себя фирма, контролируемая владельцем». Затем он признает, что нет никаких «доказательств» в поддержку его аргументов или аргументов Гэлбрейта (Galbraith 1968a, 103). Однако Солоу критикует Гэлбрейта за утверждение, что бремя доказательства лежит на тех, кто постулирует схожее поведение фирмы, независимо от группы, которая ее контролирует, а затем заключает пренебрежительной формулой, что «экономическая теория — это поиск проверяемых истин, а не дебаты в средней школе» (Solow 1967a, 104).

Третий тезис заключается в том, что забюрократизированная фирма стремится избежать рисков. Солоу утверждает, что все компании в той или иной степени не приемлют риск. Их стремление к распределению рисков во многом объясняет их поведение. Он критикует Гэлбрейта за то, что тот преувеличивает способность планирующих фирм оградить себя от «колебаний рынка». Во-первых, он указывает на то, что внешние источники финансирования составляют половину чистых источников финансирования. Неспособность учесть финансовых игроков в пояснительной схеме, несомненно, является главным недостатком книги, который отметили почти все критики. Во-вторых, он поддерживает типичный неоклассический тезис о том, что реклама — это пустая трата денег для компаний: «Если бы Hertz и Avis вдвое сократили свои расходы на рекламу, я полагаю, они продолжали бы делить рынок аренды автомобилей примерно в тех же пропорциях». Он не отрицает, что абсолютная сумма расходов на рекламу потенциально влияет на уровень потребления того или иного продукта, но предполагает, что сокращение таких расходов во всех отраслях не окажет никакого влияния на общий уровень потребления. Насколько ему известно, не существует исследований, свидетельствующих о том, что поведение потребителей изменилось с появлением телевидения — предпочтительно средства рекламы (Solow 1967a, 106)¹. Отвечая Маррису и следуя примеру

¹ Теперь доступны эконометрические исследования. Расходы на рекламу, как представляется, положительно коррелируют с темпами экономического роста (Molinari and Turino 2009, 2018).

Джеймса Мида, он заявил, что выступает за введение налога на рекламу (Solow 1968, 49).

Четвертый тезис заключается в том, что крупная компания не стремится к максимизации прибыли. Солоу признает, что это, несомненно, факт, но «не является фундаментальным возражением» против неоклассической теории, основанной на предположении, что компании «практически максимизируют прибыль». Важно то, существует ли «какая-то другая цель, которую фирмы систематически преследуют за счет прибыли» (Solow 1967a, 106). Хотя Гэлбрейт ссылается на Маррриса, когда утверждает, что рост фирмы является главной целью, Солоу считает предложение последнего более «разумным» и «благоразумным», поскольку оно учитывает «внешнее ограничение», накладываемое рынком капитала. Однако следует помнить, что Гэлбрейт в «Новом индустриальном обществе» утверждает, что рост является важнейшей целью для технотруктуры, но только второй по важности — после обеспечения минимального уровня прибыли (Galbraith 1967a, 146). Другими словами, он подхватил идею ограничения прибыли, которая содержится, в частности, в моделях Баумоля (Baumol, 1959) и Маррриса (1964). В своем ответе Гэлбрейт утверждает, что защита гипотезы максимизации прибыли не является последовательной, если признать, как это делает Солоу, власть менеджеров или технотруктуры.

Если технотруктура [...] максимизирует прибыль, то она максимизирует ее, по крайней мере, в первую очередь для других, для владельцев. Если она максимизирует рост, она максимизирует возможность, среди прочего, дальнейшего развития, продвижения по службе и собственного материального вознаграждения. Вполне логично то, что индивиды преследуют свои собственные интересы таким образом (Galbraith 1967b, 113).

Риторика Гэлбрейта очень продумана. Допустим, Солоу признает, что целью фирмы, управляемой технотруктурой, не является максимизация прибыли. Но тогда рушится гипотеза, принадлежащая к жесткому ядру неоклассической теории. Или же он постулирует, как он это и делает, что эта фирма «практически максимизирует прибыль». Но тогда он неявно ставит под сомнение постулат об индивидуальной рациональности, лежащий в основе современной экономики. Солоу не отвечает прямо на это возражение. Это можно понять, поскольку его аргументы основаны на инструментализме Фридмана (Friedman 1953), т.е. на том, что фирмы могут вести себя так, «как если бы» они максимизировали прибыль. Это также можно понять с точки зрения того, что Гэлбрейт игнорировал развитие новых форм вознаграждения менеджеров, таких как опционы на акции, которые, по признанию Маррриса, способствовали «неоклассическому поведению» менеджеров (Margris 1964, 72). Несколько лет спустя Гэл-брейт уточнил свою критику Солоу и некоторых управленческих теорий фирмы. Признавая гетерогенность реальных фирм, он, как и Монсен и Даунс (Monsen et Downs 1965) до него, отверг тенденцию пытаться объяснить

поведение всех фирм на основе единого стандарта поведения (Galbraith 1973b)¹. Другими словами, он отвергает исключительный характер гипотез максимизации, так же как он отвергал исключительный характер классической модели конкуренции (Galbraith 1952a).

Пятый тезис заключается в том, что счастье не увеличивается пропорционально росту производства товаров, поскольку Соединенные Штаты — это общество изобилия. Ссылаясь на отрывок, в котором Гэлбрейт отделяет уровень жизни от уровня благосостояния, Солоу дискредитирует этот тезис, переходя на личности, а именно, что Гэлбрейт, должно быть, написал эти строки в Гштааде, Швейцария, в шале, куда он сбежал для уединения, чтобы писать. Кроме того, он мог бы пренебречь проблемой бедности. Солоу считает его сторонником элитизма, сравнивая с «барыней», которая считает, что некоторые удовольствия «слишком хороши для простых людей». По его мнению, «профессор Гэлбрейт в основе своей моралист». Правда, Солоу согласен с его оценкой социального дисбаланса. Но он критикует Гэлбрейта за то, что тот разработал теорию, позволяющую придать «своим ценностям» «объективный характер», подобно проекту Маркса «научного социализма» (Galbraith 1967a, 108). Отвечая на нападки Солоу индивидуального характера, Гэлбрейт в десятый раз подтверждает, что, по его мнению, «управление выбором потребителя» по-прежнему остается «частичным» (Galbraith 1967b, 114). Но самый интересный момент его ответа заключается в эпистемологических проблемах, поднятых критикой Солоу в целом. Ведь, как и Скотт Гордон (1968), Солоу в конечном счете намеревается поставить под сомнение научный характер работы Гэлбрейта. Поэтому Паркер справедливо утверждает, что «рассматривать дебаты Гэлбрейта и Солоу как представляющие лишь исторический интерес — значит неправильно понимать их значение». На самом деле эта полемика — «битва за контроль над метафорической терминологией в Экономике и за доминирующую риторическую форму, определяющую, что является и что не является приемлемым для «экономической теории» (Parker 2005, 447).

Выбрав фальшивую хвалебную риторику для начала своего ответа, Гэлбрейт представляет Солоу читателям *The Public Interest* как одного из самых «выдающихся и престижных» экономистов, чье «превосходное владение своей дисциплиной широко признается и вызывает всеобщее восхищение». Но тем лучше дистанцироваться от концепции экономической теории своего собеседника. По его мнению, Солоу работает «в весьма специфических рамках», которые, как он считает, не способны справиться с изменениями, произошедшими в экономической системе. Эти рамки были бы привлекательны, поскольку создавали бы ощущение принадлежности к «небольшой группе технических инсайде-

¹ «Экономисты, признающие, что могут существовать и другие цели, кроме максимизации прибыли, и допускающие, что фирма может стремиться, например, к формуле, в которой бы сочетался рост с сохранностью доходов, тем не менее упорно пытаются объяснить поведение фирмы с помощью единой теории. Это серьезная ошибка» (Galbraith 1973b, 139-140).

ров», похожих на «братство». Гэлбрейт считает, что эта система мышления должна исчезнуть из-за ее несоответствия современным реалиям. По крайней мере, он этого хочет, поскольку цель «Нового индустриального общества» как раз и состоит в том, чтобы предложить альтернативное видение¹. Гэлбрейт не утверждает, что ему удалось создать альтернативную концепцию, которая была бы столь же устойчивой, как и теоретическая схема, с которой он борется. Он заявляет, что в будущем работа экономистов, пытающихся выстроить «новую основу», несомненно, будет, «очевидно, гораздо менее научной, чем та, которая вписывается в структуру, природа которой уже известна, одобрена и принята» (Galbraith 1967b, 109, 117). Через два года после этих дебатов Гэлбрейт подтвердил свое неприятие актуальности «нападок» на его «методологию» в речи перед Шведской королевской академией инженерных наук.

Говорят, что я поднимаю такие обширные вопросы, которые по своей природе не поддаются эмпирической проверке. Экономика должна развиваться за счет целенаправленных усилий по созданию никчемных аргументов. Мы, экономисты, должны быть, как сказал один выдающийся академик [Солоу] в одной из своих рецензий, решительными заурядными мыслителями. С этим я не могу согласиться. Настаивание на доказательстве против любого разумного предположения порождает множество ошибок. Мелкие, доказуемые аргументы, по своей природе, выявляются в рамках более крупных гипотез — в данном случае гипотезы суверенитета потребителя и традиционной цепочки поставок. Сосредоточиться на этих мелких аргументах — значит оставить гипотезы без внимания. Оспорить такие крупные гипотезы можно, только выдвинув большие аргументы» (Galbraith 1969e, 16-17).

Эта выдержка из архивного документа имеет большое значение для обоснования нашего утверждения о том, что проект Гэлбрейта интегральной Экономики является частью эпистемологической гетеродоксии, которая намерена бороться с неоклассическим анализом у его истоков, т.е. ставя под сомнение его основные фундаментальные гипотезы. В весеннем номере журнала *The Public Interest* за 1968 год Робину Маррису, на которого ссылаются и Солоу, и Гэлбрейт, была предоставлена возможность, чтобы прокомментировать дебаты. В то время он как раз проводил год в Гарварде, где мог регулярно общаться с Гэлбрейтом. Гэлбрейт, который помог привлечь внимание широкой аудитории к Маррису благодаря своим выступлениям на лекциях *Рейта* в 1966 году (Wood 2017), был убежденным сторонником его приезда. Действительно, Маррис начинает свою статью с утверждения о ее «политической предвзятости»

¹ Гэлбрейт добавляет, что традиционная экономика порождает недовольство среди студентов. На вопрос, что будет, если он больше не сможет привлекать внимание студентов, Солоу ответил: «После меня — социология» (Galbraith 1967a). Помимо своего провокационного аспекта, этот афоризм показывает, что он не мог представить себе экономическую теорию радикально отличной от науки, которой он занимался. О его концепции по разграничению дисциплин см. также: Солоу (Solow 1970) и Солоу и соавт. (Solow et al. 1971).

в его пользу. На методологическом уровне Маррис также считает, что то, как экономисты придерживаются «традиционных гипотез», «мешает им ответить на многие вопросы». Говоря о теории потребления, Солоу критиковал Гэлбрейта за незнание соответствующей эмпирической литературы. Маррис утверждает, что тоже об этом подумал. Однако эта литература не позволяет нам сделать вывод об экономическом влиянии рекламы на рост (Marris 1968a, 242). Социологи, с другой стороны, изучали ее культурные эффекты. Маррис «солидаризируется с Гэлбрейтом» в своем призыве к экономическому и социологическому изучению этого явления. В том, что касается «сути дискуссии», а именно теории фирмы, Маррис старается дистанцироваться от двух своих коллег. В отличие от Солоу и несмотря на признание внешних финансовых ограничений, он утверждает, что его модель действительно указывает на то, что фирма стремится расти быстрее, чем предполагает традиционная теория. В противовес Гэлбрейту он утверждает, что Гэлбрейт не учитывает роль прибыли в финансировании роста деятельности фирмы (Marris 1968b).

Маррис затем вступает в подробную техническую дискуссию, к которой Гэлбрейт никогда не был восприимчив, об определении темпов роста и их последствий для нормы прибыли и стоимости акций компании. Вопреки мнению Солоу, Маррис утверждает, что из его теоретической модели не следует, что компания, контролируемая менеджерами, ведет себя так, как будто она практически максимизирует прибыль. Напротив, она может расти гораздо быстрее, чем компания, контролируемая ее владельцами. И эффект от такого роста является кумулятивным. Чем больше компания растет и контролируется менеджерами, тем больше она освобождается от ограничений рынка капитала и ориентируется на рост своей деятельности. Такой рост благоприятствует технической эффективности и развитию инноваций. Поэтому Маррис, хотя и в других выражениях, но, как и Гэлбрейт в своей трилогии, считает, что компании, которые стремятся к росту бизнеса, а не к максимизации прибыли, желательны в социальном плане — особенно для «небогатого большинства населения планеты». Таким образом, он тоже ставит под сомнение нормативность традиционной неоклассической модели, на которой Солоу и Мид основывали свой совместный призыв восстановить ограничения рынка капитала. Но эта атака ведется во имя экономического роста, поскольку ограничение рынка капитала рискует замедлить его¹.

Ответ Солоу Маррису проливает свет на некоторые «пробелы» в модели Марриса: проблему сроков достижения целей фирмы, недостаточное внимание к проблеме издержек и игнорирование власти институциональных инве-

¹ Модель Марриса также имеет значение для рекомендаций по государственной политике. Мы не будем это обсуждать. Общая идея заключается в том, что если фирмы максимизируют рост, а не прибыль, то размер налоговых льгот, необходимых для стимулирования их производства в секторах, считающихся недостаточно развитыми (например, в жилищном строительстве), будет ниже, чем предсказывает неоклассическая теория.

сторов, хотя они уравнивают власть менеджеров (Solow 1968). Но нас интересует именно вывод Солоу. Он стремится подчеркнуть, что его разногласия с Гэлбрейтом и Маррисом носят чисто научный характер. Если «теория фирмы Марриса окажется лучше», т.е. даст лучшие прогнозы, то он «с радостью купит ее»¹. Проблема, как показывают все дискуссии, заключается в том, что все признают, что эмпирические исследования не позволяют нам сделать выбор между этими различными моделями корпоративного поведения. Так что же нам делать? Солоу мог только настаивать на том, что его разногласия с Гэлбрейтом и Маррисом ни в коем случае не были идеологическими. По этому поводу он вспоминает анекдот, в котором Джоан Робинсон однажды спросила его: «Вы не ретроград, так почему бы вам не согласиться со мной» (Solow 1968, 53). Наблюдая за дебатами в журнале *The Public Interest*, Джоан Робинсон послала Маррису копию письма, которое она написала Солоу. В ее памяти сохранились разные воспоминания. Прежде всего, она помнит, как «умоляла [Солоу] отказаться от поведения старого ворчуна» при «знакомстве с новыми идеями»². В новой полемике о природе «экономики», опубликованной журналом *The Public Interest*, на этот раз с Робертом Хайлбронером (Heilbroner 1970b), Солоу (Solow 1970) продолжал доказывать, что наука важнее идеологии. Это идеализированное видение научного исследования противоречит взглядам Гэлбрейта. Он даже утверждает, что «чем более яростно настаивают на абсолютно научном и нейтральном характере экономики, тем более политизированной она является» (Galbraith 1970, 90).

Весной 1968 года Маррис опубликовал рецензию на «Новое индустриальное общество» в журнале *American Economic Review*, повторяя полемику, только что появившуюся в *The Public Interest*. Солоу утверждал, что модели, основанные на гипотезе максимизации прибыли, не имеют существенных отличий от моделей, основанных на гипотезе роста. Маррис считает, что это «ошибочное мнение». Проблема Гэлбрейта в том, что он не объясняет почему предсказания его модели отличаются от других. В другом замечании, косвенно адресованном Солоу, Маррис указывает, что «профессиональный экономист-аналитик» должен признать, что Гэлбрейт рассуждает с помощью «невнятных», но вполне «реальных» концепций. Следует признать, что он пытается убедить, «перемешивая примеры из литературы и логические рассуждения, основываясь на неформальных наблюдениях, индукции и отобранных доказательствах». Утверждая, что произведение «Новое индустриальное общество» должно рассматриваться таким, какое оно есть, Маррис предполагает, что оно не может быть понято в рамках традиционно принятых дисциплинарных границ и критериев. Его «цели» выходят за рамки «политической экономии», поскольку оно «стремится внести такой же вклад в политологию, как и в то, что сейчас считается собственно экономической теорией». Наконец, Маррис пользуется возможностью

¹ Риторика Солоу напоминает риторику Махлупа (Machlup 1967, 15-17).

² Письмо Робинсон Маррису от 15 мая 1968 года. Маррис предоставил Гэлбрейту копию. JKGPP, комплект 9, отделение 747.

защитить «дерзость» Гэлбрейта. Ему представляется она соответствующей «наивности» традиционной экономики (Marris 1968a, 240–242).

Обзор Марриса в основном посвящен анализу выводов теории фирмы Гэлбрейта. Он предлагает формализовать содержание Нового индустриального общества, построив «лексикографическую функцию полезности» техноструктуры. Порядок приоритетов таков: 1) гарантированный уровень прибыли; 2) рост фирмы; 3) увеличение нормы прибыли на дивиденды акционеров; 4) техническое мастерство — инновационный элемент по отношению к существующим теориям фирмы. Эта модель имеет сугубо экономические последствия, связанные с неопределенностью, инновациями и суверенитетом потребителя, и политико-экономические последствия, связанные с ролью государства, профсоюзов и «холодной войной». По мнению Марриса, первое несоответствие в этой модели заключается в том, что Гэлбрейт упоминает дивиденды, а не стоимость акций в качестве переменной, интересующей акционеров. Поэтому он не может поверить, что эти группы игроков также могут выступать за рост компании — за счет своих текущих доходов, но с прицелом на более высокие доходы в будущем¹. Вторая непоследовательность заключается в том, что Гэлбрейт, отказавшись от понятия суверенитета потребителя, неизбежно выносит оценочные суждения при рассмотрении последствий своей модели (Marris 1968a, 245–246). Мы уже объясняли, почему такая точка зрения ошибочна. Вполне возможно наблюдать социальный дисбаланс, не сетуя на него.

В конце первой фазы полемики становится ясно, что основной разрыв между Гэлбрейтом и Солоу был эпистемологическим, в то время как Маррису удалось вступить в диалог с двумя главными героями через призму теоретической проблемы — корпоративного поведения. Poleмика, начавшаяся еще в журнале *The Public Interest*, перешла во вторую фазу, которая оказалась продуктивной. Она привела к появлению коллективного исследовательского проекта. Маррис и Солоу решили организовать конференцию в Нью-Йорке 18 и 19 сентября 1969 года на тему «Технология, социальная политика и роль коммерческой фирмы». В основу обсуждения были положены материалы, ранее написанные различными экономистами, в частности Эрроу, Баумолем, Солоу и Оливером Уильямсоном. Эти ранние материалы составили первый коллективный том, который координировали и редактировали Робин Маррис и Адриан Вуд «*The Corporate Economy*» («Корпоративная экономика») (1971). Из переписки Гэлбрейта следует, что он отказался от участия, заявив, что ему неинтересна «более узкая работа, отличающаяся большей технической или математической точностью»². Среди участников конференции в Нью-Йорке были Эрроу, Боулдинг, Бауэр, Кейсен, Мишан, Масгрейв, Олсон и Шеллинга. Их вклад отра-

¹ Данный аргумент уже можно найти у Барана и Суизи (Baran and Sweezy 1966). Действительно, всегда представляется необходимым различать крупных и мелких акционеров.

² Письмо Гэлбрейта Маррису от 18 октября 1968 года. См. также письма Местена к Гэлбрейту от 5 июня 1969 г. и 12 ноября 1970 г. JKGPP, комплект 3, отделение 138.

жен во втором томе под названием «*The Corporate Society*» («Корпоративное общество») (Marris 1974). Если в первом томе основное внимание уделялось теории корпораций, то второй том направлен на рассмотрение экономических, политических и социальных последствий их поведения. Таким образом, этот коллективный проект основан на логике, схожей с логикой «Нового индустриального общества», а именно на процессе предметной интеграции на основе теорий фирмы, которые позволяют интегрировать микроэкономику и макроэкономику (Marris 1971, 1). В предисловии к книге «*The Corporate Economy*» («Корпоративная экономика») Маррис начинает со следующего утверждения:

Критики «Нового индустриального общества» [...] говорили, что его нападки на экономистов-специалистов за игнорирование самого важного явления в современной экономике общества были преувеличены и ошибочны. Другие, как и я, признавали большую правду в концепции Гэлбрейта, но выражали сомнения в логической последовательности его анализа. Рискую польстить другу и коллеге, я могу охарактеризовать настоящую книгу как профессиональный ответ и Гэлбрейту, и его критикам (Marris 1971, предисловие).

В первом томе рассматриваются различные возможные модели крупной фирмы. Цель — оценить последствия для благосостояния различных типов корпоративного поведения. Маррис представляет теории роста фирмы. Солоу изучает последствия различных возможных моделей корпоративных целей. Он приходит к выводу, что управленческие теории не в состоянии «определить ни начальный масштаб, ни темпы роста фирмы» (Solow 1971a, 341). Эрроу представляет теорию фирмы, содержащуюся в теории общего равновесия. Он отмечает, что она исключает возможность возрастающей отдачи, что противоречит гипотезе конкуренции, и что «конфликт интересов между организацией и ее руководством, с одной стороны, и собственниками — с другой, *всегда предполагается разрешенным в пользу собственников*» (Arrow 1971, 70). Это иллюстрирует разницу между данной концепцией фирмы и той, что передается в исторических американских институционалистских теориях фирмы. Баумоль и Стюарт (Baumol et Stewart 1971) обсуждают бихевиористские теории фирмы и их отличие от экономических моделей, построенных на гипотезах о максимизации прибыли в условиях ограничений. В отличие от последних моделей бихевиористские теории Сайерта, Марча и Саймона обладают «слабой силой», когда речь идет о формулировании макроэкономических прогнозов. Оливер Уильямсон (Williamson 1971) описывает мутацию унитарной и мультидивизиональной форм фирмы и их последствия для динамики капитализма¹. Остальные работы направлены либо на моделирование роста фирм, либо на обзор эмпирической литературы. При прочтении книги влияние Гэлбрейта на авторов кажется незначительным. Правда, успех его книги и посредничество Марриса

¹ Позже Гэлбрейт включил это различие и феномен конгломератов в свою модель (Galbraith 1973b, 133-136).

стимулировали коллективное желание пересмотреть экономические теории фирмы. Но книга, прежде всего, представляет собой исследование различных способов *формализации* поведения фирмы — в продолжение работ Баумоля (1959) и Марриса (1964). Поэтому неудивительно, что Гэлбрейт не соизволил внести свой вклад. С другой стороны, удивительно то, что ни один из экономистов, отвергающих или изменяющих теорию целей фирмы Гэлбрейта, не предлагает существенной критики ее фундамента, а именно теории мотивации, которую он строит на основе исследований Герберта Саймона.

Поскольку во втором томе авторы задаются целью провести «большой синтез» по теме «экономики общества», включая социологические и политические аспекты, эта работа содержит большее число ссылок на Гэлбрейта. В научной статье, посвященной анализу Арона, Даля, Гэлбрейта, Хайлбронера, Линдблома, Марриса, а также Маркса и Вебера, Том Бернс ставит перед собой задачу охарактеризовать процесс бюрократизации американского общества и выяснить, чем он обоснован. Он считает, что Гэлбрейт прекрасно описал потенциальное отсутствие «предела роста» в индустриальной системе. С другой стороны, он подчеркивает существование конфликтов целей внутри компании, особенно между различными членами технотрактуры (Burns 1974, 140, 145, 154-156). Это ограничение перспективы Гэлбрейта лежит в основе вклада Боуэра (1974). И это составляет содержание его статьи «*Planning within the firm*» («*Планирование в рамках фирмы*»), в которой он дистанцируется как от Гэлбрейта, так и от Соллоу (Bower 1970). По его мнению, ни одному из них не удалось дать реалистичный отчет о том, как на самом деле осуществляется процесс планирования. Это привело его к разрушению группы, которую Гэлбрейт назвал технотрактурой.

Боуэн признает узкоспециализированный характер деятельности в рамках крупной компании, важность вертикальной интеграции, необходимость ее координации и движущую силу планирования. Однако он отмечает, что ошибки в планировании повторяются, а не являются экстраординарными промахами, вопреки тому, что предполагает «Новое индустриальное общество». На примере индустрии удобрений он отмечает, что новые заводы иногда становятся экономически нежизнеспособными еще до начала эксплуатации. Он признает, что вопрос мотивации менеджеров имеет решающее значение для понимания проблем планирования. Но иерархическая структура компании и основная мотивация, которую он приписывает менеджерам, а именно карьеризм, скорее, способствуют краткосрочному видению со стороны руководителей различных подразделений компании. С точки зрения, которая перекликается с точкой зрения Чандлера в книге «*La main visible des managers*» («*Видимая рука менеджеров*»), Боуэн утверждает, что только топ-менеджеры принимают решения о планировании и имеют общее, долгосрочное видение деятельности компании (Bower 1970). Гэлбрейт, конечно, полностью включил их в технотрактуру. Но эта критика концепции технотрактуры как относительно однородного целого имеет под собой основания. Гэлбрейт пренебрег властными отношениями внутри нее, несомненно, для того, чтобы не ослабить свой тезис

о господстве техноструктуры как социального класса. В своем вкладе в книгу Марриса Боуэр (Bower, 1974) дополнил эти критические замечания. В противоположность разработанному Кейсеном представлению о корпоративной социальной ответственности, он утверждает, что «крупная организация аморальна». Поэтому, чтобы изменить поведение и цели менеджеров, которые управляют организацией, необходимо изменить конвенции — иерархическую структуру, правила принятия решений, стимулы, которые управляют их поведением (Bower 1974).

Последний автор второго тома, который изначально ссылается на работу Гэлбрейта, — это Манкур Олсон. В своем материале под названием «*On the priority of public problem*» («О приоритете общественной проблемы») он рассматривает «неэффективность предоставления общественных благ». Они, «вероятно, имеют большее количественное значение, чем те, которые возникают в результате монополии». По мнению Олсона, эта неэффективность обусловлена различными факторами: сложностью измерения объема общественных благ; негативными внешними эффектами; снижающимися издержками, которые способствуют появлению барьеров на рынке и естественных монополий; политической властью производителей общественных благ над объемами производства; существованием хорошо организованных групп интересов (профсоюзы рабочих, военно-промышленный комплекс) в отличие от других (потребителей); и, наконец, тем, что процедура голосования априори не приводит к Парето-оптимальному решению при распределении ресурсов. Он считает, что эта область исследований не привлекает достаточного внимания экономистов, поскольку «общественные страдания посреди частного изобилия, которые подчеркивал Дж. К. Гэлбрейт, несомненно, имеют значение, которое в целом не было понято». Его цель — предложить объяснение социального дисбаланса, «несколько отличное» от того, которое дал Гэлбрейт (Olson 1974, 319-320).

То, что Манкур Олсон ссылается на Гэлбрейта при обсуждении проблемы коллективных благ и способности организаций распределять ресурсы, может показаться неожиданным. В наши дни Олсон наиболее известен благодаря своей книге «*The Logic of Collective Action*» («Логика коллективных действий») (1965), ставшей классикой социологии, которую часто противопоставляют тезисам Альберта Хиршмана¹. Эта книга, как и книги Эрроу (Arrow 1951a) и Даунса (Downs 1957), считается частью применения теории рационального выбора к областям, ранее относившимся к другим социальным наукам (Amade 2003). Менее известно, что Манкур Олсон начал эти исследования в Гарварде вместе с Гэлбрейтом². В письме от 19 декабря 1956 года Гэлбрейт заявил, что считает

¹ Для сравнения и изучения распространения мыслей Олсона и Хиршмана и Хиршмана во Франции, см.: Гремион (Grémion 2010). Оба участвовали в написании книги, посвященной Гэлбрейту (Bowles et al. 1989).

² Окончив сельскохозяйственный колледж в Дакоте, Олсон получил степень магистра в Оксфорде. Там он ознакомился с политикой, экономикой и философией. По возвращении в США он поступил в Гарвард.

Олсона «самым квалифицированным и многообещающим за много лет студентом в области сельскохозяйственной экономики»¹. У них была возможность обсудить его будущее, и он поддержал Олсона в его проекте «аналитической истории экономической политики», осуществляемом Фермерским бюро. Переписка Гэлбрейта показывает, что он играл роль наставника, познакомив Олсона с Уолтером Хеллером, конгрессменом-демократом Юджином Маккарти и организациями, которые Олсон посещал для осуществления своего исследовательского проекта по работе групп интересов². Когда директор Фонда Джаннини в Беркли обратился к Гэлбрейту за мнением об Олсоне, тот горячо рекомендовал его³. В период с 1957 по 1960 год Гэлбрейт непосредственно руководил работой Олсона. Их отношения стали более отдаленными после избрания Кеннеди на пост президента. Гэлбрейт переехал в Вашингтон, а затем в Индию. В то же время Олсон должен был пройти военную службу, которую он проходил в Rand Corporation (Oppenheimer 2008).

Олсон, в конце концов, закончил свою диссертацию в Гарварде под руководством Томаса Шеллинга. Однако в «*La logique du choix collectif*» («*Логика коллективного выбора*») сохранились заметные следы первоначального проекта и влияния Гэлбрейта, которого он благодарит в предисловии за его критику. Во-первых, Олсон предлагает первое альтернативное объяснение «социального дисбаланса» Гэлбрейта, которое он формализует как неоптимальное распределение ресурсов. Проблема производства коллективных благ возникает из-за расхождения между предельными издержками, которые несет каждый индивид, и предельной выгодой, которую он может извлечь из этого (Olson 1965, 31). Во-вторых, он использует понятие «уравновешивающая сила». Он интерпретирует ее как «институционалистскую теорию групп давления», которая перекликается с теорией Коммонса. Когда он обращается к «забытым группам», т.е. тем, кто борется за то, чтобы их интересы превалировали, он подхватывает тезис Гэлбрейта об относительной слабости покупателей. «Потребители, по крайней мере, столь же многочисленны, как и любая другая группа в обществе, но у них нет организации, которая могла бы уравновесить власть организованных или монополистических производителей» (Olson 1965, 166, 116). Этот пример позволяет Олсону проиллюстрировать свой общий тезис о том, что чем меньше группа давления и чем четче определены ее цели, тем больше вероятность того, что входящие в нее индивиды мобилизуются для защиты этих коллективных целей. Отношения Олсона и Гэлбрейта, которые часто упускают из виду, можно рассматривать как еще один пример плюрализма, частично сохранившегося после войны. Хотя методологическая и теоретическая основа

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 50. Обратите внимание, что Гэлбрейт пишет в своем письме «Манкур Олсен» вместо Олсона.

² Письма Гэлбрейта к Хеллеру от 12 и 24 ноября и 22 декабря 1958 года. Письмо Маккарти от 24 июня 1958 года. JKGPP, комплект 3, отделение 50.

³ Письмо Андреа Уильямса — секретаря Гэлбрейта — Мехрену от 17 апреля 1959 года. JKGPP, комплект 3, отделение 50.

Олсона сильно отличается от теории Гэлбрейта, темы их книг сходятся в изучении отношений власти между группами и организациями, составляющими общество. Именно по этой теме существуют заметные различия между Гэлбрейтом и группой авторов, принадлежащих к движению, о котором мы еще мало говорили, а именно к американскому радикальному движению.

«Буржуазная гетеродоксия» Гэлбрейта: реакция американского радикального движения

В своей рецензии для журнала *Atomic Bulletin Scientist* Роберт Эйснер утверждает, что Гэлбрейт рассматривает динамику промышленной системы «в неомарксистском ключе» (Galbraith 1967, 30). Джеймс Мид считает, что он ближе к историзму Маркса, чем к социальной инженерии Кейнса (1968, 375). Сидней Вайнтрауб считает, что «Новое индустриальное общество» перекликается с трудами Маркса, хотя Гэлбрейт мыслит в терминах «эволюции», а не «революции»¹. Эта публикация даже принесла ему ярлык «американского марксиста» от Раймона Арона (1968). Мы не можем исключить гипотезу о прямом и фундаментальном влиянии Маркса на мышление Гэлбрейта. В лучшем случае оно было опосредовано его знанием работ Веблена, который предлагает пересмотреть мысль Маркса на основе специфической эволюционной эпистемологии. Эти сравнения, однако, оправданы с учетом той роли, которую Гэлбрейт и Маркс играют в анализе динамики экономической системы за счет трансформации производственных отношений, в частности технологии. По совпадению «Новое индустриальное общество» было опубликовано через столетие после первого издания первой книги «Капитала». Тем не менее факты, выдвигаемые Гэлбрейтом для объяснения институциональных преобразований экономической системы, и значения, которое приобретает технотекстура, совпадают с теми, которые были замечены Марксом за сто лет до этого. К ним относятся: важность координации и командования в коллективных производственных процессах; горизонтальная интеграция ранее независимых профессий; техническое разделение труда и специализация под влиянием механизации, порождающей «технические потребности»; роль науки и процессов рационализации производства; разделение ручного и интеллектуального труда; перемены в «функциях рабочих»; рост капиталоемкости производства; образование трестов; значение кредита и первостепенная роль возникновения — медленного и трудного — акционерного общества как фактора, способствующего расширению процесса концентрации капитала и труда (Marx 1867, I, 417, 422-423, 450, 452, 545, 504, 539, 682, 692, 686, 685, 787-788).

¹ Письмо Сиднея Вайнтрауба от 6 апреля 1967 года Энн Форд. JKGPP, комплект 9, отделение 1058.

Тем не менее отзывы на трилогию Гэлбрейта со стороны американских радикалов — Райта Миллса (Mills 1956), Колко (Kolko 1962), Суизи (Sweezy 1942a; Sweezy 1956; Sweezy 1971), Барана и Суизи (Baran and Sweezy 1966), и европейских марксистов — Милибэнда (Milliband 1968), Пуланзаса (Poulantzas 1972, 1974), оказались весьма критическими. Таким образом Чарльз Райт Миллс не верит в то, что уравнивающие силы могли бы ограничить власть крупного бизнеса. «Американский капитализм» — это, прежде всего, нормативная теория, призванная перенаправить действия общества. Критика Пола Суизи еще более яростна¹. Он считает, что видение Гэлбрейтом новых «социальных гармоний» делает его современным Фредериком Бастиа². Его теория была «претенциозным и поверхностным ребячеством» (Sweezy 1956, 115). В письме от 23 февраля 1953 года его брат Алан Суизи предложил Гэлбрейту расширить аналитические рамки, настаивая на «технологических изменениях» и вопросе о «изобилии американской экономики»³. По крайней мере, можно сказать, что Гэлбрейт последовал этому совету. Однако видение Полом Суизи «Американского капитализма» отчасти изменилось по мере публикации трилогии. Как историки мысли, мы даже имели возможность заметить, что наше прочтение первого тома неизбежно меняется, когда мы принимаем во внимание содержание «Общества изобилия» и «Нового индустриального общества». В рецензии на этот третий том для *Socialist Register* Ральф Милибэнд, тем не менее, считает, что «тон критичен», а «результат глубоко апологетичен» (Milliband 1968, 216).

На первый взгляд, такое негативное восприятие теории фирмы, в которой доминирует техноструктура, авторами, претендующими называться сторонниками марксизма, вызывает удивление. Недавние работы Дюмениля и Леви демонстрируют плодотворность интеграции роли техноструктуры как третьего класса в марксистское видение оппозиции между капиталистами и рабочими (1998, 2011, 2018). Однако критическое восприятие работ Гэлбрейта можно понять в свете их исторического контекста. Радикалы и марксисты выступают против всей литературы об управленческой революции и индустриальном обществе, разработанной Ароном, Берли, Бернхемом и Кейсеном. Эта оппозиция также может вызвать удивление. Идея о близости анализа, основанного на общих фактических наблюдениях, между Марксом и теоретиками управленческой революции, по крайней мере авторами исторического институционализма, вовсе не является экстравагантной. Пол Суизи сам сравнивал тезис Берли и Минса (Berle and Means 1932) с анализом акционерного общества Маркса (Sweezy 1939b). Мы утверждали, что различия между радикалами и теоретиками управленческой революции проистекают, помимо очевидных идейно-по-

¹ См., например: письмо Суизи к Барану от 25 ноября 1956 года, цитируемое Фельдманом (Feldman 2019, 206).

² Бронфенбреннер считает, что радикалы видят в Гэлбрейте, Кейсене и Шумпетере представителей «великого американского торжества», которое он умиряет (Bronfenbrenner 1966, 503).

³ JKGPP, комплект 3, отделение 55.

литических причин, из пресловутых трудностей и колебаний Маркса при рассмотрении возникновения акционерных обществ в рамках его двухклассовой аналитической схемы (Chirat 2020b). Если роль, которую играет акционерное общество в производственных отношениях, может привести к изменению способа производства, то мы вправе задаться вопросом, в соответствии с работами Маркса, не повлечет ли она за собой нарушение отношений между старыми существующими классами или даже появление ранее не существовавших классов. Однако это именно то, что теоретизируют мыслители управленческой революции и что отвергают многие марксисты, в первую очередь Пуланзас.

Если не считать, что капиталистический способ производства изжил себя и что мы оказались в некоем «постиндустриальном» или «технократическом» обществе, которое породит этот новый класс, то как мы можем утверждать, что сам капитализм в своем развитии порождает новый класс? То, что возможно для идеологов «управленческого класса» или «техноструктуры», немислимо для марксистской теории [...] Не «институциональные» модификации приводят к «социальным движениям», как считает целый ряд «институционалистских» социологов; именно классовая борьба определяет модификации аппаратов» (Poulantzas 1972, 37-49)¹.

В Соединенных Штатах радикальное движение объединило многих экономистов и интеллектуалов. Мы решили сосредоточиться на обмене мнениями между Джоном Кеннетом Гэлбрейтом и Полом Суизи². Этот выбор объясняется пятью причинами. Гэлбрейт и Суизи учились в Гарварде в 1930-х годах. Их обучение проходило на одной и той же интеллектуальной базе, которая состояла из мыслей Чемберлина, Кейнса и Шумпетера. Во-вторых, как и Гэлбрейт, Суизи регулярно ссылается на работы Веблена. В-третьих, в послевоенный период они переписывались по поводу работ друг друга. Гэлбрейт называл Пола Суизи «самым выдающимся современным американским марксистом» (Foster 2008, 45). В-четвертых, Пол Суизи опубликовал вместе с Полом Бараном «*Capitalisme monopoliste*» («*Монополистический капитализм*») в 1966 году³. Эта книга имеет много общих черт с «*Новым индустриальным обществом*», опубликованным в следующем году. Эти сходства сразу же заметили их современники⁴. В своей

¹ Трудно понять, как появление акционерного общества могло стать результатом классовой борьбы, кроме как между финансовыми капиталистами и промышленными капиталистами. Тем не менее для Маркса это фундаментальные социальные отношения, поскольку они являются формой перехода к коммунизму.

² Обзор американского радикального движения см. в Тинель (Tinel 2004a) и Мата (Mata 2018b).

³ Баран умер в 1964 году. Поэтому публикация является посмертной. Баран, которого Гэлбрейт наставлял в рамках своей миссии в Группе изучения результатов бомбометания стратегической авиации США, был тогда «единственным левым экономистом-марксистом», занимавшим академическую должность (Heilbroner 1970a, 237).

⁴ Об этом свидетельствуют перекрестный обзор Де Швейница (1968), соответствующие обзоры Хайлбронера (1970a) и синтез Марриса и Мюллера (1980, 58). Бывший колле-

статье о генезисе «Монопольного капитализма», основанной на изучении переписки Барана и Суизи, Бенджамин Фельдман (2019) представил книгу Барана и Суизи как «критику кейнсианской цивилизации». Это прекрасное выражение можно было бы применить и к интегральной Экономике Гэлбрейта. Однако Фельдман лишь подчеркивает оппозиционность Барана и Суизи к мысли Гэлбрейта. Мы предлагаем провести систематическое сравнение идей Барана и Суизи с идеями Гэлбрейта по пяти основным темам, общим для их работ. Но прежде важно знать, что эти два экономиста с радикальными взглядами разделяют концепцию методологии, которая должна быть реализована в экономике, схожую с концепцией Гэлбрейта и участников американского исторического институционализма. Они предлагают далеко идущую пояснительную схему, которая является системной, исторической и эволюционной.

Как целое всегда больше, чем сумма его частей, так и накопление частичных истин, относящихся к различным аспектам общества, вряд ли может привести к основным истинам, касающимся самого социального порядка, то есть его исторической эволюции, его действия на тех, кто в нем участвует, и его будущего (Baran and Sweezy 1966, 24).

Что касается крупной фирмы, Баран и Суизи считают ее «стандартной экономической единицей капиталистического мира», единицей, способной «определять свои цены, объем своего производства, характер и объем своих инвестиций». Другими словами, они наделяют ее властью, идентичной той, которую приписывает ему Гэлбрейт в своей трилогии. Они оправдывают свое особое внимание к крупной фирме относительно традиционным аргументом в отношении использования моделей в экономике, а именно тем, что они позволяют «изолировать решающие факторы» для понимания явления, которое мы хотим объяснить. Они прямо приписывают «мелким фирмам» «пассивную роль». Как и Гэлбрейт, они предложили историзированный анализ перехода от предпринимателя к крупной компании как процесса рационализации, бюрократизации и планирования (Baran and Sweezy 1966, 27-33, 59-60). Однако

га по Гарварду Андреас Папандреу в книге «*Paternalistic Capitalism*» («*Патерналистский капитализм*») также указывает на сходства и различия между тем, что он называет «неомарксистской» интерпретацией и «технократической интерпретацией» экономической системы (1972, 6, 41-63). Андреас Папандреу, сын премьер-министра Греции, был арестован греческой военной хунтой в апреле 1967 года. В ночь на 21 апреля Гэлбрейт получил звонки от Кеннета Эрроу Роберта Дорфмана и других американских экономистов с просьбой к Белому дому освободить его. Хотя он враждовал с Джонсоном из-за высказываний по поводу Вьетнама, у него все еще была эффективная социальная сеть. Он обратился с просьбой по телефону. На следующее утро заместитель государственного секретаря Джонсона передал ему послание президента: «Позвоните Кену Гэлбрейту и скажите ему, что я сказал этим греческим ублюдкам оставить в покое этого сукиного сына, кем бы он ни был». Газета *New York Times* от 8 мая сообщила, что Джонсон сказал по поводу этого события: «Это первый случай в нашей истории, когда все американские экономисты, похоже, пришли к единому мнению» (Galbraith 1981, 434-435).

в письме к Суизи от 17 января 1959 года Баран критиковал Гэлбрейта за его схему конвергенции экономических режимов (Feldman 2019, 208). В письме Полу Суизи в 1973 году Гэлбрейт признал свою неточность в проведении различия между плановой системой и плановой экономикой¹. В книге «*Le capitalisme monopoliste*» («Монопольный капитализм») Баран и Суизи дважды прямо ссылаются на «Американский капитализм» Гэлбрейта. Во-первых, они считают, что он показал, что инновации, которые привели к снижению затрат в сельскохозяйственном секторе, были осуществлены крупными компаниями, а не мелкими фермерами. Во-вторых, они подробно цитируют Гэлбрейта, чтобы опровергнуть аргумент Шумпетера, что инновации — это процесс созидательного разрушения, который всегда будет восстанавливать конкуренцию в той или иной форме. По их мнению, инновации ведут к прогрессирующим процессам концентрации производства (Baran and Sweezy 1966, 77-79). Наконец, Пол Суизи согласен с центральным тезисом Гэлбрейта о крупной фирме, а именно с тем, что она «испытывает жизненно важную потребность доминировать и контролировать все условия и факторы, влияющие на ее существование» (Sweezy 1971, 62).

Концепция технотрактуры, отказ от гипотезы максимизации прибыли и тезис о корпоративной социальной ответственности вызвали гораздо большее противодействие со стороны экономистов радикальных взглядов. В отличие от Гэлбрейта, который наделяет властью принятия решений большую группу, члены которой выполняют различные функции, т.е. технотрактуру, Баран и Суизи считают, что «фактическое управление» крупной компанией находится в руках «совета директоров и ключевых руководителей». Как и технотрактура Гэлбрейта, они автономны от акционеров. Они стремятся к «финансовой независимости фирмы». Поэтому именно «фирма» стала «источником и основой власти и привилегий богатства», а не наоборот. Баран и Суизи критикуют «формальную экономическую теорию» за то, что она игнорирует эту историческую трансформацию и продолжает рассуждать, взяв за основу «индивидуального предпринимателя, стремящегося к максимизации прибыли» (Baran and Sweezy 1966, 34-35). Ссылаясь на работу Берли и Кейсенаони, обсуждают идею о том, что менеджеры крупных компаний должны взять на себя социальную ответственность перед компанией как институтом и при этом больше не стремиться к максимизации прибыли (Sweezy 1959). По их мнению, «последствия» такой «доктрины» имеют «очень большое значение». Ссылаясь на статью Мейсона (Mason 1958) об «апологетах менеджериализма», они отвергают мнение, что крупный бизнес в конечном счете действует в интересах общества². Ссылаясь на качественные эмпирические исследования Джеймса Эрли (Earley 1955, 1956), они также отвергают бихевиористскую теорию фирмы Саймона, согласно которой фирма стремится достичь определенного уров-

¹ Письмо Гэлбрейта к Суизи от 31 января 1973 года. JKGPP комплект 3, отделение 163.

² Однако они не отрицают, что она несет ответственность де-факто в различных сферах жизни общества благодаря своей власти, особенно финансовой (Baran and Sweezy 1966, 59).

ня прибыли. Если, как постулирует Саймон, необходимо отказаться от идеи «оптимального поведения» фирмы, Баран и Суизи приходят к выводу, что получение максимально возможной прибыли по-прежнему движет действиями крупных компаний. В отличие от Гэлбрейта, и, как отметил Маррис, они подчеркивают, что это стремление не обязательно противоречит другим преследуемым целям (Baran and Sweezy 1966, 38-44). Однако в письме к Суизи в 1973 году Гэлбрейт обосновал свое решение делать акцент на росте, а не на прибылях.

У меня не было намерения противопоставлять рост максимизации прибыли. Но я отвожу росту первостепенную роль, потому что тогда, как мне кажется, все сходится. У нас есть объяснение, почему общество не живет в состоянии непрерывного бунта против монополистической эксплуатации. У нас есть объяснение относительной чрезмерной развитости в основных районах концентрации промышленности. У нас есть целостное видение. Именно рост вознаграждает бюрократию акционерного общества более высокими зарплатами, большими льготами и более легким продвижением по службе. [...] И, возможно, самое главное, у нас есть объяснение того, почему общество, включая экономистов, так религиозно повинуетя экономическому росту» (Письмо Гэлбрейта к Суизи от 31 января 1973 г.)¹.

Как и их коллеги, разрабатывающие управленческие и бихевиористские теории компании, Баран и Суизи считают, что необходимо разобраться с мотивами директоров компаний. В этом отношении они проводят различие между успешным предпринимателем, оказавшимся во главе крупной компании, и «современным менеджером». Если первым движет стремление к «собственному обогащению», то второй, будучи «человеком фирмы», в первую очередь заботится о «продвижении фирмы». Но в отличие от Берли, Гэлбрейта и Кейсена они считают, что «управленческий слой — это наиболее активная и влиятельная часть класса собственников». Если «разделение собственности и власти является реальностью», в том смысле, что менеджеры не подчиняются акционерам, они, как правило, входят в число «крупнейших собственников», так что не составляют «отдельного класса». Идентичную критику в адрес Гэлбрейта высказывает Милибэнд (Miliband 1968, 219). Поскольку крупные менеджеры владеют большим количеством акций, они меньше заинтересованы в дивидендах, чем в увеличении стоимости акций. Таким образом, они оказываются в союзе с менеджерами, выступающими за рост компании, рост, который имеет тенденцию к увеличению стоимости акций первых и доходов и вознаграждений вторых. Так почему же прибыль остается главной целью крупных компаний? Потому что, говорят Баран и Суизи, она является «незаменимым инструментом для достижения всех остальных целей», и в частности для финансирования роста (Baran and Sweezy 1966, 45-53).

¹ JKGPP, комплект 3, отделение 165.

Что касается экономического анализа рекламы, то Баран и Суизи, как и Гэлбрейт, подхватывают тезисы Эдварда Чемберлина. Во-первых, реклама — это форма конкуренции между крупными фирмами, поскольку благодаря механизму сговора исключаются ценовые войны. Она также представляет собой «барьер для входа», защищающий «позиции монополий». Во-вторых, «реклама влияет на спрос». Чемберлин, которого они цитируют в этой связи, уже считал, что реклама «трансформирует потребности», таким образом крупные компании «склонны скорее манипулировать потребителем, чем информировать» его, «перестраивая его мотивы» (Chamberlin 1933)¹. Баран и Суизи делают вывод, что «чем сильнее выражаются вновь созданные потребности, тем выше цена товара и тем больше прибыль фирмы». Наконец, главная роль рекламы заключается не в перераспределении долей рынка, а в «ее влиянии на амплитуду совокупного эффективного спроса» и, как следствие, на рост и занятость (Baran and Sweezy 1966, 115-121). Все эти тезисы полностью совпадают с теми, что были предложены в «Обществе изобилия» и «Новом индустриальном обществе». И это совпадение объясняется при прочтении книги «Экономические теории и цели общества», поскольку Гэлбрейт впервые признается в своем интеллектуальном долге в отношении происхождения своего тезиса об обратной цепочке. «Именно Пол Суизи, который позволил мне увидеть, до какой степени выбор потребителя может быть ограничен отсутствием альтернативного решения. Он справедливо, я признаю, критиковал меня за то, что я не упомянул об этом в своей предыдущей книге» (Galbraith 1973b, 172).

Что касается анализа с точки зрения бюрократического симбиоза, Баран и Суизи отвергают термин «государственно-монополистический капитализм», используемый европейскими марксистами и советскими экономистами. Он подразумевает, что государство может быть «независимой» силой. Но, вопреки тезисам Гэлбрейта, они считают, что его отношения с «частным капиталом» не балансируют между духом сотрудничества (бюрократический симбиоз) и духом соперничества (уравновешивающая сила). По их мнению, «государство всегда играло решающую роль в развитии капитализма». Современный период ни в коей мере не знаменует собой перелом в истории развития этого способа производства². Книга Барана и Суизи основана на концепции «излишков». Гэлбрейт признается в письме к молодому студенту-марксисту, что никогда по-настоящему не понимал его³. Баран и Суизи определяют его как «разницу между тем, что производит общество, и затратами на это производство», так что излишек — это «показатель производительности» (Baran and Sweezy 1966, 29-30, 74). По их мнению, цель деятельности военно-промыш-

¹ Цитируется по книге Баран и Суизи (Baran et Sweezy 1966, 115).

² Поэтому они отличаются от книги «*Paternalistic Capitalism*» («Патерналистский капитализм») Андреаса Папандреу, который, вслед за Гэлбрейтом, утверждает, что «государство в капитализме стало винтиком в процессе частного планирования» (Papandreou 1972, 91).

³ JKGPP, комплект 9, отделение 1057.

ленного комплекса заключается в поглощении излишков, которые монополистический капитализм, как правило, производит и которые не может поглотить потребительский спрос. Они утверждают, что тезис Гэлбрейта о том, что военные расходы могут быть заменены гражданскими, который он отстаивает в «Новом индустриальном обществе» (Galbraith 1967a, 343), конечно, «желателен», но ни в коем случае не осуществим. Ссылаясь на Веблена, они считают, что «милитаризм» выполняет важнейшую функцию воспроизводства социального порядка в системе. Так называемые демократические политические институты — это всего лишь «дымовая завеса», которая маскирует политическую власть «горстки промышленников и банкиров» (Baran and Sweezy 1966, 145-147, 191)¹. В письме Хайлбронера к Гэлбрейту он предположил, что взгляд Суизи на власть, вероятно, слишком «механистичен». Однако факт остается фактом: мы должны рассматривать не только соотношение сил, но и то, кто держит «бразды правления» (Письмо Хайлбронера Гэлбрейту, 11 августа 1967 г.).

Зимой 1970 года Гэлбрейт провел семестр в Кембридже (Великобритания), где представлял свои диссертации и работал над написанием книги «Экономические теории и цели общества». В письме от 16 декабря 1970 года Суизи сообщил, что слышал о его успехе у студентов. Это, «по понятным причинам, угнетало» его. Поскольку он должен был читать там лекцию, он сказал, что «постарается отменить свою работу»². В его сборнике «*The Modern Capitalism*» («*Современный капитализм*») содержится стенограмма лекции, которую он читал 13 и 21 апреля 1971 года. После осуждения «полной неспособности общепринятых экономических знаний» объяснить монополистический капитализм Суизи выделяет три основных направления нетрадиционной мысли: «традиционный марксизм», «неомарксизм» и «буржуазную гетеродоксальную традицию». Последняя включает в себя множество вариантов. Ее можно проследить до Джона Стюарта Милля и Альфреда Маршалла. Он также связывает ее с «американским институционализмом» и его отношением к крупному бизнесу. Суизи, безусловно, считает, что американский исторический институционализм представляет собой «наиболее сознательную попытку» борьбы с «тиранией ортодоксальных экономических доктрин». Однако в то же время он придерживается неоклассической точки зрения, согласно которой это течение является «нетеоретическим» и даже «антитеоретическим». Для Суизи первой по-настоящему буржуазной теорией капитализма была теория Йозефа Шумпетера, с которым он познакомился в Гарварде в 1930-х годах. Гэлбрейта же он назвал «главным представителем» этой «гетеродоксальной буржуазной традиции». Пере-

¹ Об анализе военно-промышленного комплекса и военного кейнсианства, проведенном Бараном и Суизи, см.: Баркер (Barker 2019). В то время как Баран и Суизи утверждают, что расходы на вооружение необходимы для роста в рамках американского капитализма, Сеймур Мелман (Melman 1970, 1974), напротив, считает, что военные расходы оказывают вытесняющий эффект на гражданские расходы, среди которых на первом месте стоит образование, способное повысить производительность труда.

² JKGPP, комплект 3, отделение 163.

формулируя свою критику о Гэлбрейте как «современном Бастиа», Суизи утверждает, что «Новое индустриальное общество» оказывается системой, оказывается системой, едва ли менее гармоничной и сбалансированной, чем утопия свободной конкуренции, на замену которой оно претендует». Это суждение подтверждает наше утверждение о том, что завершенность классической системы, которую Гэлбрейт стремится деконструировать с 1952 года, оказала сильное влияние на масштаб, который он намеревается придать своим пояснительным схемам. Хотя Суизи разделяет «тонкое презрение [Гэлбрейта] ко всем теоретическим моделям», он не разделяет тезис о господстве независимой технотруктуры. Ссылаясь на критику, высказанную Полом Самуэльсоном в лекции, прочитанной в марте 1971 года в Новой школе социальных исследований, он указывает на то, что технотруктура по-прежнему «нанимается и увольняется начальством». Хотя термин «начальство» расплывчат, для Суизи это возможности работодателя, которые в конечном счете наделяют компанию властью. Это не владение относительно редким первичным фактором производства, как у Гэлбрейта (Sweezy 1971, 37, 42-48).

В конце этого изложения суждений Суизи о мышлении Гэлбрейта оказывается, что эти два экономиста имеют общие амбиции, а именно в том, чтобы предложить общую пояснительную схему капитализма, альтернативную той модели, которая была создана в рамках традиционной экономики. Их стратегии моделирования сходятся по форме, которая является литературной, по охвату, который является широким, и по эпицентру — крупной корпорации. Это объясняет, почему Гэлбрейт и Суизи считались двумя ведущими фигурами академического диссидентства, возникшего в конце 1960-х годов. Однако они расходились в двух важных вопросах, которые усиливали друг друга, а именно в анализе властных отношений внутри фирмы — и, следовательно, в обществе — и в рекомендациях по государственной политике. В конце нашей реконструкции восприятия «Нового индустриального общества» в США мы показали, что ряд экономистов, таких как Демсец, Гордон и Солоу, отказались принять Гэлбрейта в свои ряды. Экономисты, считающие себя гетеродоксальными, будь то радикалы, такие как Суизи, или участники Ассоциации эволюционной экономики, ценили Гэлбрейта за его «красноречивость», представляющего «почтенную традицию инакомыслия»¹. Но они не обязательно придерживаются его схемы. Как считает Джон С. Гамбс, Гэлбрейт не может считаться «гетеродоксальным экономистом из гетеродоксальных экономистов» (Gambs 1975, 109).

¹ Выдержки из суждений, которые Гамбс цитировал после анкеты, разосланной примерно 40 членам Ассоциации эволюционной экономики в 1973 году. Гэлбрейта также описывают члены ассоциации как «популяризатора», «неоригинального» мыслителя и в то же время «влиятельного», «глубокого» и «оригинального социального критика» (Gambs 1975, 108).

Новое индустриальное общество в Стране Советов

Беспрецедентная для западного экономиста книга «The New Industrial Society» была переведена на русский язык всего через два года после выхода в свет. Она была опубликована под названием «Новое индустриальное общество»¹. Есть пять причин, чтобы изложить реакцию на книгу в Советском Союзе. Замечания, высказанные против книги представителями радикального течения, нашли отклик у советских экономистов. Тезис об экономической конвергенции всегда подвергался массированным контратакам в публичных работах советских интеллектуалов. Тем не менее Гэлбрейт, который, как и другие, выдвинул этот тезис, был «самым политически влиятельным западным экономистом в Советском Союзе» (Zweynert 2019, 279)². В письме Адлаю Стивенсону от 1 декабря 1958 года Гэлбрейт сообщал ему, что он «хорошо известен в российских экономических кругах», где его теория уравнивающей силы «вызвала огромное количество дискуссий»³. Концепция Гэлбрейта отчасти сформировалась в контексте культурной холодной войны в рамках его миссии в Конгрессе за культурную свободу. Поэтому тем более интригующе узнать то, как советские интеллектуалы воспринимали его. Образы холодной войны сыграли основополагающую роль в процессе обоснования целей индустриальной системы как на Западе, так и на Востоке. Наконец, советские экономисты и интеллектуалы разработали анализ западного капитализма, который они явно противопоставили представлению Гэлбрейта.

Мы можем рассказать о восприятии работы Гэлбрейта советскими учеными, потому что в архиве Гэлбрейта мы нашли рукопись Лорена Окрой, посвященную этой теме. «*Soviet Social Theory and The New Industrial State : Galbraith Through Soviet Eyes*» («Советская социальная теория и Новое индустриальное общество: Гэлбрейт глазами советских ученых») — это обзор советской литературы, посвященной трилогии Гэлбрейта. Эта рукопись, написанная на английском языке, дает нам возможность составить относительно подробный обзор этой официальной реакции советских ученых⁴. Большинство советских работ, посвященных трилогии Гэлбрейта, было опубликовано сотрудниками Института мировой экономики и международных отношений РАН — такими как Далин и Милейковский. Однако именно потому, что Владимир Автономов (2016)

¹ Абрам Бергсон в своем письме к Гэлбрейту от 27 июля 1970 года не упоминает об этом различии в названии. Тем не менее оно имеет принципиальное значение, поскольку концепция индустриального общества рассматривается как следствие так называемого буржуазного тезиса о конвергенции. ЖГРП, комплект 3, отделение 9.

² Горбачев читал и ценил работы Гэлбрейта. О Гэлбрейте, Горбачеве и перестройке 1980-х годов см. в Цвейнерт (Zweynert 2019), Паркер (Parker 2005, 620-623), а также Гэлбрейт и Меньшиков (Galbraith and Menshikov 1988).

³ ЖГРП, комплект 9, отделение 731.

⁴ Рукопись Окрой (без даты) не датирована, но, судя по библиографии, относится к периоду после 1976 года.

показал, что работа сотрудников Института мировой экономики и международных отношений РАН имеет «две стороны», мы настаиваем на уточнении «официальной» реакции. Публичные работы экономистов Института подвергались цензуре и самоцензуре, в частности из-за идеологического требования критиковать буржуазную политэкономю. Но эти экономисты также составляли внутренние отчеты и записки для института. Это очень важный момент, поскольку Автономов подчеркивает, что «конвергенция» была фактически «неофициальной целью» этого института¹. Вооружившись этими контекстуальными деталями, мы теперь поймем, почему теории западного капитализма, действовавшие в Советском Союзе, объясняют комплименты в адрес работы Гэлбрейта, в то время как официальное неприятие теорий управленческой революции и индустриального общества объясняет критику.

В межвоенный период мысль Ленина (1918) о том, что Великая война значительно ускорила и усилила превращение монополистического капитализма в «государственно-монополистический капитализм», была подхвачена и развита Бухариным (1932)². Идея о том, что в западных странах, особенно после кризиса 1930-х годов, произошло слияние интересов государства и крупного финансового капитала, была официальной мыслью режима. Сталин сам пропагандировал ее. Однако она была оспорена экономистом Эженом Варга в книге «*Change in the Capitalist Economy Resulting from the Second World War*» («Изменения в капиталистической экономике в результате Второй мировой войны») (1946). Его книга вызвала полемику на публичных конференциях, состоявшихся в Москве в мае 1947 года. Эсвей Домар (1950) сделал рецензию на книгу в *American Economic Review*. Он считал, что теории Варги, который в то время был известен в основном своими исследованиями деловых циклов, отличались своей идеологической предвзятостью из-за «глубоко укоренившейся оппозиции капитализму» (Domar 1950, 142). Однако Варга не избежал осуждения в Советском Союзе, где господствовало антизападничество ждановской эпохи. Он был снят с поста директора Института мировой экономики и международных отношений³ (Окрой без даты, 7). Вопреки официальному марксистско-ленинскому тезису, Варга (1946) утверждал, что «буржуазное государство» в капиталистических странах «было вынуждено пытаться насильственно подчинить частные интересы компаний и отдельных лиц, чтобы вести войну» (Domar 1950,

¹ Поскольку статья профессора Автономова (2016) написана на русском языке, мы не смогли ее прочитать. Мы хотели бы поблагодарить Франсуа Аллиссона за то, что он обратил на нее наше внимание, и профессора Автономова, который с 1977 года является сотрудником Института мировой экономики и международных отношений РАН, за то, что он так любезно просветил нас относительно контекста того времени. Выдержки в кавычках взяты из нашей переписки от 14 июня 2020 года.

² См.: Ганнаж (Gannage 1980, 38).

³ Этот институт, созданный в 1925 году и расформированный в 1948 году, стал предшественником Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук, который был создан в 1956 году.

145). Он, конечно, проводит различие между полностью плановой экономикой и неплановой. Но он утверждает, что государство в капиталистических странах является частью той формы планирования, которая положила конец «анархии» рынка. Он добавляет, что рынок не обязательно и не автоматически защищает интересы финансовой олигархии. Наконец, он считал, что государственный контроль над экономикой не исчезнет, несмотря на окончание войны. После смерти Сталина Хрущев реабилитировал Варгу и его тезисы. Лорен Окрой отмечает, что общественное восприятие работ Гэлбрейта можно понять через призму этой основополагающей полемики послевоенной советской экономики, главным вопросом которой была роль государства в капиталистической экономике¹. Благодаря своей далеко идущей пояснительной схеме и аудитории, которую он получил в своей стране, он воплотил в себе видение американского капитализма, которое представляло непосредственный интерес для интеллектуалов к восточной части от Берлинской стены.

Труды Джона Кеннета Гэлбрейта рассматривались советскими экономистами и социальными теоретиками как подтверждение взглядов Варги и их собственных взглядов на структуру и динамику современного капитализма. На другом уровне они находили в интеллектуальном развитии Гэлбрейта ключ к пониманию природы современной «буржуазной» экономической теории» [...] Советские аналитики и идеологи видели в растущем пессимизме Гэлбрейта подтверждение своей оценки современного капитализма» (Окрой без даты, 8, 22)².

Советские экономисты из Института мировой экономики и международных отношений РАН согласны с анализом Гэлбрейта по ряду основополагающих моментов их собственных теорий капитализма. Если в «Американском капитализме» Гэлбрейт подчеркивал уравнивающую роль государства в экономике, то его недавний анализ бюрократического симбиоза напрямую перекликается с теорией государственно-монополистического капитализма. Разумеется, наш автор считает, что государство может играть уравнивающую роль по отношению к частным интересам, и рассказывает о его планирующей роли, повторяя тем самым тезисы Варги. Но советский экономист Далин считал, что в «Новом индустриальном обществе» Гэлбрейт, «действительно, занял ленинскую позицию по вопросу о слиянии монополий и государства» (Dalin 1969, 18). В журнале «Коммунист» Милейковский отстаивал идею о том, что мысли Гэлбрейта являются доказательством того, что «буржу-

¹ Место государства в капиталистической экономике — важнейшая проблема, которая ставит вопрос о политической стратегии, которую следует принять, чтобы способствовать переходу к социализму в западных странах. Варга склонен занимать реформистскую позицию, поддерживая левые фронты в западных странах, чтобы они могли взять под контроль государственный аппарат. По мнению других, государственный аппарат должен быть разрушен, чтобы восстановить подлинно социалистическое государство.

² Разницу в тональности между американским капитализмом и его преемниками подчеркивает Милейковский (Mileikovskii 1975), чье имя мы пишем вслед за Окрой.

азная экономика» переживает кризис и не способна объяснить проблемы, характерные для современного капитализма: инфляцию, безработицу, загрязнение окружающей среды, жилищный кризис. Его схема функционирования американского капитализма считается «более близкой к реальности», чем у его западных коллег-экономистов. Однако его проект интегральной Экономики не просто интерпретируется как «доказательство» кризиса в этой дисциплине. Он также рассматривался как свидетельство «общего кризиса капитализма» (Mileikovskii 1975, 80). Его анализ требований современной технологии с точки зрения специализации и группового принятия решений также считается актуальным. Советы, как заметил Гэлбрейт во время своих путешествий, столкнулись с идентичными изменениями в своих технологических институтах. С другой стороны, выводы Гэлбрейта о системе планирования и возникновении технотрактуры как автономного социального класса вызвали споры (Samsin 1975).

Говоря о планировании, Милейковский, как и Джеймс Мид, настаивает на том, что функционирование системы планирования ни в коем случае не идентично функционированию плановой экономики (Mileikovskii 1975, 81). Однако он осторожно напоминает об утверждении Гэлбрейта о том, что характер планирования в Восточной Европе постепенно меняется. Окрой показывает, что идею о том, что компании планируют, иногда называли «буржуазной риторикой», поскольку только социалистическая экономика сможет осуществить планирование, чтобы положить конец «анархии рынка» (Окрой без даты, 15). Именно бинарное видение в рамках чистой системы, где рынок и планирование обязательно противоречат друг другу, лежит в основе такого рода критики. Она уже лежала в основе аргументов, использовавшихся во время полемики с Варгой (Domar 1950). Тезис о технотрактуре как доминирующем социальном классе также отвергается¹. Далин справедливо полагает, что эта гибридная концепция возникла в результате слияния тезисов Веблена об инженерах и Берли и Минса о менеджерах. Признавая существование технократической элиты, он, как и Баран и Суизи, считает, что технотрактура однородна и автономна. Она, конечно, действует независимо от интересов мелких акционеров. Но она ни в коем случае не действует независимо от интересов крупных поставщиков капитала. В то время как, по мнению Баумоля, Марриса и Гэлбрейта, прибыль является средством финансирования роста фирмы, Далин утверждает, что рост фирмы — это средство, с помощью которого ею достигается «цель капиталистического производства», а именно «извлечения прибыли» (Dalin 1974, 31). Мы видели, что анализ возникновения технотрактуры как доминирующего социального класса является одной из основ революции менеджеров. Ее одновременное возникновение как на Западе, так и на Восто-

¹ См.: Милейковский (Mileikovskii 1975, 86), Далин (Dalin 1974, 28) и Окрой (Окрой без даты, 19-22).

ке лежит в основе идеи экономической конвергенции режимов. Эти два основных тезиса легли в основу концепции индустриального общества. Однако в Советском Союзе эта концепция подверглась широкой критике.

В своей недавней статье Йоахим Цвайнерт объясняет, что тезис об экономической конвергенции представлял собой «серьезный вызов официальной советской идеологии» (Zweynert 2019, 283). Во-первых, он привел к утверждению, что американская и советская экономические системы функционировали совершенно иначе, чем идеологии — капиталистическо-либеральная и марксистско-ленинская соответственно, которые были выдвинуты для определения идентичности каждого из блоков в образах холодной войны. Во-вторых, тезис о новом технократическом классе раскрывает властные отношения, действующие в Советском Союзе, который представляется далеким от идеала бесклассового общества¹. В ведущем экономическом журнале Советского Союза «Вопросы экономики» и партийном журнале «Коммунист» тезис о конвергенции был осужден как буржуазная теория, отрицающая уникальность плановой экономики, в которой средства производства являются общественными. В середине 60-х годов Сергей Далин, о критике которого в адрес Нового индустриального общества мы только что упоминали, принял тезис о разделении собственности и управления, но при этом утверждал, что менеджеры компаний принимали решения с согласия крупнейших акционеров (Dalín 1965, 1966). Цвайнерт отмечает, что это избавляет от необходимости ставить под сомнение автономию, которой пользовались менеджеры в советских компаниях (Zweynert 2019, 284-285). Важно отметить, однако, что, хотя в советских работах Гэлбрейта обычно называют «буржуазным реформистом», «буржуазным идеологом» или «идеологом подтвержденного капитализма», некоторые рецензии не столь однозначны в своих суждениях о его концепции экономической конвергенции. Однако мы уже объясняли, что они, по сути, являются работой сотрудников Института мировой экономики и международных отношений РАН, объединявшего исследователей, не придерживающихся официальной доктрины, из которого двадцать лет спустя вышли многие ведущие деятели периода Перестройки (Zweynert 2019, 289).

Именно на уровне рекомендаций по государственной политике советские комментаторы наиболее четко и решительно отличаются от Гэлбрейта, особенно после публикации книги «Экономические теории и цели общества». Последняя часть книги представляет собой более или менее общую схему экономической программы для Демократической партии. Милейковский утверждает, что «новый социализм» Гэлбрейта «не идет дальше принципов смешанной экономики» (Mileikovskii 1975, 95). Сергей Далин подтверждает суждение, уже высказанное радикальными американскими экономистами и Робертом Хайл-

¹ Первые теоретики революции менеджеров, такие как Бруно Рицци (Rizzi 1939) и Джеймс Бернхем (Burnham 1941), были интеллектуалами, порвавшими с троцкизмом, чтобы осудить власть советской бюрократии.

бронером. «Если сравнить картину современного капитализма, представленную в книге Гэлбрейта, с предлагаемыми реформами, то окажется, что гора рождает мышь» (Dalin 1974, 33). Гэлбрейт не предлагает своим читателям революционного плана действий по уничтожению тенденций плановой системы, которые он, тем не менее, все чаще подчеркивает. Растущий пессимизм его трилогии не приводит к радикализации его концепции государственной политики. Отвечая на нападки «левых», как американских, так и советских, Гэлбрейт, тем не менее, подтверждает свое несогласие с идеей, что именно «капиталист» является доминирующим как таковой. Следуя по стопам теоретиков управленческой революции, и в обосновании, предвосхищающем построение его общей теории власти, он по-прежнему убежден, что власть в современных обществах принадлежит бюрократии, как и Джеймс Бернхем тремя десятилетиями ранее.

[При рассмотрении вопроса о «высшей власти»] капиталист сам по себе не имеет значения. Если власть перешла к организации, к бюрократии, то именно организация — бюрократия — должна нас волновать. И национализация промышленности, социализация, хотя и является приемлемым решением проблемы власти капиталистов, не является приемлемым решением проблемы власти бюрократии. Она лишь заменяет государственную бюрократию частной. [...] Советский Союз обошелся без капитализма. Но даже самые ярые его защитники не утверждают, что он обошелся без массовой бюрократии. Здесь кроется причина разочарования молодого поколения радикалов в советской модели. Не всегда осознавая это, они воюют не с капиталистической, а с бюрократической властью. И в этом отношении советская власть не предлагала никакой альтернативы и уж тем более никаких улучшений» (Galbraith 1969e, 18).

Глава 19

Экономические теории и цели общества

Книга *«Новое индустриальное общество»* ознаменовала собой завершение проекта Гэлбрейта по созданию общей альтернативы неоклассическому экономическому анализу. Внимательный к критике, по крайней мере к некоторой ее части, он попытался продолжить развитие своей интегральной Экономике, опубликовав в 1973 году книгу *«Экономические теории и цели общества»*. Ранняя рукопись книги начиналась с двух глав, озаглавленных «Что такое рациональность» и «Источники иррациональности». Эти термины могут показаться удивительными, если учесть, что Гэлбрейт отвергал их использование для описания индивидуальных предпочтений. Но здесь он применяет их к экономике в целом: «Экономическая система будет казаться рациональной, если товары, которые она производит, и услуги, которые она предоставляет, связаны с общественными потребностями, которые кажутся важными. Она не будет казаться таковой, если это не так — если оказываемые услуги или производимые товары кажутся противоречащими общественным интересам или если общество принимает их только после тщательного убеждения»¹. Эта цитата свидетельствует о преимуществах, подтвержденной в предисловии к книге *«Экономические теории и цели общества»*, тезисам, развитым ранее в его трилогии. Гэлбрейт продолжает процесс содержательной интеграции в двух аспектах. Как предполагали различные критики, он пренебрегал вопросами функционирования рыночной системы и ее взаимоотношений с системой планирования. Более того, его предыдущие работы «не выходили за пределы территории Соединенных Штатов». Теперь он хотел предложить «первые элементы международной системы» (Galbraith 1973b, 11). Хотя объект исследования, «крупная корпорация», остается в центре его пояснительных схем, на этот раз он фокусируется на ее современном историческом проявлении, многонациональной корпорации. Его теория по этому вопросу заслуживает нашего внимания, поскольку она полностью соответствует его проекту интегральной Экономике и в то же время позволяет ему предложить альтернативу неоклассической теории международной торговли.

В отличие от «Нового индустриального общества», создание работы «Экономические теории и цели общества» показывает, что политический и соци-

¹ Цитата с первой страницы главы 2 одной из ранних рукописей. JKGRP, комплект 9, отделение 1015.

альный контекст оказывал очень сильное влияние на рассматриваемые темы и отстаиваемые тезисы. В то время Соединенные Штаты переживали то, что Чамайю (2018) называет «кризисом государственности», иными словами, сомнения в легитимности институтов американской экономической и социальной системы. О влиянии этого контекста на работу Гэлбрейта можно судить по включению в нее раздела под названием «Общая теория реформ». Он похож на общую схему экономической программы, которую мог бы отстаивать будущий кандидат в президенты от демократов. Вероятно, включение этого раздела объясняется тремя событиями. Гэлбрейт был глубоко задет сокрушительным поражением Джорджа Макговерна от республиканца Ричарда Никсона на выборах 1972 года¹. Несомненно, он также был восприимчив к критике своих коллег Хайлбронера и Мида, которые критиковали его за отсутствие предложений по государственной политике в его предыдущей книге. Наконец, он обратил внимание на студенческие движения, протестующие против общества потребления. Две основные новые темы в его интегральной Экономике напрямую вытекают из требований этих новых общественных движений. Первая касается экологических проблем, которые были лишь слегка упомянуты в «Обществе изобилия». Вторая тема касается места женщин как в экономическом анализе, так и в экономической системе. Работы, выполняемые в основном женщинами в области Экономии труда, способствовали тому, что гендерная дискриминация становилась все более заметной темой исследований (Bergmann 1973). Хотя эта интеллектуальная атмосфера может объяснить, почему Гэлбрейт решил сделать экологические проблемы и место женщин в обществе двумя основными темами своей новой книги, есть и дополнительная причина. Как и в случае с многонациональными корпорациями, темы окружающей среды и места женщин в значительной степени проникли в экономику с позиций, критикующих неоклассическую систему. Эти две темы позволяют Гэлбрейту усовершенствовать свой проект интегральной Экономии в качестве общей теоретической альтернативы.

Рыночная подсистема

Многое прояснится, если разделить коммерческие организации на две категории: те, которые используют весь арсенал инструментов власти — власть над ценами, затратами, поставщиками, потребителями, обществом и правительством — и те, которые этого не делают (Galbraith 1973b, 27).

В этой четвертой книге, которая является прямым наследником его интегральной Экономии, Гэлбрейт продолжает опираться на бимодальное видение экономической системы. Это может быть схематичным представлением,

¹ Макговерн получил 37,7% голосов против 60,1% у Никсона.

но, по его мнению, оно адекватно¹. Оно позволяет ему различать компании по степени их могущества. Он отмечает, что разница между рыночной и плановой системами состоит в «разнице их природы». Ссылаясь на Чемберлина (1933), он признает, что малая компания, как и крупная, может сформировать «локальную монополию», попытаться дифференцировать свой продукт, использовать рекламу или даже попытаться планировать свое производство. Другими словами, Гэлбрейт признает, что все организации стремятся контролировать свое окружение. Однако существует «разница в средствах», которые компании в рыночной системе и компании в системе планирования могут использовать для достижения своих целей. Первое различие, которое лежит в основе его экономического анализа с 1936 года, заключается в том, что малая фирма в конкурентной системе не имеет дискреционного контроля над своими ценами, как это постулирует неоклассическая модель. Второе отличие заключается во взаимосвязи с техническим прогрессом. У малой фирмы нет ни необходимого капитала, ни «технической специализации», ни «научной компетентности», требуемых для разработки радикальных инноваций (Galbraith 1973b, 65, 69-71, 141-142).

Хотя он по-прежнему постулирует производственное превосходство крупной фирмы и ее несоизмеримую способность к инновациям, Гэлбрейт, тем не менее, признает постоянное существование небольших отдельных фирм, действующих в рыночной системе. Заполняя пробел, допущенный в книге «Новое индустриальное общество», он рассматривает факторы, которые помогают объяснить, почему использование крупных производственных организаций в организационно-правовой форме акционерного общества невозможно в некоторых отраслях деятельности. По мере роста уровня жизни на душу населения увеличивается потребление услуг. Теперь, повторяя критику Мида и Солоу, он утверждает, что эти услуги, как правило, предоставляются малыми предприятиями. Первым из факторов, благоприятствующих сохранению последних, является в целом нестандартизированный характер третичного производства. Второй фактор — географическая дисперсия деятельности в сфере услуг. Действительно, сетевые магазины и рестораны свидетельствуют о том, что «географическая разбросанность не является абсолютным препятствием для организации». С другой стороны, во всех видах персонализированных услуг, особенно в тех, которые требуют физического присутствия производителя и потребителя, «организация практически бесполезна». Это тем более верно, если для предоставления услуги не требуется передовых технологий (опросы, общая медицина, юридические услуги).

Тем не менее Гэлбрейт считает, что «многие предприятия сферы услуг являются побочным продуктом современного крупного предприятия» как «вспомогательное и логистическое развитие системы планирования». Они являют-

¹ Критически оценивая эту работу, Джеймс Тобин, тем не менее, считает эту идеальную-типическую репрезентацию «важной и поучительной» (Tobin 1974b, 1291).

ся результатом аутсорсинга деятельности крупного предприятия¹. Помимо услуг и ряда незаконных видов деятельности, Гэлбрейт отмечает, что малое индивидуальное предприятие также стоит у истоков художественной деятельности. Он представляет художника как индивида, стремящегося выразить свою индивидуальность через творчество. Он «по природе своей независимый предприниматель», который «плохо приспосабливается к организации». Однако он показывает, что, хотя художники — писатели, певцы, кинорежиссеры и моделиеры — обычно создают свои собственные предприятия самостоятельно, их художественная деятельность, тем не менее, поддерживает тесный контакт с основными организациями системы планирования — текстильными компаниями, издательствами, компаниями звукозаписи и продюсерскими центрами. Тема художественной деятельности позволяет Гэлбрейту подчеркнуть новый социальный дисбаланс, характерный для индустриального общества. Материальные условия существования художников, зачастую вынужденных жить за счет благосклонности меценатов, в сочетании с низким и падающим социальным престижем, контрастируют с оплатой труда и престижем педагогов и ученых. Это говорит о том, что индустриальное общество рассматривало «технологию и науку как социальную необходимость», в то время как «искусство воспринималось как роскошь» (Galbraith 1973b, 78-94)².

Как мы видели, 19 ноября 1967 года Гэлбрейт получил письмо от человека по фамилии Барнетт, который, будучи главой семейного бизнеса, жаловался на недостаточное внимание, уделенное Гэлбрейтом в своих работах, мелким предпринимателям. Гэлбрейт частично компенсирует это при рассмотрении рыночной системы. Вначале он прямо признает главный недостаток любой крупной фирмы, заявляя, что «проблемы координации» — это «бич системы планирования» (Galbraith 1973b, 162). Но он добавляет, что восхищение мелким предпринимателем как человеком «отчаянно независимым» контрастирует с реальностью рыночной системы. Предприниматели находятся «на милости у своих клиентов», так что «их свобода — это часто свобода человека, которого можно легко устранить одним ударом». Малые предприятия зависят от крупных. Конечно, они все еще представляют собой «надежные островки сопротивления профсоюзам» и в целом «всему, что стремится формулировать условия труда». Но это сопротивление объясняется неспособностью мелких

¹ Однако Гэлбрейт не разрабатывает подробный анализ процессов аутсорсинга, как это делали в то же время различные экономисты, в частности Оливер Уильямсон.

² С точки зрения целостной и системной перспективы он мог бы предположить, что каждый период искусства всегда является отражением той экономической и социальной системы, в которой он зародился. Комментарии Гэлбрейта о художнике как индивидуальном предпринимателе кажутся несколько устаревшими, учитывая, что он писал эти строки во времена успеха Энди Уорхола, когда логика «Фабрики» противопоставлялась логике ремесленной индустрии. Разве искусство а-ля Уорхол не отражает логику системы планирования? В любом случае это прекрасная иллюстрация стандартизированной и воспроизводимой природы того, что считается художественным производством.

предпринимателей «заставить рынок пойти на повышение заработной платы». Наконец, Гэлбрейт отмечает, что мелкий предприниматель в рыночной системе выживает благодаря более продолжительному рабочему дню и большим усилиям, которые компенсируют его производственную слабость по сравнению с крупными фирмами. В этой связи он выделяет концепцию «самоэксплуатации» предпринимателя (Galbraith 1973b, 98-100).

Следует отметить, что термин «эксплуатация» используется здесь для описания ситуации, когда человек, в силу *своей относительной нехватки экономической власти*, вынужден работать за меньшую плату, чем та, которая в экономической системе обычно вознаграждается за тот же труд. Самоэксплуатация является чрезвычайно важным фактором выживания малого бизнеса. Она играет жизненно важную роль в сельском хозяйстве (Galbraith 1973b, 97-98)¹.

Хотя эмпирическая и теоретическая трактовка рыночной системы у Гэлбрейта оставляет желать лучшего, ему достаточно обсудить взаимодействие с системой планирования. Он отмечает, что экономика — это не «единая система», а скорее, «сопоставление» этих двух систем, развитие которых происходит неравномерно по нескольким причинам. Прежде всего, когда фирмы рыночной системы заключают контракты с фирмами плановой системы, они оказываются в невыгодном положении, поскольку не могут воспользоваться уравновешивающей силой. «Условия торговли между двумя системами будут с совершенным безразличием иметь тенденцию благоприятствовать той стороне, которая является хозяином своих собственных цен и издержек и в то же время цен и издержек другой системы». Другими словами, «рыночная система покупает по ценам, которые в значительной степени зависят от плановой системы», особенно в той мере, в какой последняя контролирует производство многих видов сырья и изготовление станков (Galbraith 1973b, 13, 73, 102, 163-164).

Эти неравные властные отношения между двумя экономическими подсистемами имеют практические последствия первого порядка². Поскольку малые фирмы, скорее всего, обладают меньшей переговорной силой, чем крупные, Гэлбрейт приходит к выводу, что прибыль распределяется неравномерно. Это неравенство имеет последствия для распределения доходов между работниками. Ссылаясь на эмпирические исследования, он отмечает, что именно в крупных компаниях, характеризующих систему планирования, мы находим самые высокие зарплаты — у членов техноструктуры. Самые высокие средние почасовые зарплаты также наблюдаются в секторах с промышленной концентра-

¹ Хотя Гэлбрейт не цитирует ее, возможно, его вдохновила книга «Теория крестьянского хозяйства» русского экономиста В. Чайнова, первоначально опубликованная в 1925 году, но переведенная на английский язык в 1966 году. Чайнов широко использует концепцию крестьянской «самоэксплуатации» (1966).

² Они имеют и научные последствия. Тот факт, что крупные компании навязывают свои цели более мелким, «ограничивает интерес эмпирических исследований мотивации промышленных компаний» в зависимости от их размера (Galbraith 1973b, 150).

цией, характерных для плановой системы, а самые низкие — в третичном секторе и сельском хозяйстве (Galbraith 1973b, 165-167). Говоря о неравенстве доходов, Гэлбрейт отвергает закон Кузнецца, согласно которому рост обязательно ведет к снижению неравенства, если он превышает определенный порог. Он также критикует неоклассический анализ в формулировке Стиглера в его книге «*A Theory of Price*» («Теория цен») за отрицание возможности длительного неравенства между доходами в различных секторах в силу действия механизмов конкуренции¹. Есть пять основных причин, по которым он приходит к выводу, что эти различия, скорее всего, сохранятся. Во-первых, рост производительности и сила профсоюзов выше в системе планирования. Во-вторых, компании в этом секторе могут контролировать условия торговли. В-третьих, сокращение доходов — это средство, с помощью которого небольшая фирма пытается выжить в мире конкуренции. В-четвертых, макроэкономические переменные неодинаково влияют на обе подсистемы. Наконец, существует географическое неравенство в уровне образования, которое Гэлбрейт считает обусловленным требованиями местных экономических экосистем, и «расовая дискриминация» в отношении «чернокожих и мексиканских» рабочих. Однако последние в основном работают в рыночной системе². В книге «Общество изобилия» он утверждал, что экономическая проблема заключается уже не в уровне производства, а в его составе. Отныне «главная проблема современной экономики — не производство товаров, а распределение доходов» (Galbraith 1973b, 245-246, 312).

Гэлбрейт рассматривает взаимодействие между двумя системами в своей бимодальной модели, возвращаясь к центральной теме своей модели 1957 года, а именно к различиям в реакции фирм на макроэкономические колебания. Хотя это может показаться удивительным или даже неловким, Гэлбрейт начинает с утверждения, что рыночная система теоретически более стабильна, чем система планирования, поскольку она должна быть саморегулируемой. В отличие от того, что он утверждал ранее, используя концепцию уравнивающей силы, теперь он утверждает, что плановая система не имеет эндогенного механизма регулирования. Ее производственные мощности генерируют количество предлагаемых товаров, которое, скорее всего, будет намного больше, чем количество требуемых товаров. Более того, решения о сбережениях и инвестициях затрагивают колоссальные суммы, так что укоренившийся пессимизм среди небольшого числа крупных компаний неизбежно порождает массовое сокращение инвестиций и, следовательно, падение совокупного спроса. Гэлбрейт описывает «кейнсианскую революцию» как средство устранения этой

¹ Другими словами, он критикует неоклассических экономистов за то, что они признают лишь временные различия в оплате труда, обусловленные различиями в эффективности производства, которые сами по себе объясняются индивидуальными различиями в человеческом капитале.

² Хотя Гэлбрейт не ссылается на это, трудно не заметить сходство между его видением рынка труда и неравенства доходов и тем, что лежит в основе моделей сегментации Пиоре и Дерингера (Piore et Doeringer 1971, 1975) и Пиоре (Piore 1972).

структурной нестабильности системы планирования в конце межвоенного периода. Кейнсианская государственная политика напрямую служила целям безопасности и роста крупных компаний, контролируемых технотруктурами. Хотя хроническая нестабильность порождается прежде всего системой планирования, Гэлбрейт отмечает, что компании в рыночной системе, напротив, больше всего страдают в случае депрессии¹. Он считает, что в реальности рыночная система ведет себя не так, как система, описанная в неоклассической схеме. В реальности «цены и заработная плата всегда более жесткие», чем предполагается в теории. Поэтому рыночная система также не может считаться саморегулирующейся в том смысле, что вся безработица была бы самокорректирующейся.

Подводя итог, можно сказать, что для Гэлбрейта падение инвестиций крупных компаний является одной из главных причин макроэкономических колебаний. Следуя кейнсианской логике, он мыслит с точки зрения количественной корректировки. Нисходящая номинальная жесткость цен и заработной платы, которая сильнее в плановой системе, усиливает трансформацию этих колебаний в циклическую безработицу в обеих экономических подсистемах. Именно в этом вопросе Гэлбрейт не сильно отличается от представителей классического кейнсианского синтеза². С другой стороны, он критикует их за то, что они не приняли тезис, который он отстаивал с 1952 года, а именно тезис об «инфляции, присущей системе». Он повторил свое утверждение о том, что инфляция является структурным компонентом системы планирования из-за контроля, который крупные компании осуществляют над своими ценами, и связанной с этим способности профсоюзов вести переговоры о повышении заработной платы. Ссылаясь на статью «*The Effect of Union Strength on the US 'Phillips Curve'*» («Влияние силы профсоюзов на "кривую Филлипса" в США»), опубликованную в *American Economic Review* его коллегой Гейл Пирсон (1968), он указывает, что «сила профсоюзов [...] исключительно усугубляет условия взаимосвязи между безработицей и инфляцией». Поскольку, по его словам, рыночная подсистема в значительной степени зависит от производства, а также от цен и заработной платы, устанавливаемых фирмами в системе планирования, инфляция, порожденная в этой подсистеме, передается экономике в целом. В то время только один компонент инфляции, вызванный так называемым нефтяным шоком, имел циклический характер. Модель Гэлбрейта позво-

¹ Цены и доходы компаний, входящих в эту подсистему, падают сильнее всего. Гарднер Минс (Means 1935a) наблюдал это во время кризиса 1930-х годов, и Гэлбрейт немедленно приступил к поиску теоретических объяснений (Galbraith 1936).

² В своей рецензии на книгу Барбара Бергманн (Bergmann 1974) считает, что акцент Гэлбрейта на жесткости номинальных цен в рыночной системе приближает его точку зрения на безработицу к мнению Пигу (Pigou 1933), а не Кейнса (Keynes 1936). Данная точка зрения также перекликается с тезисами Минса о регулируемых ценах и тезисами молодого Гэлбрейта (Means 1936).

лила ему дать объяснение структурной составляющей инфляции в экономике США (Galbraith 1973b, 221-232).

В разделе книги, посвященном рекомендациям по государственной политике, он предлагает целый ряд мер, которые учитывают не только существование этих двух систем, но и различия в их функционировании. В соответствии с логикой американской либеральной политической философии, которая уже лежала в основе его рекомендаций в «Американском капитализме», он выступает за «меры по восстановлению баланса сил двух систем». Рыночная система должна быть укреплена тем, что он теперь называет «корпоративным социализмом». Это была комбинация мер, вдохновленных основными видами планирования, реализованными в период «Нового курса». Гэлбрейт предусматривал только те меры, которые приведут рыночную систему в соответствие с системой планирования. Во-первых, он считал, что мелкие предприниматели должны быть защищены от применения против них антимонопольного законодательства. Он считал желательным разрешить согласованные действия между компаниями, работающими в конкурентных секторах, чтобы стабилизировать цены. Во-вторых, он выступает за «прямое государственное регулирование производства и цен на товары». Цель — поддержание доходов предпринимателей и работников в рыночной системе. В-третьих, исходя из роли, которую он отводил государству в «Американском капитализме», он хотел, чтобы государство поощряло развитие профсоюзов в секторах рыночной системы. В-четвертых, он выступает за «расширение гарантированного минимального размера заработной платы и его значительное увеличение», чтобы уменьшить неравенство в доходах между двумя подсистемами (Galbraith 1973b, 303-309)¹.

Джеймс Тобин (Tobin 1974b) отметил, что эти меры могут показаться противоречащими двум утверждениям, ранее выдвинутым Гэлбрейтом. Во-первых, желая, чтобы фирмы в рыночной системе пользовались той же стабильностью, что и в плановой системе, не существует ли риск усиления структурной природы инфляции, которая характеризует экономическую систему? Гэлбрейт всегда отвечал на этот неявный вопрос, подчеркивая необходимость контроля над ценами. В то время его мнение подкреплялось тем фактом, что после провала ограничительной монетарной политики, проводимой его администрацией, президент-республиканец Никсон без колебаний прибегнул к подобным мерам в 1971 году². Во-вторых, он утверждал, что регулирование цен и предпринимательская

¹ Он также упоминает о введении «гарантированного дохода или дохода замещения». По своему описанию его предложение похоже на универсальный доход. Но пользоваться им будут только те, кто оказался исключен из рынка труда, так же, как и пособием по безработице. Разница с таким пособием заключается в том, что размер этого замещающего дохода будет гарантирован независимо от взносов. Он считает, что такой доход будет механически повышать заработную плату за те виды работ, которые относительно мало оплачиваются и считаются социально неprestижными (Galbraith 1973b, 313-315).

² Подробный отчет о попытке Никсона контролировать цены и критику Гэлбрейта в его адрес см. у Лагероди (Laguérodie 2007, 229-235). Паркер также указал на их разногласия

самоэксплуатация являются условием выживания в конкурентном мире. Не будет ли предотвращение этих двух механизмов регулирования, которые считаются вредными ввиду неравенства в распределении, которое они порождают, равносильно тому, чтобы обречь рыночную систему на исчезновение? На этот вопрос Гэлбрейт отвечает, что «те, кто прославляют рыночную систему, вынуждены платить справедливую цену за ее продукцию или обходиться без нее — справедливая цена должна включать в себя затраты на заработную плату, равные затратам в секторах плановой экономики» (Galbraith 1973b, 309). Другими словами, за сохранение малых семейных предприятий и небольших магазинов, исчезновение которых иногда вызывают сожаление потребителей и политиков, приходится платить, если мы хотим уменьшить неравенство в доходах, от которого страдают люди — предприниматели и работники, работающие в рыночной системе. Последняя политическая мера, упомянутая Гэлбрейтом, касается «международной организации рынков». Чтобы понять это, мы должны сначала представить его теорию многонациональной корпорации.

Хаймер, Гэлбрейт и многонациональные корпорации

В статье, опубликованной в журнале *Challenge*, а затем в книге «*The Economics of John Kenneth Galbraith*» («Экономика Джона Кеннета Гэлбрейта»), Стивен Данн предложил подробное исследование мышления Гэлбрейта на тему многонациональных корпораций. Во-первых, Данн показывает, что «Гэлбрейт выдвигает видение многонациональной корпорации, которое является логическим продолжением теоретической схемы, подробно изложенной в «Новом индустриальном обществе» (Dunn 2005 107-109; Dunn 2011, 223). Это может показаться качеством его модели, демонстрирующим ее сильную внутреннюю согласованность. Но это также и ограничение, поскольку Гэлбрейт не проводил таких качественных исследований многонациональных корпораций, которые использовались при написании «Нового индустриального общества». По этой причине его комментарии по этому вопросу остаются относительно общими. Во-вторых, Стивен Данн подчеркивает различие между теоретическим анализом многонациональной корпорации (Galbraith 1973b) и нормативным обсуждением ее преимуществ и недостатков (Galbraith 1977d; Galbraith 1978b; Galbraith 1979a). В-третьих, Данн указывает на то, что Гэлбрейт почти не обсуждает многонациональные корпорации в своих работах о развитии (Galbraith 1951d; Galbraith 1962; Galbraith 1979b). Это легко объяснимо. С послевоенного периода и до 1970-х годов большая часть международной торговли осуществля-

по вопросу контроля над ценами. 28 июля 1971 года Никсон сказал одному из своих советников о Гэлбрейте: «Этот сукин сын раскрыл, чего хотят эти ублюдки, все эти лучезарные приверженцы Нового курса. Они хотят новое Управление по регулированию цен, хотят контролировать экономику, контролировать заработную плату и цены» (Parker 2005, 491-493).

лась между членами так называемой триады: Соединенными Штатами, Европой и Японией. Именно эту торговлю между «развитыми» странами и способна учесть теория Гэлбрейта (1973b, 1979a). Наконец, Стивен Данн упоминает о том, что Гэлбрейт отчасти опирается на работы американского экономиста Стивена Хаймера. Нам кажется, что это очень важный момент. Однако, поскольку Данн не объясняет, каким образом Гэлбрейт опирается на видение Хаймера, и наоборот, наше изложение его теории многонациональных корпораций сосредоточено на этой интеллектуальной связи.

Стивен Хаймер, родившийся в Канаде в 1934 году и внезапно погибший в автокатастрофе в 1974 году, сегодня является общепризнанным пионером в области изучения многонациональных корпораций. Он защитил докторскую диссертацию по этой теме в 1960 году. Она была написана под руководством Чарльза Киндлбергера в *Массачусетском технологическом институте*, но опубликована только в 1976 году. Хотя Хаймер использует маржиналистские инструменты анализа, его нельзя назвать неоклассическим экономистом¹. Он представлял себя как радикальный экономист, состоящий в *Союзе радикальной политической экономики* и агитирующий за новых левых. Его докторская диссертация началась с предварительного разграничения портфельных инвестиций, когда компания вкладывает средства в капитал иностранной компании, не получая контроля над ней, и прямых инвестиций за рубежом, когда компания получает контроль над иностранной компанией. Цель Хаймера — изучить причины, по которым компания получает контроль над другим предприятием, расположенным за пределами ее национальной территории. Он выделил три причины: повышение прибыльности за счет снижения конкуренции путем установления контроля над иностранной компанией; желание использовать производственные преимущества; стремление к географической диверсификации своей деятельности. Подход Хаймера можно понять через призму транзакционных издержек, порождаемых экспортом, поскольку в своем тезисе он утверждает, что многонациональная корпорация стремится «интернализировать рынок» (Humer 1960, 48). Статья, опубликованная на французском языке в журнале *Revue économique* в 1968 году под названием «Многонациональная корпорация» («*La grande 'corporation' multinationale*»), подтверждает важность вопроса о транзакционных издержках в его схеме. Она также подтверждает влияние на его работы трудов Гэлбрейта. В письме от 13 февраля 1967 года Хаймер попросил у него копию его «Лекций Рейта». В ответ секретарь Гэлбрейта Андреа Уильямс сообщила ему о скорой публикации книги «Новое индустриальное общество» на тему лекций, которые он читал на ВВС в конце 1966 года². Статья Хаймера 1968 года открывается изложением состояния знаний о фирме, сопровождаемым явными ссылками на

¹ Этот и следующие параграфы основаны на информации, содержащейся в работе Питалиса (Pitelis 2002). Об использовании Хаймером маржиналистских рассуждений см. работу Хаймера (Humer 1968, 953, 970).

² JKGPP, комплект 3, отделение 157.

Гэлбрейта (Galbraith 1967a) и книгу Барана и Суизи «*Capitalisme monopoliste*» («Монополистический капитализм») (Baran and Sweezy 1966).

Современная индивидуальная фирма, представляющая собой огромный бюрократический комплекс и центр принятия решений, [...] в настоящее время играет доминирующую роль в экономике. *В переводе на международный уровень проблема многонациональной фирмы аналогична проблеме крупной национальной фирмы в рамках экономики одной страны.* [...] Несмотря на международный масштаб, такие компании являются национальными по своей природе, и тот факт, что они имеют национальность, усложняет процесс принятия решений и их отношения с правительством. Большинство из них — американские, и американцы склонны поощрять их распространение и рост. [...] Неудивительно, что крупная многонациональная компания должна вызывать столько беспокойства, зачастую несоизмеренного ее реальной количественной значимости. В ней задействованы два основных института современной экономики: корпорация и национальное государство, а в идеологическом плане она вызывает самые впечатляющие «-измы»: капитализм, национализм и империализм (Humer 1968, 949-950).

Цель Хаймера — пересмотреть «мотивы», побуждающие компании становиться многонациональными, а также «проблемы, с которыми они при этом сталкиваются», применив теорию олигополии при анализе международной торговли. Отправной точкой является общее размышление о проблеме оптимального размера фирм, в котором он обсуждает экономию от масштаба внутри фирмы, экономию от масштаба на уровне отрасли и затраты на координацию, которые увеличиваются с ростом размера фирмы. Ссылаясь на работу Коуза (Coase, 1937) о «природе фирмы», он противопоставляет координацию со стороны «менеджмента» и координацию со стороны «рынка». Вопреки представлениям теории совершенной конкуренции, Хаймер подчеркивает, что «поиск клиентов, установление цены, контроль качества, организация транспортировки и обеспечение доставки обходятся дорого». Все это причины, по которым компания может выбрать координацию через управление внутри организации — через прямые инвестиции за рубежом — вместо рыночной координации с другими организациями — через экспорт. Концепция фирмы, которую он излагает перед исследованием ее транснационализации, напрямую перекликается с тезисами «Нового индустриального общества»¹. Хаймер утверждает, что «чем больше расширяется поле деятельности фирмы, тем больше она стремится отгородиться от рынка», что, «научившись планировать производство, она научилась планировать рост» и что она «научилась направлять рост спроса» (Humer 1968, 950-959). Хотя он не ссылается на Марриса (Marris 1964),

¹ Однако в радикальном плане он отличается от тезиса о контроле со стороны техноструктуры. Он считает, что большинство акций принадлежит 1% населения, т.е. «крупным капиталистам», которые используют крупный бизнес, особенно в его многонациональной форме, для расширения своего богатства (Humer 1972, 100).

он также считает, что менеджеры крупных компаний стремятся к росту, чтобы увеличить свои доходы и привилегии, но при этом подчиняются ограничению прибыли, поскольку прибыль позволяет финансировать этот рост и минимизировать риски поглощения. Далее он отмечает, что крупная компания стала возможной благодаря созданию внутренних организационных структур, которые «значительно увеличивают [ее] способность обрабатывать информацию». Эти структуры, такие как мультидивизиональная организация компаний, изученная Альфредом Чандлером (1962), позволяют снизить затраты на координацию (Нумер 1968, 956-959; Нумер 1970, 442).

Как видно, отправной точкой для его анализа многонациональных корпораций является концепция фирмы, находящаяся под сильным влиянием управленческой литературы. В соответствии с дихотомией между координацией со стороны рынка и координацией со стороны организации Хаймер считает, что прямые инвестиции за рубежом являются ответом на нестабильность и несовершенство международных рынков. Используя модель двусторонней олигополии, в которой игроки осознают свою взаимозависимость, он приписывает компаниям стратегическое поведение. Он приписывает компаниям стратегическое поведение. Иными словами, их выбор не может быть понят на основе строгого ситуационного детерминизма. Первый тип рассматриваемых прямых инвестиций связан с вертикальной интеграцией компании вверх по течению, т.е. в направлении иностранных компаний в сырьевом секторе. Этот процесс транснационализации является ответом на их стремление защитить себя от нестабильных колебаний цен, связанных с этим колебанием прибыли и, как следствие, конфликтов по поводу распределения прибыли. Это также снижает затраты на переговоры между клиентами и поставщиками и стимулирует циркуляцию информации. Вторым типом прямых инвестиций — горизонтальная интеграция, когда товары производятся в другой стране. Хаймер исходит из принципа, что крупная компания всегда стремится использовать преимущества, которыми она обладает, будь то технологические или монопольные. Опираясь на теорию товарного цикла, разработанную Раймондом Верноном (1966), Хаймер объясняет, что компания начинает с продажи своего товара на своей территории¹. В случае успеха она постепенно экспортирует свой продукт на относительно аналогичные рынки других стран. Возможно, она даже решит сама продвигать свой продукт на рынке, взяв под контроль зарубежного дистрибьютора. Наконец, чтобы «сэкономить на транспортных издержках», т.е. на транзакционных издержках, возникающих при экспорте, она может производить продукцию непосредственно за рубежом для местного рынка. Например, крупная американская автомобильная компания может создать «промежуточные дочерние компании» для сбыта и (или) производства своей продукции во Франции. Такой тип прямых инвестиций за рубежом имеет три

¹ Об этой теории товарного цикла см. также: Нумер (Нумер 1972а, 95-96).

преимущества¹. Во-первых, он обеспечивает лучшее «знание местных рынков». Во-вторых, владение иностранной компанией может быть активом в балансе сил, представленном переговорами между олигополиями в национальном масштабе. В-третьих, покупка иностранной компании представляет собой «форму соглашения» на международном уровне между игроками в олигополистическом секторе. Она позволяет сократить число конкурентов, ограничить риск ценовой конкуренции и, кстати, увеличить прибыль участников сектора (Нумер 1968, 965-972).

Последний примечательный элемент анализа Хаймера касается вопроса об империализме — темы, по которой Гэлбрейт с 1950-х годов расходился с анализом другого радикала, Пола Суизи². На заседании *Американской экономической ассоциации* в Нью-Йорке в 1969 году Хаймер подвел итог анализу, ранее представленному в журнале *Revue économique*, а также изложил содержание готовящейся статьи «*The Multinational Corporation and Uneven Development*» («*Многонациональная корпорация и неравномерное развитие*») (1970b). Он утверждает, что «многонациональная корпорация стремится создать мир по своему образу и подобию, создавая разделение труда между странами, которое соответствует разделению труда между различными иерархическими уровнями акционерной компании». Деятельность по принятию решений сосредоточена в нескольких «ключевых городах развитых стран», в то время как остальной мир «заточен» под деятельность, приносящую меньший доход. Именно в этом отношении он описывает глобализацию 1960-х годов как «новую имперскую систему», которая не может быть учтена обычной теорией международной торговли, основанной на «теореме о выравнивании цен на факторы производства», известной сегодня как эффект Столпера — Самуэльсона. Хаймер добавляет, что присутствие многонациональных корпораций в той или иной стране имеет прямые последствия для экономической политики. В развивающихся странах он опасается союза между многонациональными корпорациями и местными городскими и образованными элитами, которые работают на них в ущерб населению в целом. В северных странах он отмечает, что многонациональные корпорации, благодаря своей географической гибкости, могут избежать национального регулирования. В результате они «снижают способность пра-

¹ Компания также может выдать лицензию иностранному производителю. Но Хаймер отмечает, что в настоящее время это редкое явление. Лицензионное соглашение характеризуется большей неопределенностью, чем процесс интеграции. О компромиссе между прямыми иностранными инвестициями и лицензированием см. теорию Джона Даннинга (Dunning 1973, 1988). Мы заимствуем термин «промежуточная дочерняя компания» у Шарля-Альберта Мишале (Michalet 2002, 2007).

² Письма Гэлбрейта к Суизи от 24 января 1952 г., 9 декабря 1970 г., 19 января 1971 г. JKGPP, комплект 3, отделение 55, 162 и 163. Гэлбрейт, в частности, утверждал, что британцев нельзя считать причиной всех бед Индии, не преминув напомнить собеседнику, что сам Маркс считал, что «британское присутствие» было причиной всех бед Индии. Сам он считал, что «британское присутствие» было «самым прогрессивным влиянием» в Индии в XIX веке.

вительства контролировать экономику», в частности эффективность фискальных и монетарных мер. Поэтому он призвал к регулированию международного движения капитала, слияний и поглощений (Hume 1970a, 446-448).

Тот факт, что Гэлбрейт упоминает работу Хаймера, когда включает многонациональные корпорации в свой анализ, объясняется, на наш взгляд, их тематической и методологической близостью. То, что Гэлбрейт упоминает работы Хаймера, когда включает в свой анализ многонациональные корпорации, объясняется, на наш взгляд, их тематической и методологической близостью. Точка зрения Хаймера прямо противоположна неоклассическому подходу к международной торговле, который был в моде в 1950-е годы и который в то время пытался объяснить существование многонациональных корпораций. В рамках неоклассического подхода прямые инвестиции за границу рассматриваются как реакция на разную доходность капитала в разных странах (Mouhoud 2017, 58). Рассуждения обычно ведутся в предположении чистой и совершенной конкуренции. Хаймер считает, что отказ от этой аналитической схемы необходим для объяснения деятельности многонациональных корпораций. Ведь «только когда рынки несовершенны, а фирмы достаточно велики, чтобы осознавать эти несовершенства, административная структура многонациональных корпораций необходима для замены рыночных связей» (Hume 1968, 965). Через объект «многонациональные корпорации» Хаймер осуществляет *лобовую* атаку на теоретическую и эпистемологическую базу, на которой Гэлбрейт строит свою интегральную экономику. Это сближение можно увидеть в позициях Хаймера на рубеже 1970-х годов. В 1971 году неоклассический экономист Ассар Линдбек подверг критике то, что он назвал «политической экономией новых левых», видными представителями которой он считал Гэлбрейта и Суизи. Хаймер опубликовал ответ в журнале *American Economic Review*, пункт за пунктом разобрав утверждение Линдбека о том, что неоклассическая экономика способна разрешить вопросы, поставленные экономистами-диссидентами (Hume and Roosevelt 1972).

Гэлбрейт в своем анализе многонациональных корпораций опирается на мысли Хаймера, продолжая при этом процесс содержательной интеграции, характерный для его интегральной Экономике. Теперь задача состоит в том, чтобы учесть международное измерение системы планирования. Гэлбрейт объяснял поведение современной акционерной компании в национальном масштабе ее стремлением контролировать окружающую среду, чтобы уменьшить неопределенность, присущую экономическим процессам. Он переносит эту логику, утверждая, что система планирования «выходит за пределы национального государства» с целью «создания сообщества планирования в международном масштабе». Два основных типа неопределенности, связанные с международной торговлей, ставят под угрозу частное планирование. Первая неопределенность возникает из-за импорта сырья и промежуточного потребления от зарубежных поставщиков и возможных колебаний валютных курсов. Это относится к производственным затратам крупной компании. Вторая неопределенность связа-

на с экспортом готовой продукции и импортом аналогичной продукции от зарубежных конкурентов. Это относится к спросу. Импортная продукция также угрожает ценовым соглашениям, которые могут существовать на национальных олигополистических рынках. Хаймер говорил, что многонациональные корпорации — это «архипелаги сознательной власти в океане бессознательно-го сотрудничества». Гэлбрейт повторяет этот афоризм, добавляя, что «эти архипелаги стали континентами» (Galbraith 1973b, 206-211)¹.

Функция многонациональной компании теперь ясна: она просто служит для адаптации технотрактуры к особым неопределенностям международной торговли. В международном контексте она выходит за рамки рынка так же, как и в национальном. В мире множества национальных суверенитетов она достигает того, чего добивалась в изоляции в той или иной стране: она сводит к минимуму необходимость в тарифах, квотах и эмбарго, чтобы уменьшить неопределенность национальных рынков. И, само собой разумеется, что это не специфически американский подход: он является способом адаптации всех несоциалистических систем планирования (Galbraith 1973b, 209).

В неоклассической теории международной торговли существование иностранной конкуренции, которая может быть фактической или потенциальной, приводит к выводу о том, что «ценовое равновесие, характерное для олигополии в национальных рамках, становится практически невозможным». Гэлбрейт оспаривает эту точку зрения, основываясь на своей концепции многонациональной корпорации как участника расширения логики системы планирования. «Компания "General Motors", действуя в Германии под видом "Opel", участвует в картельном соглашении, которое запрещает ценовую конкуренцию в Германии». Когда компания, работающая в олигополистическом секторе одной развитой страны, открывает свое предприятие в другой развитой стране, она участвует в негласном сговоре с целью предотвращения ценовых войн. Гэлбрейт не видит причин, по которым «олигополистическая рациональность», если воспользоваться термином Кейсена, должна исчезнуть на международном уровне в качестве руководящего принципа ценового поведения крупных фирм. Такое видение международной торговли основано на историзации теории. В 1960-е годы «многонациональная система состояла, прежде всего, из отношений между развитыми странами». Гэлбрейт осторожно отмечает, что возможность такого соглашения между олигополиями работает только в контексте транснационализации между странами с относительно схожей экономической структурой (Galbraith 1973b, 209-213)².

¹ Выражение Хаймера уже было перефразировано знаменитой фразой британского экономиста Денниса Робертсона.

² Гэлбрейт добавляет, что этот механизм объясняет кросс-мультинационализацию, как, например, создание General Motors в Германии и Volkswagen в США (1977d, 11). О роли олигополий, которые с 1980-х годов приобрели форму сетевых компаний, см.: Мишеле (Michalet 2002).

Олигополия, при которой цены фиксированы, эффективна для компаний с одинаковыми факторами затрат. Но иностранная компания со значительно и устойчиво более низкими затратами может придерживаться гораздо более низких цен, что выгодно местной компании. Колебания валютных курсов, которые становятся все более частыми, усугубляют эту неопределенность» (Galbraith 1973b, 210-211).

Если выход «General Motors» в Европу можно объяснить поиском новых рынков и стремлением к росту, иными словами, «наступательной стратегией», то создание дочерней компании в другой стране может быть также ответом на соображения, связанные с производственными затратами. Существование сильных различий в издержках производства по отношению к производительности объясняет международную специализацию в рамках неоклассической теории международной торговли, где выдвигается гипотеза о неподвижности факторов производства. В схеме Гэлбрейта это расхождение объясняет транснационализацию, поскольку такие «транснациональные операции», которые могут осуществлять только крупные организации, представляют собой «гарантию от риска получения другими странами опасных преимуществ» в плане ценовой конкурентоспособности¹. Это «оборонительная стратегия», которая позволяет компаниям сохранять свою долю рынка не только на международном уровне, но и внутри страны. Это объясняет, почему транснационализация является, в основном, американским феноменом, поскольку американские компании подвергаются наказанию, особенно по сравнению с Германией и Японией, за «уровень заработной платы» и «качество оборудования» (Galbraith 1973b, 156, 210-213). Опираясь на этот аргумент, Гэлбрейт отверг тезис об американском империализме, сформулированный радикалами и марксистами.

[Различные интеллектуалы] представляют многонациональную корпорацию — IBM, General Motors, Nestlé — как серьезный разрыв в общем процессе экономического развития, как оригинальное явление, наделенное, в зависимости от наклонностей каждого оратора и ориентации его аудитории, огромным благотворным или, чаще всего, злоторным потенциалом. По их мнению, многонациональная корпорация покушается на политический суверенитет в разных странах и, возможно, находится в процессе уничтожения национального государства. А поскольку корпорация часто является американской по происхождению, она рассматривается как типичное воплощение энергии, инициативы и мощи

¹ «Обычная международная торговля открыта для всех компаний, больших и малых; все, что им нужно сделать, — это найти того, кому отправить свою продукцию, или, как это чаще всего практикуется, посредника, который это сделает. Транснациональные операции требуют организации; чем крупнее компания, тем проще. Крупная компания обладает или может получить ресурсы, необходимые для начала деятельности или приобретения предприятий в других странах, так же, как и высшее руководство, ученые, инженеры и другие специализированные кадры, позволяющие ей воспроизводить себя за рубежом. Чем крупнее компания, тем больше она пользуется этим преимуществом» (Galbraith 1973d, 212).

Соединенных Штатов: прогрессивная риторика обличает в ней современный аспект американского империализма. Поскольку эта риторика в значительной степени оторвана от общих размышлений, никого не удивит, что эти обвинения в значительной степени неадекватны: реальность менее драматична, но, возможно, не менее важна (Galbraith 1973b, 207).

В соответствии с анализом Хаймера Гэлбрейт признает, что американские многонациональные корпорации, работающие в промышленном секторе, постепенно обращаются к развивающимся странам, чтобы обеспечить себя сырьем¹. С другой стороны, они обращаются к другим промышленно развитым странам, когда стремятся установить контроль над процессом сбыта своей продукции или ищут новые рынки. Гэлбрейт приводит примеры General Motors и IBM. Они больше заинтересованы в рынке Германии, чем в «Республике Чад». Помимо экономического аспекта, понятие империализма, связанное с деятельностью многонациональных корпораций, имеет социальную и культурную составляющую. В этом отношении Гэлбрейт считает, что мы путаем предполагаемый «социокультурный империализм», типично американский, с общим культурным влиянием, предрасположенным к росту, которое оказывают все компании в системе планирования. По его мнению, существует «единообразие в воздействии многонациональной фирмы на общество, независимо от ее происхождения». По его мнению, тот факт, что большинство многонациональных корпораций являются американскими, не имеет никакого значения. Чтобы убедить своего читателя, он утверждает, что «француз, работающий во Франции на Simca, то есть Chrysler, не меньше француз, чем если бы он работал на Renault». Настоящим врагом тех, кто выступает против многонациональных корпораций, является «социокультурная власть системы планирования», которая основана, в частности, на контроле над средствами массовой информации². Занимаясь проблемой транснационализации, Гэлбрейт вновь рассматривает вопрос о взаимоотношениях между крупным бизнесом и государственным аппаратом. Как и в «Новом индустриальном обществе», он считает, что современное государство стремится стать «исполнителем технотруктуры» (Galbraith 1973b, 156-157, 214-215; Galbraith 1977d, 9). Как и Хаймер, он опасается симбиотического союза между частными технотруктурами многонациональных корпораций и государственными технотруктурами принимающих стран.

Корпорации, безусловно, посягают на суверенитет государств. Но дело не в том, что они многонациональны, а в том, что такие посягательства на суверенитет — подстраивание государства под цели и потребности технотруктуры крупных

¹ Он сравнивает нынешнюю ситуацию с ситуацией конца XIX века, когда транснациональные корпорации работали в основном в сфере международных банковских и финансовых услуг, а не в промышленности (Galbraith 1977d, 5).

² Гэлбрейт утверждает, что СМИ являются «воплощением крупных корпораций» и, следовательно, инструментом их коммерческой власти и культурного влияния (Galbraith 1973b, 200).

фирм — являются самой сутью того, как работает система планирования. Иностранная фирма, открываясь в стране, посягает на суверенитет государства. Национальные фирмы эквивалентного размера и организации, которые уже находятся там, не ведут себя иначе. [...] Когда правительство Франции помогает компании Ford открыться во Франции, все во Франции это замечают. Когда оно предоставляет эквивалентные преимущества Renault или Citroën, никто на это не обращает особого внимания. Но если открыть глаза на реальность, то невозможно ошибиться: *многонациональная фирма подрывает суверенитет государства не потому, что она иностранная, а потому, что такова тенденция системы планирования* (Galbraith 1973b, 215).

Продолжая свой динамичный и системный подход, Гэлбрейт использует свою модель для объяснения эволюции международных торговых соглашений в послевоенный период. Постепенное снижение таможенных тарифов в рамках Генеральных соглашений по таможенным тарифам и торговле (ГАТТ), создание Европейского экономического сообщества и Европейской ассоциации свободной торговли — все это отражает отход от «экономического национализма». По мнению Гэлбрейта, все эти торговые структуры возникли в ответ на «потребности частных плановых систем стран-участниц». Протекционизм был единственно возможным ответом для защиты экономической системы, в основе которой лежат конкурентные рынки, от иностранной конкуренции. Тарифы больше не нужны. Крупные компании в системе планирования защищают себя сами (Galbraith 1973b, 210-211). Если конкурент пытался использовать свою ценовую конкурентоспособность, многонациональная компания, которой угрожала опасность на ее собственном рынке, в ответ выходила на рынок своего иностранного конкурента, чтобы воспользоваться теми же преимуществами.

Выдвигая систему планирования и ее участников в качестве агентов транснационализации, Гэлбрейт неявно предполагает, что процесс глобализации не управляется автономно государственными органами. В первую очередь он направляется частной экономической властью, которой обладают крупные производственные организации. Главным следствием специфической формы интернационализации экономик является воспроизводство в международном масштабе развития, которое в национальном масштабе уже склонялось в пользу плановой системы. С точки зрения, которая перекликается с «законом неравномерного развития» Хаймера, Гэлбрейт утверждает, что существует «тенденция к неравномерному развитию и неравномерному доходу» между уже развитыми и развивающимися странами, в которых рыночная система остается доминирующей (1970, 1972b). Именно это неравномерное развитие он называет «современным империализмом». Чтобы компенсировать этот дисбаланс и вызванные им денежные нарушения, он выступает за меры социального и промышленного планирования, перенесенные на международный уровень. К сожалению, он был совершенно уклончив как в отношении конкретных мер, которые должны быть реализованы, так и в вопросе политической осуществимости такого международного сотрудничества (Galbraith 1973b, 217-218, 382-383).

В 1970-е годы Гэлбрейт написал длинную рукопись о многонациональных корпорациях (1977d). Она послужила основой для статьи в *Harvard Business Review* (1978b) и главы в книге «*Chroniques d'un libéral impénitent*» («Хроники нераскаившегося либерала») (1979a). Если сначала он объяснял их существование в книге «Экономические теории и цели общества», то теперь он применил более нормативный подход, предложив «защиту многонациональных корпораций»¹. Мы знаем, что Гэлбрейт верит в «неизбежность укрупнения бизнеса» для увеличения объемов производства и содействия техническому развитию. Но он отвергает риторику менеджеров, утверждающих, что их власть очень ограничена. Это «нелепая ложь». Пользуясь поддержкой *Harvard Business Review*, Гэлбрейт представляется менеджерам, читающим этот журнал, в качестве советника, цель которого — помочь им определить, как их власть может быть полезна для общих интересов. Он выделяет три преимущества многонациональных корпораций. Во-первых, он, похоже, верит в идею о том, что многонационализация, способствующая экономической взаимозависимости, позволяет уменьшить национализм, лежащий в основе войн между государствами. В некотором смысле он перефразирует аргумент «мягкой торговли». Во-вторых, Гэлбрейт считает, что угроза, которую представляют многонациональные корпорации для национальных культурных особенностей, иными словами, стандартизация образа жизни, часто воспринимаемая как «американизация», стала возможной только благодаря росту уровня жизни. Он убежден, что этим ростом уровня жизни, который мало кто осуждает, мы обязаны деятельности и успеху крупного бизнеса. В-третьих, он добавляет, что многонациональная корпорация, скорее всего, станет действительно «транснациональной», так что ее не следует рассматривать как проявление американского империализма. С одной стороны, национальность акционеров не имеет значения, поскольку они не обладают властью. С другой стороны, внедрение эффективного управления, отвечающего интересам технотехники, может потребовать преодоления чувства национальной принадлежности. В начале 1970-х годов Гэлбрейт предвидел переход от «многонациональной фазы» к «транснациональной фазе» процесса послевоенной глобализации (Michalet 2002)².

Можно подумать, что Гэлбрейт просто извиняется за крупные многонациональные корпорации, подобно тому, как его ранние работы можно рассматривать как защиту большого бизнеса. Но, как обычно, он также определяет основные опасности, порождаемые деятельностью системы планирования. Во-первых, реальной угрозой является альянс между многонациональными корпорациями и государствами в ущерб общим интересам. В частности, он указывает на возможность коррупции и призывает американские компании не по-

¹ Это переделанное название его статьи «*The defense of the multinational company*» («Защита многонациональной компании») (Galbraith 1978b).

² Этот и следующий параграф основаны на материалах Гэлбрейта (Galbraith 1977d, 3, 13, 19-23; Galbraith 1979a, 65, 68, 71).

творствовать ей, рискуя усилить антиамериканизм¹. Во-вторых, в совершенно новом контексте приостановки конвертируемости золота и плавающих валютных курсов он осуждает финансовый аспект интернационализации, который, прежде всего, служит спекуляциям и поощряет «денежную нестабильность». В-третьих, он указывает на то, что многонациональные корпорации способствуют ухудшению состояния окружающей среды. Конечно, «местные предприятия, как правило, старые, часто загрязняют окружающую среду сильнее, чем новые, которые приходят из-за рубежа и используют более современные технологии». Но, по мнению Гэлбрейта, «современная проблема загрязнения заключается не в том, что процессы стали более грязными». Она возникает из-за «роста производства и потребления», к которому стремится система планирования (Galbraith 1979a, 78). Эта экологическая проблема — вторая важная тема, которую Гэлбрейт пытается интегрировать в свою пояснительную схему функционирования современной экономики. Как и многонациональная корпорация, она является частью как процесса существенной интеграции, так и критики традиционной экономики, которая характеризует его проект интегральной Экономики.

Экологические проблемы

Изучая содержание «Общества изобилия», мы имели возможность обратить внимание на раннее осуждение Гэлбрейтом экологического ущерба, вызванного впечатляющим ростом уровня производства. Мы также утверждали, что экологическая тема всегда связана с его анализом качества жизни, о чем свидетельствует его статья «*How Much a Country Should Consume*» («*Сколько страна должна потреблять*»), в которой он осуждал тот факт, что Президентская комиссия по материальной политике погрязла в парадигме роста (Galbraith 1958c, 92-93). В своем историческом обзоре истоков экологической экономики Клайв Спэш считает Гэлбрейта одним из немногих послевоенных экономистов, которые способствовали появлению «мощных идей» об окружающей среде². Связь между вопросами роста, потребления и охраны окружающей среды, предложенная Гэлбрейтом, актуальна и сегодня (Spash 2011, 346, 359).

В книге «Экономические теории и цели общества» тема окружающей среды приобретает новое отражение в схеме Гэлбрейта. Ряд контекстуальных факторов помогает объяснить его решение сделать окружающую среду самостоятельной темой в интегральной Экономике. Во-первых, пик добычи традиционной нефти во многих американских штатах в сочетании с ближневосточным «нефтяным шоком» 1973 года заставил Соединенные Штаты осознать риск глубокой

¹ Об институциональной взаимодополняемости глобализации и коррупции см. в Миланович (Milanovic 2019).

² Самым известным из них Спэш считает Уильяма Каппа (Kapp 1950, 1970).

зависимости от внешнего мира. В более широком смысле именно зависимость экономической деятельности от имеющихся энергоресурсов вновь всплыла в сознании людей¹. Во-вторых, экологические проблемы находятся в центре внимания общественных движений, призывающих к переосмыслению модели общества потребления. В-третьих, интерес экономистов к окружающей среде и природным ресурсам был возрожден различными публикациями, в частности книгой Пола Эрлиха *«Population Bomb»* (*«Демографическая бомба»*) (1968) и докладом *«The Limit to Growth»* (*«Пределы роста»*) (Meadows et al. 1972)². Авторы последнего доклада, проведя компьютерное моделирование, пришли к выводу, что экономический рост в ближайшие десятилетия неизбежно приведет к истощению природных ресурсов и накоплению загрязнений, что приведет к неконтролируемому снижению численности населения и промышленного потенциала. Без принятия мер по противодействию этим тенденциям «каждый день продолжающегося экспоненциального роста приближает мировую систему к конечным пределам этого роста» (Meadows et al. 1972, 23, 183).

В дополнение к этой общей интеллектуальной атмосфере интерес Гэлбрейта к проблемам окружающей среды усилился после прочтения им работ британского экономиста Эзры Мишана. Работавший в Лондонской школе экономики Мишан известен своим участием в послевоенных дебатах по Экономике благосостояния (Mishan 1960; Mishan 1971a; Mishan 1971b). Подход Мишана к экологическим проблемам основан на характерном для этой области понятии экстернальности. Как и в случае с Гэлбрейтом, экологическая проблема рассматривается с точки зрения экономического роста и качества жизни. В 1966 году Мишан завершил работу над книгой *«The Cost of Economic Growth»* (*«Стоимость экономического роста»*), которую он охарактеризовал как «убедительное эссе», направленное на критику *«Growthmania»* (*«Мания роста»*)³. В предисловии он явно позиционирует свою точку зрения по отношению к тезисам *«Общества изобилия»*, поддерживая утверждение, что «перед лицом меняющихся экономических обстоятельств «общепринятая мудрость» — если воспользоваться выражением Гэлбрейта — становится все менее и менее актуальной»⁴.

¹ Историю экономических представлений об ископаемом топливе до Второй мировой войны см. в Миссмер (Missemer 2017a).

² О важности этих работ в контексте экономических дискуссий см. в Куи (Coix 2019) и Спэш (Spash 2011).

³ Это эссе контрастирует с тоном его книги *«Cost-benefit analysis»* (*«Анализ затрат и выгоды»*), которая является учебником по экономике благосостояния (Mishan 1971b).

⁴ Олье (Audier 2019, 519) недавно обратил внимание на эту интеллектуальную связь. Следует отметить, что Гэлбрейт и Мишан также разделяют оппозицию тому, что последний называет «экономическими доктринами чикагской школы» (Mishan 1975). Джеймс Бьюкенен подчеркивает это совпадение. Хотя он разделяет некоторые аспекты их критики пороков экономической системы, он критикует их за предвзятое отношение к рынку. По его мнению, экологические проблемы объясняются не столько «провалом рынка», сколько «неспособностью государства» «установить и обеспечить соблюдение прав собственности на ограниченные ресурсы» (Buchanan 1968, 556).

Однако Мишан намерен выразить более формально тезис о социальном дисбалансе «в пользу частных благ за счет общественных благ». Он полагает, что такой формализм, вероятно, «добавит авторитета» осуждению зла загрязнения и разрушения окружающей среды. С другой стороны, он заявляет, что не проявляет «никаких признаков оптимизма», в отличие от тех, которые он видит у Гэлбрейта, в отношении «потенциальной ценности экономического роста в богатом обществе» (Mishan 1967, 11-13).

В своей главе «Миф о суверенитете потребителя» Мишан развивает анализ, схожий с анализом обратного канала. Потребитель не имеет возможности «выбрать набор альтернатив, с которыми он столкнется на рынке». В следующей главе, посвященной «Институциональным ограничениям выбора», он выдвигает идею о том, что «непрерывные продуктовые инновации могут негативно сказаться на благосостоянии человека». Реклама не дает информации, необходимой для осознанного выбора в условиях растущего разнообразия товаров (Mishan 1967, 148, 172). В книге «Экономические теории и цели общества» Гэлбрейт подробно обсуждает вопрос технического прогресса в отношении окружающей среды. Он считает, что мы начали отказываться от убеждения, что «инновации» всегда являются синонимом «прогресса». Что касается продуктовых инноваций, то он осуждает культ новизны, «бесполезность» многих продуктов и «инновации», направленные на то, чтобы «порождать устаревание». Что касается инноваций в процессе производства, он утверждает, что раньше они использовались для снижения производственных затрат и, соответственно, цен в условиях конкуренции. Именно поэтому они приносили пользу потребителям. Теперь же инновации стали уделом крупных компаний, которые контролируют свои цены, и они определенно перешли «на службу технoструктуре» и «противоречат общим интересам»¹. Гэлбрейт выдвигает два аргумента. Во-первых, процессные инновации в системе планирования часто негативно сказываются на уровне занятости, поскольку они обычно принимают форму замены капитала на труд. Во-вторых, современные технологии, как представляется, приводят к высоким уровням загрязнения окружающей среды и шума. Гэлбрейт отмечает, что «инновации как таковые» не лежат в основе «экологической проблемы». Она заключается в специфике ее реализации технoструктурой. Ссылаясь на статью Мишана, где говорится о вредном воздействии на окружающую среду «химической, автомобильной, авиатранспортной промышленности, а также сектор по производству пластмассовых изделий», и на бестселлер Барри Коммонера «*The Closing Circle*» («Замыкающийся круг»)², где рассматривается проблема пестицидов, синтетических удобрений и отхо-

¹ Здесь Гэлбрейт неявно отождествляет общие интересы с интересами потребителей, чего он часто избегал делать. Отсутствие стабильного критерия для оценки общих интересов во всей его работе очевидно.

² Коммонер был американским биологом и одной из ведущих фигур в экологии 1970-х годов (Egan 2009).

дов, связанных с животноводством, Гэлбрейт прямо заявляет, что «промышленный рост», характерный для системы планирования, несовместим с сохранением окружающей среды (Galbraith 1973b, 185-189, 252).

Рост — фундаментальная цель бизнеса, что делает его фундаментальной целью общества. Как только он становится одной из главных целей общества, естественно, что ничто не должно стоять на его пути: под ничем мы подразумеваем сами его последствия, включая воздействие на окружающую среду — на воздух, воду, спокойствие городской жизни, красоту сельской местности (Galbraith 1973b, 340).

Хотя он постулирует системную несовместимость между экономическим ростом, проявляющимся в индустриальном обществе, и сохранением окружающей среды, насколько нам известно, Гэлбрейт ни разу не утверждает, что экономический рост сам по себе противоречит этой цели. Во время публикации его книги наметились условия печально известной будущей дискуссии между представителями «неоклассической ресурсной экономики» (Солоу и Стиглицем) и представителями того, что сегодня называется «экологической экономикой» (Georgescu-Roegen et Daly). Подробное изложение этих дебатов Квентином Куи позволяет нам определить место Гэлбрейта по отношению к этим двум лагерям (2019). Его позиция отличается от «неоклассической ресурсной экономики» тем, что последняя предполагает возможность «неограниченной производительности ресурсов» на основе «технологического оптимизма». Для Солоу (1974) это видение основано на характерной гипотезе его моделей роста, а именно на замещении факторов производства — в данном случае между капиталом и природными ресурсами. Для Стиглица (1974) это видение основано на гипотезе о том, что технический прогресс позволяет компенсировать сокращение доступных ресурсов. Позиция Гэлбрейта гораздо ближе к позиции «Экологической экономики». Ее представитель, Герман Дейли, также осуждает культ роста и указывает, что рост никогда не решал проблему относительной бедности (Daly 1972, 948). Однако, в отличие от Гэлбрейта, он выступает за политику, ведущую к «стационарной экономике», определяемой постоянством численности населения и запасов материальных благ (Daly 1974).

Глава Гэлбрейта об «окружающей среде» находится в разделе книги, посвященном экономическим реформам. В ней он подхватывает изложение Мишана, в котором он утверждает необходимость «тратить государственные средства на устранение или предотвращение ущерба». Он рассматривает три возможные стратегии. Первая соответствует принципу интернализации внешних эффектов с использованием принципа Пигу «загрязнитель платит». Гэлбрейт утверждает, что это решение «вытекает из неоклассической экономической доктрины, которая рассматривает ущерб окружающей среде как серьезный дефект рыночной системы», и отсылает своего читателя за «подробным и детальным изложением» к статье Роберта Солоу, опубликованной в журнале *Science* (Solow 1971b). Гэлбрейт критиковал это решение по трем причинам. Во-пер-

вых, он сомневается в эффективности рыночного механизма, состоящего в изменении структуры затрат компании с целью радикального изменения ее поведения. Во-вторых, этот механизм не может быть «средством защиты от ущерба, наносимого окружающей среде потреблением». Гэлбрейт считает, что, например, не существует удовлетворительного способа оценки экологического ущерба, наносимого авиацией. В-третьих, это решение кажется ему особенно сложным для реализации. Второе решение, которое он связывает с рекомендациями доклада Медоуза, заключается в ограничении роста. Первая проблема заключается в сроках: это требует долгосрочного решения, в то время как, по его мнению, необходимо принимать уже чрезвычайные меры. Вторая проблема связана с тем, что он считает социальной справедливостью.

Сокращение темпов роста является приемлемым средством только в том случае, если распределение доходов станет эгалитарным: в противном случае люди и группы населения останутся на прежнем уровне потребления. На данный момент существуют доказательства того, что защита окружающей среды более привлекательна для богатых, чем для бедных (Galbraith 1973b, 341).

Третье и последнее решение — «продолжать экономический рост, но законодательно определить условия, при которых этот рост может происходить». Это решение равносильно политическому установлению запретов и «пределов ущерба», которые общество будет терпеть. Это решение выступает за строгие законы, но в рамках которых свобода компаний будет полной и всесторонней. Это решение, которому отдается предпочтение, отличается от первого тем, что оно делает «государство, а не рынок, арбитром общественных интересов». Конечно, существует риск того, что общественные интересы могут быть захвачены частными лицами. Но, по его мнению, это единственное жизнеспособное решение в ближайшем будущем. В этом отношении он приветствует решения Конгресса о запрете использования некоторых химических веществ, таких как инсектицид ДДТ (1972 год), и об использовании сверхзвуковых воздушных перевозок (1973 год).

Стремясь занять идеологическую позицию, Гэлбрейт стремится четко отграничить себя от того, что он считает «тенденцией к исключительности» со стороны некоторых «защитников окружающей среды». Он считает, что рост следует не «исключать», а «дисциплинировать», подчиняя его на законных основаниях «коллективным целям»¹. Это говорит о том, что он признает цели системы планирования, лежащие в основе тех бед, которые он осуждает, но хочет ограничить имеющиеся в его распоряжении средства. Как и его коллеги Берли и Кейсен, Гэлбрейт призывает компании взять на себя социальную ответственность, в данном случае в вопросах защиты окружающей среды. Однако этот призыв звучит как выдача желаемого за действительное. Он сам указы-

¹ В то время Андре Горц (Gorz 1975), связанный с «новыми левыми», прямо поддерживал идею деградации. Экономист Жоржеску-Роген (Georgescu-Roegen 1977) часто ассоциируется с этой двусмысленной концепцией, хотя, как показал Антуан Миссемер (Missemer 2017b), эта интерпретация заслуживает уточнения.

вает на то, как крупные компании используют рекламу для улучшения своего экологического имиджа. Это явление, известное сегодня как «зеленый камуфляж», уже привело к тому, что в первой половине 1970 года компании потратили более миллиарда долларов (Galbraith 1973b, 345-349, 253). Гэлбрейт использует свою теорию большого бизнеса и бимодальную модель, чтобы объяснить, почему экологические проблемы остаются на втором месте после экономического роста в качестве социального приоритета. Именно поэтому его опасения и анализ остаются актуальными и сегодня. С другой стороны, мы можем выразить сожаление по поводу высокой степени обобщения, когда речь заходит о конкретных решениях. Тема окружающей среды — это один из главных пробелов книги «Экономические теории и цели общества». Гэлбрейт намеревался восполнить недостаток «Нового индустриального общества», предоставив рекомендации для государственной политики. Однако, как отмечают Барбара Бергманн (Bergmann 1974) и Джеймс Тобин (Tobin 1974b)¹, это объясняет, почему Гэлбрейт считался скорее экономистом общего профиля, чем экспертом в области государственной политики.

Национальная экономика и место женщин в экономической системе

В книге «Экономические теории и цели общества» Гэлбрейт рассматривает проблему женщин через два отдельных, но неразрывно связанных между собой вопроса. Какое место отведено женщинам в экономической теории? Каково их место в обществе? Чтобы ответить на эти вопросы, он снова опирается на свое бимодальное представление американской экономической системы. Несмотря на стремление к содержательной интеграции, Гэлбрейт не считал нужным подробно рассматривать эти два вопроса в своей трилогии. Он не считал их необходимыми для общего объяснения функционирования американской экономической системы, даже несмотря на то, что в послевоенный период уровень участия и образования женщин постепенно повышался (Goldin 2006). Поэтому включение вопроса о женщинах в пояснительную схему может показаться чисто контекстуальным остатком². Как отмечается в статье Барба-

¹ Шарп (Sharpe 1974) и Грачи (Gruchy 1974) также указывают на этот недостаток, противопоставляя труды Гэлбрейта работам Герхарда Кольма, чьи политические рекомендации совпадают с рекомендациями Гэлбрейта. По мнению Грачи, исследования Кольма в области бюджетного программирования являются незаменимым инструментом для осуществления индикативного планирования того типа, к которому призывает Гэлбрейт, не будучи более конкретным.

² Тем не менее Гэлбрейт регулярно проявлял интерес к положению женщин в обществе и академическом мире. Например, в 1967 году он анонимно передал все гонорары от второго издания «Общества изобилия» в Гарвард, чтобы создать фонд помощи студенткам Гарварда и Рэдклиффа, которые столкнулись с неожиданной беременностью (Parker 2005, 521).

ры Бергманн «*The economics of women liberation*» («Экономика освобождения женщин»), опубликованной в журнале *Challenge* (1973), этот период был отмечен появлением феминистских движений. В академической сфере появилось множество работ, посвященных неравенству между мужчинами и женщинами. Поскольку эта книга посвящена мысли Гэлбрейта, отсутствие вопроса о положении женщины в вышесказанном может косвенно навести на мысль, что вся американская экономическая мысль в XX веке оставляла его в стороне до 1970-х годов. Однако есть и заметные исключения.

Одним из таких исключений является Торстейн Веблен. Гринвуд отмечает, что он, конечно, не делал «место женщины» «специфическим предметом» своего экономического анализа. Но он рассматривал его как «интеллектуальное окно», через которое можно понять «доминирующие в обществе системы ценностей» (Greenwood 1984, 669). Веблен рассматривает присвоение женщин в эпоху варваров как одну из первых исторических форм современной частной собственности. Он также использует различие между мужчинами и женщинами, чтобы объяснить диалектику между промышленной деятельностью и материальной или ритуальной деятельностью. В первобытных обществах многие виды производственной деятельности, т.е. те, которые были связаны с «продолжением рода», выполнялись женщинами. Военные и религиозные дела были прерогативой мужчин. Изучая нравы «Праздного класса», Веблен тщательно анализировал привычки и роли женщин в рамках того, что он называл «патриархальной семьей», характерной для американских высших классов. Демонстративно заявляя, что им не нужно иметь работу, они должны были демонстрировать свой статус хозяйки дома. Образ дома должен был символически отображать социальный статус, который давала деятельность мужа. Особое значение имеет ссылка на «Праздный класс» при рассмотрении вопроса о включении женщин в экономический анализ. В течение 1970-х годов Гэлбрейт, как и многие его коллеги, перекрестно ссылался на анализ гендерных различий в ходе анализа с точки зрения социальных классов¹. В частности, он подчеркивал церемониальную роль, которую играли женщины в верхних слоях среднего класса в различных «конкурентных социальных обрядах» (Galbraith 1979a, 56).

Представитель второго поколения американского исторического институционализма также внес свой вклад в интеграцию женщин в качестве субъектов экономического анализа. Это был Уэсли Клер Митчелл в своей статье «*The Backward Art of Spending Money*» («Отсталое искусство тратить деньги») (1912). Целью Митчелла было обсуждение способов рационализации потребительской деятельности, которой в то время занимались в основном женщины. Теории потребления Веблена и Митчелла оказали влияние на Хейзел Кирк, чья докторская диссертация «*A Theory of Consumption*» («Теория потребления») осо-

¹ О различиях в социальных ролях, приписываемых женщинам в зависимости от социального класса, см.: Дороти Смит (Smith 1975).

бенно репрезентативна в плане напряженности — между радикализмом и реформизмом — в американских исторических институционалистских теориях потребления. В межвоенный период вместе с другими женщинами-экономистами Кирк участвовала в развитии специального дисциплинарного подполя (1930, 1933, 1935). Это была домашняя Экономика¹. Основываясь на изучении потребительских практик и привычек, вопросов, касающихся качества продукции, роли рекламы и маркетинга и в целом роли информации, участницы домашней Экономики стремились найти средства для рационализации семейной практики потребления. Таким образом, в сотрудничестве с рядом потребительских ассоциаций движение «Домашняя экономика» в межвоенные годы сыграло свою роль в изменении моделей потребления именно в то время, когда уровень потребления массово возрастал. По мнению историка Кристофера Лэша, критика радикализма «новых левых» — движения, вращающегося вокруг домашней Экономики, способствовала укреплению послевоенной роли американской женщины как домохозяйки. Это не входило в намерения участников движения. Тем не менее Лэш без колебаний называет их «противниками феминизма».

Критики феминизма стали утверждать, что материнство и домохозяйство сами по себе являются глубоко удовлетворительными «профессиями», требующими специального обучения «домашнему искусству», «домашней науке» и «домашней экономике». Изобретение таких терминов было попыткой придать домашнему труду достоинство, возведя его в ранг профессии. Рационализируя домашнюю работу и уход за детьми, противники феминизма также надеялись сделать семью более эффективным конкурентом внешним агентствам, которые брали на себя эти функции (Lasch 1976, 47).

Хотя в книге «Экономические теории и цели общества» Гэлбрейт не высказал такого суждения о домашней Экономике, он почти слово в слово изложил его несколько лет спустя.

Эта дисциплина [домашняя экономика] — практически женский удел. [...] Ее специалисты с естественным профессиональным энтузиазмом и столь же естественной обидой на свой низший статус пытались превратить свой предмет, ведение домашнего хозяйства, в деятельность, имеющую бесконечное достоинство и социальную ценность, питательную как для души, так и для тела. Они никогда не спрашивали себя, не служат ли они тому, чтобы ограничить женщин их экономической ролью, к большому благу мужчин и институтов» (Galbraith 1979a, 53).

Эту критику в адрес Гэлбрейта необходимо рассматривать в контексте. В 1960-х годах произошло возрождение тем, затронутых в оригинальной домашней Экономике. В частности, она возникла после работ Гэри Беккера

¹ О Кирке и домашней экономике см.: Ле Толлек (Le Tollec 2019), Филиппи (Philipp 2017, 2019) и Гольдштейн (Goldstein 2012).

(Becker 1965)¹ и Джейкоба Минсера (Mincer 1962, 1963). Действительно, ярлык «новая домашняя экономика» был использован для описания исследовательской программы, открытой их работами (Grossbard-Shechtman 2001). Продолжая свой проект формальной интеграции, Беккер теоретизирует экономическую деятельность семьи по аналогии с фирмой. Она действует как производственная единица, которая комбинирует ресурсы для максимизации своего дохода. Исходя из постулата существенной индивидуальной рациональности, он утверждает, что «члены [семьи], которые относительно более эффективны в рыночной деятельности, будут тратить меньше времени на потребление (т.е. работу дома), чем другие члены» (Becker 1965, 512)². Продолжая исследование причин различий в оплате труда, Джейкоб Минсер обнаруживает, что пол влияет на количество времени, потраченное на образование. Предполагается, что альтернативная стоимость времени, проведенного вне дома, для женщин выше, чем для мужчин. Их карьерные перспективы менее стабильны. Эти две причины объясняют, почему они предпочитают вкладывать меньше средств в образование (Mincer 1963). Более низкий «человеческий капитал» женщин в результате такого рационального недоинвестирования объясняет их более низкий заработок. В своей критической статье Марианна Фербер и Бонни Бирнбаум отмечают, что мы ходим по кругу. В итоге они утверждают, что Беккер и Минсер считают, что «женщины специализируются на домашней работе, потому что меньше зарабатывают на рынке труда» и что «они зарабатывают меньше на рынке труда, потому что специализируются на домашней работе» (Becker 1977, 20)³. Такое объяснение неравенства в доходах между полами их не устраивает.

Именно в ответ на новую неоклассическую домашнюю Экономику Джон Кеннет Гэлбрейт поднял вопрос о месте женщин в экономическом анализе. Его анализ неравенства доходов был иным. Он объясняет такое неравенство с точки зрения институциональной формы американской экономики. Профессии, в которых наблюдается преобладание женщин, такие как сфера личных услуг, в значительной степени являются частью рыночной системы, т.е. сегмента экономики с самыми низкими доходами, самыми слабыми профсоюзам, низким ростом производительности и наименее стабильной карьерой⁴. Гэлбрейт также выступает против предубеждений новой национальной экономики. Он считает, что рассуждения в стиле Беккера, основанные на концеп-

¹ См.: в переводе на русский язык: Беккер Гэри С. «Теория распределения времени». В кн.: Избранные труды по экономической теории. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 155—199.

² Следует отметить, что Беккер использует общий термин «член», а не «мужчина» или «женщина».

³ О вкусах спорят. В кн.: Беккер Гэри С. Избранные труды по экономической теории. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 488—519.

⁴ В своей рецензии на книгу для *Journal of Economic Literature* Барбара Бергманн считает этот анализ одной из сильных сторон книги (1974, 889).

ции поддержания «семейного очага», способствуют «искажению роли женщин». Поскольку в семье несколько человек, неявно предполагается, что «выбор отдельного человека и выбор семейного сообщества взаимозаменяемы». Однако ничто не указывает на то, что предпочтения членов семьи априори идентичны или совпадают. Гэлбрейт утверждает, что в действительности «семейный очаг не позволяет выразить индивидуальность и предпочтения». Это утверждение может показаться противоречащим эндогенной концепции предпочтений, которую он представляет на протяжении всех своих работ, поскольку, если рассматривать ее в радикальном ключе, она равносильна отказу от гипотезы о том, что индивиды имеют свои собственные независимые предпочтения. Однако, подобно тому, как он критикует концепцию «фирмы» в пользу изучения властных отношений внутри фирм, Гэлбрейт критикует «домохозяйство» как концептуальный инструмент, не позволяющий рассмотреть властные отношения в семьях, что необходимо, если мы хотим понять поведение потребителя (Galbraith 1973b, 53-55). При этом Гэлбрейт вводит в свою схему проблему того, как формы семьи определяются экономическими изменениями. Эта тема в то время занимала центральное место среди вопросов, рассматриваемых радикальными авторами и некоторыми институционалистами (Edwards et al. 1972, 324-359, Smith 1975).

Гэлбрейт не проводит долгосрочного исторического анализа изменений формы семьи в Соединенных Штатах¹. Вместо этого он берет на вооружение тезис, сформулированный Вебленом (1899a) о том, что «хозяйка дома является главой семейного очага» (Galbraith 1973b, 51). Такое положение вещей объясняется двумя явлениями, укоренившимися в XIX веке. Во-первых, управление домом, если говорить о более привилегированных классах, долгое время было делегировано домашней прислуге. Однако привлекательность наемной работы с точки зрения вознаграждения и социального достоинства, которое она давала, сократила предложение частных услуг, а значит, и домашнего сервиса. Во-вторых, рост уровня жизни, который особенно касается среднего класса, требует, по мнению Гэлбрейта, людей, способных «управлять и администрировать» рост потребительской активности. Ссылаясь на книгу «*The Harried Leisure Class*» («Снешающий праздный класс») Линдера (Linder 1970), он подчеркивает, что все домашние дела отнимают много времени, сложны и требуют

¹ В радикальной, институционалистской и феминистской экономической литературе многие авторы связывают переход с промышленной революцией от общинной семьи к нукlearной. Эммануэль Тодд, однако, объясняет, что начиная с XVII века американская семья была нукlearной и недифференцированной (женщины имели относительно высокий статус). Он утверждает, что именно «индустриальное общество и массовая занятость», а затем создание «рузвельтовского государства всеобщего благосостояния» обеспечили возврат к «абсолютной нукlearной модели». Национальная солидарность пришла на смену семейной солидарности. В «абсолютной нукlearной модели», появившейся в Англии в XVII веке, вторичные семейные связи были ослаблены, а совместное проживание поколений исчезло. Тодд описывает ее преимущественно как индивидуалистический тип семьи и матрицу «глобализации» (Todd 2017, 233-245).

больших усилий. Но поскольку слуг не было, эти задачи ложились на плечи женщин. В ходе этой институциональной трансформации, утверждает Гэлбрейт, мы стали свидетелями «формирования социальных установок». Модель «хорошей домохозяйки», ставшей настоящей «скрытой прислугой», была представлена как «социальная добродетель, требуемая» от них¹. Женщин с полной занятостью критиковали за то, что они пренебрегают своими семьями (Galbraith 1973b, 47-52, 80). Особенно интересен аргумент Гэлбрейта о том, что появление Общества изобилия увеличило время, необходимое для выполнения домашних обязанностей, например, за счет увеличения размеров жилья, которое необходимо содержать. Он может служить потенциальным объяснением эмпирического вывода о том, что связь между уровнем развития и уровнем участия женщин в рынке труда имеет форму U-образной кривой (Goldin 1995, 2006).

Гэлбрейт подробно останавливается на вопросе «семейного очага», когда рассматривает разделение труда, происходящее в нем. Он утверждает, что современный дом — это «предлог для мужской власти». Именно мужчины работают. А «в обществе, где во главу угла ставится материальный успех, естественным авторитетом пользуется тот, кто получает доход» (Galbraith 1973b, 55). Следуя функционалистской логике, Гэлбрейт добавляет, что «роль жены-служанки» в домашнем хозяйстве «жизненно важна для расширения потребления». Идея, которую он отстаивает, заключается в том, что все неоплачиваемое время, которое она посвящает домашним делам, необходимо для использования и обслуживания потребляемых продуктов. Выполняя эти обязанности, женщины делают возможным «неограниченное расширение потребления» (Galbraith 1973b, 55-57). Эти утверждения не бесспорны. Похоже, что за термином «неограниченное расширение потребления» Гэлбрейт подразумевает рыночное потребление. Однако здравый смысл, прямо противоположный его точке зрения, подсказывает, что именно тот факт, что женщины массово покидают дом и выходят на рынок труда, делает возможным поддержание потребления по двум причинам. Наличие второго источника дохода, вероятно, повышает покупательную способность домохозяйства. Более активное участие женщин на рынке труда автоматически сокращает количество времени, которое они могут посвятить домашней работе². Чтобы компенсировать это сокращение, домохозяйства прибегают к частным услугам (ясли), так называемому капиталу домохозяйства (пылесосы и стиральные машины) и товарам (готовые блюда), которые позволяют им сэкономить время, необходимое для выполнения домашних обязанностей.

¹ Подробную историю изменений в американской идеологии семьи см. в книге Лэша (Lasch 1976).

² Гэлбрейт недостаточно точно определяет время институциональных изменений, которые он описывает. Это проблематично. Джордж Катона уже отмечал, что его портрет женщины-«скрытой прислугой» для послевоенного периода противоречит двойному наблюдению — росту потребления и увеличению количества часов, отработанных женщинами вне дома (Katona 1975, 391).

Во времена Гэлбрейта этот аргумент был представлен Марджери Дэвис и Майклом Райхом в сборнике материалов группы радикальных экономистов под названием «*The Capitalist System*» («*Капиталистическая система*») (Edwards et al. 1972). Они отмечают, что, хотя потребление бытовых приборов, экономящих время, «способствовало» увеличению числа женщин на рынке труда, эмпирические исследования показывают, что главным фактором, объясняющим это, является повышение уровня спроса на профессии, в которых и так преобладало участие женщин. Тerciаризация и феминизация шли рука об руку (Davis and Reich 1972, 352-353). Гэлбрейт не говорил об этом в таких терминах. С другой стороны, он отметил увеличение потребления продуктов, предназначенных для сокращения времени, необходимого для выполнения домашних задач. Это в основном такие услуги, как прачечная, садоводство, уборка, ремонт или питание. В этом случае происходит «передача малым предприятиям и независимому предпринимательству многих услуг, ранее предоставлявшихся домашним хозяйством» (Galbraith 1973b, 80). Он поясняет, что рыночная система постепенно выиграла от увеличения аутсорсинга внутренних задач. Таким образом, учет женской проблематики позволяет обосновать содержание малого бизнеса на фоне централизующих тенденций системы планирования.

В разделе книги, посвященном предложениям по реформам, Гэлбрейт вновь обращается к вопросу о месте женщины в обществе. Он прямо выражает нормативное видение семьи. Это контрастирует с его предыдущими работами, в которых он старался не выносить оценочных суждений о частной сфере¹. По его мнению, женщины должны обладать большей властью в принятии решений относительно образа жизни домохозяйства. Домашние обязанности должны распределяться более равномерно. Независимо от того, произойдут эти изменения или нет, он считает, что современная экономическая система неизбежно приведет к перевороту в функционировании семейной сферы. В системе кустарного и сельскохозяйственного производства семья и разделение труда в ней были «экономической необходимостью». Индустриализация и урбанизация лишили семью ее экономической функции. В результате брак все чаще рассматривается как ненужный и даже ограничивающий фактор. Однако для того, чтобы женщины могли быть независимыми, им необходимо иметь возможность получать доход. Исходя из этого, Гэлбрейт предлагает четыре реформы, способные увеличить участие женщин на рынке труда и повысить уровень получаемого ими дохода.

¹ Под «частной сферой» мы подразумеваем предпочтения индивидов. По мнению Гэлбрейта, компания не попадает в частную сферу из-за социальной ответственности, которую она берет на себя де-факто. Эта разница в вознаграждении между физическим лицом и компанией – постоянная у Гэлбрейта. Что касается окружающей среды, он говорит, например, что автомобилист может отрицать свою ответственность с точки зрения загрязнения, но компания, производящая автомобили, не может. Данная позиция согласуется с его видением экономического процесса, обусловленного предложением на рынке.

Во-первых, необходимо развивать услуги по уходу за детьми. Во-вторых, требуется большая гибкость в отношении продолжительности рабочего времени и дней, чтобы женщины могли пользоваться неполной занятостью по своему желанию. В своей лекции Ричарда Т. Эли 2006 года, посвященной истории изменений в отношении женщин к занятости, Клаудия Голдин отмечает, что массовое распространение работы с частичной занятостью, начиная с 1950-х годов, действительно сыграло исторически благоприятную роль в повышении числа работающих женщин (Goldin 2006, 10). В-третьих, Гэлбрейт выступает за лучшее представительство женщин и в целом всех «меньшинств» в техноструктуре, поскольку, по его мнению, неравенство в доходах проистекает из их недостаточной представленности в системе планирования. Для того чтобы дать женщинам доступ к системе планирования, он выступил за постепенное введение законодательства, направленного на повышение репрезентативности рабочей силы в компаниях. Для обеспечения последовательности и в соответствии со своим анализом взаимодействия между системой образования и потребностями крупного бизнеса в рабочей силе он выступал за политику «позитивной дискриминации» в сфере образования¹.

Гэлбрейт убежден, что эти меры должны позволить женщинам освободиться «от подчинения обществу потребления и системе планирования» (Galbraith 1973b, 284-289). Однако, следуя внутренней логике модели Гэлбрейта, мы вполне можем в этом усомниться. Представьте, что женщинам удастся массово пополнить ряды техноструктуры. Разве не говорилось ранее, что система планирования получает свою власть определять социальные цели из способности крупных корпораций обеспечивать, чтобы их члены идентифицировали себя со своими собственными целями? В статье в *Review of Radical Political Economics*, посвященной разрушению капитализмом социального капитала и семьи, Дэвид Сиссел и Джулия Хит (Ciscel et Heath 2001) обратили внимание на эти противоречия, порожденные так называемым освобождением женщин. Они признают, что выход женщин на рынок труда, в силу финансовой независимости, которую он дает, был необходимым условием для выхода из патриархальной модели семьи, в которой женщины занимают роль «скрытой прислуги»². Сиссел и Хит утверждают, что работа Барбары Бергманн (1985) как нельзя лучше отражает концепцию феминизма, в которой «экономическое освобождение женщин» предполагает их полную интеграцию в рыночную деятельность с це-

¹ Критику политики позитивной дискриминации с либерально-либертарианской точки зрения см. в работе Фридмана (Friedman 1962). Критическую точку зрения левых, которые сейчас считаются консерваторами, см. в книге Лэш (Lasch 1991). См. в переводе на русский язык: Фридман Милтон. Теория функции потребления. Фридман, Милтон. [Текст]. Загл. с этикетки диска / Милтон Фридман; перевод с английского М.П. Соломонова; научный редактор А.А. Пахомов. Якутск: Издательский дом СВФУ, 2022. 1 эл. опт. диск (CD-ROM). Загл. с этикетки диска.

² Сиссел и Хит используют выражение Гэлбрейта. Ранее они высоко оценили работу Гэлбрейта за включение патриархальной модели и анализ властных отношений в семье в анализ индивидуального выбора (Ciscel and Heath 1988).

люю сокращения неравенства в доходах. Однако они хотят подчеркнуть «негативные последствия использования рынков для решения сохраняющихся проблем социального и гендерного неравенства». Зависимость от мужчин сменилась зависимостью от коммодификации. Противоположностью участия женщин на рынке труда в рамках институтов «корпоративного капитализма» фактически стала растущая зависимость от рыночных услуг, призванных заменить работу, ранее выполнявшуюся в домашней сфере. Следуя по стопам Джульет Шор в ее книгах «*The Overworked American*» («Перегруженный работой американец») и «*The Overspent American*» («Перерасходованный американец») (Schor 1991, 1998), Сиссел и Хит (Ciscel et Heath 2001) утверждают, что этот процесс коммодификации ранее нерыночных видов деятельности, осуществляемых в частной сфере, способствовал формированию образа жизни, основанного на императиве «работай и трать»¹. Это сокращает до минимума время, доступное для «нерыночной человеческой деятельности, гражданской активности, досуга или нерыночной домашней работы», и, потенциально, для благополучия семей.

¹ О связях между анализом консьюмеризма Гэлбрейта и Шора см. в Данн (Dunn 2011, 48).

Глава 20

Второй кризис экономики

Одна из особенностей Гэлбрейта заключается в том, что после публикации своей трилогии и вызванных ею споров он приобрел академическую репутацию благодаря стратегии, направленной на обход традиционных каналов распространения, используемых экономистами. В период с 1960 по 1970 год он не опубликовал ни одной статьи в академических журналах. Его избрание президентом *Американской экономической ассоциации* в 1971 году стало событием, которое может показаться удивительным и даже парадоксальным. Это было одно из высших свидетельств признания со стороны коллег в то время, когда, помимо своей полной теоретической и эпистемологической гетеродоксии, Гэлбрейт поддерживал различные проекты институционального диссидентства и казался одной из ведущих фигур внутреннего противостояния внутри дисциплины. На рубеже 1960-х годов Гэлбрейт решил вновь обратиться к своим коллегам на заседаниях Американской экономической ассоциации. Первый этап реинтеграции его интегральной Экономике в академическое поле произошел на декабрьской встрече 1969 года в Нью-Йорке. В работе «*Economics as a system of Belief*» («*Экономика как система убеждений*») (1970) Гэлбрейт в сжатой форме изложил суть своей критики неоклассической и неокейнсианской экономической теории. В то же время, с точки зрения социологии дисциплины, он рассматривает современное функционирование этой области. Но помимо социологии дисциплины, эта статья полностью интегрирована в его проект интегральной экономики, поскольку в ней исследуется функция, которую играет «конвенциональная экономика» как когнитивный институт, передающий ценности системы планирования. Он продолжил этот подход в своем обращении в качестве президента к собранию *Американской экономической ассоциации* в Торонто в декабре 1972 года (Galbraith 1973a)¹.

Критические замечания Гэлбрейта, высказанные в Нью-Йорке в 1969 году, легли в основу полемики на ежегодном собрании в Детройте в декабре 1970 года. В обращении в качестве президента Василий Леонтьев отметил рост «чувства

¹ Гэлбрейт был не первым президентом Американской экономической ассоциации, подвергшим дисциплину жесткой критике. Обзор речей, осуждающих основные проблемы дисциплины на этих ежегодных собраниях, см. в обзоре литературы Хеллера (Heller 1975). Став президентом Американской экономической ассоциации, Хеллер решил вместо этого обратиться к успехам экономики в речи под названием «*What's Wrong with Economics?*» («*Что не так с экономикой?*») (1975) — в ответ на книгу Бенджамина Уорда «*What's Wrong with Economics?*» («*Что не так с экономикой?*») (1972).

беспокойства по поводу нынешнего состояния дисциплины». Постоянная критика экономики заключается в том, что она не имеет отношения к решению конкретных практических проблем¹. Леонтьев считает, что это симптом изначальной проблемы несоответствия между экономическими методами и проблемами, которые они призваны решать. В этой связи он выражает сожаление по поводу дисбаланса между «разрастающейся надстройкой чистой [и] спекулятивной экономической теории» и «слишком медленным ростом эмпирического фундамента», который должен поддерживать эту надстройку (Leontief 1971, 1). В лекции Ричарда Т. Эли «Кейнсианская революция и монетаристская контрреволюция» Гарри Джонсон (1971) рассказывает о причинах, которые сделали кейнсианство ортодоксией, находящейся в процессе вытеснения. На заседании, посвященном состоянию дисциплины, Джон Герли (1971) также провел различие между «ортодоксальной» или «традиционной» экономикой, погрязшей в парадигме роста, и экономикой, которая таковой не является. Последняя, по его мнению, олицетворяется Радикальной экономикой и рядом имен, таких как Боулдинг Гэлбрейт, Хайлбронер и Мишан. Эти разногласия внутри дисциплины постепенно институционализировались и усилились после создания Ассоциации эволюционной экономики в 1965 году, а затем Союза радикальной политической экономики в 1968 году. Именно в этом контексте Гэлбрейт сменил Тобина на посту президента Американской экономической ассоциации. Как избранный президент, Гэлбрейт отвечал за организацию ежегодной встречи в Новом Орлеане в декабре 1971 года. Используя архивные документы, мы рассказываем о том, как он планировал эту встречу и как действовал, чтобы оправдать ожидания и опасения своих коллег во время того, что Джоан Робинсон (1972) назвала «вторым кризисом дисциплины».

Интеллектуальный кризис в области экономики нельзя понимать исключительно с интерналистской точки зрения. В то время студенты, изучавшие различные общественные науки, ставили под сомнение преподавание, которое им давали, считая его неактуальным (Fleury 2012). Университеты как организации и социальные науки как системы знаний и убеждений были в центре дискурса кампусных движений во второй половине 1960-х годов. Экономика была одним из главных вопросов, поскольку требования студентов касались как методов преподавания экономики, так и экономических структур американского общества. Другими словами, «второй кризис дисциплины» был частью более широкого политического кризиса, который способствовал появлению новых левых. В книге «*The Political Economy of the New Left: an Outsider's View*» («*Политическая экономия новых левых: взгляд извне*») Ассар Линдбек рассматривает работу Гэлбрейта как пример избирательного схождения между дисциплинарным и социальным протестом. По этой причине мы предлагаем из-

¹ Гэлбрейт пишет: «Неоклассическая система существует сегодня только благодаря своим изысканным деталям: они стали самоцелью, но они не заходят так далеко, чтобы затронуть или даже коснуться самой сути дисциплины» (Galbraith 1973b, 29).

ложение тезисов Линдбека и вызванных ими противоречий, чтобы понять место Гэлбрейта в академическом поле и, в более широком смысле, на американской интеллектуальной и политической сцене того времени.

Для того чтобы понять институциональную позицию Гэлбрейта после публикации его трилогии, стоит обратить внимание на ключевое событие в его карьере экономиста, облачившегося в одежды публичного интеллектуала. Это производство и трансляция на ВВС телевизионного сериала об экономике, сценарий которого был написан Гэлбрейтом и опубликован под идентичным названием «*Age de l'incertitude*» («*Эпоха неопределенности*») (Galbraith 1977a). Роль, отведенная Гэлбрейту ВВС, интересна по нескольким причинам. Это был один из первых широкомасштабных телевизионных репортажей об экономисте. Паническая реакция англосаксонских консерваторов на анонс сериала свидетельствовала об интеллектуальной репутации идей Гэлбрейта. В ответ консервативные круги заказали телесериал, способный оказать противодействие. Милтон Фридман проявил свои ораторские таланты в конкурирующем сериале «*Free to Choose*» («*Свобода выбора*») (Friedman 1980), опубликовав небольшой памфлет под названием «*From Galbraith to Economic Freedom*» («*От Гэлбрейта до экономической свободы*») (Friedman 1977). Наконец, появление этой парадигмальной оппозиции Фридману позволяет обсудить видение Гэлбрейтом процессов производства знаний в экономике и роли интеллектуала.

Экономика — это система убеждений

В работе «*Economics as a system of beliefs*» («*Экономика как системе убеждений*») (1970) Гэлбрейт неявно следует по стопам Маркса. Он считает, что экономика — это «система убеждений», которая служит определенным «устоявшимся интересам», в данном случае интересам системы планирования¹. В работе «*Экономические теории и цели общества*» экономика даже описывается как один из четырех основных примеров формирования убеждений — наряду с системой образования, рекламой и внешней политикой (Galbraith 1973b, 275). Такой взгляд на экономику не нов. Еще в «*Американском капитализме*» Гэлбрейт провел сравнение между экономикой и «теологией», поскольку обе порождают видения, которые «имеют тенденцию выкристаллизовываться в догмы» (Galbraith 1952a, 10-13). Он повторяет, что классическая конкурентная система и закон Сэя сыграли «социальную и политическую роль», способствуя, «на якобы научных основаниях», добавляет он, «исключению из рассмотрения налоговых мер, которые стали обычным явлением сегодня» (Galbraith 1970, 88). Чтобы понять масштаб книги «*Economics as a system of beliefs*» («*Экономика как*

¹ Гэлбрейт повторяет эти утверждения в книге «*Экономические теории и цели общества*» (Galbraith 1973b, 14, 21). Их разделяют многие радикалы. См., в частности: Хамер и Рузвельт (Humer et Roosevelt 1972, 656).

система убеждений) и то, как она вписывается в проект Гэлбрейта интегральной Экономики, нам нужно рассмотреть роль убеждений в его пояснительных схемах. В «Новом индустриальном обществе» мы видели, что значительная часть того, что индивиды считают социально значимым, рассматривается как эффект адаптации социальных установок к целям, к которым стремится технoструктура. В «Обществе изобилия» Гэлбрейт подчеркнул, как предубеждения экономики благосостояния поддерживают парадигму роста¹. Теперь он непосредственно рассматривает функцию экономики как часть своей модели работы системы планирования. Экономика, как система убеждений, играет в его схеме роль когнитивных институтов индустриального общества. Таким образом, ему удастся интегрировать социологическую критику этой дисциплины со своей эпистемологической и теоретической критикой. Что касается последней, то Гэлбрейт считает, что он привел достаточно причин, чтобы убедить своих коллег отказаться от гипотезы суверенитета потребителя. Он объясняет их отказ от нее тем, что это не просто теоретическая гипотеза. Это фундаментальное убеждение, которое является частью того, что Шумпетер Шумпетер назвал «донаучным видением». Чтобы найти поддержку для своей стратегии, Гэлбрейт утверждает, что именно потому, что потребительский суверенитет — это убеждение, он использовал «необычную процедуру» для распространения идей, изложенных в его трилогии².

Научный тезис опровергается доказательствами обратного. Убеждения, особенно если они играют защитную роль в обществе, ни в коем случае не уязвимы. [...] Все дисциплины, и, возможно, даже экономика в особенности, ревностно охраняют максимально широкие рамки гипотез, в которых они работают. Ведь если гипотезы приходят в негодность, то и знания, построенные на них, тоже. [...] Отсюда следует, что атаковать рамки гипотез внутри дисциплины — дело опасное. Присяжные, или большинство из них, являются судьями и присяжными. [...] Альтернатива — завоевать более широкую аудиторию и тем самым, так сказать, навязать дисциплине исход вопроса. Ведь если гипотезы, подвергающиеся нападкам, уязвимы — если они не соответствуют реальности, — общественное мнение будет чувствительным. [...] Обращение к этой тактике влечет за собой определенный профессиональный дискомфорт. Она разрушает систему, с помощью которой идеи и инновации проходят отбор, подвергаются тщательной проверке профессионалов, прежде чем передаются студентам и широкой публике» (Galbraith 1970, 91).

На аналитическом уровне Гэлбрейт вновь защищает свой вызов гипотезе потребительского суверенитета. Но он делает это в новых формулировках, на этот раз обращаясь только к своим коллегам. Он представляет идеальный мир, содержащийся в конкурентной модели, лежащей в основе «Экономики

¹ Другой исторический институционалистский взгляд на экономику благосостояния см. в Коупленд (Copeland 1958, 1967).

² Об этом поиске легитимности см. в Самуэльс (Samuels 1984, 63).

благосостояния», но при этом признает, что экономисты признают проблемы «несовершенства передаваемой рыночной информации» и целый ряд сложностей, которые делают невозможным достижение оптимального решения. Однако он критикует неоклассическую модель и такого рода поправки за сохранение постулата о том, что «функция спроса индивида задана», другими словами, что она не зависит от поведения производителя и что потребитель всегда обладает «высшей властью» (Galbraith 1970, 92). Он излагает идею суверенитета производителя, но с гораздо большей умеренностью и осторожностью, чем в своих книгах. Он также реализует стратегию привлечения союзников, явно ссылаясь на работы таких коллег, как Ротенберг (1962) и Скитовски (1964). Он отмечает, что даже последнее издание «Экономики» Самуэльсона демонстрирует «приверженность суверенитету потребителя», которая «далеко не жесткая» (Galbraith 1970, 95-96). Все еще оставаясь в этом умеренном ключе, Гэлбрейт заявляет, что его намерение «состоит не в том, чтобы защищать тезис о суверенитете производителя» как таковой, а в том, чтобы сделать его «альтернативным постулатом». Но почему? Потому что он проливает свет на «слепые пятна» в этой дисциплине, в частности на «отношения индивида и индустриального общества»¹. Если в обычных рамках между частными интересами и общими интересами не может возникнуть конфликта, то «результат полностью меняется», когда мы предполагаем суверенитет производителя (1970, 98)².

Затем Гэлбрейт стремится показать, как гипотеза о суверенитете потребителя выступает в качестве социальной веры, которая узаконивает многие особенности экономической системы и социального порядка. В этой связи он предупреждает своих коллег, что убеждения, распространяемые экономикой, ослабляют «уверенность в объективности социальных наук», о которой может свидетельствовать широкая общественность, и что она разочаровывается в дисциплине, которая больше не может описывать проблемы, с которыми она сталкивается (Galbraith 1970, 99)³. Хотим ли мы поставить под сомнение уровень и структуру производства? Они отражают «доминирующую волю потребителя». Хотим ли мы поставить под сомнение важность сектора обороны и вооружений? «Суверенитет потребителей и граждан санкционирует текущие требования к ресурсам военно-промышленного комплекса». Хотим ли мы поставить вопрос о неравенстве доходов между секторами? Они обусловлены «готовностью общества платить» (Galbraith 1970, 102-103). По всем этим причинам Гэлбрейт считает, что

¹ Лексическое поле «просвещать» или «освещать» очень широко представлено у таких авторов, как Гэлбрейт (Galbraith 1970, 1973a) и Хайлбронер (Хайлбронер 1970b). Они явно занимают открытую позицию.

² «В неоклассическом взгляде на экономику можно предположить общую идентичность интересов между целями предприятия и целями общества» из-за постулата о суверенитете потребителя (Galbraith 1973a, 6).

³ Гэлбрейт позиционирует себя здесь в связи с дебатами того времени об «ограниченной актуальности» дисциплины, если воспользоваться выражением, которое Хайлбронер (Heilbroner 1970b) противопоставил Солоу (Solow 1970).

отказ от гипотезы потребительского суверенитета — необходимый шаг для того, чтобы дисциплина преодолела кризис релевантности, в котором она погрязла как в глазах обывателей, так и части представителей профессии.

Экономика может придерживаться суверенитета потребителя и быть удобной, не вызывающей споров дисциплиной, все более изощренной в своих моделях и все более, возможно, даже драматически, оторванной от жизни. Или же она может принять последствия власти производителя — суверенитет крупных организаций. Тогда она будет «спорной», политически опасной и, возможно, долгое время интеллектуально неэлегантной в своих моделях. Но, с другой стороны, она будет иметь отношение к самым насущным и грозным проблемам индустриального общества» (Galbraith 1970, 105).

Хотя это не всегда очевидно при чтении одной только работы Гэлбрейта, Уоррен Сэмюэлс справедливо заметил, что «его рассмотрение экономики как системы профессиональных убеждений тесно связано с его анализом власти» (Samuels 1984, 64). По мнению Гэлбрейта, структура власти участвует в формировании убеждений, которые, в свою очередь, поддерживают и узаконивают ее. Иными словами, стабильность социального порядка зависит от «институциональной взаимодополняемости» между системой власти и системой убеждений¹. Например, когда Гэлбрейт (1967) надеется на то, что группа педагогов и ученых не будет согласовывать свои действия с целями системы планирования, он надеется, что она будет передавать убеждения, способные бросить вызов культурной гегемонии технотехники. Тесная связь между критикой фундаментальных предпосылок неоклассического анализа, видением дисциплины как системы убеждений и понятием власти стала еще более явной в обращении Гэлбрейта в качестве президента к Конгрессу *Американской экономической ассоциации* в Торонто в декабре 1972 года. Оно было озаглавлено «*Power and the useful economist*» («*Власть и полезный экономист*») (Galbraith 1973a).

Гэлбрейт утверждает, что для этой дисциплины характерен «новый деспотизм», который заключается в определении «научного совершенства» работы по степени близости ее «метода и убеждений» к устоявшимся экономическим теориям. Доминирующие неоклассические и неокейнсианские теории, по его мнению, не позволяют понять проблемы «современного общества»². Причина

¹ Мы используем выражение «институциональная комплементарность» в смысле Амабле (Amable 2016), т.е. идею, согласно которой «определенные институциональные формы, когда они присутствуют вместе, усиливают друг друга и способствуют улучшению их функционирования, а также согласованности и стабильности конкретных институциональных конфигураций» (Amable 2016, 79).

² «Усложнение [неоклассической модели] создает впечатление растущей точности и аккуратности, а разгадка тайны — ощущение интеллекта. Если экономист в достаточной степени «одержим своими данными и методами», он может упустить из виду социальные последствия; его внимание сосредоточено в другом месте, он может даже без ущерба для своей совести «одобрить систему, которая плохо обращается с массами людей» (Galbraith 1973b, 46). Цитаты, приведенные Гэлбрейтом, взяты из речи Герли (Gurley 1971).

этого кроется в том, что их основополагающие допущения исключают из экономического анализа вопрос о власти, а значит, и политический аспект. Таким образом, Гэлбрейт критикует не процесс упрощения как таковой, а упрощение, которое проблематично с точки зрения содержания, исключенного из поля исследования. Существует три гипотезы, которые Гэлбрейт представляет как ядро исследовательской программы неоклассического синтеза: суверенитет потребителя, суверенитет гражданина и максимизация прибыли. Исключая вопрос о власти, анализ, основанный на этих трех гипотезах, «разрушает их связь с реальным миром» (Galbraith 1973a, 2-3). В результате не могут быть решены две основные практические проблемы: микроэкономическая проблема несовершенства рынка, который является скорее нормой, чем исключением, и макроэкономическая проблема контроля уровня безработицы и инфляции. Неоклассическая экономика не позволяет понять хорошую работу крупных олигополистических фирм, а ее политические рекомендации зависят от предположения, что фирмы реагируют на колебания экономических агрегатов на рынке путем рациональной адаптации с целью максимизации прибыли. Несмотря на критику, Гэлбрейт по-прежнему считает, что около половины американской экономики основано на системе планирования. Политические рецепты, вытекающие из традиционного экономического анализа — а Гэлбрейт настаивает на том, что так называемые неокейнсианские рецепты «твердо опираются на первостепенную роль рынка», — просто не могут работать (Galbraith 1973a, 5). Отвергнув консенсус относительно эффективности монетарной политики в борьбе с дисбалансами, Гэлбрейт подтвердил содержащиеся в «Экономические теории и цели общества» политические предписания по борьбе с инфляцией (контроль цен и заработной платы), неравенством (гарантированные зарплаты и цены) и ухудшением состояния окружающей среды (правовые нормы).

Его утверждение о необходимости «включить власть» в «систему мышления» экономистов приводит его к различным выводам. Первый из них оптимистичен. Он отмечает, что это открывает обширное поле для исследований, которые экономисты смогут изучить в ближайшие годы. Именно по этому пути он пошел, опубликовав десять лет спустя «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти»), свою всеобъемлющую книгу на эту тему. Второй вывод, к которому он пришел, касался теории государства. Разумеется, он рассматривал государство как необходимый инструмент в борьбе с проступками, порождаемыми экономической и социальной мощью крупных организаций. Но оно всегда может быть захвачено. Поэтому, если оно должно выступать в качестве контрдержавы, необходимо освободить его от экономических убеждений, которые лежат в основе социальных целей, продвигаемых системой планирования. Третий вывод статьи связан с вопросом о ценностных суждениях. Он вытекает из мнения о том, что эта дисциплина по своей сути является политической. Гэлбрейт обосновывает свою приверженность тезису о ненейтральности, утверждая, что нейтральная экономика — это не «партизанская» экономика и не экономика, скрывающая действующие в обществе властные отношения. Напро-

тив, это экономика, которая явно включает власть в сердцевину своих моделей и пояснительных схем (Galbraith 1973a, 10-11).

Одна из идей, общих для двух докладов, представленных Гэлбрейтом в *Американской экономической ассоциации*, заключается в том, что господствующая в академической среде экономика служит интересам господствующего класса в обществе (Galbraith 1970a; Galbraith 1973a). Гэлбрейт предполагает, что эта дисциплина обязательно консервативна. В свое время Джордж Стиглер отстаивает ту же идею. Однако он делает это, основываясь на совершенно другой предпосылке, а именно на том, что «профессиональное изучение экономики делает человека политически консервативным» (Stigler 1959, 522). В дебатах после встречи в Детройте в 1970 году, опубликованных в колонках журнала *The Public Interest*, Роберт Хайлбронер оспаривал утверждение Стиглера. Он утверждал, что экономисты консервативны, «потому что *умнее* быть консервативным» (Heilbroner 1970b, 83)¹. Стиглер отбросил аргумент о том, что экономисты консервативны, потому что они «продажные» (Stigler 1959, 328). Хайлбронер перефразирует его, но не в смысле страсти к деньгам, а в смысле «места», занимаемого экономистами «в социально-экономическом спектре». В 1967 году, не считая вторичных источников дохода, средняя годовая зарплата «доцента» составляла 14 000 долларов, а «профессора» — 18 000 долларов. По уровню доходов они входили в 15% самых богатых налогоплательщиков. Что касается «старшего профессора», чья годовая зарплата составляет около 21 000 долларов, то он или она входит в 2% самых богатых. По мнению Хайлбронера, это простое наблюдение в какой-то мере объясняет консерватизм многих его коллег. «Они просто разделяют консервативные взгляды, характерные для высших слоев общества» (Heilbroner 1970b, 84).

В ответном слове Роберт Солоу (Solow 1970) оспаривает аргументы как Хайлбронера, так и Стиглера. В целом он отказывается согласиться с идеей о том, что между экономикой и консерватизмом существует факультативная близость. Солоу считает, что «экономика обладает довольно сильным радикальным потенциалом», особенно в плане борьбы с неравенством. Ссылаясь на результаты опроса Фонда Карнеги о политических пристрастиях американских ученых, Солоу отмечает, что в среднем меньше экономистов объявляют себя радикалами или либералами (в американском понимании), чем представители других общественных наук. Однако они чаще, чем другие ученые, делают это².

¹ Отвечая Стиглеру (1959), Коутс (Coats 1960) выделил в своей статье проблему определения. отождествляя «политическую экономию» и «экономический анализ» в ограниченном смысле, Стиглер с самого начала исключает историческую, институционалистскую и марксистскую школы из сферы того, что он называет «политической экономией». Это помогает объяснить, почему она обязательно должна быть «консервативной», т.е. «правой» в американской политической терминологии.

² Солоу не приводит подробностей исследования и не рассказывает о том, как оно проводилось. Однако нам показалось, что цифры, представленные Солоу, интересно разделить, учитывая огромные различия. Мы, конечно, можем выразить сожаление по поводу отсутствия различий между радикалами и либералами или проблем определения и идентификации, связанных с этим типом термина.

Список профессий, включенных в опрос, представлен ниже в порядке убывания в соответствии с процентом, объявившим себя «левыми» или «либеральными»: социологи (80,5%), политологи (71,8%), историки (68,7%), экономисты (61,7%), физики (54,4%), математики (47,3%), химики (44,8%) и инженеры (18,9%). Используя эти данные, Солоу опровергает идею о том, что экономика является консервативной в политическом и американском смысле этого слова. Но Гэлбрейт, помимо политического консерватизма, указывал на эпистемологический и теоретический консерватизм, т.е. на трудность прорыва новых идей изнутри области экономики.

Президентство в Американской экономической ассоциации

Рассматривая его работы 1970 и 1973 годов, мы сосредоточились на содержании трудов Гэлбрейта и на том, что они говорят о его видении дисциплины. Но чтобы глубже понять его институциональную и интеллектуальную позицию, нам также необходимо взглянуть на его действия в этой области. В данном случае нас интересует его деятельность на посту президента Американской экономической ассоциации. В частности, наше внимание привлекли четыре действия. Первое — это поручение чтения престижной Лекции *Ричарда Т. Эли* Джоан Робинсон после рассмотрения кандидатуры Гуннара Мюрдаля. Второй связан с темами заседаний того, что он описывает как «обширный конклав». Это свидетельствует не только о желании Гэлбрейта, но и о его институциональной способности навязывать темы. Третье касается его выбора статей для публикации в книге под названием «*The Second Economic Crisis*» («*Второй экономический кризис*»). Это свидетельствует о приверженности Гэлбрейта теоретическому, эпистемологическому и политическому плюрализму. Наконец, четвертый важный поступок связан с его поддержкой создания Комитета по положению женщин в экономической профессии.

Письма Гэлбрейта Алану Пфайферу, его собеседнику в *Корпорации Карнеги*, с просьбой о дополнительной финансовой поддержке ежегодного собрания *Американской экономической ассоциации*, показывают, что Джоан Робинсон не была его первым выбором для проведения Лекции *Ричарда Т. Эли*¹. Он хотел «вернуть на Юг» своего друга Гуннара Мюрдаля, чтобы «продемонстрировать прессе и молодым членам Ассоциации, что самые изобретательные социологи (и фонды) были озабочены проблемой неравенства и непристойностей

¹ Письма Гэлбрейта к Пфайферу от 7 января и 26 февраля 1971 года и письмо Гэлбрейта к Филу Стерну от 14 декабря 1970 года. JKGPP, комплект 4, отделение 501. Гэлбрейт попросил дополнительные средства, поскольку он также хотел пригласить «советского ученого» для обсуждения проблемы конвергенции и политических лидеров для обсуждения «роли экономиста в правительстве». В частности, он планирует пригласить министров экономики Германии и Франции, Карла Шиллера и Валери Жискара д'Эстена соответственно.

в наших расовых отношениях задолго до того, как они стали предметом воинственной агитации». Тридцатью пятью годами ранее именно корпорация Карнеги наняла Мюрдаля для изучения «негритянской проблемы» в Соединенных Штатах, о чем он сообщил в книге «*American Dilemma*» («Американская дилемма») (Myrdal 1944). То, что Гэлбрейт думал о Мюрдале, неудивительно. Хотя мы исключили какое-либо пресловутое теоретическое влияние Мюрдаля на проект Гэлбрейта «интегральная Экономика», их дружеские отношения, начавшиеся в 1930-х годах, продолжились и после войны. В рамках Фонда *двадцатого* столетия Гэлбрейт всеми силами поддерживал исследовательский проект Мюрдаля, который завершился публикацией его монументальной книги «*Asian Drama*» («Азиатская драма») (1968)¹. Главный тезис книги заключается в том, что «азиатские народы столкнулись с дилеммой между своими "архаичными" ценностями и идеалами модернизации, необходимыми для экономического, сельскохозяйственного и промышленного развития» (Cherrier 2009, 50–51). Несколько лет спустя Мюрдаль послал Гэлбрейту свою книгу «*Challenge of World Poverty*» («Проблема мировой бедности») и попросил поделиться впечатлениями². Ответ Гэлбрейта свидетельствует, во-первых, о том, что он никогда не переставал думать в терминах альтернативных проектов³. Во-вторых, он был убежден, что такие проекты становятся «более уважаемыми» в рамках дисциплины, особенно в глазах молодого поколения. Как и многие его современники на рубеже 1970-х годов, Гэлбрейт, похоже, твердо верил — несомненно, благодаря успеху своей трилогии — в возможность будущих побед исторических институционалистских перспектив и их радикальных наследников в их извечной борьбе с неоклассическими идеями. Как мы увидим, вскоре он разочаровался.

В итоге шведский экономист не стал читать инаугурационную лекцию на встрече в Новом Орлеане. Вместо этого, он произнес речь на ужине, организованном в его честь и в честь его жены Альвы (Myrdal 1972). В июле 1971 года Гэлбрейт обратился к еще одной европейской знакомой, с которой он встречался в 1930-х годах. Это была Джоан Робинсон. Как и в случае с Мюрдалем, мы исключили значительное и определяющее влияние Робинсон на мышление Гэлбрейта, несмотря на их долгую дружбу⁴. Выбор Гэлбрейта объясняется рядом контекстуальных факторов. В 1970 году Джоан Робинсон опубликовала небольшое эссе под названием *Liberté et Nécessité* («Свобода и необходимость»), которое она представила как «интерпретацию истории с помощью экономи-

¹ Письмо Гэлбрейта Эрику Лундбергу, 5 декабря 1967 года. JKGPP, комплект 3, отделение 160.

² Письмо Мюрдаля Гэлбрейту от 11 августа 1970 года и ответ от 21 августа. JKGPP, комплект 3, отделение 136.

³ «Вы зашли так же далеко в оспаривании рамок общепринятых представлений о развивающихся странах, как это было много лет назад в докейнсианском мире. Я добился определенного успеха в том, чтобы подвергнуть посткейнсианский мир аналогичному испытанию» (письмо Гэлбрейта к Мюрдалю 21 августа 1970 года).

⁴ Это мнение разделяют Харкорт (Harcourt 1991, 160) и Тернер (Turner 1989).

ки». Глава о взаимоотношениях между промышленностью и государством явно и неоднократно основывается на тезисах Нового индустриального общества. Помимо этого публичного одобрения третьего опуса трилогии, Робинсон уже призналась, что «полностью убеждена» «Обществом изобилия»¹. Осенью 1970 года Гэлбрейт провел семестр в Кембридже (Великобритания), приступив к написанию книги «Экономические теории и цели общества». Он тесно общался с Робинсоном². В то время Робинсон стремился создать альтернативу знаниям, содержащимся в учебниках для студентов (King and Millmow 2003, 105). Наконец, нельзя исключать, что Гэлбрейт выбрал Робинсон за то, что она создает. Во-первых, доверить ей престижную лекцию *Ричарда Т. Эли*, впервые в истории ассоциации прочитанную женщиной — очень символично. Это тем более важно, что вопрос о статусе женщин в этой дисциплине — институциональная проблема, которая становится все более важной во внутренних дебатах внутри ассоциации. Во-вторых, после «споров о капитале» она стала гетеродоксальным экономистом, находящимся в открытом конфликте с представителями неоклассического синтеза, и в то же время имеющим устоявшуюся академическую репутацию³. Многие американские экономисты послевоенного поколения пошли по ее стопам. Среди них Пол Дэвидсон, Альфред Эйхнер и Сидней Вайнтрауб, которые были частью самоинституционализации посткейнсианского движения, которое Гэлбрейт поддерживал интеллектуально и финансово⁴.

Мы уже имели возможность упомянуть о содержании лекции Робинсона. «Первый кризис» этой дисциплины произошел в 1930-е годы, когда экономисты не смогли объяснить низкий уровень активности и массовую безработицу. Работы Кейнса позволили выйти из некоторых теоретических тупиков и оживить исследования. Однако Кейнс стал «ортодоксальной» фигурой, когда экономисты, переосмысливая его работы, забыли вопрос о целях производства. Второй кризис связан с неспособностью «ортодоксальных теорий» справиться с вопросом о природе и распределении роста. Они не в состоянии удовлетворительно решить проблемы «бедности в изобилии», «гипертрофии военной мощи» или деградации окружающей среды (Robinson 1972). Сходство с темами трилогии Гэлбрейта очевидно, как и аналогичный акцент на социальной остроте некоторых вопросов. Целый ряд авторов, которых можно отнести к историческим, радикальным и посткейнсианским институционалистским течениям, скорее всего, будут идентифицировать себя с критикой Робинсон того, что она прямо называет «ортодоксальностью». На обеде в ее честь Гуннар Мюрдаль согласился с тем, что дисциплина переживает кризис, и аналогичным образом поставил под сомнение актуальность «эзотерических теоре-

¹ Письмо Робинсона Гэлбрейту, 17 июня 1958 года. JKGPP, комплект 3, отделение 9.

² Письмо Гэлбрейта Робинсону 12 июля 1971 года. JKGPP, комплект 4, отделение 501.

³ Об этой полемике поднятых в ней вопросах и ее роли в становлении посткейнсианства см. в книге Mata (2004).

⁴ JKGPP, комплект 3, отделение 210.

тических построений», которые все еще пользовались беспрецедентным престижем в этой области (Myrdal 1972, 455, 458). Несогласие, отстаиваемое Робинсон, конечно же, носит теоретический и эпистемологический характер. Но она также отмечает, что на инакомыслие в этимологическом смысле этого термина накладывается инакомыслие, т.е. растущая институциональная гетеродоксальность определенных направлений мысли¹. В этом отношении президентство Гэлбрейта не должно вводить в заблуждение.

В наши дни у нас полно эксцентриков, берущихся за решение проблем, которыми пренебрегают экономисты. [...] Нашего уважаемого председателя [Джона Кеннета Гэлбрейта] вряд ли можно отнести к эксцентрикам, учитывая место, которое он занимает в этом году, но в следующем году, возможно, его снова переведут в разряд отлученных от церкви, совершивших преступление *lèse-majesté* против суверенитета потребителей. Эксцентрики и критики процветают потому, что ортодоксальные экономисты пренебрегают большими проблемами, которые все считают насущными и угрожающими (Robinson 1972, 8).

Эта речь, как и целый ряд работ того периода, свидетельствует об окончательном разводе в профессии. Об этом свидетельствуют два анекдота. 12 июля 1971 года Гэлбрейт написал Робинсон, что она будет «удивлена или обрадована» тем, что ее выбор его для произнесения речи был одобрен «всеми». Однако он добавляет, что «не все, включая тех членов истеблишмента, которые еще не отреагировали»². Насколько нам известно, это один из первых случаев, когда Гэлбрейт использует этот термин, который, в отличие от «Традиционной экономики», подразумевает, прежде всего, идею институционального господства. Второй случай, рассказанный Полом Дэвидсоном о событии, предшествовавшем лекции *Ричарда Т. Эли*, также показателен (Turner 1989, 183). Обеда с Робинсоном в почти пустом новоорлеанском ресторане, Дэвидсон заметил, как Эрроу, Самуэльсона и «весь истеблишмент» заняли свои места, очевидно, чтобы присутствовать на выступлении³. Хотя герои должны были видеть друг друга, они не обменялись приветствиями. Пол Дэвидсон считает, что потенциально холодный характер Джоан Робинсон, вызванный разногласиями, которые она поддерживала с этими американскими экономистами

¹ Разумеется, это постепенный процесс. Институциональная маргинализация исторических институционалистов, особенно тех, кто учился у Кларенса Эйрса, началась в начале 1950-х годов (Cavalieri and Almeida 2015).

² JKGPP, комплект 4, отделение 501.

³ Хотя Дэвидсон использует термин «истеблишмент», как и Гэлбрейт, Герберт Саймон (1996) в своей автобиографии использует термины «невидимый колледж» и «мафия» для обозначения небольшой группы игроков, которые доминируют в этой дисциплине и, в частности, в присуждении Нобелевской премии. Из первых 27 Нобелевских лауреатов 20 входили в Эконометрическое общество в 1954 году. Такие лауреаты, как Стиглер и Солоу вступили в общество после 1954 года. Исключение составили лишь Теодор Шульц, Артур Льюис, Джеймс Мид и Джеймс Бьюкенен.

на протяжении более десяти лет, несомненно, охладил новичков. Идея разрыва диалога не просто метафорична.

Лекция памяти Ричарда Т. Эли, прочитанная Робинсон, тем не менее оказалась успешной. Издатель «*The Second Economic Crisis*» («*Второй экономический кризис*») утверждает, что она «была встречена битком набитой публикой с энтузиазмом, редко встречающимся на академических собраниях» (Fels 1972, предисловие). Кинг и Миллмоу (2003) объясняют, что, воодушевленная этим успехом, по возвращении в Британию Робинсон возобновила свой проект по написанию гетеродоксального учебника для студентов, в котором ей помогала молодая экономистка по имени Джон Итвел (Robinson and Eatwell 1973). История разработки и распространения их учебника, *An introduction to Modern Economics* («*Введение в современную экономику*»), интересна во многих отношениях¹. Здесь важно то, что Робинсон связалась с издателем «Экономики» Самуэльсона, Макгроу Хиллом, чтобы сделать свой учебник доступным не только в Великобритании, но и в Соединенных Штатах. После первоначального принципиального согласия издатель в итоге отказался публиковать конкретную американскую версию. Робинсон была убеждена, что это результат давления со стороны представителей ортодоксальной школы. Гэлбрейт без колебаний использовал свою известность, чтобы поддержать проект своей коллеги. Он также без колебаний отверг доверие к одному из рецензентов, выбранных Макгроу Хиллом для оценки книги².

Как обстоят дела с руководством Джоан Робинсон? Я прочитал его, и оно кажется мне более чем своевременной альтернативой терпящей крах ортодоксии. Многие молодые читатели смогут взять его в руки. Но кто-то недавно сказал мне, что после негативной реакции какого-то ученого эпохи Хардинга из Огайо^[3] вы решили не печатать ее (Письмо Гэлбрейта к Х.В. Макгроу, 30 ноября 1973 г.)⁴.

Своей трилогией Гэлбрейт навязывал темы, минуя традиционные каналы распространения экономических знаний. Президент *Американской экономической ассоциации* как лицо, ответственное за организацию программы ежегод-

¹ Статья Кинга и Миллмоу (2003) прекрасно иллюстрирует раскол внутри дисциплины: распространение альтернативных проектов учебников и интерпретация последовательности действий в терминах «научной революции» в стиле Куна со стороны многих игроков.

² Авторы книги считались представителями ортодоксии. Но даже среди тех представителей профессии, которые поддерживали Робинсон, многие указывали на недостатки ее учебника, в частности на его непригодность в качестве учебного пособия для детей младшего возраста. Издатель ссылался на коммерческие, а не политические причины, чтобы отказаться от публикации американской версии. На самом деле книга продавалась относительно плохо, особенно по сравнению с книгой Самуэльсона.

³ Гэлбрейт ссылается здесь на Джона Хэнда из Университета штата Огайо (King and Millmow 2003, 113).

⁴ Это письмо цитируется в Кинг и Миллмоу (King and Millmow 2003, 121).

ного собрания, занимает привилегированное институциональное положение. Гэлбрейт в полной мере воспользовался этой возможностью. 1 января 1972 года журнал *Business Week* отметил, что «Гэлбрейт включает свои любимые темы в программу встречи экономистов». 6 января следующего года журнал подчеркнул контраст между программой, задуманной Гэлбрейтом в Новом Орлеане, и программой, предложенной в Торонто его преемником Кеннетом Эрроу. Последняя была в основном ориентирована на «микроэкономические подходы»: распределение ресурсов, принятие решений в условиях неопределенности, информационная экономика и пространственная экономика. Изучение архивов Гэлбрейта позволяет получить богатую информацию о том, как формировалась предложенная им программа. Он предлагает Уолтеру и Хеллеру и Леонарду Силку стать сопредседателями круглого стола на дорогую его сердцу тему — деловую журналистику¹. Уолтер Салант организовал содержание и ведение заседания на тему «Кейнсианская революция и ее пионеры»². Гэлбрейт доверил Баумолю сессию по экономике искусства. Когда Баумоль предложил доклад Скитовски (1972), Гэлбрейт с энтузиазмом принял эту тему, к которой сам проявлял интерес (1960b)³. В знак того, что диалог не совсем прервался, несмотря на резкие разногласия в дисциплине, сессию «Суверенитет потребителя» организовал не кто иной, как Роберт Солоу. Солоу предложил Гэлбрейту пригласить «философа-моралиста» Джона Роулза, который мог бы «спросить, следует ли уважать индивидуальные вкусы», а если нет, то что может их заменить. В качестве «ортодоксального участника дискуссии» Солоу предполагает пригласить Гэри Беккера или Армена Алчиана. В свою очередь, он хотел бы видеть присутствие «радикала». Абба Лернер (1972) в итоге представляет неоклассическую традицию экономики благосостояния, а Герберт Гинтис (1972) представлял радикалов⁴. Именно на этой сессии в ответ на предложение ввести власть в экономический анализ Лернер ответил, что «экономика заслужила свой титул королевы общественных наук, выбрав в качестве своей области решенные политические проблемы» (Lerner 1972, 259). Наконец, Гэлбрейт поручил Манкуру Олсону организовать и возглавить сессию под названием «*The corporation, Technology and the State*» («Корпорация, технология и государство»). В ней приняли участие Стивен Хаймер, Стивен Марглин и Робин Маррис (1972a), два радикала и экономист — представители послевоенного плюрализма⁵. Помимо прочего, два письма, полученные Гэлбрейтом после конферен-

¹ Письмо Гэлбрейта к Хеллеру и Силку, 7 января 1971 года. Письмо Силка Гэлбрейту, 11 февраля 1971 года. JKGPP, комплект 4, отделение 502.

² Письма Уолтера Саланта Гэлбрейту от 18 мая и 7 июня 1971 года. См. также письмо Алана Суизи Саланту от 21 сентября 1971 года и письмо Джеймса Тобина Саланту от 23 июня 1971 года. JKGPP, комплект 4, отделение 505.

³ Письма Баумоля Гэлбрейту от 26 января 1971 года. Письмо Баумоля Скитовски, 23 марта 1971 года. JKGPP, комплект 4, отделение 500.

⁴ Письмо Солоу Гэлбрейту, 23 января 1971 года. JKGPP, комплект 4, отделение 505.

⁵ Меморандум Олсона, 23 июля 1971 года. JKGPP, комплект 4, отделение, 502.

ции, показывают, что его коллеги не только высоко оценили темы заседаний, но и похвалили плюралистический и беспартийный характер, который Гэлбрейт придал этому мероприятию.

Я хотел поздравить вас с прекрасной программой, которую вы подготовили в Новом Орлеане. Я нашел заседания более интересными (и увлекательными), чем на любом другом съезде, и, если позволите, вы полностью обезоружили тех, кто сплетничал о вашей возможной политизации ассоциации (Письмо Кеннета Элзинга Гэлбрейту, 3 января 1971 года).

Мы, безусловно, согласны с тем, что важно сохранить Американскую экономическую ассоциацию как профессиональную организацию, представляющую самый широкий спектр взглядов, которых придерживаются представители этой профессии. Это ваш вклад в достижение этой цели в вашей чрезвычайно разнообразной программе этих встреч (Письмо Милтона Фридмана Гэлбрейту, 10 марта 1972 года)¹.

Традиционно в майском номере *American Economic Review* собирались и публиковались материалы, представленные на декабрьском заседании предыдущего года. Однако Гэлбрейт также решил опубликовать некоторые из этих материалов в книге под названием «*The Second Economic Crisis*» («Второй экономический кризис») (Fels 1972). Он принимал непосредственное участие в процессе отбора докладов для публикации, что еще раз свидетельствует о его приверженности плюрализму. Представлены все эпистемологические, теоретические и политические традиции. С точки зрения интегральной Экономики Гэлбрейта, Фридман, Хаберлер, Лернер, Модильяни и Оукен, несомненно, являются представителями конвенциональной экономики. Уолтер Адамс, Робин Маррис и Тибор Скутовски, на которых регулярно ссылается Гэлбрейт, не придерживались ортодоксальных взглядов, но при этом разделяли определенный вкус к формальному анализу. Герберт Гинтис, Дэвид Гордон, Джон Герли, Сеймур Мелман и Майкл Райх являются представителями радикального и институционалистского инакомыслия, входя в Ассоциацию эволюционной экономики и (или) Союз радикальной политической экономики.

Последним важным действием Гэлбрейта на посту президента *Американской экономической ассоциации* стала поддержка создания Комитета по положению женщин в экономической профессии. Как уже упоминалось выше, проблема неравенства в оплате труда мужчин и женщин и вопрос об их месте в обществе становились в то время все более актуальными. По окончании Детройтской встречи *Американской экономической ассоциации*, на которой Гэлбрейт был избран президентом, он взял с некоторых своих коллег обязательство организовать сессию под названием «*The social consequences of full equality for women*» («Социальные последствия полного равенства для женщин»)². 28 января 1971 года он получил письмо от Мэри Боуэн, в ко-

¹ JKGPP, серия 9, ящик 500.

² Недатированная резолюция по итогам встречи в Детройте в декабре 1970 года, озаглавленная «Женщины просят о проведении сессии АЕА». JKGPP, комплект 9, отделение 503.

тором Мэри Боуэн предложила, чтобы сессия была посвящена более конкретному вопросу о месте женщин в этой дисциплине¹. Гэлбрейт подтвердил, что сессия будет проведена, и подумал, что «нам следует поручить женщине возглавить эту сессию»². Он поручил председательство и организацию сессии Барбаре Бергманн. Сессия, получившая название «*What Economic Equality for Women requires*» («*Что требуется для равенства женщин в экономике*»), состояла из трех докладов, написанных Харриет Зеллнер (Zellner 1972), Франсин Вайскофф (Weisskoff 1972) и Шарлоттой Фелпс (Phelps 1972)³. На тематическом уровне включение вопроса о женщинах в пояснительную схему Гэлбрейта, содержащуюся в работе «Экономические теории и цели общества», похоже, было подкреплено вопросами, поднятыми в работах, представленных на этой сессии. На институциональном уровне дебаты о месте женщин в ассоциации, а значит, и в поле, были окончательно завершены, несмотря на то что женщины все еще составляли менее 5% «активных участников» на встрече в Новом Орлеане (Chassonery-Zaïgouche et al. 2020, 10).

Клео Шассоннери-Заигуш, Беатрис Шерье и Джон Синглтон (2020) недавно предложили реконструкцию этапов формирования Комитета по положению женщин в экономической профессии. Они отмечают, что дебаты о равенстве мужчин и женщин в профессии являются частью общего социального обоснования борьбы с дискриминацией между расами и полами, о чем свидетельствуют Закон о равной оплате труда 1963 года и Закон о равных возможностях трудоустройства 1972 года. Более того, дебаты о месте женщин в этой дисциплине уже активно велись женщинами-экономистами на летней конференции *Союза радикальной политической экономии* в 1971 году (Cohen 2019). На встрече в Новом Орлеане эти женщины, сопровождаемые, в частности, Бергманн, сформировали фракцию под председательством Кэролин Шоу Белл⁴. Они представили Гэлбрейту и Эрроу — соответственно президенту и избранному президенту, резолюцию о месте женщин в этой дисциплине. Она была принята 28 декабря 1971 года и дала начало Комитету по положению женщин в экономической профессии. Декларация гласила, что Американская экономическая ассоциация должна «поощрять изучение экономики женщинами» и бороться с любыми формами дискриминации, будь то при приеме на работу, зарплате, продвижении по службе, материальном обеспечении или семейном положении. Как председатель, Гэлбрейт отвечает за назначение членов Комитета по положению женщин в экономической профессии. Из девяти назначенных членов семь были женщинами⁵. «Быстрый успех» Комитета по положению женщин в экономической профессии был обусловлен, в частности, репутацией

¹ JKGPP, комплект 9, отделение 503.

² Письмо Гэлбрейта Боудену, 16 февраля 1971 года. JKGPP, комплект 4, отделение 503.

³ Письмо Бергманна Гэлбрейту, 21 мая 1971 года. JKGPP, комплект 4, отделение 503.

⁴ Кэролин Шоу Белл преподавала в колледже Уэлсли в Массачусетсе.

⁵ Два человека, которых назвал Гэлбрейт старыми знакомыми, — Кеннет Боулдинг и Уолтер Адамс (Chassonery-Zaïgouche et al. 2020, 7-8).

Гэлбрейта и Эрроу и их «значительной энергией в борьбе с оппозицией» этой инициативе (Chassonnery-Zaïgouche et al. 2020, 8). Вторым важным элементом было стратегическое мышление Кэролин Шоу-Белл и Гэлбрейта. Помимо создания Комитета по положению женщин в экономической профессии, президентство Гэлбрейта ознаменовалось созданием Комитета по практике найма. Белл и Гэлбрейт были убеждены в необходимости «перекрывающегося членства» между Комитетом по положению женщин в экономической профессии и Комитетом по практике найма. Поэтому Белл согласилась на назначение Гэлбрейта в этот *второй комитет*¹. Гэлбрейт также назначил Стивена Марглина, молодого радикального экономиста из Гарварда. Реакция Марглина была поучительной. Он согласился, но задумался, стоит ли ему вступать в Американскую экономическую ассоциацию по такому случаю². Институциональный раскол казался полным. Если Американская экономическая ассоциация до начала 1960-х годов представляла собой единственную ассоциацию, объединявшую всех или большинство представителей профессии во всем ее многообразии, то новые организации, такие как *Союз радикальной политической экономики* и *Ассоциация эволюционной экономики*, были конкурирующими ассоциациями, а зачастую и убежищами для многих экономистов-диссидентов.

Новые левые и «конвергенция крайностей»

Чтобы понять позицию Гэлбрейта в экономической сфере на рубеже 1970-х годов, переживавшей период перестройки, необходимо обратиться к противоречиям, связанным с появлением «новых левых» как интеллектуального движения. Во-первых, дискуссии вокруг этого понятия позволяют определить, что объединяет целую группу авторов, выступающих против теории, считающейся ортодоксальной. Во-вторых, эти споры показывают, что Гэлбрейт рассматривается как не поддающийся классификации многими своими современниками, как неоклассиками, так и радикалами. В-третьих, концепция «новых левых» основана на идее конвергенции между теоретической и эпистемологической гетеродоксией, с одной стороны, и институциональной и политической гетеродоксией — с другой. В этом отношении Гэлбрейт показывает, что между ними нет связи «один к одному». В-четвертых, в соответствии с предыдущим утверждением, содержательная и эпистемологическая критика «традиционной экономики» не ограничивается радикальными или либеральными экономистами а-ля Гэлбрейт. Помимо тех диссидентов, которые традиционно заявляют о своей принадлежности к «левым», существуют диссиденты, которые заявляют о своей принадлежности к «правым» политическим традициям,

¹ Письмо Белла Гэлбрейту, 25 апреля 1972 года. JKGPP, комплект 4, отделение 503.

² Письмо Марглина Гэлбрейту, 28 апреля 1972 г. JKGPP, комплект 4, отделение 503. О влиянии Гэлбрейта на Марглина см. у Марглина (Marglin 1999).

будь то консервативная или либертарианская. Поэтому мы обсуждаем тезисы, относящиеся к тому, что в то время называлось «конвергенцией крайностей» в американской экономике (Olson и Clague 1971). Наше изложение диссенсу-са внутри дисциплины на рубеже 1970-х годов основано на изложении тезисов, содержащихся в книге Ассара Линдбека «*The Political Economy of the New Left*» («*Политическая экономия новых левых*») и реакции на него радикальных экономистов. Публикация этой работы дала толчок симпозиуму в *Quarterly Journal of Economics* с участием Стивена Хаймера и Франка Рузвельта (1972), Пола Суизи (1972) и самого Ассара Линдбека (1972). Мы уделяем особое внимание тем элементам дискуссии, которые касаются природы проекта интегральной Экономики Гэлбрейта, а также его институциональной позиции.

Ассар Линдбек, шведский экономист-неоклассик, социал-демократ и председатель Нобелевского комитета. Он написал книгу «*The Political Economy of the New Left*» («*Политическая экономия новых левых*») после ознакомительной поездки в США в 1968 и 1969 годах, где он посетил, в частности, кампусы Беркли и Колумбийского университета. Он отметил рост числа работ авторов, принадлежащих к радикальному движению, и связанный с этим рост их аудитории среди молодежи, составлявшей ряды социальных движений 1968 года¹. Книга с предисловием Пола Самуэльсона призвана показать, что между критикой экономики и критикой экономической системы существуют совпадения. Основываясь на анализе этих совпадений, Линдбек предлагает всесторонний анализ идей «новых левых», и в частности их «*Экономикса*». Он сразу же отмечает, что это интеллектуальное движение характеризуется «интеллектуальной и политической гетерогенностью». И если он называет этих левых «новыми», то только потому, что они «предпочитают децентрализацию». В этом отношении они больше напоминают «премарксистских социалистов», таких как Фурье и Прудон, нежели марксизм. Это предпочтение объясняет критику Советского Союза со стороны «новых левых» (Lindbeck 1971, 1-5). На симпозиуме в *Quarterly Journal of Economics* Пол Суизи сразу же оспорил дихотомию между «новыми левыми» и «старыми левыми», заменив ее дихотомией между «радикалами» и «реформистами», чтобы четко отделить себя от социал-демократов всех убеждений. Однако один пункт, в котором мы согласны с Линдбеком, касается необычности перспективы Гэлбрейта. Суизи утверждает, что он является представителем «новых левых», если делает необходимые «оговорки» и «уточнения» (Sweezy 1972, 658-659). Со своей стороны, Самуэльсон (Samuelson, 1971) считает «смехотворным» тот факт, что Гэлбрейта часто считают экономистом «новых левых», хотя он ни в коей мере не является революционером. Хотя Линдбек основывается на упрощенном описании тезисов Гэлбрейта, его

¹ О значении радикального движения в США в 1960-е годы см. (1970, 1973). Бруно Тинель (Tinel 2004a) отмечает, что многие радикалы в то время публиковались в престижных журналах. О формировании радикальной идентичности см. Ли (Lee 2004) и Мата (Mata 2009). О появлении новых форм марксизма см. (1972).

суждение согласуется с нашим представлением о расхождениях между Гэлбрейтом и радикалами.

Теория «манипулируемого потребителя» также согласуется с идеями Джона Кеннета Гэлбрейта о формировании потребительских предпочтений крупным бизнесом. На самом деле многие аргументы «новых левых» против капиталистического общества поразительно похожи на те, что изложены в «Новом индустриальном обществе», хотя восхищение Гэлбрейта большим бизнесом и его конкретные предложения (или их отсутствие), конечно же, неприемлемы для «новых левых». Таким образом, сходство между Гэлбрейтом и новыми левыми, по-видимому, заключается скорее в их предположениях, чем в выводах (Lindbeck 1971, 5).

По мнению Линдбека, пять основных тем лежат в основе критики традиционной экономики и характеризуют экономику «новых левых». Его цель — утверждать, что неоклассический анализ, хотя он часто пренебрегал им, способен дать ответы на вопросы, поставленные этими новыми левыми¹. В своем комментарии для журнала *Quarterly Journal of Economics* Хаймер и Рузвельт (Humer and Roosevelt 1972) оспаривают это утверждение. По их мнению, радикальное течение было единственным, кто был достаточно вооружен. Первый из этих вопросов касается «распределения доходов, богатства и экономической власти в обществе» (Lindbeck 1971, 9). Традиционно экономисты объясняли распределение доходов на основе теории предельной производительности факторов, с поправкой на власть монополий и профсоюзов. Линдбек с готовностью допускает критику статичного характера этой неоклассической теории распределения. В противовес этому механистическому видению многие экономисты, связанные с «новыми левыми», настаивают на необходимости рассматривать распределение доходов и богатства не только динамично, но и с акцентом на властные отношения. Это ключевая особенность анализа отношений заработной платы участниками американского исторического институционализма. Хаймер и Рузвельт добавляют, что если экономисты-диссиденты находятся в лучшем положении для решения этого вопроса, чем «академические экономисты», то именно благодаря тому, что они включают в свой анализ «институциональные механизмы» (Humer and Roosevelt 1972, 648)².

Вторая критика экономистов, связанных с «новыми левыми», касается предпочтений. Хаймер и Рузвельт отметили, что Линдбек «признает, что предпочтения меняются», но предлагает политические рекомендации, рассуждая «в терминах оптимального удовлетворения заданных потребительских предпочтений», что «можно предположить только в том случае, если рекомендуемые политика и институты не оказывают никакого влияния на предпочтения» (Humer and Roosevelt

¹ Несмотря на критическое отношение к радикальному течению, Линдбек относительно непредвзято относится к другим представителям неоклассической традиции.

² Как и Хаймер, и Рузвельт (Humer and Roosevelt 1972), Линдбек рассуждает в терминах оппозиции между «академическими экономистами и новыми левыми» (1972, 667).

1972, 648). Эта критика явно перекликается с теорией потребления, построенной в рамках Welfare Economics, которую Гэлбрейт излагает во втором и третьем опусах своей трилогии. Радикальные экономисты считают, что необходимо изучать социальный процесс, в ходе которого формируются индивидуальные и коллективные предпочтения. Этот экономический вопрос о предпочтениях нашел отклик в обновлении марксизма вокруг концепции отчуждения потребителей, в частности у Герберта Маркузе (1964). Однако Гэлбрейт не ссылается на Маркузе, и мы уже объясняли, почему его точка зрения кажется нам несводимой ко всем тем, которые мобилизуют, неявно или иначе, концепции «истинных предпочтений» и «ложного сознания» индивидов¹. Однако факт остается фактом: экономисты и философы «новых левых», какими бы разнородными ни были их постулаты и выводы, выступают за переоценку, выраженную в кампусах, социальных нравах и кодексов послевоенного общества потребления.

Третья критика неоклассической экономики со стороны «новых левых» связана с темой качества жизни. Подобно «качественному либерализму» Шлезингера или Гэлбрейта, многие экономисты, связанные с «новыми левыми», настаивали на том, что увеличение валового внутреннего продукта не является синонимом повышения качества жизни². Отказ от смешения понятий «рост» и «благополучие» позволяет нам прямо задуматься о структуре американской экономики, какой она могла бы быть. С этой точки зрения экологическая проблема является одним из главных коньков как экономистов-диссидентов, так и студенческих движений. Линдбек считает, что экономисты виноваты в этом пренебрежении не меньше, чем политики или электорат. Это тем более верно, что они уже давно решают эту проблему с помощью концепции экстерналий (Lindbeck 1971, 15). Хаймер и Рузвельт выражают сожаление по поводу того, что Линдбек не обсуждает две другие основные проблемы, непосредственно связанные с качеством жизни, а именно «отчуждение от работы» и «пренебрежение общественными услугами» (Lindbeck 1972, 649). Учитывая важность и аудиторию своего тезиса о социальном дисбалансе, Гэлбрейт вновь оказывается прямым предшественником идей «новых левых».

Четвертый пункт разногласий между экономистами касается вопроса об эволюционизме. Линдбек считает, что радикалы критикуют неоклассиков за то, что те в основном сосредоточены на количественных и предельных изменениях, «вместо того чтобы обсуждать далеко идущие и качественные изменения в экономической системе» (Lindbeck 1971, 15-16). Для экономистов, входящих

¹ Используя концепцию «истинных предпочтений» для описания теории Гэлбрейта, Суизи дает интерпретацию, схожую с интерпретацией ортодоксальных экономистов. См.: например, Линдбек (Lindbeck 1972, 672).

² Уорд (Ward 1972, 82) подчеркивает неоднородность позиций по этому вопросу. Пол Баран является одним из «консерваторов» в рядах «новых левых». Как и неоклассики, он считает объем производства основным показателем экономической эффективности. Многие участники «новых левых» и их наследники критиковали то, что сегодня известно как марксовский продуктивизм.

в Ассоциацию эволюционной экономики и Союз радикальной политической экономики, общими наставниками которых являются Маркс и Веблен, роль дисциплины должна заключаться в объяснении того, как постепенные изменения в экономических системах приводят к долгосрочным разрывам. Как таковое, это направление анализа не является «новым», поскольку мы уже упоминали о центральном месте, занимаемом исторической эволюцией в работах участников американского исторического институционализма, от Веблена (1914, 1923) до Гэлбрейта, Уолтона Гамильтона (1919) и Берли (1954). Линдбек пытается понять фундаментальные последствия критики статичности и неисторичности неоклассического анализа. Это не просто призыв к обогащению таких поддисциплин дисциплины, как сравнительный анализ экономических систем. Речь идет о том, чтобы подчеркнуть апории, к которым приводит растущая дисциплинарная специализация. Гэлбрейт разделяет со многими представителями «новых левых» холистическую концепцию реальности, которая объясняет несовместимость, отмеченную Суизи (1972), между неоклассическим мировоззрением и мировоззрением исторических радикалов и институционалистов¹.

Пятая и последняя область споров касается политического измерения экономического анализа. Радикальные экономисты утверждают, что экономика — это политический предмет, поскольку крупный бизнес и государство являются одновременно экономическими и политическими организациями. И те и другие являются объектом критики со стороны «новых левых». Пол Самуэльсон (Samuelson 1971) и Ассар Линдбек (Lindbeck 1971, 32-48) считают, что обнаруживают противоречие в этой двойной критике рынка и бюрократии. Линдбек считает, что «чем сильнее мы выступаем против бюрократии, тем больше мы должны быть за рынок» (Lindbeck 1971, 33). Многие экономисты мыслят в терминах этой дихотомии между административным распределением ресурсов и рыночным распределением. Но это не означает, как показывает пример Гэлбрейта, что эти два механизма нельзя рассматривать критически. Мы видели, что «*Новое индустриальное общество*» Гэлбрейта и «*Монополистический капитализм*» Барана и Суизи указывают на бюрократический симбиоз между крупным бизнесом и федеральными агентствами США. Таким образом, они атакуют некоторые последствия процессов бюрократизации, характерных как для государственной, так и для корпоративной деятельности, особенно в контексте военно-промышленного комплекса. Наконец, политическое измерение критики «новых левых» выражается в критике теорий международной торгов-

¹ «Самое большое различие между Линдбеком и нами в том, что мы видим две совершенно разные реальности. Он придерживается типичного реформаторско-либерального взгляда на историю как на серию случайностей» (Sweezy 1972, 659). Несмотря на онтологию, близкую к онтологии Гэлбрейта, мы видели, что у Суизи нет такого же политического видения. Таким образом, не существует однозначной связи между онтологическими предубеждениями и идейно-политическим видением.

ли и использовании понятия «империализм»¹. И здесь дисциплинарная критика сходится с темами, лежащими в основе социальных движений, которые выкристаллизовываются вокруг растущей оппозиции войне во Вьетнаме².

Работа Линдбека является ценным документом для понимания атмосферы, царившей в области экономики в период кризиса этой дисциплины. Его готовность отвечать на обвинения свидетельствует о том, что определенная критика традиционной экономики привела к тому, что ее представители были поставлены под сомнение. Замысел его книги свидетельствует о стремлении к теоретическому плюрализму и сильном чувстве инаковости: «Мы [академические экономисты] *должны* интересоваться теми же вопросами [что и радикалы]». В то время даже экономисты, которые относительно критически относились к радикальному движению, такие как Мартин Бронфенбреннер (Bronfenbrenner 1970; Bronfenbrenner 1973a), считали, что экономика, предложенная радикалами, возможно, находится на пути к тому, чтобы стать будущим этой дисциплины. Однако симпозиум *Quarterly Journal of Economics*, посвященный работе Линдбека, показывает, что, несмотря на желание открыться для другого лагеря, участники спора, прежде всего, осознают многие несводимости своих подходов. Они рассуждают в терминах конкурирующих парадигм³. Наконец, Линдбек признает актуальность некоторых возражений против традиционной экономики, в частности тех, которые касаются последствий двойного процесса формализации и специализации в послевоенной экономике. По сути, он делает наблюдение, весьма схожее с тем, которое мотивировало проект Гэлбрейта интегральной Экономики.

Среди аналитически одаренных молодых людей наблюдается тенденция к созданию небольших вариаций формальных моделей, которые уже были разработаны другими [...]. Похоже, что многих молодых людей больше вдохновляют технические проблемы моделирования в ранее опубликованных работах, чем более сложные и «запутанные» проблемы мира, в котором мы живем. Выбор темы чаще определялся соображениями доступности аналитических методов, чем содержательными проблемами» (Lindbeck 1971, 22).

Именно эти пять критических замечаний радикальных экономистов в адрес неоклассической экономики вызвали вопросы об их совпадении с критикой того, что Бронфенбреннер (Bronfenbrenner 1973a), который в более политическом ключе называл «радикальными правами». Бронфенбреннер был уникаль-

¹ О радикальном анализе империализма см. в Бруэр (Brewer 2002). Они следуют по стопам таких авторов, как Хобсон (Hobson 1901, 1902), Хилфердинг (Hilferding 1910), Веблен (1917, 1923) и Суизи (Sweezy 1942b).

² О противостоянии Гэлбрейта войне во Вьетнаме, его публичных и частных позициях см. в Гэлбрейт (Galbraith 1967c, 1981), Паркер (Parker 2005), Холт (Holt 2017).

³ Линдбек осудил недостаточную открытость Суизи к диалогу отсутствием открытости к диалогу, что вполне объяснимо, учитывая доминирующее положение радикалов на институциональном уровне. «Суизи недалеко от мнения, что марксизм настолько тонок, что его невозможно понять тем, кто в него не верит. Я не могу принять эту позицию, которая является типично антиинтеллектуальной» (Lindbeck 1972, 668).

ной фигурой, поскольку сам состоял как в Союзе радикальной политической экономии, так и в Обществе Мон-Пелерин. По его мнению, левые и правые радикалы разделяли три важных взгляда на социальный контроль над экономикой: стремление к «радикальной реструктуризации» экономики, идею о том, что она должна быть проведена быстро, и «недоверие к избирательной и парламентской демократии как методу экономических изменений» (Bronfenbrenner 1973a, 7). Сближение радикальных экономистов, с одной стороны, и вирджинской и чикагской «школ» — с другой, было подробно рассмотрено в работе Олсона и Клага (Olson and Clague 1971). Они отмечают, что представители этих двух «школ» не являются гетеродоксами в институциональном смысле этого слова. Они пользуются «респектабельностью» и даже «известностью» в данной области¹. Но они являются диссидентами по отношению к доминированию неоклассического синтеза. Поэтому сближение этих двух типов «диссидентства в экономике» рассматривается в эпистемологической и теоретической перспективе. Левые радикалы и представители «Виргинской школы» призывают к «смене парадигмы» в смысле Куна. Хотя Олсон и Клаг находятся на противоположных сторонах политического спектра, они считают, что «в основе их недовольства» анализом и экономической системой лежит единство (Olson and Clague 1971, 751-755).

Они выделяют четыре основные точки соприкосновения. Во-первых, радикалы и представители виргинской школы считают, что «*мейнстримная* экономика часто является рационализацией господствующей государственной политики, политического руководства и социальной системы», т.е. «служанкой «либерального истеблишмента». Во-вторых, их критика сходится на предполагаемой неспособности «ортодоксальной экономики учитывать в своем анализе политические и социальные факторы». Эти авторы отвергают «неявное предположение многих экономистов *мейнстрима* о том, что правительство обычно руководствуется некой концепцией общественных интересов». В этом отношении Гэлбрейт и многие представители американского исторического институционализма идут по срединному пути с точки зрения сохраняющегося напряжения между их радикальной и либеральной концепциями государства. Третья распространенная критика радикальных левых и правых заключается в том, что эта дисциплина «озабочена техническим изяществом и деталями в ущерб политической актуальности». Это то, что Бьюкенен называет «самуэльсоновским периодом» экономики, сумерки которого он видит. В-четвертых, правые радикалы, как и Гэлбрейт, и левые радикалы, сожалеют о том, что «традиционная экономика пренебрегает силами, которые формируют и изменяют предпочтения». Как только предположение о заданных предпочтениях ставится под сомнение, как мы видели при изучении теории потребления Гэ-

¹ Два самых известных представителя вирджинской школы — Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок. Представители чикагской школы, рассмотренные Олсоном и Клагом, являются Фридман и Стиглер. О связях между Виргинской и Чикагской школами см. (2007).

лбрейта, под сомнение ставится «не только эффективность конкурентного рынка», но и «инструменты, которые экономисты используют для изучения эффективности». Однако в силу своей индивидуалистической философии участники Виргинской и Чикагской школ не хотели полностью отказываться от принципа суверенитета потребителя (Olson and Clague 1971, 755-761).

Эти четыре точки соприкосновения составляют основу общей критики процесса бюрократизации американского общества. Из этого вытекает использование на политическом уровне внешне идентичной риторики в отношении децентрализации. Рик Тилман (Tilman 1976) показал, однако, что это сближение и возможность политического альянса между левыми радикалами и теми, кого он называет правыми либертарианцами, нельзя переоценивать. Первые придавали гораздо большее значение ценности равенства и встраивали анализ механизмов власти в анализ рынка и частной собственности, в то время как вторые отдавали приоритет ценности свободы и встраивали анализ механизмов власти в анализ государственных механизмов (Tilman 1976, 23-26). Основываясь на теме децентрализации, Линдбек обосновал различие между «новыми левыми» и традиционным марксизмом. Олсон и Клаг используют его для противопоставления американского исторического институционализма радикальному течению в дисциплинарном плане, а идеологии Нового курса — идеологии Новых левых в политическом плане (Olson and Clague 1971, 768-769). Мы отстаивали тезис о том, что проект интегральной Экономики Гэлбрейта уходит корнями в американский исторический институционализм и что его рекомендации по государственной политике находились под сильным влиянием духа «Нового курса». Однако со временем, по мере того как продвигался анализ процесса бюрократического симбиоза, его концепция государства сместилась в сторону более радикальной, чем либеральной. В этом отношении индивидуальная интеллектуальная траектория Гэлбрейта является частью общего движения части американских левых в период с 1940-х по 1970-е годы.

Хотя мы подчеркнули, что некоторые экономисты-неоклассики могли проявить определенную интеллектуальную открытость по отношению к «новой левой» экономике, институциональный анализ, особенно учебных программ и процессов найма, позволяет оценить успех появления радикального течения и долговечность плюрализма. Фредерик Ли (Lee 2004) показал, что принятие радикалов в центр академического поля, как правило, было недолгим, поскольку им было трудно получить должность. Начиная с середины 1970-х годов возможность того, что радикальное течение бросит вызов институциональной гегемонии неоклассической экономики и ее современных вариантов, стремительно исчезала. События, происходившие на экономическом факультете Гарварда, свидетельствуют об этом¹. Усиленные присутствием молодых эконо-

¹ Радикальное движение и Союз радикальной политической экономии впервые были институционализированы в Мичиганском университете. Гарвардская радикальная группа развивалась относительно независимо (Lee 2004, 188-189).

номистов, таких как Сэмюэл Боулз, Ричард Эдвардс, Герберт Гинтис, Артур Макьюэн и Томас Вайсскопф, Гарвард стал одним из главных бастионов радикализма. Радикальное мышление распространялось в курсе, который пользовался успехом у студентов: «Капиталистическая экономика: конфликт и власть»¹. Боулз и Гинтис считались двумя самыми блестящими экономистами молодого поколения. Однако они не получили полных профессорских степеней. Эрроу, Гэлбрейт и Леонтьев в то время были убеждены, что причины этого отказа были идеологическими — как будто они переигрывали дело Уолша-Суизи (Parker 2005, 506-509)². Тиаго Мата отметил, что президентское обращение Гэлбрейта к *Американской экономической ассоциации* можно рассматривать как поддержку критики, высказанной этим молодым поколением гарвардских радикалов (Mata 2009, 125). Однако это обращение, которое должно было придать институциональный вес критике Гэлбрейта и его коллег-радикалов, не возымело желаемого эффекта. В письме, отправленном Полу Суизи через несколько недель после выступления, Гэлбрейт отметил, что эта критика, которая, по мнению многих, могла бы опрокинуть ортодоксальность, уже была оттеснена на институциональные задворки.

Не знаю, когда я был так расстроен Гарвардом, как в последние несколько недель. Факультет только что завершил окончательную выбраковку радикальных инакомыслящих — во имя, как обычно, академического совершенства. Боулз — это значительная потеря. [...] Элементарное меньшинство, состоящее из Леонтьева, Эрроу и меня, к которому время от времени присоединялись еще два-три добропорядочных гражданина, было полностью оттеснено эконометристами, математиками и механиками» (Письмо Гэлбрейта Суизи от 8 января 1973 г.)³.

Многие сотрудники отдела, особенно молодое поколение, с которым Гэлбрейт не общался, работали над макроэкономическими или макроэконометрическими моделями (Varro, Duesenberry Eckstein, Feldstein, Klein). Положение Гэлбрейта в Гарварде быстро ухудшалось. В начале семидесятых председателем экономического факультета стал Джеймс Дьюзенберри. Паркер сообщает, что в письме к аспирантам Дьюзенберри написал, что факультет «не считает "Радикальную экономику" законной областью исследований»⁴. Гэлбрейт и Леонтьев, поддержанные Эрроу и Марглин, затем предусмотрели создание отдельного факультета «*Социальной экономики*», чтобы сохранить су-

¹ Подробнее о радикальном преподавании в целом и об этом курсе в частности см. в Мата (Mata 2009, 118).

² Архивный документ, опубликованный Ирвингом Колье в его блоге «Экономика в зеркале заднего вида», подтверждает их суждения. В 1970 году, услышав слух о том, что Чикаго сделал предложение о работе Сэмюэлю Боулзу, Хаберлер написал Фридману. Он признал «аналитические способности» Боулза, но охарактеризовал его как «очень радикального» и «демагога», что гарантировало, что он не будет принят на работу.

³ JKGPP, комплект 3, отделение 163.

⁴ Письмо 1973 года цитируется Паркером (Parker 2005, 509).

ществование «разнообразия»¹. Однако это возрождение вековой борьбы между духом исторического институционализма и духом неоклассического анализа потерпело неудачу. Огорчение Гэлбрейта усилилось после смерти его друга Сеймура Харриса, уходом на пенсию Саймона Кузнеца и отъездом Леонтьева и Эрроу в Нью-Йоркский университет и Стэнфорд соответственно (Parker 2005, 509-511). Отношения между Джоном Кеннетом Гэлбрейтом и Александром Гершенкроном также способствовали его усталости. 18 декабря 1968 года Гершенкрон отправил Гэлбрейту письмо, в котором заявил, что готов пойти на риск прекращения их дружеских отношений, чтобы иметь возможность откровенно сказать ему, что он думает о его интеллектуальных позициях. По мнению Гэлбрейта, такая позиция проистекала из его «тщеславного» характера и постоянного стремления к популярности. В частности, он критиковал Гэлбрейта за его публичное несогласие с войной во Вьетнаме и публичную поддержку студенческих движений, оспаривающих методы работы университета². В одном из своих ответов Гэлбрейт воспользовался возможностью изложить свое видение ученого, интеллектуала и аудитории, которую он искал.

В политике нужно стремиться к влиянию, которое нелегко отличить от известности. Альтернатива — быть неэффективным или, возможно, быть *éminence grise* — человеком, который говорит с политиками, а не с общественностью. Ни одна из этих ролей мне не по душе, поэтому, когда я решил заняться политикой, я решил создать как можно более широкий электорат. Именно за этими усилиями вы и наблюдали» (Письмо Гэлбрейта Гершенкрону 30 июня 1969 г.)³.

Эти размышления о его интеллектуальных и политических обязательствах представляют для нас непосредственный интерес в связи с развитием его карьеры (Parker 2005, 517-512). Осознав свой статус динозавра в отделе, Гэлбрейт задумался об отставке всего за два года до выхода на пенсию. Он намекнул об этом Гершенкрону в письме от 16 января 1973 года⁴. В итоге он все равно преподавал в первой половине 1973–1974 годов и посвятил восемнадцать месяцев, оставшиеся до выхода на пенсию, подготовке своего следующего крупного проекта — телевизионного сериала. На переплетающихся путях к влиянию и славе предстояло пройти еще одну веху. Гершенкрон отказался присутствовать на ужине в честь выхода Гэлбрейта на пенсию. Однако в письме от 19 декабря 1973 года его коллега-эконометрист Цви Грилихес пожелал успо-

¹ Меморандум (недатированный) Гэлбрейта, JKGPP, комплект 5, отделение 526. Об этом событии см. в блоге Ирвина Кольера «Экономика в зеркале заднего вида» записи под заголовками «Гарвард. Леонтьев и Гэлбрейт сообщают о конфликте внутри факультета» и «Гарвард. Предложение Гэлбрейта о разделении факультета экономики».

² Письмо Гершенкрона Гэлбрейту от 18 декабря 1968 года. JKGPP, комплект 3, отделение 106/107.

³ JKGPP, комплект 3, отделение 106/107.

⁴ Там же.

коить его: «Вас здесь ценят многие люди, больше, чем вы думаете»¹. В интервью, данном Паркеру, декан гарвардского факультета объяснил *впоследствии*, что Гэлбрейт часто бывал вне стен университета, но всегда был щедр, когда речь шла о помощи коллегам или факультету. Однако он добавил, что так часто появлялся в прессе «с известными людьми, которых большинство из нас, экономистов, и представить себе не могли, что встретим, что мы думали, что он из другого мира»². К моменту завершения академической карьеры, в возрасте 67 лет, Гэлбрейт стал более известным экономистом, чем, вероятно, когда-либо. В борьбе за культурную гегемонию он столкнулся с Милтоном Фридманом.

Экономист как общественный интеллеktуал: дуэт Гэлбрейта и Фридмана

Планируя в 1973 году уйти из академической среды, Гэлбрейт получил предложение от ВВС принять участие в создании телевизионного документального фильма, рассчитанного на массовую аудиторию³. Проект был реализован в 1977 году, когда в эфир вышел 13-серийный документальный сериал. Нас в первую очередь интересует не содержание этого сериала. Он важен для нас как оригинальное средство вмешательства экономиста в общественную жизнь. Во-первых, это первый телевизионный документальный сериал, целиком посвященный политической экономии. Во-вторых, он заставил Гэлбрейта принять участие в настоящей битве за культурную гегемонию, в которой Фридман сыграл роль главного оппонента. Трансляция сериала привела в движение огромный комплекс правых организаций в Великобритании и США. Рассказывая о том, как они организовали свой «ответный удар», мы подчеркиваем, что иногда политические организации приглашают экономиста выйти на общественную арену. Выход Гэлбрейта и Фридмана на общественную арену в 1970-е годы заставил их современников поставить под сомнение способ вмешательства экономиста. К ним относятся отношения между экономикой, популяризацией и экспертизой.

К Гэлбрейту обратился Эдриан Мэлоун с предложением снять документальный сериал. Мэлоун только что закончил снимать документальный фильм об истории науки. Он выбрал Гэлбрейта, потому что видел в нем «практического философа», близкого к политической власти, но независимого от нее, интеллеktуала «с мировой репутацией». Он видел в нем «современного Вольтера»⁴. Логично, что Гэлбрейт сразу же принял это предложение. Он всегда

¹ Письмо цитируется Паркером (Parker 2005, 520).

² Комментарий Розовского передан Паркером (Parker 2005, 520).

³ Об этом событии см.: Бергин (Burgin 2012, 2013), Гэлбрейт (Galbraith 1981, 499-505), Паркер (Parker 2005) и Шира (Chirat 2018b).

⁴ Эти слова Мэлоуна передает Бергин (Burgin 2013, 192).

стремился оказывать как можно большее влияние, будь то через свою трилогию, публикации в прессе или участие в различных интеллектуальных организациях. Чтобы снимать на студиях ВВС, Гэлбрейт остался в Лондоне в начале 1976 года. Он составил точный сценарий для каждого эпизода, будучи уверенным в своих способностях скорее писателя, чем оратора. Заметки к каждому эпизоду стали главами книги, опубликованной в то же время под названием, идентичным названию сериала: *«Âge de l'incertitude»* («Эпоха неопределенности») (Galbraith 1977a). В ней Гэлбрейт излагает «личное видение» истории экономических идей, прослеживая мысли великих авторов (Смита, Рикардо, Маркса, Веблена, Кейнса) и ключевые экономические события (промышленная революция, русская революция 1917 года, Великая депрессия 1929 года, Вторая мировая война, холодная война)¹.

Еще до выхода сериала в эфир присутствие Гэлбрейта в Лондоне обеспокоило британских политиков-консерваторов. Они были встревожены тем влиянием, которое он мог оказать на общественное мнение. Архивы Фонда Тэтчер полны писем, которыми обменивались три видных члена партии по поводу Гэлбрейта. Это Кит Джозеф, Уильям Уителлоу и Джеффри Хау. В 1974 году Джозеф основал Центр политических исследований, аналитический центр, продвигающий идею «свободного рынка»². Джозеф, Хау и Уителлоу являются одними из лидеров Консервативной партии, избранными членами Палаты общин. Маргарет Тэтчер, ставшая лидером Консервативной партии в 1975 году, фигурирует в копиях всех их переписок. В письме Уителлоу от 17 марта 1976 года Джозеф прямо выражает беспокойство по поводу плана ВВС «пригласить Гэлбрейта выступить не менее чем с 13 речами по экономике в следующем году»³. Он считает Гэлбрейта «самым опасным интеллектуальным противником» по экономическим вопросам. Его книги «до сих пор оказывают большое влияние на мышление студентов». Он предложил Уителлоу обратиться за советом к экономисту Франку Макфадзину. В 1968 году этот профессор экономики, являющийся также членом комитета по управлению нефтяной компанией «Shell», уже высказывал свое несогласие с идеями Гэлбрейта. После публикации «Лекций Рейта» в 1966 году он опубликовал критическое эссе под назва-

¹ Гэлбрейт в значительной степени опирался на работы историка британской экономической мысли Эрика Ролла (Roll 1938). Он также позаботился о том, чтобы Пол Суизи глава о Марксе.

² В англосаксонском мире того времени эти правые назывались консерваторами, в отличие от прогрессивных либералов. Но эти термины могут привести к путанице. Сегодня работы таких интеллектуалов, как Фридман, традиционно ассоциируются с неолиберализмом, а не с консерватизмом. Более того, Фридман отвергал ярлык консерватора, считая истинных консерваторов «новыми дилерами» (Burgin 2012, 175-176). Эти терминологические проблемы волновали и самих участников, о чем свидетельствует книга Бергина (Burgin 2012) об Обществе Мон-Пелерин.

³ Все письма, цитируемые в этом подразделе, можно найти в онлайн-архиве Фонда Тэтчер.

нием «*Galbraith and the planners*» («Гэлбрейт и плановики») (1968)¹. Конфиденциальные отчеты Центра политических исследований от 25 января и 22 февраля 1977 года показывают, что публикация «ответа» Макфадзину ожидалась с нетерпением. Три члена парламента от консерваторов надеялись, что она «окажет значительное влияние». Книга «*The Economics of John Kenneth Galbraith: A study in Fantasy*» («Экономика Джона Кеннета Гэлбрейта: исследование в фантазии») наконец появилась как компиляция более ранней критики Гэлбрейта со стороны различных экономистов (McFadzean 1977). Она была опубликована под эгидой Центра политических исследований Джозефа. Джозеф берет за написание предисловия. В нем он прямо заявляет, что идеи Гэлбрейта «пристрастны» и их не разделяет «ни один другой экономист».

Эта публикация была лишь одним из элементов контрнаступления. В письме от 22 марта 1976 года Хау обратился к Джозефу, чтобы выразить свою общую озабоченность «влиянием на общественное мнение столь массового ознакомления» с идеями «такого авторитетного сторонника неправильного подхода». Он настолько обеспокоен, что считает, что «подходящим противовесом Гэлбрейту должна стать серия выступлений Хайека или Фридмана. По приглашению Института экономики — еще одного нелиберального аналитического центра, созданного Артуром Селдомом, членом Общества Мон-Пелерин, — Фридман прочитал лекции 31 августа и 1 сентября 1976 года. Первая из них была посвящена критике тезисов Гэлбрейта. 10 сентября Вителлоу обратился к своим коллегам с просьбой оказать давление на ВВС в связи с «открытой поддержкой» Гэлбрейтом лейбористского правительства. Он предложил предоставить ВВС записи лекций Фридмана, чтобы их можно было использовать в качестве «критического материала» во время трансляции сериала. По его мнению, Фридману удалось «разрушить» анализ человека, которого он назвал «социалистом, интервенционистом, антибизнесменом», распространяющим «мусор». В отличие от своих собственных комментариев, Уителлоу также предлагает список качеств Гэлбрейта, которые вызывают у него опасения. Он «знаменит», «умеет придумывать выражения», «крепкий и довольно теплый по характеру», «веселый и драчливый». Он даже утверждает, что «глубоко разбирается в экономике и промышленности».

Аналитические центры консервативных правых сыграли важную роль в реакции консерваторов на распространение Эпохи неопределенности. Письмо Хау Джозефу от 16 сентября 1976 года показывает, что он поддерживает идею их коллеги Уителлоу. Милтон Фридман должен быть вовлечен лично, через Институт экономики. Хотя он также имел в виду Фридриха Хайека. Хайек считал, что австрийский экономист, «вероятно, уже слишком стар», чтобы стать эффективным противовесом идеям Гэлбрейта. Лекции Фридмана, прочитанные

¹ Явно подчеркивая свое положение в корпорации Shell, он утверждает, что «плановики акционерного общества», описанные Гэлбрейтом, принадлежат к «нереальному миру» (McFadzean 1968).

осенью 1976 года, были опубликованы Институтом экономики в виде брошюры. Ее первоначальное название — «*From Galbraith to Economic Freedom*» («*От Гэлбрейта к экономической свободе*»). На французском языке она была опубликована под названием «*Contre Galbraith*» («*Против Гэлбрейта*»). Фридман (1977) использовал метод, идентичный Макфадзину. Он подготовил критическое эссе, в котором собрал и реорганизовал критику, ранее высказанную в адрес трилогии Гэлбрейта. Свои аргументы он черпал у коллег, явно ассоциировавшихся с правыми экономистами, которых он представлял (Алчиан, Демсец, Туллок) и австрийскими экономистами (Hayek, Kirzner, Rothbard). Но он также без колебаний привлекал союзников по обстоятельствам, когда упоминал критику Мида и Солоу — экономистов, которые, безусловно, были приверженцами неоклассического синтеза, но политически были неизмеримо ближе к Гэлбрейту, чем Фридман. Риторика Фридмана заключалась в том, что он представлял Гэлбрейта как «миссионера», а не как «ученого», поскольку тот не предоставил никаких эмпирических доказательств. Брошюра была опубликована в том же году в США под названием «*Friedman on Galbraith*» («*Фридман о Гэлбрейте*»). Ее издал *Институт Фрейзера*. Это один из крупнейших консервативных американских аналитических центров. Как и Институт экономики, он в значительной степени финансируется промышленностью, в частности табачной, которую Гэлбрейт использует в качестве иллюстрации, когда выражает сожаление по поводу влияния роста потребления частных благ на качество жизни и окружающую среду. Это краткое описание оркестровки ответных мер служит напоминанием о том, что связи между политической партией, интеллектуальными организациями и экономическими игроками иногда напрямую определяют публикацию работ с научными претензиями¹. Публикуя свою книгу «Против Гэлбрейта», Фридман напрямую отвечал на заказ британской Консервативной партии.

Такая консервативная реакция не прошла даром, когда дело дошло до формата, в котором сериал был показан. Не сумев оказать давление на ВВС, благодаря их активности была изменена трансляция сериала в США. В конце каждого эпизода слово предоставлялось оппоненту из лагеря консерваторов. Снова заняв плюралистическую позицию в своих мемуарах, Гэлбрейт указал, что не может возражать против «свободного выражения разногласий» (Galbraith 1981, 504). В конце последнего эпизода сериала — дискуссии, посвященной будущему демократии и экономики, зрители увидели на экране в качестве оппонента не кого иного, как будущего президента Рональда Рейгана. Рейган осудил элитарность Гэлбрейта и «мудрых мандаринов из университетских городков». Он указал на то, что может показаться вечной ахиллесовой пятой мышления Гэлбрейта, а именно на его двусмысленную концепцию общих интересов. Рейган утверждает, что Гэлбрейт, похоже, «верит в то, что определить общий

¹ Более подробное картирование см. в Шира (Chirat 2018b, 44).

интерес — это просто», и таким образом позиционирует себя, как отмечает Бергин, как «защитник сложности» (2013, 205).

Фридман во время американской трансляции сериала не фигурировал среди оппонентов. Но в 1970-е годы он олицетворял собой оппозицию идеям Гэлбрейта. Как мы уже видели, он выступал против представления экономики, которое давала бимодальная модель Гэлбрейта, особенно во время радиопередачи Чикагского университета, в которой он пригласил Гэлбрейта принять участие в 1953 году. В книге «*Capitalisme et Liberté*» («*Капитализм и свобода*») (1962) и статье в *New York Times* (1970) Фридман выступил против анализа фирмы, как позитивного, так и нормативного, предложенного такими теоретиками, как Берли, Гэлбрейт и Кейсен. Эти разногласия не помешали Гэлбрейту и Фридману завязать долгую дружбу, которой способствовало время, проведенное ими летом на курортах в Вермонте¹. Временами они были политическими союзниками по обстоятельствам, в частности против войны во Вьетнаме. В 1970-х годах они также столкнулись с общим врагом: инфляцией. Их методы борьбы с инфляцией были диаметрально противоположными. Гэлбрейт выступал за дискреционный контроль цен и заработной платы. В своей брошюре, опубликованной Институтом экономики, Фридман признал, что «*Theory of Price Control*» («*Теория контроля цен*») была «серьезной попыткой создать основу» для них, хотя и считал «анализ ошибочным». Но если Гэлбрейт ассоциируется с анализом инфляции через издержки и прямое вмешательство в экономику, то Фридман считает, что инфляция происходит от дискреционных действий центральных банков в отношении уровня денежной массы. Поэтому он выступал за строгие правила денежной эмиссии (Friedman 1962, 73-96)². Осенью 1978 года Фридман написал Гэлбрейту, который открыто обвинял его в предпочтении интересов собственников, что они, наконец, пришли к полному согласию относительно социальных целей, которые они преследуют. Их разногласия касались исключительно средств.

Я всегда считал и продолжаю считать, что у нас одни и те же цели, что наши социальные задачи сводятся к обществу, которое обеспечивает максимальную свободу личности и дает обычным людям как можно больше возможностей улучшить свое положение и стать хозяевами своей жизни [...] Как и вы, я забочусь о свободе и благополучии обычного человека. В отличие от вас, я считаю,

¹ Согласно письму Фридмана Гэлбрейту от 1 октября 1978 года, эта дружба зародилась еще в начале 1950-х годов. Гэлбрейт, отвечавший за организацию семинаров в Гарварде, пригласил Фридмана выступить. Фридман вспоминает теплый прием, оказанный ему Гэлбрейтами, и «настоящую чуткость к чувствам других людей», которую Гэлбрейт проявлял и проявляет с тех пор (Holt 2017, 485).

² В послевоенный период Фридман критиковал дискреционную государственную политику, особенно монетарную, подчеркивая проблему времени, которое требуется для распознавания нежелательной ситуации, времени, которое требуется для принятия решений по борьбе с ней, и, наконец, времени, которое требуется для того, чтобы политика стала эффективной (Friedman 1947, 414). Об эволюции взглядов Фридмана на инфляцию см. в Шварцер (Schwarzer 2018).

что и то и другое может быть лучше всего обеспечено свободными рынками, ограниченным правительством и конкурентным капитализмом» (Письмо Фрийдмана Гэлбрейту, 1 октября 1978 г.)¹.

На публичной арене постановка и обсуждение их противостояния, похоже, обладает структурирующими достоинствами для прессы. В газете *San Francisco Examiner* от 9 января 1971 года консервативный интеллектуал Уильям Бакли-младший недвусмысленно озаглавил свою статью «*It's Galbraith versus Friedman*» («*Это Гэлбрейт против Фрийдмана*»). Начиная с 1966 года он регулярно приглашал их выступить в программе телевизионных дебатов «Линия огня». Хотя Гэлбрейт больше не принимал участия в академических дебатах, особенно в тех, которые были частью обновления макроэкономики после критики Лукаса (Lucas 1976), он принимал активное участие в дебатах в СМИ². Гэлбрейт — самый известный интеллектуал левого либерального крыла, ассоциирующийся с «новыми левыми», а Фрийдман становится самым известным интеллектуалом американских неолиберальных и либертарианских правых. В 1975 году журнал *Time* назвал их «самыми важными экономистами в современном мире» (Parker 2005, 537). Получив Нобелевскую премию по экономике в 1976 году и ведя регулярную колонку в журнале *Newsweek*, Фрийдман является единственным экономистом, чья известность среди широкой публики приближается к известности Гэлбрейта (Burgin 2013, 43). Этим объясняется настойчивое желание британских консерваторов привлечь его для ответа на распространение «*The Age of Uncertainty*» («*Эпохи неопределенности*»). Поэтому мы понимаем, почему ему предложили создать собственный телесериал. Он назывался «*Free to Choose*» («*Свобода выбора*») (Friedman et Friedman, 1980)³.

Еще в 1975 году Гэлбрейт ввел Фрийдмана в курс дела относительно проекта Би-би-си (Holt 2017, 464). Фрийдман сразу же решил, что было бы «очень желательно, чтобы идеи свободы и свободолюбия [*liberty and freedom*] гораздо чаще появлялись на телевидении»⁴. Уволившись из Чикагского университета и поселившись в Калифорнии в Гуверовском институте, Фрийдман в январе 1977 года связался с небольшим продюсером, которого покорили его политические идеи. Сомневаясь в эффективности стратегии в стиле Гэлбрейта, направленной на охват как можно более широкой аудитории, Фрийдман, в конце концов, согласился. Предлагая путешествие по истории экономических идей, Гэлбрейт обсуждал и интерпретировал мировоззрения, которых придерживалось множество

¹ Письмо воспроизведено в Холт (Holt 2017, 484-487).

² О критике Лукаса и реакции, которую она вызвала среди «кейнсианцев», см. в Гутсмедт и др. (Goutsmedt et al. 2019).

³ См. в переводе на русский язык: Фрийдман Милтон, Фрийдман Роуз. Свобода выбирать: наша позиция / пер. с англ. Т. Югай. М.: Фонд «Либеральная миссия»: Новое изд-во, 2007. 354 с.

⁴ Заметки взяты из переписки Фрийдмана в 1976 году и переданные Бергиным (Burgin 2013, 208).

экономистов. Намеренно отказавшись от претензий на плюрализм и минимальный нейтралитет, который можно было бы ожидать от документального фильма, Фридман хотел «вывести на экран сюжет книги *«Capitalisme et Liberté» («Капитализм и свобода»)*¹. Чтобы добиться этого, он и его продюсер сумели собрать средства у частных организаций, а затем предложили свою программу, уже готовую и профинансированную, общественному телевидению. Энгус Бергин предложил увлекательный анализ процесса производства каждой серии, а также уникальных вопросов, поднятых телевидением как средством передачи экономических идей и того, как они были восприняты. Книга «Эпоха неопределенности» стала бестселлером, но телевизионная версия вызвала много критики. Бергин показывает, что Гэлбрейт не смог приспособиться к новой среде. Занимая крайне повествовательную позицию, используя стиль, который принес ему успех в печати, Гэлбрейт в итоге оказался очень «академичным». Его критики считают, что он предлагает «популистское послание в элитарной форме» (Burgin 2013, 203). Фридман, напротив, излагает свои мысли «без жаргона», используя простые предложения и умножая примеры, которые переключаются с повседневной жизнью зрителей. Чтобы обеспечить противоречивость, каждый эпизод телесериала заканчивался тридцатиминутной дискуссией. В письме от 1^{ей} сентября 1979 года Фридман выразил сожаление по поводу того, что Гэлбрейт отклонил приглашение. Оправдание Гэлбрейта доказывает, что он осознавал пределы своей эффективности в убеждении людей на телевидении. «Я гораздо лучший писатель, чем вы, а вы гораздо лучший дебатер» (Письмо Гэлбрейта Фридману, 27 сентября 1979 года)².

Участие Гэлбрейта и Фридмана в телевизионных документальных сериалах и демонстрируемая ими рефлексивность заслуживают обсуждения отношений между экономистами и их практиками. Мнения Джорджа Стиглера и Роберта Солоу, который любил представлять себя техническим ученым, об обязательствах Гэлбрейта и Фридмана дают возможность обсудить отношения между экономистами и популяризацией, экспертизой и связью между убеждениями и научностью. Вопрос «популяризации» так же стар, как и институционализация самой дисциплины. В конце XIX века экономист Сайлас Маквейн опубликовал статью в *«Quarterly Journal of Economics»*, в которой объяснил, что в условиях демократии экономист обязан «направлять и просвещать» людей в экономических вопросах. Он осуждал тенденцию путать время, необходимое для производства знаний, со временем, необходимым для их распространения,

¹ Заметки взяты из переписки Фридмана в 1976 году и переданные Бергином (Burgin 2013, 209). Грант отмечает противоречие, которое, по его мнению, существует у Фридмана между его защитой экономики как «аполитичной» науки и присутствием его политического видения в его работах, или когда он вмешивается как экономист в общественную жизнь (Grant 1991, 911).

² Письмо воспроизведено по Холту (Holt 2017, 492). В версии 1990 года Джеймс Гэлбрейт, наконец, принимает участие в одном из эпизодов. В первой версии 1980 года в дебатах участвовал Сэмюэл Боулз.

но считал, что экономисты сами виноваты в том, что не смогли сделать свои теории доступными (Macvane 1895). С этой точки зрения Фридман (особенно в устной форме) и Гэлбрейт (в своих книгах), похоже, смогли не только донести свои идеи, но и вызвать интерес у широкой публики.

Их сила убеждения была такова, что Солоу говорил, что, слушая Милтона Фридмана, он начинал думать, как Джон Кеннет Гэлбрейт, и наоборот (1980, 2). За этим афоризмом, однако, скрывается характерное для неоклассического синтеза стремление занять нейтральную с научной точки зрения позицию и достичь консенсуса перед лицом позиций, которые были бы экстремистскими. Эта интерпретация подтверждается при прочтении статьи «Hayek, Friedman, and the Illusions of Conservative Economics» («Хайек, Фридман и иллюзии консервативной экономики») (2012). Точно так же, как он отличает «хорошего Хайека», которого он определяет как «серьезного академика», от «плохого Хайека», который пытался «обратить в свою веру широкую аудиторию», Солоу отличает Фридмана, «молодого академика», занимающегося эмпирической работой, от зрелого Фридмана, «прирожденного ведущего дебатов», занимающего «более грубую позицию» (Solow 2012, 905-909). Он предполагает, что между экономистом-академиком и экономистом-проповедником на публичной арене существует противоречие.

В то же время эту идею активно поддерживал Джордж Стиглер. Как и Гэлбрейт (1970), он признавал, что работа экономистов определяется социальным спросом. Если Гэлбрейт подчеркивает роль крупного бизнеса в их работе, то Стиглер — роль профсоюзов и социальной группы фермеров (Stigler 1976, 350). Он утверждает, что экономисты стараются «быть учеными со здоровой логикой», проводить эмпирические исследования на основе «надежных процедур», выносить «объективные и справедливые» суждения и в то же время стремятся «делать добро» (Stigler 1976, 353). Может показаться, что эти две логики несовместимы в том смысле, что поиск блага, который неизбежно связан с политическим видением экономиста, обязательно затмит научные исследования. Стиглер считает наоборот, но его аргументы приводят нас в трепет. Во-первых, он утверждает, что «одним из доказательств научной честности является тот факт, что невозможно нанять хорошего экономиста для защиты протекционистской программы или законов о минимальной заработной плате» (Stigler 1976, 353). Это равносильно определению качества научной работы по точкам зрения, касающимся мер государственной политики, т.е. той части работы экономиста, которая наиболее непосредственно связана с его донаучным видением и политическими предпочтениями. Во-вторых, Стиглер в аргументе, который, как кажется, предназначен для дискредитации Гэлбрейта, но в равной степени применим и к Милтону Фридману, утверждает, что существует дилемма между академиком и популяризатором, между серьезным экономистом, который обращается к своим коллегам, и экономистом, который успешно обращается к широкой публике.

Экономист по-настоящему и фундаментально важен, когда он расширяет знания о том, как работает экономическая система. Новые знания о том, как работает экономика, почти наверняка носят специализированный и технический характер, так что они будут известны в первую очередь его профессиональным коллегам. Таким образом, влияние работы экономиста и народное (непрофессиональное) уважение, которым он пользуется, скорее всего, будут отрицательно коррелировать (Stigler 1976, 354).

Это различие между академиком и популяризатором, описанное Стиглером частично совпадает с различием Солоу Различие между «маленькими мыслителями» и «большими мыслителями» (Solow 1967a). Она предлагает нам выделить два способа вмешательства экономиста в общественную жизнь. Первый способ — это вмешательство в качестве интеллектуала, который, подобно Фридману и Гэлбрейт, занимается более широкими вопросами. Второй способ, факультативно связанный с процессами специализации и технизации дисциплины, — это вмешательство в качестве эксперта¹. Для многих интеллектуалов, однако, господство экономической экспертизы не является господством научности. В 1974 году в своей работе «Антропология экономистов» Андре Николаи считал, что экономисты стали «работниками идеологий», поскольку их зарплата как экспертов, их карьера и престиж тесно зависят от идей, отстаиваемых на публичной арене (1974, 599)². Радикальный американский экономист Сэмюэл Боулз в своей статье «*Economists as a Servant of Power*» («*Экономисты как слуги власти*») поднял вопрос о том, можно ли «достичь целей демократии и равенства при капитализме путем предоставления более информированных и экспертных советов политикам» (Bowles 1974, 131). Он ответил, что нет, экспертиза экономиста, чья роль «неизбежно является политической, а также научной», благоприятствует статус-кво и власти преобладающей. Гэлбрейт, который не только воплощает, но и защищает видение интеллектуала как критика, также связывает вопрос об экспертизе на публичной арене с вопросом о демократии. Утверждение (часто реальное) технической сложности предмета приводит общественность к мысли о том, что она должна «оставить этот вопрос специалистам». Это способствует развитию «автономных полномочий» в обществе. Это приводит к своеобразному отчуждению общества от знания вопросов, которые его волнуют (Galbraith 1983a, 164-165).

¹ Хотя это различие сформулировано в других терминах, его также обсуждают Мата и Медема (2013). Они справедливо подчеркивают «капризный» характер термина «интеллектуальный».

² Более поздний анализ проблем, поднятых «бумом экспертизы», см. у Манделя (Mandel 1999, 114). В книге Сержа Алими «*Новые сторожевые псы*» («*Les Nouveaux chiens de Garde*», 1997) и одноименном документальном фильме 2008 года поднимается сопутствующая проблема, а именно: выбор эксперта для вмешательства в общественную жизнь всегда является результатом процесса предварительного отбора, который должен быть поставлен под сомнение, поскольку он не является прямым и единственным следствием признания научных достижений.

Наконец, выступления Фридмана и Гэлбрейта в средствах массовой информации поднимают последний вопрос, а именно — о соотношении между политическими убеждениями или донаучным видением экономиста, с одной стороны, и научностью его работы — с другой. Различие Солоу между «хорошим» и «плохим» Хайеком, которое можно применить как к Фридману, так и к Гэлбрейту, имеет то преимущество, что напоминает нам о том, что не все работы экономиста имеют одинаковый статус. Но оно рискует привести к наивному, если не ошибочному, видению производства знаний в экономике. Солоу считает, что «*La Route de la servitude*» («Дорога к рабству») — плохая книга. Но исследования и знания, созданные Хайеком, которыми Солоу (2012) восхищается, в частности его теория информации (Науек 1945), мотивированы именно его верой в то, что либерализм — лучший способ примирить индивидуальную свободу и экономическое развитие. Это не значит, что вся интеллектуальная продукция Хайека носит идеологический характер. Следует признать, что для всех экономистов убеждения и верования являются мощной движущей силой в производстве научного знания¹.

¹ Этот тезис в свое время защищали также Олсон и Клаг (Olson and Clague 1971, 759-760).

Глава 21

Общая теория власти

Оглядываясь назад, можно сказать, что 1970-е годы ознаменовали наступление новой эры. «Неолиберализм» постепенно сменялся «менеджеризмом»¹. По причинам, как внутренним, так и внешним, социальным, этот период, похоже, открывает, в глазах некоторых современных игроков, возможность глубокого обновления экономики. Заявляя о необходимости «включить власть» в экономический анализ во время своего президентского обращения к *Американской экономической ассоциации*, Гэлбрейт подчеркнул, что эта тема открывает обширное поле для исследований, которые экономисты смогут изучить в ближайшие годы. Именно по этому пути пошел он сам, опубликовав в 1983 году книгу «Анатомия власти». Ричард Паркер (2005) и Стивен Данн (2011) не уделили этой работе особого внимания. Однако наша реконструкция интегральной Экономики Гэлбрейта заставляет нас рассматривать ее как последнюю существенную часть его великого проекта. В этой книге Гэлбрейт задается целью определить матрицу для изучения властных отношений в современных обществах. При этом он предлагает пояснительную схему динамики капиталистических систем, которая объединяет многие из его предыдущих тезисов.

Понятие власти весьма неоднозначно. На данный момент мы ограничились изложением того, как Гэлбрейт его обозначает, а также его фундаментальной критикой по поводу его отсутствия в экономической мысли. Чтобы представить его замечания в перспективе, мы предлагаем исторический обзор присутствия концепции власти в экономической мысли, особенно в рамках теорий фирмы. Затем мы покажем, как эта концепция выступает в качестве объединяющего понятия для различных теорий. Хотя мы подчеркнули, что трилогия Гэлбрейта открывает диалог с другими социальными науками, в частности с политологией, социологией и менеджментом, мы согласились, что ее нельзя назвать междисциплинарной работой. Напротив, «Анатомия власти» может претендовать на такой статус благодаря общности предложенной аналитической матрицы. Действительно, в интервью журналу *Challenge* Гэлбрейт отмечает, что он намеренно предложил «общую теорию власти», которая не была «конкретно связана с экономикой и экономической властью» (Galbraith 1983c, 117).

¹ См.: Одье (Audier 2012), Бергин (Burgin 2012), Шамаю (Chamayou 2018), Мировский и Плеве (Mirowski and Plewhe 2009).

Прежде чем мы начнем наше изложение, необходимо сделать несколько пояснений относительно понятия власти. Наша цель ни в коем случае не состоит в том, чтобы выработать еще одно определение этого термина. Поэтому мы не предлагаем набор концептуальных различий, которые позволили бы аналитически отличить его от понятий силы, влияния, власти, контроля, убеждения или доминирования¹. Наша цель — рассказать о том, как и почему экономисты и интеллектуалы, в частности Гэлбрейт, использовали это понятие в своих пояснительных схемах. Хотя существует почти столько же определений власти, сколько авторов, рассматривавших это понятие, мы считаем, что предварительное разграничение полезно для структурирования нашей дискуссии. Оно основано на трех видениях концепции власти, как она используется в политической науке, выделенных Стивенем Люксом в его эссе «*Power*» («*Власть*») (Lukes 1974, 25)².

Первое видение концепции относится, с индивидуалистической точки зрения, к способности индивида заставить других действовать в направлении, благоприятствующем его интересам. Мы будем называть это «властью направлять», в том смысле, что индивид способен направлять действия других на достижение одной цели, а не другой. Именно такое видение содержится в знаменитом определении власти, данном Робертом Далем: «А имеет власть над Б постольку, поскольку он может заставить Б сделать то, что Б иначе не сделал бы» (1957, 202-203). Люкс считает эту точку зрения «одномерной». Он фокусируется на поведении индивидов в условиях открытых конфликтов и явно несовпадающих интересов. Это видение можно расширить, если учесть, что власть также означает способность агента, чтобы защитить свои интересы, ограничить пространство выбора, с которым сталкивается другой агент. В данном случае под властью понимается способность «предотвращать принятие решений в отношении потенциальных субъектов конфликта интересов» в контексте подавляемых конфликтов (Chassagnon 2018, 23). Мы будем называть это «ограничительной властью». Такое «двухмерное» видение концепции власти было предложено Бахрахом и Барацем в их статье «*The two faces of power*» («*Два лица власти*») (1962), а затем повторено в их книге «*Power and Poverty*» («*Власть и бедность*») (1970).

Хотя Лукс и опирается на их работы, он все же считает их слишком ограничивающими. Он добавляет к понятию власти третье, более макроскопическое измерение (Lukes 1974). В «трехмерном» видении Люкса ограничения индивидуального выбора не обязательно зависят от намеренных действий одного аген-

¹ Шассаньон утверждает, что «власть» не является полисемичным понятием, поскольку ее можно четко отделить от вышеупомянутых понятий (Chassagnon 2018, 13). Однако остается фактом, что экономисты часто используют этот термин неоднозначно, поэтому мы заинтересованы в использовании термина в общем общепринятом смысле, чтобы уточнить его, когда это необходимо.

² Об этих трех измерениях у Люкса см. в Шассаньон (Chassagnon 2018), Палермо (Palermo 2007), Кестинг (Kesting 2005) и Роше (Rocher 1986).

та по отношению к другому. Эти ограничения вполне могут быть результатом возникающих институциональных явлений в контексте скрытых конфликтов. По этой причине мы будем говорить об «институциональной власти»¹. Институциональная власть может проявляться и как власть направлять, и как власть ограничивать. Ее отличает то, что она не предполагает прямой преднамеренности. Такая системная власть, не направленная намеренно на поведение индивида, содержится, например, в концепции обратного канала Гэлбрейта. Де-факто существует ограниченный диапазон выбора, доступный потребителю. Это ограничение является результатом функционирования системы планирования в целом, а не результатом желания конкретной компании осуществлять ограничительную власть над конкретным потребителем.

Концепция власти в экономической мысли

В 1971 году экономист Курт Ротшильд опубликовал книгу под названием «*Power in Economics*» («*Власть в экономике*»). В ней были собраны материалы различных авторов, таких как Баран, Брэди, Гэлбрейт, Перру и Пол Суизи. В предисловии Ротшильд утверждает, что основной причиной недостаточного рассмотрения концепции власти является «полная победа «совершенной конкуренции» в качестве фундаментальной модели экономического теоретизирования» (Rothschild 1971, 8). В работе «*The absence of power in contemporary economic theory*» («*Отсутствие власти в современной экономической теории*») он повторяет это утверждение, подчеркивая при этом, что «рыночная власть» и «переговорная власть» всегда были двумя исключениями (Rothschild 2002, 433; 1971, 9). Мнение Ротшильда разделяет подавляющее большинство экономистов и историков мысли, которые, исходя из различных исследовательских вопросов, изучали место концепции власти в экономическом анализе². Пьер Докес (Dockès 2000) и Виргиль Шассаньон (Chassagnon 2018) показали, что многие социологи послевоенного времени считают это понятие «разочаровывающим» или даже «табуированным». Хайнц Курц (Kurz 2018) объясняет, что власть стала «*bête noire*» экономики в период появления «Маржиналистской экономики», в последней трети XIX века. Франсуа Перру связывает это отсутствие с математизацией дисциплины, начавшейся в межвоенный период. «Доматематические формы ана-

¹ Институциональную власть не следует путать с определением власти как «институциональной власти», т.е. властных отношений, которые признаются таковыми и на которые дается согласие.

² Мы имеем дело с властью в экономических отношениях. Многие экономисты рассматривали власть в контексте политических явлений, в частности государства (Ingrao 2018). Тот факт, что у истоков экономической мысли рыночные отношения задумывались как способные уменьшить произвол государственной власти, несомненно, объясняет, почему эта концепция занимает незначительное место в данной дисциплине. Это одно из возможных прочтений работы Хиршмана (1977).

лиза обмена и цен имели то преимущество, что позволяли избежать представления экономической жизни как механического регулирования количеств» (Pergoux 1950, 960). В этом отношении мышление классиков контрастирует с мышлением неоклассиков. Это противопоставление лежит в основе всех описаний эволюции экономики с точки зрения ее отношения к концепции власти.

Исследования концепции власти в классической мысли обычно сосредоточены на том месте, которое она занимает в пояснительных схемах трех наиболее известных ее выразителей: Адама Смита, Давида Рикардо и Карла Маркса. Если концепция власти не является чужеродной для анализа Смита, то прежде всего потому, что она лежит в основе его анализа обмена. Вопреки традиционному рикардианскому прочтению его теории стоимости как «наемного труда», Эммануэль Блан (1990) показал, что для Адама Смита стоимость товара не предшествует обмену. В книге *«An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations»* («Исследование о природе и причинах богатства народов») обмен точно описывается как процесс, посредством которого определяется меновая стоимость блага, т.е. богатство, которое можно получить от него¹. Богатство — это «власть покупать», которая соответствует *власти направлять*, поскольку Смит считает ее эквивалентной «праву распоряжаться трудом других» (Smith 1776, 100)². Курт Ротшильд добавляет, что Смита «нельзя обвинить в том, что он пренебрег проблемой власти» по второй причине. Он придает большое значение темам соглашений между производителями, монополий и государственного вмешательства (Rothschild 2002, 435-436). Экономический анализ Смита основан именно на признании проблемы, которую создает существование индивидов, организаций и классов с антагонистическими интересами (Kurz 2018).

Рикардо в этом отношении следует по стопам Смита. Его теория распределения основана на законе, согласно которому увеличение доли заработной платы механически снижает норму прибыли. Франсуа Перру настаивал на «конфликтном» характере этой «рикардианской динамики». По его мнению, все классики описывают «экономику в обществе» и «пропитанную социальными силами» (Pergoux 1973, 6). Работу Маркса можно отнести к английской классике, тем не менее он будет общепризнанным мыслителем о власти. Начав с фундаментального противопоставления рабочих и владельцев средств производства, он рассматривает экономическую конфликтность внутри фирмы, подчеркивая в целом «деспотический» характер, с которым капитализм облекает функцию контроля внутри фирмы (Chirat 2020b). Производственный процесс рассматривается как процесс экономической эксплуатации. Эта конфликтность в отношениях производства является порождающим механизмом клас-

¹ Видение Смита о ценности напоминает взгляд Андре Орлеана (Orléan 2011). Однако последний не установил эту связь, представив традиционную точку зрения, согласно которой Смит разработал содержательную теорию стоимости.

² См. в переводе на русский язык: Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. 684 с.

совой борьбы и социально-исторической динамики в целом. Если мы также рассмотрим более философское измерение трудов Маркса, вопрос о власти предстанет в ином свете. Используя в своих ранних работах концепцию отчуждения, он предвосхищает некоторые анализы социально-психологических форм власти, изучаемых в послевоенный период. Термины «влияние» или «убеждение» обычно используются для описания этого аспекта общей концепции власти¹.

Среди историков экономической мысли, занимающихся вопросом о месте власти в анализе, маржинализм всегда представляется как великий фундаментальный перелом. Маффео Панталеони (Pantaleoni 1898), сам представитель маржинализма, в данном случае итальянской традиции, сразу же обратил внимание на исчезновение понятия власти². Сосредоточившись на поведении индивидов, маржиналистская экономика вырвала анализ индивидуального поведения из стратегических взаимодействий и институциональных контекстов, в которых оно происходит. Статья «*Macht oder ökonomisches Gesetz*» («*Власть и экономический закон*») Эжена Бем-Баверка (Böhm-Bawerk 1914) является одной из лучших иллюстраций тенденции маржинализма к маргинализации пояснительной силы властных отношений³. Бем-Баверк считает, что влияние профсоюзов и коллективных норм на формирование заработной платы и цен незначительно, поскольку оно обязательно осуществляется в рамках экономических законов спроса и предложения и вознаграждения факторов по их предельной производительности. Следовательно, признание власти добавляет неопределенность к уровню установления заработной платы, но не вносит «ничего нового, что не было бы предусмотрено теоретической формулировкой цен» (Böhm-Bawerk 1914, 240).

Однако другой представитель австрийского маржинализма является исключением с точки зрения важности, придаваемой понятию власти в анализе (Kurz 2018). Это Фридрих фон Визер (von Wieser 1914; von Wieser 1926), который вдохновлял, в частности, Йозефа Шумпетера. В 1926 году Визер опубликовал работу «*Das Gesetz der Macht*» («*Закон власти*»), название которой звучит как ответ на статью Бем-Баверка «*Macht oder ökonomisches Gesetz*» («*Власть и экономический закон*»). Визер стремился включить в свой анализ важность «внеэкономических сил», которым «подвержены индивиды» (Pigou 1945, 144). С этой целью он проводит различие между «внешней властью», относящейся к силе или принуждению, оказываемому на других, и «внутренней властью», относящейся к убеждению, оказываемому на индивидов. Как и Шумпетер, а затем Гэлбрейт, Визер использует это различие для разработки эндогенной концепции предпочтений. При этом он ставит под сомнение то, что мы сегодня

¹ Основное различие между понятием власти и понятием влияния заключается в том, что первое опирается на инструмент «принуждение», а второе — на инструмент «убеждение» (Chassagnon 2018, 17).

² Об анализе власти Панталеони см.: Ломм (Lhomme 1958), Моска (Mosca 2018).

³ См. в Ломм (Lhomme 1958, 867-873), Николаи (Nicolai 1966, 318; 1974, 585-588), Перру (Perroux 1973, 212), Ротшильд (Rothschild 2002, 437) и Курц (Kurz 2018, 44-51).

называем принципом суверенитета потребителя. В двух словах можно сказать, что Визер реинтегрирует свой экономический анализ, вдохновленный маржинализмом, в историческую институционалистскую эпистемологию. Однако он остается скорее исключением, чем нормой среди сторонников маржинализма.

В конце Второй мировой войны «большинство современных теоретиков экономической науки в мире в той или иной степени связаны с маржинализмом» (Pigou 1945, 8). Теория предельной полезности лежит в основе неоклассической экономики, в частности «теории равновесия» (Perroux 1945). В классическом понимании власть рассматривалась на макроскопическом уровне. При маржиналистском разрыве понятие власти, если оно не просто исчезает, подвергается двойному сокращению. Во-первых, она сводится к анализу отношений между индивидами. Видение власти, воплощенное в неоклассическом микроэкономическом анализе, тогда имело близкое сходство с определением Даля. Как и эти анализы, видение Даля укоренено в позиции методологического индивидуализма (Dockès 2000, 922). Во-вторых, «пост-вальрасианцы» сводят все формы власти к рыночной власти. Движимые желанием подражать физикам, неоклассические экономисты не отрицают властных отношений как таковых. Но они сводят их к «трению», или именно к тем явлениям, «которые чистая механика оставляет без внимания» (Dockès 1999, 6-9). С этой точки зрения властные отношения — чисто остаточные явления, понимаемые как отклонения от нормы конкурентной модели.

Франсуа Перру подробно изучил, каким образом властные отношения фактически исключаются из теорий общего равновесия. В этом воображаемом мире конфликтная и асимметричная логика власти отсутствует, по крайней мере по трем причинам. Во-первых, обмен всегда рассматривается как «признак того, что все стороны получили выгоду», а рынок «рассматривается как основная сила, стоящая за экономикой» (Perroux 1973, 65-67)¹. В такой воображаемый мир, скорее всего, не проникнет никакая преднамеренная и произвольная власть направления или ограничения. Во-вторых, существует инструментальная причина отсутствия власти в равновесных теориях. Поскольку они действуют асимметрично и нерегулярно, властные отношения вносят неопределенность в экономическую теорию (Jacquemin 1965). В частности, они имеют «тот недостаток, что не обеспечивают уникального равновесия» (Freedman 1998, 60). В-третьих, властные отношения были исключены из анализа, потому что они являются явлениями, которые трудно измерить, в то время как существует тенденция считать, что только явления, которые можно измерить, имеют эмпирическую или инструментальную ценность.

Неоклассическая аналитическая система порождает идею о существовании дихотомии между конкуренцией и властью². Опираясь на работу Сальвадори и Синьорино (Salvadori and Signorino 2013), Курц противопоставляет место, от-

¹ Об этой концепции обмена среди теоретиков общего равновесия см. (1971, 336).

² Сторонники внедрения власти в анализ отвергают эту дихотомию.

водимое власти в модели «свободной конкуренции» классиков, и место, отводимое ей в модели «совершенной конкуренции» неоклассиков (2018, 27). Для классиков «свободная конкуренция» означает гипотезу свободного входа и выхода агентов на рынки, следствием которой является выравнивание норм прибыли между различными отраслями. Однако власть не исключается, поскольку «агенты используют свою рыночную власть, стратегически определяя свои цены». В отличие от этого, модели общего равновесия, основанные на предположении о совершенной конкуренции, «описывают состояние равновесия», в котором «атомизированные агенты» относятся к ценам как к параметрическим данным (Salvadori and Signorino 2013, 150-151). Подобные рассуждения на основе «ценопринимателей», а не «ценообразователей», — это способ исключить из анализа формы рыночной власти. В этой системе больше нет асимметричных отношений между экономическими агентами, есть только обезличенные рыночные ограничения. Для сторонников теории власти задача состоит в том, чтобы продемонстрировать, что эти ограничения определяются именно «элементами власти вне рынка» (Rothschild 2002, 434)¹. Другим основным допущением неоклассической теории, способствующим исключению власти из анализа, является предположение о заданной шкале предпочтений². Именно подчеркивая эндогенную природу предпочтений, Франсуа Перру, как и Гэлбрейт (Galbraith 1958a), подчеркнул важность концепции власти и дистанцировался от экономики благосостояния и ее претензий на ценностную нейтральность.

Гуманитарная наука о чистых средствах, оторванная от целей и ценностей, немыслима. [...] Если цели недоступны экономисту, он будет довольствоваться существующим социальным порядком и иерархией социальных сил, которые его образуют, и ограничится рецептами правильного использования ограниченных ресурсов, социального дефицита, который формируется институтами» (Perroux 1973, 11-12).

Маржинализм представляет собой разрыв в истории экономической мысли, прочитанной через призму концепции власти, поскольку, отказываясь от нее или фокусируясь исключительно на власти как рыночной власти, он оставляет в стороне вопрос об *институциональной власти* (Chassagnon 2014, 732). А между тем это важнейший компонент изучения феномена. Когда Ротшильд перечисляет исключения, учитывающие этот компонент, неудивительно, что среди основных традиций упоминаются американский исторический институционализм и радикальное течение (Rothschild 1971, 14-18)³. Действи-

¹ Об институциональной природе рыночных ограничений см. (1973, 31) и Клейн (1980, 884).

² Признание процесса формирования предпочтений восходит, по крайней мере, к работам Адама Смита. Курц заключает, что маржинализм нельзя считать «глубоко укоренившимся» в «смитианской традиции» (Kurz 2018, 18).

³ Существует также французская традиция введения власти в экономический анализ. К ней относятся такие авторы, как Жан Ломм (Lhomme 1958), Жан Маршалль (Marshall 1952), Андре Николаи (Nicolai 1957) и Франсуа Перру (Perroux 1950, 1965, 1973).

тельно, у нас было много возможностей показать, как участники институционалистского движения включают различные формы власти в свои пояснительные схемы. В то же время, когда Гэлбрейт опубликовал «Анатомию власти», были и другие проявления этого в книге Тула и Сэмюэlsa «*The economy as a system of power*» («Экономика как система власти») (1980) и статьях Уоллеса Петерсона (1980, 1989). Вдохновленный трилогией Гэлбрейта, Петерсон обсуждает последствия введения понятия власти для макроэкономического анализа распределения. Таким образом, он возвращается к темам классической мысли. В вопросе о том, какое значение следует придавать концепции власти, сходятся участники американского исторического институционализма и радикального течения. В рамках последнего, однако, произошел сдвиг в понимании власти.

Радикалы первого поколения, такие как Баран, Суизи и Райт Миллс, понятие власти всегда тесно связывали с владением капиталом. Сэмюэл Боулз и Герберт Гинтис, которые представляли второе поколение радикальных американских экономистов, близких к Гэлбрейту в Гарварде во время второго кризиса дисциплины, также единодушно признаются мыслителями о власти. В 1970-х годах они подчеркивали роль институтов как механизма распределения власти (Bowles and Gintis 1975, Gintis 1972). Признавая отсутствие реакции на эту экстерналистскую критику неоклассической парадигмы, их более поздние работы вместо этого фокусируются на интерналистской критике. Действительно, Боулз и Гинтис теперь пытаются показать, что власть является центральным понятием даже в рамках конкурентной рыночной экономики (1987, 1992, 2000). Для этого они сначала ставят под сомнение предположения, связанные с моделями Вальраса, о том, что контракты являются полными и не требуют затрат. Когда «экономический агент может отказаться от обмена, не понеся издержек», тогда «моральные и политические вопросы, касающиеся распределения власти и наличия принуждения в отношениях обмена, не возникают» (Bowles and Gintis 1992, 324). Но в реальности стоимость отказа от обмена на рынке труда для работника чрезвычайно высока. На карту поставлены его средства к существованию. Далее они показывают, что богатство обычно дает — в дополнение к большей покупательной способности — позицию на короткой стороне рынков, которые не находятся в равновесии. Как правило, именно кредиторы на рынках капитала и работодатели на рынке труда обладают правом нормирования (2000, 1442). Боулз и Гинтис (2008) написали статью «*Power*» («Власть») для Нового экономического словаря «*New Palgrave Dictionary of Economics*». Эта статья появилась только в издании 2008 года, что свидетельствует о низкой значимости этого понятия в значительной части дисциплины. Недавний текст Боулза и Гинтиса показывает, что, в отличие от участников исторического институционализма или радикального течения, которые фокусировались в основном на институциональных полномочиях, их недавняя интерналистская критика неоклассической экономики в основном основана на микроэкономическом

подходе к понятию власти¹. «Для того чтобы В обладал властью над А, достаточно, чтобы, налагая или угрожая наложить санкции на А, В мог повлиять на действия А таким образом, чтобы продвинуть интересы В, тогда как А не имеет такой возможности по отношению к Б» (Bowles et Gintis 1992, 326-327).

Завершая этот краткий обзор, мы хотели бы подчеркнуть, что изучение вторичной литературы выявило идею о том, что внимание, уделяемое концепции власти, представляет собой основную линию разлома между работами, которые кристаллизуются под ярлыками ортодоксии и гетеродоксии. Именно через призму внимания, уделяемого этому понятию, Ротшильд приходит к выводу, что «только в экономике мы имеем глубокое разделение между доминирующей парадигмой, которая управляет и позволяет нам говорить о других теоретиках как о «диссидентах» (Rothschild 2002, 441). Разница в отношении к власти даже считается парадигматическим различием между неоклассической экономикой и институционалистской экономикой (Klein 1980)². Возможно, лучшей иллюстрацией несводимости этих рамок является расхождение между Самуэльсоном и Гэлбрейтом по вопросу о соответствующей силе факторов производства. В допущениях модели общего равновесия Вальраса Пол Самуэльсон может утверждать, что «на совершенно конкурентном рынке, действительно, не имеет значения, кто кого нанимает», так что вполне можно допустить, что «труд нанимает капитал» (Galbraith 1957, 894)³. В книге «Новое индустриальное общество» Гэлбрейт пытается понять, почему на протяжении всей истории власть над деятельностью корпораций ассоциировалась с определенными факторами производства — землей, капиталом, управленческими и техническими знаниями — а не с другими (Galbraith 1967a, 58).

Власть и авторитет в теориях фирмы

Чтобы прояснить, что экономисты понимают под властью, прежде чем обратиться к «*The Anatomy of Power*» («Анатомии власти») Гэлбрейта, нам нужно отказаться от предыдущей, в высшей степени обобщающей точки зрения и сосредоточиться на конкретной поддисциплине этой дисциплины. Именно в рамках теорий фирмы чаще всего обсуждается вопрос о власти. Так происходит и в интегральной Экономике Гэлбрейта. Сначала проводится различие между внешними по отношению к фирме властными отношениями, возника-

¹ Связав богатство и нормирующую власть, Боулз и Гинтис, тем не менее, устанавливают мост между властью на институциональном уровне и властью на межличностном уровне (Bowles and Gintis 1987).

² Ордолиберализм — это также школа мысли, в которой тема власти занимает центральное место. Поскольку ордолибералы не оказали заметного влияния на героев нашей истории, мы берем на себя смелость отослать читателя к работе Февр (Fèvre, 2017).

³ Боулз и Гинтис показывают, что именно отвергаемая ими гипотеза о полной и недорогой контрактуализации оправдывает заявление Самуэльсона.

ющими в ее отношениях с другими субъектами среды, в которой она действует, и внутренними по отношению к фирме властными отношениями, которые анализируются в основном на основе концепции власти.

Проявление власти компании над внешней средой первоначально отражалось в старом понятии «монопольная власть», которое постепенно было заменено понятием «рыночная власть». Франсуа Перру считал, что рыночная власть — это лишь «узкая дверь», через которую концепция власти входит в экономический анализ (Perroux 1973, 12). Тем не менее это крайне важно, учитывая существование двух концепций понятия «рыночная власть». В неоклассической теории фирмы, основанной на строгом ситуационном детерминизме, рыночная власть сводится к идее, что фирма, обладающая монопольной властью, поскольку она следует поведенческому правилу максимизации прибыли, устанавливает цену выше, чем равновесная цена конкуренции. Таким образом, рыночная власть объясняет, почему экономические агенты могут получать ренту. Однако мы видели, что понятие рыночной власти используется участниками исторического институционализма и индустриальной экономики в Гарварде в совершенно ином смысле. Во-первых, оно относится к способности фирмы стратегически определять объемы производства и цены, по которым она предлагает их продавать. Но это также относится к выбору, который она делает в отношении маркетинговых практик, вертикальной и горизонтальной интеграции. Напомним, что Карл Кейсен определил мощь компании как «значительный диапазон выбора», с которым она сталкивается (1959).

Как только экономисты проходят через «черный ход» «рыночной власти», но расширяют значение этого понятия, чтобы обозначить дискреционную власть, т.е. способность компании к стратегическим действиям в своей среде, они обычно мобилизуют концепцию власти во второй форме. Рассматривая отношения компании с поставщиками, клиентами, сотрудниками и кредиторами, многие экономисты используют понятие «переговорная сила» [*bargaining power*] для анализа этих рыночных отношений¹. Из этого взгляда на переговорную силу вытекает тезис о том, что цены на товары и заработная плата — это не объективные данные из окружающей среды, генерируемые рыночными механизмами, а, напротив, переменные, управляемые в ходе процессов принятия решений внутри компании или внутри отношений, связывающих ее с другим субъектом. Именно поэтому Герберт Саймон утверждает, что концепция переговорной силы свидетельствует о необходимости совместного изучения цен и административной координации (Simon 1962, 2).

Это понятие административной координации является третьим этапом введения власти в теорию фирмы. Оно связывает изучение внешних властных отношений с изучением внутренних властных отношений внутри фирмы. К во-

¹ Коммонс (Commons 1923, 1924), Найт (Knight 1939, 1951b), Данлоп (Dunlop 1942), Гэлбрейт (Perroux 1952a), Даль и Линдблом (Dahl et Lindblom 1953), Саймон (Simon 1959, 1962).

просу административной координации как отношения между фирмой и ее окружением подходили с разных исследовательских позиций. Герберт Саймон (Simon 1962) выделяет четыре типа координации: рынок, власть, переговоры и демократический процесс. Оливер Уильямсон (Williamson 1975; Williamson 1981b) различает координацию на рынке и координацию по иерархии, т.е. в компании. Способы управления организацией могут быть гибридными. Но если рыночная координация в основном основана на материальных стимулах, то понимание механизмов стимулирования при иерархической координации предполагает рассмотрение либо договорных отношений между двумя фирмами, либо договорных отношений между работодателями и работниками. Эти договорные отношения между работодателями и работниками являются одним из основных вопросов любой теории фирмы. Вопрос власти вступает в игру, в частности, через понятие авторитета, определяемого как «институционализируемая власть» (Bierstedt 1950).

Вопрос о власти является фундаментальным, поскольку он представляет собой «главное онтологическое различие между рынком и фирмой» и, кстати, позволяет поставить под сомнение границы фирмы (Chassagnon 2014, 725). Каждая теория фирмы поддерживает довольно своеобразные отношения с вопросом власти, другими словами, с отношениями *управленческой власти и власти ограничения* внутри фирмы. Мы возьмем на себя смелость суммировать видение, представленное некоторыми из основных подходов¹. Для начала, однако, важно уточнить, что власть — это понятие, отличное от доминирования. В случае господства, применяемого к вопросу о работе, повиновение является следствием чисто физического ограничения или принудительной правовой системы. Так обстоит дело в системах, основанных на рабстве или крепостном праве. В случае же с властью речь идет о свободном согласии. Следовательно, любая теория фирмы должна быть способна объяснить принятие отношений власти каждой из сторон.

Контрактуалистские подходы Алчиана и Демсеца (1972) и Дженсена и Меклинга (1976) исключают все формы власти из анализа по причинам, схожим с вальрасовскими моделями общего равновесия. Если считать, что фирма — это юридическая фикция, сводящаяся к «узлу двусторонних контрактов», и что контракт может быть разорван в любой момент без особых затрат, то, что традиционно называется «трудовыми отношениями», в конечном итоге окажется не более чем свободными рыночными отношениями, как и любые другие. Напротив, отношения власти всегда рассматриваются как асимметричные отношения. Координация в капиталистической фирме, задуманной таким образом, основана не на осуществлении власти, а на материальных стимулах. Задача центрального агента, который одновременно является владельцем, рабо-

¹ Представление каждого из этих подходов основано на презентациях Бодри и Шассаньона (Baudry et Chassagnon 2014), Шассаньона (Chassagnon 2014, 2018) и Докеса (Dockès 2000).

тодателем и контролером, состоит в том, чтобы стимулы, заложенные в заключаемых им контрактах, обеспечивали эффективную координацию всех договаривающихся сторон. Однако все контрактualистские подходы к фирме не исключают использования власти в качестве механизма координации внутри фирмы.

Сформулировав тезис о необходимой неполноте контрактов и обосновав его с помощью гипотез о существовании транзакционных издержек и неопределенности, Оливер Харт (Hart 1989) подчеркнул, что для достижения эффективной координации важно определить права на активы фирмы. В данном случае фирма рассматривается как комбинация отчуждаемых нечеловеческих активов, подлежащих владению так же, как и физический капитал, и неотчуждаемых человеческих активов, так называемого человеческого капитала¹. Как правило, работники, желающие развивать свой человеческий капитал, нуждаются в доступе к нечеловеческим активам. Поэтому для них особенно дорого нарушить контракт с владельцами этих активов. Таким образом, те, кто владеет нечеловеческими активами, косвенно контролируют человеческие активы (Hart and Moore 1994). Со стороны работодателя-собственника признание его полномочий позволяет ему защититься от двух явлений, которым благоприятствует необходимая контрактная неполнота. Это риск оппортунистического поведения сотрудников и риск недостаточных инвестиций в конкретные активы. Таким образом, в этой системе мышления, в отличие от институционалистско-исторической, авторитет как институциональная власть определять действия других людей основывается на владении отчуждаемыми активами. Власть и собственность даже полностью смешиваются (Baudry and Chassagnon 2014, 28)². Понятие власти сводится к понятию авторитета и рассматривается исключительно «как паллиатив, средство защиты, единственная функция которого заключается в придании принудительной силы элементам, которые сами по себе не могут быть оговорены в договоре» (Chassagnon 2014, 726).

В отличие от контрактualистских подходов, с которыми они, тем не менее, перекрестно плодоносят, транснационалистические подходы ставят авторитет в центр предприятия. Но они сводят понятие власти к этому ограниченному понятию «авторитет» (Chassagnon 2018, 6). В работе «*The nature of the firm*» («*Природа фирмы*») Рональд Коуз (1937) утверждает, что смысл существования фирм заключается в существовании транзакционных издержек в рыночных обменах,

¹ Понятие «капитал» обычно относится к активам, которыми можно распоряжаться, поэтому Ходжсон (2014) критикует метафору «человеческий капитал».

² Критику этого подхода см. в Бодри и Шассаньон (Baudry and Chassagnon 2014, 29-34) и Шассаньон (Chassagnon 2014). Владельцы активов, не являющиеся людьми, также могут обладать определенной властью в договорных отношениях в силу информационной асимметрии в их пользу или владения конкретными активами, имеющими критическое значение. Подчеркивая этот последний момент, статья Раджана и Зингалеса (Rajan et Zingales 1998) напоминает тезис Гэлбрейта (1967а) об определении власти в фирме.

в частности издержек на ведение переговоров по контрактам и издержек на поиск информации. Фирма заменяет множество краткосрочных контрактов возможностью заключения долгосрочных договоров. Особая форма контрактualизации, представленная наемным трудом, обеспечивает работникам гарантии дохода, которые они обменивают на признание власти того, кого Коуз называет предпринимателем. Авторитет мыслится как *власть определения*: «Если работник переходит от услуги Y к услуге X, он делает это не из-за изменения относительной цены, а потому, что ему приказали это сделать» (Coase 1937, 387). Отсюда дихотомия между координацией со стороны рынка и координацией со стороны организации: «В рамках фирмы рыночные сделки устраняются, а сложная структура рыночного обмена заменяется предпринимателем-координатором, который руководит производством» (Coase 1937, 388)¹.

В традициях Рональда Коуза, Оливер Уильямсон считает, что авторитет как власть, установленная законом, представляет собой механизм координации, характерный для фирмы (1975, 1985). С другой стороны, он считает, что понятие власти недействительно (1985, 237). Одним из ключевых понятий в теории Уильямсона является понятие специфических активов. При наличии специфических активов и повторяющихся, долгосрочных контрактов отношения власти представляются модальностью, необходимой для обеспечения эффективной координации между агентами (Baudry 1999). Индивид, которому приходится инвестировать в специфические активы, потенциально зависит от своего контрагента. Его выход из контрактных отношений, скорее всего, повлечет за собой невозвратные издержки. Повторное вовлечение его специфических активов в новые контрактные отношения обязательно повлечет за собой транзакционные издержки. Отношения по оплате труда, регулируемые властью, позволяют снизить риск недоинвестирования в специфические активы. С другой стороны, работодатель рискует пострадать от потенциально оппортунистического поведения работников при каждом пересмотре контракта. Отсюда вытекает важность долгосрочных контрактных отношений, наделяющих работодателя властью. По Уильямсону, работник прекрасно осознает свою зависимость от работодателя, но соглашается на нее, чтобы обеспечить себе стоимость своих конкретных активов. Именно эта точка зрения приводит его к выводу — совершенно «произвольному», по словам Докеса (2000, 928), что концепция власти как «зависимости от других» в организации не представляет особого интереса. По мнению Уильямсона, существует полный контраст между авторитетом, с одной стороны, и властью — с другой. Первая обеспечивает эффективность, снимая проблемы, связанные с транзакционными издержками, неполнотой контрактов и ограниченной рациональностью агентов. Вторая относится исключительно к способности индивида использовать стратегические ресурсы в ущерб эффективности координации внутри фирмы (Chassagnon 2014, 725).

¹ Две цитаты из Коуза переведены в Бодри и Шассаньон (Baudry and Chassagnon 2012).

Мы видели, что на Гэлбрейта, помимо управленческих теорий, оказали влияние бихевиористские подходы к бизнесу. Самый известный бихевиористский подход к трудовым отношениям, который также был одним из интеллектуальных влияний Оливера Уильямсона, является подход Герберта Саймона. В своей докторской диссертации «*Administrative Behavior*» («Административное поведение») он воспринял и поддержал мысли Честера Барнарда (Barnard 1938), в частности его концепцию авторитета¹. В его статье «*A formal theory of the Employment relationship*» («Формальная теория трудовых отношений») (1951) была предложена модель, разработанная для учета «ограничений, которые рационально накладываются на полномочия работодателя в трудовом договоре». Саймон критиковал экономическую теорию за неспособность учесть явления, связанные с «управлением факторами производства» (Simon 1951, 293). Он считает, что работодатель будет осуществлять власть над работником, если последний согласится с выбором работодателем определенного набора задач, в рамках которого существует подмножество, которое он согласен выполнять (его «зона приемлемости»). Его модель направлена на утверждение превосходства трудового договора над обычным договором купли-продажи в условиях растущей неопределенности. Для работодателя трудовой договор позволяет «отложить принятие решения» об определении задач, которые должен будет выполнять работник. Другими словами, он обеспечивает управленческую гибкость. Для работника трудовой договор равносителен принятию полномочий работодателя, но в обмен на заранее оговоренное вознаграждение. Работник, конечно, не застрахован от желания работодателя заставить его выполнять задачи, выходящие за рамки его компетенции. Однако Саймон отмечает, что удовлетворение работника может быть частью «долгосрочной» рациональности работодателя. Такое удовлетворение работника, скорее всего, будет иметь «моральные последствия», которые улучшат его продуктивную работу. Долгосрочные отношения, в отличие от договорных, которые постоянно возобновляются, также способствуют укреплению доверия между сторонами (1951, 302).

Взгляд Саймона на власть и трудовой договор особенно интересен в нескольких отношениях. Утверждая, что «вместо утверждения, что А обладает властью над Б, мы можем заменить утверждение, что поведение А вызывает поведение Б» (Simon 1957, 5), авторитет предстает как одно из возможных проявлений власти направлять и власти сдерживать в формальных рамках организации. Во-вторых, в условиях неопределенности авторитет превращает организацию в механизм координации, который в конечном итоге «более гибок, чем рынок» (Favereau and Walliser 2000, 190). Однако бихевиористские подхо-

¹ Барнард определяет его как «характер общения (приказа) в формальной организации, в силу которого член организации соглашается с тем, что его действиями управляют, т.е. что он должен делать и чего он не должен делать, регулируется или определяется, насколько это касается организации» (Barnard 1938, 163). Цитировано и переведено в Бодри и Шассаньон (Baudry and Chassagnon 2014, 46).

ды не довольствуются сведением понятия власти к понятию авторитета. При рассмотрении мотивации индивидов в компании — стимулов, адаптации, идентификации — работа Марча и Саймона (1958) напрямую перекликается с понятием влияния. В бихевиористской работе о фирме как «политической коалиции» фирма рассматривается как альтернатива рынку для достижения сближения интересов. При этом подчеркивается консенсуальный и кооперативный аспект властных отношений внутри фирмы (Suert and March 1963). Джеймс Марч, тем не менее, счел концепцию власти «разочаровывающей», полагая, что она непригодна для понимания «сложных систем социального выбора» (March 1966, 70)¹.

Исторический американский институционалистский подход разделяет с бихевиористскими теориями видение компании как организации. С этого момента компания рассматривается и как место, где выражается власть, и как вектор власти. На внутреннем уровне компании их анализ фокусируется не столько на отношениях власти как таковых, сколько на конфликтном характере отношений между ее членами, основанном на концепции переговорной власти. Другой фундаментальный вопрос для участников исторического институционализма касается определения группы лиц, обладающих «контролем» внутри фирмы, т.е. властью определять ее стратегические ориентиры и цели. Их исследования основаны на историческом анализе различных критических ресурсов, таких как владение определенными активами, обладание статусом руководителя или владение специфическими знаниями и областями неопределенности. В вебленовской традиции акцент делается на фактической власти индивида, а не на власти де-юре, закрепленной в законе. Американские исторические институционалистские теории объясняют, что компания также является проводником власти для тех лиц, которые ее контролируют. Через вознаграждение, которое она предоставляет, компания является источником экономической власти. Как организация, созданная для производства товаров и услуг, компания помогает формировать различные цели существования. Поэтому она является вектором социальной власти. Как группа интересов, крупный бизнес поддерживает политическую власть не только через свои прямые связи с политическими органами, но и через влияние на СМИ. Являясь проводником этих трех сил, крупный бизнес, таким образом, способен участвовать в трансформации социальной среды и находится в центре властной структуры общества.

В заключение о месте, занимаемом властью в теориях фирмы, мы хотели бы подчеркнуть, что теории фирмы, наиболее заинтересованные в концепции власти, — это те, которые, как и Гэлбрейт, фокусируются на деятельности крупных компаний. Изучать крупные компании — значит больше не иметь возможности

¹ О размышлениях Джеймса Марча о понятии власти см. критический анализ Шазеля (Chazel 1974, 446-449).

«уклоняться от экономической силы анализа» (Perroux 1973, 120)¹. Концепция власти представляется важной для анализа работы крупных организаций. Она является как инструментом для анализа конфликтов, так и инструментом для анализа сотрудничества. Берли и Минс (1932), а также Боулз и Гингис (2008) рассматривали компанию даже как институт политического характера, поэтому могут потребоваться аналитические инструменты из политической науки. Подобная теория фирмы открывает путь к диалогу с другими социальными науками. Этот диалог заставляет нас рассмотреть новое разграничение, применяемое к понятию власти. Это предполагает концептуальное разграничение сфер, в которых осуществляется власть, — экономической, политической и социальной. В XX веке книга Бертрана Рассела «*Power*» («*Власть*») была явно представлена как попытка социологического эссе. Тем не менее эта книга является одной из основных ссылок, используемых Гэлбрейтом в «*The Anatomy of Power*» («*Анатомия власти*»).

Гэлбрейт читает работы мыслителей о власти

В 1938 году Бертран Рассел опубликовал эссе под названием «*Power*» («*Власть*»). Интерес к теме власти и обращение к ней можно понять в контексте межвоенного периода. С политической точки зрения книга представляет собой размышление о способах осуществления власти и формах, которые она принимает, а также защиту либеральной демократии от зарождающихся тоталитаризмов². В этом отношении она, как и книга Джеймса Бернхема «Управленческая революция» (1941), «Капитализм, социализм и демократия» Шумпетера (1942), «Дорога к рабству» Хайека (1944), «Великая трансформация» Карла Поляни (1944)³ и «*Du Pouvoir*» («*О власти*») Бертрана де Жувенеля (1945), книга о крахе либерального порядка в XIX веке. Как и работы Поляни и де Жувенеля, книга Рассела реинтегрирует эту современную проблему в долгосрочный исторический анализ. Сосредоточившись на содержании книги, Рассел препарирует понятие власти, которое он считает фундаментальным для анализа «социальной динамики» (Russell 1938, 5). Поскольку в социальных науках понятие власти часто бывает неоднозначным, он уточняет контуры своего объекта исследования, рассматривая два разных, но взаимозависимых во-

¹ Перру отмечает, что экономическая деятельность, будучи «социальной деятельностью», «содержит и сочетает в себе поиск власти, отношения власти и рациональность в использовании власти, как цели и как экономического средства» (1973, 20).

² Это объясняет, почему Конгресс за свободу культуры выбрал Рассела одним из своих почетных президентов.

³ См. в переводе на русский язык: Карл Поляни. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / перевод с англ. А.А. Васильева, С.Е. Федорова и А.П. Шурбелева; под общей ред. С.Е. Федорова. СПб.: Алетейя, 2002. 315 с.

проса. Первый — аналитический. Он проводит различия между разными типами — традиционной, голой, революционной — и разными формами — экономической, военной, основанной на мнении — власти. Второй — исторический. Через призму проведенных им различий он стремится понять эволюцию не только прошлых, но и современных проявлений власти в западных обществах. Его готовность поместить себя в рамки социологического мышления особенно примечательна в свете нашей предыдущей дискуссии о месте власти в экономической мысли. Рассел открыто выступает против онто-антропологического видения, лежащего в основе как классической, так и неоклассической экономики¹.

Из всех бесконечных желаний человека самыми важными являются желания власти и славы. [...] Ортодоксальные экономисты, а также Маркс, разделявший их точку зрения на этот вопрос, ошибались, полагая, что в социальных науках экономический интерес может рассматриваться как фундаментальная мотивация. [...] Только осознав, что любовь к власти лежит в основе деятельности, осуществляемой в социальной сфере, мы можем правильно интерпретировать историю, древнюю или современную. [...] Любое исследование, которое концентрируется исключительно на одной из форм власти, особенно на ее экономической форме, как это происходит сегодня, является источником ошибок, имеющих неисчислимое практическое значение» (Russel 1938, 3-4).

В самом начале своего эссе Рассел утверждает, что власть — это продукт жизни в обществе, поскольку коллектив всегда порождает иерархию. Он лаконично определяет власть как «производство желаемых эффектов», т.е. способность индивида удовлетворять свои желания (Russell 1938, 21). В этом отношении она является «количественным понятием», но таким, которое трудно измерить и сравнить. Более того, его определение власти, вопреки общепринятым послевоенным определениям, не является реляционным (власть определять или ограничивать действия других). Власть впервые представлена как онто-антропологический инвариант, поскольку стремление к власти является универсальным². Затем Рассел противопоставляет эту универсальность неравному характеру распределения власти. На аналитическом уровне он выделяет три вида власти: физическую силу, экономические стимулы и влияние на мнение. Эта тройственность явно прослеживается в работе Гэлбрейта (Galbraith 1983a).

Дискриминационный критерий, используемый Расселом для выделения трех типов власти, связан с психологическими отношениями, которые возникают у людей с ней. Во-первых, существует «традиционная власть». Она черпает свою силу в уважении, которое она вызывает у людей и которое основано, в частности, на обы-

¹ Курц считает, что Рассел имеет упрощенную и даже ошибочную концепцию анализа классической мысли, поскольку у этих авторов стремление к богатству является также стремлением к власти (Kurcz 2018, 9). Подробный рассказ об отношении Рассела к экономике см. у Кинга (King 2007).

² Рассел, тем не менее, считает, что общество и организации всегда состоят из лидеров — в которых стремление к власти «явно выражено» — и последователей (Russell 1938, 9-20).

чаях. Когда это уважение исчезает, иными словами, когда существующая власть подвергается сомнению, возникает второй тип — «голая власть». Она не опирается ни на традиции, ни на согласие. Она добивается повиновения от людей силой и страхом, который она вызывает. Рассел, однако, отмечает, что этот тип власти неизбежно эфемерен. Либо она стабилизируется и становится традиционной державой, либо терпит военное и (или) экономическое поражение от конкурирующих держав. Александр Македонский и Чезаре Борджиа — «князь» Макиавелли — являются историческими воплощениями этой голой власти. Поскольку она строится на военных завоеваниях и случайно зависит от военных авантюр, Рассел считает, что «голая власть» — самая пагубная из трех. Третий тип он называет «революционной властью». Революционная власть направлена на замену новой веры в ущерб устоявшейся вере, на которой основана традиционная власть. Возникновение христианства, Реформация, Французская и Русская революции — все это примеры успешной революционной власти. Однако Рассел отмечает, что победившая революционная власть всегда рискует после своей победы превратиться в голую силу, чтобы сохранить себя. В долгосрочной перспективе она либо стабилизируется и в конечном итоге приобретает черты новой традиционной власти, либо исчезает перед лицом силы другой голой власти или соперничающей революционной власти. Главный вывод, который можно сделать из изложения Рассела заключается в том, что, рассматривая динамику психологических отношений индивидов с властью, он рассуждает в терминах колебаний власти, три типа которой предстают как множество различных фаз. Гэлбрейт особенно восприимчив к такому использованию концепции, поскольку он основывает свой рассказ об исторической динамике современных обществ на «диалектике власти» (Galbraith 1983a, 91-103).

Рассуждая о различных видах власти, Рассел сосредоточился на значении военной власти в динамике формирования правительства, т.е. в политической сфере. Но он также подробно рассматривает две другие формы власти, которые он называет «экономической властью» и «пропагандой». Хотя она обязательно опирается на закон как гарант собственности, Рассел считает, что экономическая власть всегда способна обрести независимость в социальной сфере. В конфигурации, когда богатство дает возможность контролировать военную силу и общественное мнение, демократия переходит в плутократию. Но, как и Адольф Берли, Рассел считает, что общественное мнение всегда способно ограничить злоупотребления при осуществлении экономической власти. Способность формировать общественное мнение с помощью пропаганды также может быть необходима для поддержки военной власти, как это было показано на примере активного воспитания патриотизма во время Великой войны 1914–1918 годов. Перечисляя различные возможные комбинации, Рассел стремится показать, что эти три формы власти всегда будут усиливать друг друга¹. Однако, будучи хорошим наследником либеральных философов XIX века, он осуждал нынешнее всеобщее слияние этих трех видов власти в руках госу-

¹ Как и Рассел, Гэлбрейт мыслит в терминах комбинаций инструментов власти.

дарств. По его мнению, только баланс между властью контроля над мнением, военной и экономической мощью может предотвратить превращение общества в тоталитарное. Это видение баланса сил является основой либерализма Гэлбрейта (Waligorski 2006).

Как и Гэлбрейт, а также авторы, оказавшие на него влияние, такие как Берли и Саймон, Бертран Рассел считал, что понятие власти неотделимо от понятия организации. Он определяет организацию как «совокупность индивидов, объединенных в группы для осуществления деятельности, направленной на достижение общих целей» (Russell 1938, 118). Таким образом, организация — это и средство передачи власти, и коллектив, внутри которого существует неравное распределение власти. С этой точки зрения, индивид достигает некоторых своих желаний через организацию, теряя при этом часть своей независимости. Другими словами, организация потенциально увеличивает власть индивида, определяемую как «производство желаемого эффекта», но в то же время увеличивает власть ограничения и власть определения, которым он подвержен. Чтобы понять организацию, Рассел считает, что необходимо сосредоточиться на изучении пяти ее характеристик: цели, размера, власти, осуществляемой над ее членами, власти, осуществляемой над внешним миром, и формы ее правления. В этом отношении мы видим, что исторические американские бихевиористские, менеджеристские и институционалистские теории общества основаны на методологии, схожей с той, которую отстаивал Рассел. Для Рассела государство — это организация *par excellence*. Анализируя упадок либеральной демократии и его многочисленные причины в рамках системного подхода, он настаивает на ее неспособности контролировать экономические организации. «И старомодная демократия, и новомодный марксизм стремились приручить власть. Первый потерпел неудачу, потому что ограничился политикой, второй — потому что ограничился экономикой. Пока мы не объединим эти две области, мы не придем даже к подобию решения» (Russel 1938, 214).

Эта проблема контроля как политической, так и экономической власти заставила Рассела сосредоточиться на феномене крупного бизнеса, который он рассматривал как носитель беспрецедентной власти, осуществляемой над всей социальной сферой. Он неоднократно ссылался на «лучшее, по его мнению, исследование» по этому вопросу — «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность») Берли и Минса. В частности, он обращает внимание на их различие между собственностью и контролем как «властью принятия решений» (Russel 1938, 215-216, 146, 93, 14). Обсуждая формы управления крупными экономическими организациями, он без колебаний сравнивает акционеров с гражданами, а работников — с рабами (Russell 1938, 146). Отвергая заявления, в которых руководители крупных компаний утверждают, что действуют в общих интересах, в то время как их целью является получение прибыли, он считает, что подобная риторика является прекрасной иллюстрацией современной тенденции к слиянию политики и экономики. Он опасается, что государство, которое в идеале должно заботиться об ин-

тересах своих граждан, подминает под себя частные интересы. Национализация крупного бизнеса казалась ему приемлемым решением для ограничения его власти при единственном условии, что политическая система будет демократической. Государственный социализм, возникший в СССР, был для него еще одной формой слияния политической и экономической власти, которую он осуждал, сравнивая с немецким нацизмом и итальянским фашизмом.

Как социологическое эссе, «*The Power*» («*Власть*») Рассела имеет явное сходство с «*The Anatomy of power*» («*Анатомия власти*») Гэлбрейта. Обе книги посвящены политическим, военным, экономическим и культурным аспектам власти. Они предлагают рамки для изучения организаций. Они используют динамический и системный анализ. Они создают общее видение современных обществ. Прежде чем перейти к анализу других современных мыслителей о власти, близких к Гэлбрейту, важно в заключение отметить, что книга Рассела привлекла внимание одной из крупнейших фигур в американской экономике в межвоенный период. Это был Фрэнк Найт, который опубликовал пространную рецензию в журнале *Ethics* (1939). Основная критика Найта касалась темы экономической власти. «Большая часть того, что говорится в книге "*The Power*" ("*Власть*") в области экономики, фантастически неверна или не имеет отношения к делу» (1939, 270). Эта критика неотделима от его концепции «совершенного рынка» как этического идеала. Найт эффективно подчеркивает важнейшее различие, которое следует проводить между добровольным обменом и недобровольными экономическими отношениями. Мы уже упоминали, что Рассел проводил аналогию между положением наемного работника и раба. Найт указывает, что, хотя «повиновение раба — это экономическая власть хозяина», власть хозяина над рабом ни в коем случае не является экономической властью. Он подтверждает, что на «совершенном рынке», как его теоретизируют экономисты, обмен — это мир «сотрудничества», «взаимной выгоды» и что здесь «нет отношений власти», в смысле произвола. По мнению Найта, то, что Рассел и другие гетеродоксальные экономисты называют «экономической властью», сводится к понятию «сдерживающих механизмов» обмена. Найт определяет эти механизмы как «несовершенства рынка»: несовершенная информация, неопределенность, проблемы неделимости товаров, монополии (1939, 270-271). Он полностью отверг мнение Рассела о том, что рост концентрации является синонимом исчезновения конкуренции. По его мнению, самыми мощными монополиями на самом деле являются профсоюзы и фермеры. Поразительно, что критика Рассела (1938) со стороны Найта (1939) схожа с критикой Фридмана (1952) и Стиглера (1954) против книги Гэлбрейта «Американский капитализм» (1952а).

Помимо Бертрана Рассела, на размышления Гэлбрейта о власти повлияли труды многих его современников. Во-первых, эта концепция играет заметную роль в мышлении всех экономистов, причастных к американскому историческому институционализму. Коммонс определял экономическую власть как «власть исключать других из того, что им нужно», а «переговорную силу» — как

фактор, определяющий исход сделок (Commons 1924, 19, 52)¹. Профессор Гэлбрейта в Беркли, Роберт Брэди считал, что в бюрократизированном мире XX века носители экономической власти обладают властью и в политической сфере (Brady 1947, 230). Однако участником институционалистского движения, оказавшим наибольшее влияние на Гэлбрейта в этом вопросе, был Адольф Берли. Мы уже отмечали ряд точек соприкосновения между этими двумя авторами. Они рассуждают, используя фундаментальное различие между властью акционеров де-юре и властью директоров и менеджеров де-факто. Как Брэди и Гэлбрейт, Берли также опасается слияния политической и экономической власти. Но в отличие от Брэди и Гэлбрейта он считает, что «редко кому из них удается взять под контроль постоянную функцию принятия решений другого» (Berle 1969, 148).

Опубликовав в 1969 году книгу «Power» («Власть») Адольфа Берли, было исследование, посвященное исключительно этой теме, которая уже присутствовала во всех его работах о крупном бизнесе. 27 мая 1969 года Гэлбрейт сказал ему, что это его «лучшая книга», наряду с «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность»)². В книге «Power» («Власть») Берли представлены три тезиса, идентичные «Власти» Бертрана Рассела. Власть «всегда предпочтительнее анархии». Экономическая власть и политическая власть различны. Организация — основа любой власти. Берли не останавливается на понятии власти. Но он рассматривает организацию как формальную структуру, в которой «воля носителя власти передается и исполняется путем делегирования подчиненным» (Berle 1969, 109). Своеобразие точки зрения Берли заключается в его утверждении, что власть — это не столько универсальный импульс, сколько «универсальный опыт». Все попытки «абстрактных» определений власти кажутся ему бесполезными (Berle 1969, 29-31, 60)³. Из этого универсального опыта власти, примеры которого ему дают история и литература, Берли делает вывод о существовании «инвариантных законов» власти⁴. В частности, «власть возникает в результате слияния трех элементов: человека, философии и группы, способной к организации в рамках институтов» (Berle 1969, 50).

Чарльз Линдблом, экономист из Йельского университета, третий американский мыслитель, чьи книги на тему власти Гэлбрейт, по его собственному

¹ См. в переводе на русский язык: Коммонс Джон Р. Правовые основания капитализма / пер. с англ. А. Апполонова, А. Маркова; под ред. М. Одинцовой. М.: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2011. 413 с.

² Письмо Гэлбрейта к Берли 27 мая 1969 года. JKGPP, комплект 3, отделение 76.

³ Под абстрактным определением Берли подразумевает такие определения, как «А имеет власть над Б, если...».

⁴ Этих законов пять: 1) Власть «неизменно заполняет все пустоты в человеческих организациях». 2) Власть «неизменно персональна» в том смысле, что ею обладают отдельные люди. 3) Власть «неизменно основана на системе идей или философии». 4) Власть зависит от институтов и осуществляется через них. 5) Власть «неизменно сталкивается» с «полем ответственности» (Berle 1969, 27).

признанию, читал ради выгоды. Напомним, что они переписывались после публикации «Американского капитализма». Линдблом писал книгу «*Politics, Economics and Welfare*» («*Политика, экономика и благосостояние*») (1953) вместе с политологом Робертом Далем. В этой работе, как резюмировал экономист и теоретик власти Жан Ломм (1958), Даль и Линдблом намеревались «искать в принципах политики и экономики средства для построения общей теории «экономической политики» (Lhomme 1955, 328). Опубликовав в 1977 году книгу «*Politics and Markets*» («*Политика и рынки*»), Линдблом продолжил этот проект совместного изучения экономики и политики. Это желание напрямую вытекало из предположения, что эти две сферы различны по своей природе: одна — сфера обмена, а другая — сфера власти. Линдблом описывает систему западной либеральной демократии. Она характеризуется рыночной экономикой, с одной стороны, и демократическим процессом выбора тех, кто осуществляет политическую власть — с другой. Однако он отмечает, что растет противоречие между масштабами корпоративной власти и идеалом народного контроля, характерным для демократий.

Помимо Берли, Линдблома и Рассела, Гэлбрейт также вступил в контакт с французскими мыслителями по теме власти. На Конгрессе за свободу культуры мы увидели, что Гэлбрейт общался с Раймоном Ароном. В «*The Anatomy of Power*» («*Анатомия власти*») нет прямых ссылок на его работы. Однако у нас уже был повод подчеркнуть сходство в их теоретизации этого понятия, отстаивая тезис о том, что они являются двумя главными теоретиками концепции индустриального общества (Chirat 2019). Вторым французским мыслителем о власти, с которым Гэлбрейт встретился на Конгрессе за свободу культуры, был Бертран де Жувенель¹. Их объединяло совпадение интересов по темам изобилия, экономической конвергенции и экологии, а также по теме власти². В 1945 году де Жувенель опубликовал книгу «*Du Pouvoir : Histoire de sa croissance naturelle*» («*О власти: История естественного роста*»). Переведенный на английский язык в 1949 году Гэлбрейт прочитал его, чтобы написать «Анатомию власти». Этим, несомненно, объясняется тот факт, что в середине 1970-х годов, несмотря на отказ от участия в деятельности Конгресса, де Жувенель и Гэлбрейт продолжали поддерживать контакты. В 1975 году де Жувенель написал Гэлбрейту, что надеется увидеть его на коллоквиуме по экономике, организованном в Париже по инициативе Социалистической партии Франсуа Миттерана, Жака Аттали

¹ Бертран де Жувенель Бертран де Жувенель — интеллектуал, не поддающийся классификации ни с точки зрения его диссертаций, ни с точки зрения его карьеры. Поэтому мы отсылаем читателя к биографии Оливье Дара (Dard 2008) и к его автобиографии (1972). «Un voyageur dans le siècle» — самый увлекательный на сегодняшний день рассказ о ведущем наблюдателе потрясений 1930-х годов.

² Об экологии в мысли де Жувенеля см.: Оливье Дар (Dard 2012). О сходстве взглядов Гэлбрейта и де Жувенеля на проблемы, порождаемые изобилием, см.: Одье (Audier 2019, 518).

и газеты *Nouvel Observateur*¹. На протяжении всей своей карьеры де Жувенель уделял особое внимание производству экономических знаний в Соединенных Штатах. В 1930-х годах он путешествовал по стране, сильно пострадавшей от депрессии, и написал репортаж о «*La crise du capitalisme américain*» («Кризис американского капитализма») (1933). Затем он ссылается на работу «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность») Берли и Минса (1932), недавно опубликованную книгу, которую описывает как «замечательную аналитическую работу» (1933, 31). В июне 1935 года он поговорил с Рексфордом Тагвеллом, которого считал «настоящим кошмаром ортодоксальных экономистов», об экономической политике Рузвельта, чьим волонтаризмом он восхищался (1972, 235). Как и подавляющее большинство американских исторических институционалистов, де Жувенель был сторонником определенных форм планирования, о чем можно судить по его работе *L'économie dirigée* («Регулируемая экономика») (1928).

Если мы сосредоточимся на содержании книги *Du Pouvoir* («О власти») (1945), то де Жувенель в основном использует термин «Власть» с большой буквы для обозначения государства. В историческом, а не аналитическом подходе, напоминающем Рассела, он говорит о росте власти со времен Древнего Рима. Он считает, что «власть — это факт природы», что в каждом обществе есть правительство. Именно поэтому власть должна быть «не столько объектом логического, сколько исторического знания». Он ставит под сомнение «метафизику власти», т.е. как теорию суверенитета, так и функционалистскую теорию государства. Они сводят природу власти к вопросу о ее легитимности или предполагаемой функции гаранта так называемого общего блага или общих интересов. Де Жувенель считает, что власть — это «социальная необходимость», а также «социальная опасность», поэтому мы должны судить о власти, которая исторически осуществляется *de facto*, а не судить о власти как таковой, часто для того, чтобы осудить ее (Jouvenel 1945, 346)². Гэлбрейт прямо ссылается на предвзятость Бертрана де Жувенеля, что заставляет его предложить историзованную теоретизацию концепции власти (Galbraith 1983a, 37).

Две заметные точки соприкосновения между мыслями де Жувенеля Рассела и Гэлбрейта заслуживают внимания. Первый касается темы «убеждений» в анализе отношений между социальными силами. Для де Жувенеля власть всегда основана на системе убеждений. Он считает, что убеждения, сложившиеся на Западе, являются внешним генератором роста власти. Риторика общей воли использовалась для расширения прерогатив государства до такой степе-

¹ В этой конференции принимают участие многие экономисты, в том числе Амин, Гэлбрейт, Леонтьев, Марглин, Мишале, Перру, Суизи и Тинберген. См.: письмо де Жувенеля Гэлбрейту от 24 марта 1975 года и письмо Миттерана Гэлбрейту от 25 февраля 1975 года. JKGPP, комплект 3, отделение 236.

² См. в переводе на русский язык: Бертран де Жувенель. Власть. Естественная история ее возрастания / пер. с фр. А.В. Матешук, В.П. Гайдамака. М.: ИРИСЭН: Мысль, 2010. 544 с.

ни, что понятие «особый интерес» постепенно приобрело уничижительный оттенок. Следуя традициям либерализма Бенжамена Констан, де Жувенель настаивает на том, что трудно представить какой-либо интерес как законный в противовес так называемому общему интересу (Jouvenel 1945, 321-322). «Социальное оправдание» роста современного государства происходит именно, и все чаще, во имя «социальных потребностей», которые оно позволяет удовлетворить. По мнению де Жувенеля, это один из истоков господства экспертизы: «Если мы хотим, чтобы законы менялись, постоянно отвечая на новые потребности, то это задача экспертов». Но тогда мы должны признать, что человек «полностью отдан в их руки» (Jouvenel 1945, 302). Вторя тезисам «Дороги к рабству», де Жувенель считает, что рационализм эпохи Просвещения — одна из философских систем, способствовавших росту государственной власти. Союз между философами и просвещенными деспотами в XVIII веке не должен удивлять. «Власть никогда не кажется спекулятивному человеку слишком деспотичной, пока он льстит себе, что эта произвольная сила будет служить его целям» (Jouvenel 1945, 166, 258). Не ограничиваясь Просвещением как конкретной системой идей, де Жувенель интересуется ролью убеждений в целом как опоры для власти и ее роста. При этом его анализ имеет некоторое сходство с работами Гэлбрейта, предшествовавшими «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти») (Galbraith 1967a; Galbraith 1970a).

Вторая точка соприкосновения между де Жувенель, Расселом и Гэлбрейтом заключается в их видении государства. Поскольку оно является организацией, де Жувенель утверждает, что оно обязательно образует отдельное тело в обществе, живущее собственной жизнью. Другими словами, тот факт, что государство — это организация, позволяет объяснить внутреннюю направленность власти. Ссылаясь на де Жувенеля, Гэлбрейт утверждает, что «цель власти заключается в самом ее осуществлении» и, таким образом, в росте прерогатив, которыми обладает организация (Galbraith 1983a, 37). Гэлбрейт, однако, настаивает на том, что в любой организации, в частности в государстве, существуют две тенденции, которые, если рассматривать их в чистом виде, — это тенденция к «эгоизму», преследованию собственных интересов, и тенденция к «социализму», преследованию общественных интересов (Jouvenel 1945, 144-149). По этой причине «социальные силы» всегда находятся по отношению к государству в отношениях «коллорационистов», равно как и в отношениях «соперников» (Jouvenel 1945, 162). Отсюда необходимость изучения конкретных исторических обстоятельств. Главное различие между Гэлбрейтом и де Жувенелем заключается в том, что последний счел бы непоследовательностью своего американского коллеги. На протяжении всей своей карьеры Гэлбрейт использовал риторику общих интересов, хотя и с ослабевающим оптимизмом, и призывал государство взять на себя удовлетворение новых социальных потребностей. В то же время он все чаще критиковал военно-промышленный комплекс. По мнению Бертрана де Жувенеля, которое перекликается с мнением амери-

канских радикалов, «вооружения — это просто выражение власти. Они растут, потому что растет власть» (Jouvenel 1945, 177).

Последний французский мыслитель о власти, который был современником Гэлбрейта, заслуживает упоминания, поскольку их имена регулярно ассоциируются. Это Франсуа Перру¹. В сборнике Ротшильдов «*Power in Economics*» («*Власть в экономике*») (1971), на который Гэлбрейт ссылается в «Анатомии власти», есть статья Перру. Она представляет собой воспроизведение статьи «*The domination effect and Modern Economic Theory*» («*Эффект доминирования и современная экономическая теория*»), первоначально опубликованной в 1950 году. Насколько нам известно, эти два автора никогда не общались напрямую. В 1954 году Гэлбрейт обратился в Институт прикладных экономических наук, которым руководил Перру, с предложением принять участие в исследовании по проблемам слабого развития. Но, судя по всему, он не стал продолжать². Перру вместе с Гэлбрейтом участвовал в коллоквиуме, организованном Социалистической партией в 1975 году. Но в архивах Гэлбрейта мы не нашли никакой переписки. Тем не менее обсуждение их взглядов на власть необходимо по нескольким причинам. Во-первых, Франсуа Перру, как и Гэлбрейт, ставит фирму в центр своих пояснительных схем, поэтому он использует понятие власти. Он отстаивает тезис о том, что «экономическая жизнь» — это не столько «сеть обмена», сколько «сеть сил», и определяет понятие «эффекта доминирования» между двумя «экономическими единицами» как то, что «единица А оказывает на единицу Б необратимое или частично необратимое влияние». Это определение сразу же применяется к анализу межфирменных отношений. «Во многих случаях фирма влияет на решения по ценам и объемам, принимаемые другой фирмой, клиентом или конкурентом, но обратное не верно или верно в меньшей степени» (Perroux 1950, 188).

Во-вторых, Перру предпринимает пересмотр ортодоксальной экономической теории на основе бизнес-объекта. Таким образом, интеллектуальные амбиции Гэлбрейта и некоторые способы их реализации не являются уникальными. Их схожие устремления, несмотря на разницу в интеллектуальном контексте, вполне объяснимы с точки зрения истории мысли. Их труды имеют идентичные корни. Перру подготовил и представил во Франции тезисы Шумпетера (1911) и Чемберлина (1933). Он был не чужд и работам второго поколения исторических институционалистов. Он ссылался на Джона Мориса Кларка когда утверждал, что теорию конкуренции необходимо реконструировать, в частности, введя понятие «переговорной силы» (Perroux 1950, 189). Он ссылается на Роберта Брэди при обсуждении рационализации производственных и коммерческих процессов (Perroux 1965, 337). В 1964–1965 годах он координировал публикацию нескольких номеров журнала *Économie appliquée* на тему

¹ См.: Докес (Dockès 2000), Ферратон и Фробер (Ferraton and Frobert 2003), Шассиньон (Chassagnon 2015, 2018).

² Письмо Дестанна де Берниса Гэлбрейту, 8 июля 1954 г. JKGPP, комплект 3, отделение 21.

«Предприятие, его методы, его правительство». В число авторов вошел целый ряд людей, участвовавших в создании или восприятии трилогии Гэлбрейта: Адельман, Баумоль, Берли, Чандлер, Сайерт и Маррис. Синтез, предложенный Перру в работе «Pour une théorie rajeunie de l'entreprise», показывает, что он сходится с тремя фундаментальными аргументами пояснительной схемы Гэлбрейта. Принятие решений в фирме происходит коллегиально. Монополии поощряют инновации. Компании постоянно стремятся не только приспособиться к окружающей среде, но и изменить ее (Perroux 1965, 339, 341, 344).

Удивительно, но те немногие прямые ссылки, которые Перру о работах Гэлбрейта носят, скорее, негативный характер и посвящены его концепции противодействующей силы¹. Хотя внедрение идей Гэлбрейта во Франции заслуживало бы отдельной работы, мы можем отметить, что «Американский капитализм» стал предметом рецензии, а затем и статьи в *Revue économique*, написанной человеком, близким к Перру. Это был Раймон Барре (Barre 1954; Barre 1958)². Барре высоко оценил критику Гэлбрейтом классической конкурентной модели и его «оригинальные взгляды» на функционирование капитализма (Barre 1954, 325). Барре, однако, отмечает, что не обязательно «мощные профсоюзы существуют только в высококонцентрированных отраслях» и, следовательно, появление противодействующих сил не является «автоматическим». Он указывает, что сам Гэлбрейт подчеркивал условия, при которых действует этот регулирующий механизм (Barre 1958, 917-919). Критические замечания Перру в адрес тезиса о компенсационной силе аналогичны. Обсуждая создание общего рынка в Европе, он утверждал, что было бы «глупо воображать, что противодействующая сила «а-ля Гэлбрейт» возникнет спонтанно между национальными монополиями, которые сформируют «созвездие олигополий» на одной стороне рынка, и их клиентами или поставщиками — на другой (Perroux 1958, 341). Перру также считает, что концепция уравнивающей силы не может объяснить преобразования в секторе распределения, вопреки мнению Гэлбрейта. Скорее, именно технические преобразования позволяют понять изменения в схемах распределения (Perroux 1965, 337). Наконец, на конференции, организованной Социалистической партией в 1975 году, Перру сравнил тезис о «компенсаторных достоинствах» капитализма с тезисом о «невидимой руке». Идея заключалась в том, чтобы отвергнуть идею автоматизма, встречающуюся у Адама Смита (1776) и Гэлбрейта (1952a). «Нет ничего лучше равновесия, спонтанно достигаемого рынком»³. В рецензии на второе издание *«Американского*

¹ В своей книге «Pouvoir et Économie» Перру (1973) критикует обращение Гэлбрейта в качестве президента (1973a) за то, что из-за важности, которую следует придавать концепции власти, политология должна стать частью экономики (1973, 10). Такое прочтение Перру, предполагающее империалистическое видение экономики со стороны Гэлбрейта, кажется нам ошибочным.

² Барре (Barre 1953, 1954) также несколько раз ссылался на тезисы «Теории контроля цен».

³ Это заявление Перру сообщается в Les cahiers du club du Nouvel Observateur, № 6, с. 17-18, 1975. Копию можно найти в JKGPP, комплект 3, отделение 236.

капитализма», опубликованной в журнале *Revue économique*, один из учеников Перру, Жерар Дестанн де Бернис, назвал книгу «классической» (1981). Он подчеркнул тот факт, что Гэлбрейт в новом предисловии «сбавил свой тогдашний энтузиазм» в отношении автоматизма феномена уравнивающей силы. Эта сдержанность подтверждается в «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти»).

Общая теория власти

В интервью журналу *Challenge* в 1983 году Гэлбрейт признался, что подумывал о том, чтобы выбрать для своей книги название «Общая теория власти» (Galbraith 1983c). Желая избежать критики, утверждавшей, что он присваивает себе «ауру Кейнса и «Общей теории», Гэлбрейт, в конце концов, выбрал название «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти»). На момент публикации ему было 75 лет, и он уже почти десять лет как отошел от научной деятельности. Тем не менее мы отстаиваем тезис о том, что эта книга завершает его проект интегральной Экономии. Процесс содержательной интеграции, характерный для последней, был доведен до такой степени, что «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти») — как и «Власть» Рассела или Берли — представляет собой настоящее обществоведческое эссе. Безусловно, это работа профессионального экономиста. Но ее содержание принципиально междисциплинарно.

Мы видели, что понятие власти в различных формах появляется в интегральной Экономии Гэлбрейта. Однако Гэлбрейт не создал никакой концептуальной работы, которая бы прояснила использование этого термина. Отсутствие концептуальной точности не мешает нам понять ни его анализ, ни его дух. Несомненно, «универсальный опыт власти», с которым сталкиваются человеческие существа, по выражению Берли, благоприятствует такому пониманию. Но этот недостаток пагубно сказался на академическом восприятии его пояснительных схем, особенно анализа воздействия рекламы. Используя обычный, часто двусмысленный язык, он сумел передать грубую идею создания «ложных потребностей», хотя эта концепция чужда его онтологическим, институционалистским и историческим представлениям. В «Анатомии власти» он утверждает, что реклама — одна из лучших иллюстраций «силы убеждения», но указывает, что реклама на самом деле — это «манипуляция убеждениями людей», т.е. их представлением о мире, а не манипуляция их предпочтениями или выбором как таковыми (Galbraith 1983a, 54). Можно подумать, что прояснение понятия власти, поскольку оно присутствует во всех его работах, было необходимым условием для анализа институциональных изменений в целом и отдельной исторической конфигурации, представленной индустриальным обществом. Поначалу Гэлбрейт обходился без нее, в итоге выбрав противоположный путь. Только в конце процесса интеграции своих теорий в общую пояснительную схему он решил работать над общей концептуальной матрицей для объяснения проявлений власти.

Результат, предложенный в *«The Anatomy of Power»* («Анатомия власти»), интересен тем, что подтверждает эпистемологическую привязку Гэлбрейта к историческому институционализму. Он делит свое изложение на две части. Во-первых, в книге излагается общая теория власти, основанная на различении трех форм (или инструментов) и трех источников власти. Построив эту концептуальную матрицу, Гэлбрейт предлагает идеальные типы, по которым можно упорядочить изучение конкретных исторических проявлений власти. Тем самым он участвовал в движении по теоретизации истории. Во-вторых, он ставит перед собой задачу «проследить в общих чертах судьбу [форм и источников власти] на протяжении развития современного индустриального общества и тех форм, которые его подготовили» (Galbraith 1983a, 107). Для этого он учитывает «перестановки и комбинации источников и инструментов власти», определенных выше (Galbraith 1983c, 118). Опираясь в значительной степени на труды Берли, де Жувенеля и Рассела — в гораздо большей степени, чем можно было бы предположить по явным ссылкам на эти работы, — Гэлбрейт предлагает описание, охватывающее период от «докапиталистической Европы» до «индустриального общества». Тем самым он предлагает историзацию своей теории власти.

Гэлбрейт выделяет три формы власти: власть сдерживания, власть возмездия и власть убеждения. Первые две из них, как эмпирические явления, объединяет то, что они «объективны» и «видимы». И те, кто их применяет, и те, кто им подчиняется, «полностью их осознают». Гэлбрейт определяет сдерживающую власть как «любую власть, которая осуществляется посредством действия, неблагоприятного в каком-либо отношении для того, на кого она направлена, или угрозы такого действия» (Galbraith 1983a, 39). Если ретрибутивная власть основана на «негативной валюте», логике наказания, то ретрибутивная власть основана на «позитивной валюте», логике удовлетворения. В современном обществе ретрибутивная власть представляется «более цивилизованной» и «более совместимой со свободой», чем сдерживающая власть. По его мнению, истоки этой исторической эволюции лежат не столько в победах и влиянии идей Просвещения, сколько в развитии экономики¹. По мере развития торговли росло и значение денежного вознаграждения. Гэлбрейт считает, что «ключевым словом» в современной «ортодоксальной» экономической мысли для объяснения этой силы является стимул. «Стимул — это то, что делает вознаграждение, предлагаемое в обмен на социально желательное подчинение, более эффективным и привлекательным» (Galbraith 1983a, 45). Он настаивает на том, что в действительности не существует такого понятия, как «чистый случай», т.е. осуществление власти на основе единственного инструмента. Как правило, принятие сдерживающей или карательной власти происходит «из того

¹ Он иллюстрирует свой тезис, обращаясь к вопросу о рабстве. Гэлбрейт объясняет, что рабство исчезло в Соединенных Штатах по экономическим причинам. В этом отношении Гражданская война в США была не более чем ускорителем, войной, которая, по его мнению, в ретроспективе была «бессмысленной» (Galbraith 1983a, 44).

факта, что индивид верит или его убедили в том, что такое поведение является для него наилучшим» (Galbraith 1983a, 46). Как он подчеркивал в своей трилогии, системы убеждений общества служат опорой для осуществления власти, а также выражают действующие властные отношения.

В отличие от двух предыдущих форм сила убеждения «субъективна». Поэтому она менее заметна. Более того, ее использование может быть неявным (Galbraith 1983a, 49)¹. На примере «подчиненного положения женщин», рассмотренного в книге «Экономические теории и цели общества», он объясняет, что исторически это достигалось как путем явного убеждения — через образование, так и путем неявного убеждения — через социальные кодексы и нравы. Женские движения, возникшие в 1960-х годах, безусловно, стремились освободить женщин от карательной власти мужчин, иными словами, уменьшить их экономическую зависимость. Но он считает, что «именно на идеологическом уровне женское движение вело свое основное наступление» (Galbraith 1983a, 50-51). Поскольку три выделенные им формы власти встречаются в каждой из социальных сфер, Гэлбрейт утверждает, что конкретизация понятия власти применительно к этим сферам — экономической, политической, военной, семейной — может привести «к такой же путанице, как и к точности». На примере менеджмента он подтверждает, что убеждение не менее важно, чем денежное вознаграждение. Гэлбрейт воспроизводит здесь аргументы, выдвинутые в «Новом индустриальном обществе» и вдохновленные работой Герберта Саймона. «Именно убеждение, а не вознаграждение, делает больше всего для того, чтобы заставить руководителя подчиниться целям своей фирмы» и побудить его к «дополнительным усилиям» (Galbraith 1983a, 53). Хотя вознаграждение ключевых членов структуры, конечно, выше, чем у других членов компании, он осторожно указывает, что его нельзя понимать только с точки зрения их дополнительных лет обучения или «ответственности» и «предполагаемых рисков», которые они берут на себя. «Им также платят за полное подчинение [их] личности компании», потому что «отказаться от своего индивидуального существования и самовыражения в пользу коллективной личности работодателя — дело немаловажное» (Galbraith 1983a, 40).

Осознавая двусмысленность, которая может возникнуть в связи с использованием им понятия «сила убеждения», Гэлбрейт указывает, что она «возникает на континууме от объективного, видимого убеждения до представлений, которые индивид в своем социальном контексте был вынужден рассматривать как внутренне правильные» (Galbraith 1983a, 53). Конечная цель убеждения — создать у индивида впечатление, что его решения исходят «из его собственного чувства, из того ощущения, которое он испытывает в отношении того, что правильно и справедливо». Убеждение является полным, когда это чувство возникает при полном от-

¹ Участник американского исторического институционализма Уоллес Петерсон (Wallace Peterson 1980, 844), на которого Гэлбрейт ссылается в предисловии к своей книге, различает «власть» как способность заставить кого-то сделать что-то, и «влияние» как способность влиять на то, что кто-то делает — что перекликается с выделенным Гэлбрейтом (Galbraith 1983a) понятием «убеждающей власти» по отношению к двум другим.

сутствии вознаграждения или наказания (Galbraith 1983a, 58). В этом отношении чем более неявным является использование убеждающей силы, тем меньше вероятность того, что она будет оспорена или отвергнута. Как и Стивен Люкс (Luckes 1974), Гэлбрейт утверждал, что чем более невидимой является власть, тем более эффективной она может быть (Galbraith 1973a; Galbraith 1983a). СМИ, например, стараются не «кичиться» своей силой убеждения, предпочитая заявлять, что их миссия — «информировать публику». Гэлбрейт напоминает нам, что те же самые СМИ, которые контролируют многие инструменты, используемые для осуществления силы убеждения, не являются четвертой властью. Как организации, они подвержены сдерживанию, возмездию или убеждению, осуществляемому другими организациями, составляющими общество (Galbraith 1983a, 57). В целом в соответствии со своей эндогенной концепцией предпочтений работа Гэлбрейта демонстрирует видение социального мира как поля борьбы между многочисленными силами убеждения. В этом представлении особенность демократических режимов по сравнению с авторитарными и тоталитарными заключается в том, что «государство не оставляет за собой исключительное использование убеждения». Это не обязательно слабость в использовании данного инструмента, поскольку, добавляет он, убеждения, созданные в режимах свободы, обычно более устойчивы, чем убеждения, созданные в режимах монополии на общественное мнение и под угрозой силы разубеждения (Galbraith 1983a, 60, 85–86).

Выделив три формы власти, которые позволяют охватить все ее проявления, Гэлбрейт описывает три источника власти, уточняя, что в реальности эти источники «почти всегда связаны» в разных пропорциях. Гэлбрейт добавляет, что каждый из источников имеет «привилегированные, но не исключительные» отношения с одной из трех форм власти (Galbraith 1983a, 61). Первый источник власти, который он выделяет, — это «личность». В примитивных обществах сила личности выражалась, в частности, через физическую силу мужчин как средство сдерживания. В современную эпоху примером важности «личности», статности и харизмы он считает Шарля де Голля. Но одного этого физического измерения недостаточно, чтобы понять роль личности как источника власти. По мнению Гэлбрейта, личность также относится к способности человека к убеждению. Ссылаясь на работы Макса Вебера о харизматической легитимности, Гэлбрейт ищет «те аспекты личности, которые наделяют ее способностью убеждать». Его ответ заключается в том, что «абсолютная уверенность в убеждениях является решающим фактором убеждения, а значит, и подчинения других» (Galbraith 1983a, 63). В этом отношении он считает английский термин «*лидер*» двусмысленным, поскольку он используется для обозначения «как того, кто знает, как подчинить других своим целям, так и индивида, умеющего идентифицироваться с уже обусловленной волей толпы и открывать ей то, чего она хочет» (Galbraith 1983a, 66–67)¹. Иными словами, личность

¹ Эта точка зрения перекликается с мнением Шумпетера. Даже если [подлинные коллективные желания] энергичны и четко выражены, они часто остаются латентными

как источник власти зависит не только от способности структурировать убеждения другого человека или сообщества, но и от умения выявить их, чтобы приручить. Хотя Гэлбрейт делает личность самостоятельным источником власти, он осторожно рассматривает ее значение в перспективе по отношению к другим источникам власти, таким как собственность и организация.

Гэлбрейт утверждает, что собственность, которую он приравнивает к обладанию богатством, является самым «прямым» источником власти. Поэтому собственность имеет избирательное родство с властью возмездия, поскольку это «самое банальное осуществление власти», «посредством которого один человек подчиняет другого своей воле, покупая его прямо» (Galbraith 1983b, 69). Ссылаясь на анализ финансовых магнатов, проведенный Вебленом, он отмечает, что собственность открывает доступ не только к инструментам возмездия, но и к инструментам убеждения. Например, в конце XIX века в Соединенных Штатах появились «Компанейские города». Это были небольшие города, где владелец-управляющий крупной местной компании осуществлял власть над различными местными организациями (административными, образовательными, полицейскими)¹. На Западе причины утраты этого главенства собственности парадоксальным образом кроются в экономическом росте, а затем в строительстве государства всеобщего благосостояния. «Апогей распределительной власти предполагал, что существовало мало источников дохода, если они вообще существовали, кроме тех, которые обеспечивал владелец богатства; процветание умножало возможности трудоустройства. Повышение доходов выше уровня прожиточного минимума также произвело освобождающий эффект. Труд больше не навязывается, по крайней мере с большей строгостью, чистой необходимостью» (Galbraith 1983a, 73)². Ссылаясь на работы Берли, в частности на «*Power without Property*» («*Власть без собственности*») (1959a), Гэлбрейт, тем не менее, считает, что основной причиной снижения действия собственности как главного источника власти является преобладание третьего источника, а именно организации. Русская революция 1917 года, которая «заключалась в отмене частной собственности как источника власти» и привела к возникновению бюрократии, вывела силу организации на первый план (Galbraith 1983a). Как мы уже отмечали, неудивительно, что двое из первых мыслителей, стоявших за так называемой «управленческой революцией», Бруно Рицци и Джеймс Бернхем были бывшими «социалистами». Они в корне разочарованы

в течение десятилетий, пока в один прекрасный день их не вызывает к жизни какой-нибудь партийный лидер, который превращает их в политические факторы. Он выполняет (или его агенты выполняют от его имени) эту алхимическую операцию, организуя эти желания, перевозбуждая их и, наконец, вставляя соответствующие статьи в свою программу предвыборной борьбы» (Galbraith 1942, 357).

¹ Термин «Company Towns» относится к таким ситуациям, как Ле-Крюзо во Франции — город, история которого неотделима от истории компании и семьи Шнайдер.

² Это то, что Фредерик Лордон, изучающий управление факторами производства, называет выходом из «жала голода» (Lordon 2010).

в будущем советского общества и становятся яркими критиками ортодоксальных марксистов, которые делают частную собственность на капитал источником всей власти. По их мнению, как и по мнению Гэлбрейта, именно контроль над организацией дает наибольший контроль над инструментами власти.

Мы уже показали, что среди мыслителей о власти, оказавших сильное влияние на написание «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти»), все они отводят фундаментальное место концепции организации. Гэлбрейт ссылается на тезис Берли (1969) о том, что ни один класс или социальная группа не могут осуществлять власть, не прибегая к структурированной организации. Он также придерживается мнения Линдблома (1977) о том, что организация — это «конечный источник всей власти» (Galbraith 1983a, 75). Организация, как источник власти, использует все три формы власти. Но особое сродство она имеет с убеждением по одной простой причине. Любая организация должна преуспеть в том, чтобы заставить своих членов придерживаться ее целей — т.е. целей тех, кто ее контролирует. Начав с разграничения между «внутренним выражением» и «внешним выражением» власти организации, Гэлбрейт отстаивает четыре тезиса. Во-первых, «сила и надежность» внешней власти организации зависит «от глубины и прочности подчинения, которое она получила внутри» (Galbraith 1983a, 77). В частности, он считает, что «ничто так не ослабляет общественный орган по отношению к внешнему миру [...], как анархическое выражение внутренних разногласий» (Galbraith 1983a, 79). Во-вторых, организация не является исключением как источник власти, поскольку она будет тем более мощной, если будет сочетаться с другими источниками: личностью и богатством. В-третьих, чем более разнообразны цели, преследуемые организацией, тем слабее ее власть по их навязыванию. Хотя Гэлбрейт прямо не ссылается на Олсона (1965) по этому вопросу, он в то же время релятивизирует его тезис о сильной власти лоббистов, занимающихся одним вопросом (Galbraith 1983a, 88). Узость проблемы неизбежно уменьшает размер организации и степень ее внешней власти. В-четвертых, Гэлбрейт отстаивает тезис о «симметрии» в «средствах, используемых организацией для навязывания своей власти внутри и вовне» (Galbraith 1983a, 83). Организация, которая подчиняет своих членов, используя силу возмездия, будет широко использовать этот же инструмент в отношениях с людьми и организациями за пределами организации¹.

Затем Гэлбрейт переходит к вопросу о пределах власти. Говоря о пределах власти убеждения, он указывает, что необходимо различать «власть» и «иллюзию власти» (Galbraith 1983a, 88, 161). Хотя он имплицитно изображает мир, где сила убеждения проявляется повсеместно, нам необходимо различать «акт убеждения» и его «результат». Не всякое убеждение работает. И не всякое поведение обязательно является продуктом механизма убеждения. Что касается пределов любого инструмента власти, Гэлбрейт обобщает свой тезис о том, что

¹ Хороший пример такой симметрии можно найти в работе мафий, где инструменты сдерживания используются как внутри, так и снаружи.

любая власть «возбуждает силы, которые ей противостоят, и самим своим действием ограничивает собственную эффективность» (Galbraith 1983a, 91). Он утверждает, что «первой логической реакцией на власть» является «стремление ограничить или предотвратить ее осуществление». Эта реакция тем более сильна, когда власть считается нелегитимной, необоснованной или несправедливой. Он прямо ссылается на тезис о противодействующей власти, который он развил в «Американском капитализме». Однако он признает, что в то время он был слишком абсолютен в отношении баланса, который должен быть результатом этого противостояния, «поскольку противодействующая власть "не обязательно равна" власти, которой она противостоит» (Galbraith 1983a, 92-93). Помимо обобщения своего тезиса о противодействующей силе и релятивизации идеи баланса сил, Гэлбрейт выдвигает новую идею. История показывает, что эффективность противодействующей силы может заключаться в ее «асимметрии». Под этим термином он подразумевает использование источников и инструментов власти, которые отличаются от тех, что использует противостоящая власть. Успехи Ганди в Индии или Лютера Кинга в США можно объяснить тем, что они использовали только убеждающую силу перед лицом сдерживающей и карательной силы политических режимов, против которых они выступали. Вооруженная борьба, которую вели организации, лидерами которых они были, скорее всего, привела бы к их полному провалу, поскольку государство обладает «монополией на осуществление сдерживающей силы» (Galbraith 1983a, 100). Гэлбрейт заключает, что «нарушение обычной игры диалектики власти» может стать источником свержения устоявшихся властных структур (Galbraith 1983a, 98).

Историзированная теория власти

Вторая часть книги «*The Anatomy of Power*» («Анатомия власти») начинается с анализа места инструментов власти в докапиталистической Европе, т.е. в Средние века, когда власть, по сути, принадлежала организациям церкви, феодальной системе и монархии. Гэлбрейт показывает, что власть церкви основывалась в равной степени как на разубеждении (физические наказания, инквизиция) и возмездии (контроль за владением землей, обещания благ в грядущем мире), так и на убеждении (передача свода верований)¹. Начиная с XVI века мы постепенно наблюдаем серьезные изменения в сочетании форм и источников власти с возникновением «купеческого и промышленного капитализма»². Владение товарами и финансовым капиталом вытеснило земельную собствен-

¹ В современных западных странах религии по-прежнему обладают главным — силой убеждения. Однако эта сила значительно уменьшилась в результате утраты ими контроля над образованием и связанного с этим развития «науки» (Galbraith 1983a, 181-182).

² Для описания этого периода Гэлбрейт отсылает читателей к работам Фернана Броделя.

ность в качестве основного источника власти. В то же время использование сдерживания сократилось в пользу денежного возмездия (Galbraith 1983a, 115). Для Гэлбрейта меркантилизм был одновременно системой убеждений и политической организацией, которая поддерживала и узаконивала действия купеческого сословия, чья власть коренилась в собственности на товары и торговле, которую они продвигали.

Купцы смогли получить решающую поддержку и эффективную защиту от конкуренции со стороны государства, которое в то время находилось в процессе формирования. Государство защищало их от конкуренции, особенно из-за рубежа, и брало на себя регулирование всей торговли. Таким образом, организация, т.е. Государство, стала оказывать помощь собственности как источнику власти, тем более что услуга, оказываемая торговцам, предоставлялась как акт национальной добродетели. Обусловить общество в этом смысле стало задачей философов-меркантилистов (Galbraith 1983a, 118).

Однако эта институциональная структура была нарушена промышленной революцией. «Собственность оставалась важнейшим источником власти», но «ее характер радикально изменился» (Galbraith 1983a, 123). Отныне, дает власть не собственность на товары, а владение капиталом, особенно основным капиталом. Промышленный предприниматель вытеснил торговца в качестве доминирующей личности. Сама экономическая организация изменила форму с появлением крупных производственных единиц. Инструмент оплаты труда остается основополагающим элементом, поскольку Гэлбрейт напоминает нам, что «подчинение» рабочего достигается, по сути, за счет «вознаграждения» (Galbraith 1983a, 124-125). Таким образом, собственность на машины, организация единицы производства и личность индивидуального предпринимателя образуют доминирующую комбинацию трех источников власти в рамках нового институционального режима. В сфере идей, по мере того как «промышленный капитализм» вытесняет «меркантильный капитализм», Гэлбрейт показывает, что «идеология промышленного капитализма» вытесняет меркантилистскую идеологию, которая поддерживала прежнее доминирующее сочетание форм и источников власти.

Для Гэлбрейта Адам Смит является родоначальником этой системы идей. Его «антимеркантилизм» и аргументы в пользу отмены ограничений на торговлю были частью культурного комплекса, который узаконивал развитие зарождающейся промышленности и расширение рынков. Он, безусловно, признает аргументы Смита против «чартерных компаний», предшественников акционерных обществ, и «монополий». Они представляют собой критику централизаторских тенденций нового экономического режима. Однако Гэлбрейт представляет слишком функционалистский, гармоничный и упрощенный взгляд на взаимодополняемость институциональной системы и системы убеждений. Как и в случае со Смитом, Гэлбрейт представляет развитие таких тезисов, как тезисы Спенсера, Самнера и Парето в той мере, в какой они также являются частью систем убеждений, узаконивающих функционирование

промышленного капитализма, в данном случае оправдывающих порождаемое им неравенство (Galbraith 1983a, 131-132)¹. Применяя свою теорию противодействующей силы к силе убеждения, выраженной в экономических теориях, Гэлбрейт представляет Карла Маркса как противодействующую силу, возникшую в ответ на идеологию промышленного капитализма.

Отстаивая тезис о том, что господствующие идеи — это всегда идеи господствующего класса, Маркс подчеркивал важность силы убеждения в современном мире. Отстаивая тезис о том, что государство является инструментом капиталистического класса, он подчеркивал важность организации как источника власти (Galbraith 1983a, 135-137). Однако Гэлбрейт предлагает нам релятивизировать этот последний тезис. Как и Берли, де Жувенель и Рассел, он утверждает, что изучение конкретных исторических обстоятельств приводит к выводу, что государство не обязательно находится на службе у установленной власти, особенно экономической. XIX век был веком завоевания политических прав. XX век был веком завоевания экономических прав и появления так называемой государственной бюрократии. Гэлбрейт видит в последнем признании потенциальной автономии государства, поскольку оно стало «синонимом [его] независимости в осуществлении власти, а также, в глазах некоторых, его злоупотреблений» (Galbraith 1983a, 141).

Исторический анализ Гэлбрейта пересекается с основными темами его трилогии, когда он исследует период, следующий за индустриальным капитализмом. Он называет его «эпохой организации». Вместо того чтобы ссылаться на свою собственную работу, он упоминает работу «*La main visible des managers*» («*Видимая рука менеджеров*»). Недавно опубликованная Альфредом Чандлером (1977) книга показывает, что со второй половины XIX века компания перестала быть «простым инструментом босса». Власть постепенно перешла к «управленческой структуре» (Galbraith 1983a, 129). В течение XX века, как утверждается, организация окончательно вытеснила собственность как основной источник власти². Если раньше он относил термин «техноструктура» к крупным частным компаниям и государственным органам, то теперь Гэлбрейт применяет его ко всем организациям (профсоюзам, группам давления, ассоциаци-

¹ Если мы предположим, что этот взгляд слишком упрощен, то это потому, что сам Гэлбрейт отвергал его в отношении своей работы. Он отвергал критиков, которые описывали его труды как процесс легитимации власти техноструктуры. Для Гэлбрейта существует разрыв между капитализмом крупных организаций, который он описывает, и идеологией, которая лежит в его основе, а именно старой идеологией промышленного капитализма (Galbraith 1983a, 153). При упрощенном представлении его трилогии многие люди, вместо того чтобы воспринять такое расхождение, воспринимают его трилогию и в целом работы теоретиков управленческой революции как идеологию, участвующую в системе убеждений, узаконивающих появление системы планирования.

² В дополнение к своим обычным ссылкам на Берли и Минса (Means 1932), Шумпетера (Schumpeter 1942) и Гордона (Gordon 1945), Гэлбрейт «наконец» делает явную ссылку на Бернхем (Burnham 1941). Он также ссылается на книгу Эдварда С. Хермана «Корпоративный контроль, корпоративная власть» (Herman 1981).

ям). Этот термин используется для обозначения группы, контролирующей организацию, но не потому, что она владеет ею, а потому, что она заставляет ее функционировать как коллектив, работающий над достижением общей цели. С ростом важности организации и относительным снижением роли собственности как источника власти мы также наблюдаем относительный упадок карательных инструментов в пользу убеждающих. Он видит подтверждение этому в относительном упадке ценовой конкуренции в пользу маркетинговой конкуренции и в реакции уравнивающих сил на власть крупного бизнеса. Современные ассоциации защиты прав потребителей проявляют массовый интерес к проблеме «обоснованности рекламы», в то время как проблема цены теперь кажется неосновополагающей (Galbraith 1983a, 151-152).

Как и все мыслители о власти, у которых он черпает вдохновение, Гэлбрейт фокусируется на конкретной организации, представленной «современным государством». Последнее берет на себя функцию регулирования инструментов власти в рамках исторического целого. Оно «тщательно регулирует осуществление сдерживающей власти», на которую обладает юридической монополией. Что касается второго инструмента власти, то Гэлбрейт отмечает, что «подчинение целям других, достигаемое путем возмездия, очевидно, является центральным для функционирования капитализма». Государство регулирует осуществление этой власти «очень гибко», и она также зависит от обычаев и традиций (Galbraith 1983a, 99-101). В этой связи Гэлбрейт утверждает, что «граница между приемлемым и неодобряемым использованием» карательной власти лежит в основе многих политических разногласий. Он иллюстрирует этот тезис на примере оппозиции, вызванной недавним запретом на выплату американскими транснациональными корпорациями взятки иностранным чиновникам. Помимо того, что эта граница между приемлемым и неодобряемым использованием карательной власти вызывает дискуссии, на практике она оказывается крайне непрочной. В качестве доказательства Гэлбрейт приводит систему финансирования американской демократии¹. Прямая выплата «денежной суммы» члену парламента для осуществления права распоряжаться его голосами осуждается как «общественной моралью», так и «законом», в отличие от «выплаты той же суммы в виде подписки на его избирательную кампанию». Однако это «всегда вопрос покупки его подачи» (Galbraith 1983a, 102).

Государство не только регулирует использование различных инструментов власти, но и само мобилизует их как организация. Его отличает масштаб прерогатив и сложность задач. Его рост привел к появлению бюрократий, которые стремятся преследовать свои собственные цели (Galbraith 1983a, 155). Как и прежде, Гэлбрейт проводит различие между внутренним выражением государственной власти, связанным с функционированием ее «постоянной структуры», и внешним выражением государственной власти в ее отношениях с биз-

¹ О финансировании американской демократии и ее динамике в XX веке см.: Джулия Каже (Julia Cagé 2018).

несом, выборными представителями, группами давления и гражданами. Он рассматривает президента США и его администрацию как «промежуточный орган» между внутренними и внешними органами власти. В «эпоху организации» особенность отношений между всеми органами, связанными с государством, заключается в том, что убеждение является привилегированным инструментом. В этих отношениях в американском обществе все большую власть имеют два типа органов. Во-первых, группы давления обладают значительной властью для определения политической повестки дня — властью, которую Энтони Даунс (1957) приписывает их способности «производить информацию». Во-вторых, конкретные автономные органы в рамках постоянной структуры государства обладают все большими дискреционными полномочиями. *Государственный департамент* и *Центральное разведывательное управление* стали организациями, управляемыми «безликими бюрократами», преследующими свои собственные цели (Galbraith 1983a, 162-165). Для Гэлбрейта «военная мощь» — идеальный представитель этого расширения полномочий внутренних органов власти (Galbraith 1969c). Этот процесс подкрепляется образами холодной войны. Убеждение — хорошо известный инструмент такого расширения полномочий. Но оно также было инструментом, используемым против военно-промышленного комплекса, как показало восстание студенческих кругов, затронутых электоратом, против войны во Вьетнаме (Galbraith 1983a, 171-179).

В конце книги Гэлбрейт ставит вопрос о «концентрации и распространении власти» в американском обществе. Он утверждает, что понятие «власть» присутствует «в каждом разговоре» из-за «иллюзии власти» (Galbraith 1983a, 191). Эта иллюзия объясняется тем, что инструменты власти фактически сконцентрированы в организациях, которые на протяжении всей истории росли в размерах. Гэлбрейт не может не согласиться, например, с замечанием Бертрана де Жувенеля о том, что полномочия современного государства беспрецедентны по сравнению с теми, что были в прошлых обществах. Но есть три причины для того, чтобы пересмотреть эту иллюзию. Во-первых, утверждает он, власть в этих крупных организациях распределяется между многими людьми. Эта «внутренняя диффузия власти» особенно очевидна, когда в организации меняется «лидер». Эта смена очень редко приводит к изменениям в «политических и стратегических решениях» (Galbraith 1983a, 191). Во-вторых, вступление западных обществ в «век изобилия» значительно ослабило ограничения, связанные с необходимостью и, кстати, зависимостью от ретрибутивной власти богатых. В-третьих, демократические режимы — это режимы, в которых власть убеждения относительно диффузна, хотя доступ к инструментам убеждения распределен неравномерно (Galbraith 1983a, 192-193). Гэлбрейт приводит два основных исключения из своего тезиса о распространении власти, несмотря на процесс концентрации ее инструментов в крупных организациях. Они касаются военной власти, с одной стороны, и промышленной власти — с другой. Мы увидели, что из мышления Гэлбрейта невозможно извлечь конечный критерий социальной

ценности, но механизмы институциональной перестройки, к которым он призывает, всегда призваны способствовать «балансу сил». При переформулировке данного типа предписаний он делает вывод о необходимости структурирования оппозиций военно-промышленному комплексу в рамках формальных организаций. Это необходимое условие их эффективности в качестве системы сдержек и противовесов.

В своей рецензии на книгу, опубликованной в *Journal of Economic Issues*, Уильям Даггер высоко оценил «весьма поучительную аналитическую систему» Гэлбрейта (Dugger 1984, 1224). Тем не менее он выделяет три основных недостатка работы Гэлбрейта. Они особенно значимы, поскольку, как представляется, являются ограничениями, которые могут быть в равной степени применены ко всей его интегральной Экономике. Во-первых, Гэлбрейт полностью игнорирует вопрос о «правовых основах власти». Действительно, изучение возникновения и функций правовых институтов в значительной степени отсутствует в его проекте. Во-вторых, Даггер утверждает, что Гэлбрейт не обсуждает «конфликт между экономическими классами». Действительно, Гэлбрейт объясняет изменения в социальных классах, обладающих властью в западных обществах в разные периоды — докапитализм, рыночный капитализм, промышленный капитализм — изучением изменений в сочетании источников и инструментов власти. При этом конфликтность внутри одного периода практически не учитывается. Мы уже упоминали о его редуктивном анализе отношений между профсоюзами и техноструктурой. Но мы также можем отметить недостаточное внимание к динамике отношений между техноструктурой компании и ее акционерами. В частности, он упустил из виду стратегии крупных акционеров, направленные на сокращение дискреционных полномочий менеджеров, а также расхождения и совпадения их интересов (Dugger 2001). В-третьих, Даггер противопоставляет дух выводов Гэлбрейта о диффузии власти в современном обществе. В то время как Гэлбрейт рассматривает власть промышленных и военных *учреждений* как «исключения», подтверждающие общее правило диффузии власти, Даггер утверждает, что они, скорее, способствуют опровержению этого тезиса (Dugger 1984, 1247).

Глава 22

Интегральная экономика: бесполезная научная революция?

Систематизировав свои размышления о концепции власти, Гэлбрейт подошел к завершению своего проекта интегральной Экономики. Еще до публикации этой работы ряд его современников подвергли сомнению его проект, основываясь на концепции развития науки, предложенной Томасом Куном в «*La structure des révolutions scientifiques*» («Структура научных революций») (Kuhn 1970)¹. В 1972 году на конференции *Американской экономической ассоциации*, организованной Солоу на тему суверенитета потребителя, Герберт Гинтис провел различие между «неоклассической парадигмой», «радикальной парадигмой» и «парадигмой Гэлбрейта». В 1974 году докторант философского факультета Университета Флориды написал диссертацию под названием «*Galbraith's paradigm : a case study in scientific revolution*» («Парадигма Гэлбрейта: пример научной революции») (Waldman 1974). Поскольку целью Гэлбрейта было «изменить представление своих читателей об экономических явлениях и экономике», Уолдман сравнил построение его интегральной Экономики с критериями, которые Кун использовал для определения научной революции (1974, 2). Майрон Шарп в своей книге «*John Kenneth Galbraith and Lower Economics*» («Джон Кеннет Гэлбрейт и низшая экономика») утверждал, что Гэлбрейт «возглавил революцию в экономике, атакуя и разрушая важнейшие утверждения этой дисциплины». Ссылаясь на Куна, он утверждает, что для того, чтобы произошла такая революция, необходимы три условия: наука должна бороться за объяснение определенных фактов, должна появиться альтернативная концепция, и научное сообщество должно перейти на нее. Наконец, он указывает, что если в экономике произойдет «гэлбрейтовская революция», то она будет более масштабной, чем революция, начатая работами Кейнса (Sharpe 1974, 2-3, 86).

¹ Хотя первое издание работы Куна датируется 1962 годом, мы решили работать со вторым изданием, вышедшим в 1970 году, по двум причинам. Первая заключается в том, что большинство работ, в которых рассматривается перспектива Куна применительно к экономике, датируются периодом после 1970 года. Вторая причина более тривиальна. Это издание, для которого у нас есть французский перевод.

Мысли Томаса Куна о развитии науки также кажутся нам особенно плодотворной «интерпретационной рамкой» (Coats 1969, 292) для общего взгляда на интеллектуальный проект Гэлбрейта с целью завершения этой работы¹. Представляется необходимым вернуться к фундаментальным понятиям его работы, а именно к понятиям «парадигма», «нормальная наука», «аномалия» и «научная революция». Поскольку примером Куна является физика, мы также обсудим применение этих понятий к конкретной области экономики. Множество работ мобилизовали его для рассмотрения различных моментов в истории экономической мысли. Халил считает, что работа Куна была интересна «мейнстриму», чтобы подчеркнуть, что экономика как научная область «такая же, как физика». Но она также представляла интерес для «радикалов, марксистов и институционалистов», чтобы показать, что их область исследований «легитимна» и что они «равноправны с мейнстримом» (Khalil 1987, 118)². Далее мы предлагаем обсудить природу интегральной Экономики Гэлбрейта через призму вопросов, поставленных концепциями Куна. Это позволит нам поставить под сомнение уместность некоторых из его стратегий. Установив, что мы в определенной степени можем говорить о существовании «парадигмы Гэлбрейта», мы предлагаем скупо определить ее теоретическое содержание. Цель данной работы — показать «парадигму Гэлбрейта» в зеркальном отражении «парадигмы традиционной экономики», чтобы оценить их несоизмеримость. Наконец, в ретроспективе мы предлагаем выявить множество причин, по которым, хотя Гэлбрейт и создал альтернативную парадигму, его проект интегральной Экономики оказался недействительным в качестве «научной революции» — не только на уровне дисциплины, но и в более узком поле так называемой гетеродоксальной экономики.

¹ Полезность концепции Куна для понимания современной экономики является предметом споров. Во время кризиса 2008 года Джеймс Гэлбрейт (James Galbraith 2010) призвал к научной революции в экономике из-за неадекватности доминирующей парадигмы. Целью «ответа» Сирила Эдуана Гэлбрейту было показать, что представление дисциплины в стиле Куна может оказаться неадекватным, поскольку «доминирующая парадигма» имеет тенденцию к «фрагментации» на множество исследовательских программ. По его мнению, «нынешняя эволюция экономики, похоже, опровергает тезис Куна о том, что наука обязательно развивается через революции» (Hédoin 2010b). Следует, однако, отметить, что Кун уточнил, что смена парадигмы не обязательно выглядит революционной в глазах научного сообщества, поскольку этот процесс не обязательно происходит внезапно (1970, 293). По этим вопросам см. также Гарнетт (Garrett 2006), для которого понятие парадигмы является «анахронизмом», в частности из-за немонолитности того, что можно считать мейнстримом. В той мере, в какой существует консенсус относительно идеи доминирования неоклассического синтеза до 1960-х годов, видение в терминах альтернативной парадигмы остается плодотворным для рассмотрения проекта Гэлбрейта.

² Вместо этого Баумбергер считает, что «кунианская схема имеет тенденцию брать на себя функцию стереотипа для недовольных внутри науки» — в то время как «попперианская схема имеет тенденцию быть стереотипом науки, довольной собой» (1977, 20).

Применение концепций Куна в экономике

Четыре фундаментальных понятия для понимания видения развития науки в работе Томаса Куна — это «парадигма», «нормальная наука», «аномалия» и «научная революция». В оригинальном предисловии к своей книге Кун утверждает, что парадигма состоит из «общепризнанных научных открытий, которые на какое-то время обеспечивают сообщество исследователей стандартными проблемами и решениями» (Kuhn 1970, 15). Затем он использовал термин «нормальная наука» для обозначения работы научного сообщества в рамках преобладающей парадигмы. Момент нормальной науки основан «на предположении, что научная группа знает, как устроен мир». Это период накопления знаний (Kuhn 1970, 165-166). В отличие от попперианского видения науки как «перманентной революции» схема Куна позволяет учесть непрерывность научного исследования (Lakatos 1968, 150). Однако в ходе научного исследования всегда могут появиться явления, которые невозможно объяснить, или загадки, которые невозможно решить в рамках существующей парадигмы. Кун называет их «аномалиями». Хотя не все аномалии обязательно приводят к отказу от конкретной теории или парадигмы в целом, существование аномалии является «предварительным условием всех приемлемых изменений теории» (Kuhn 1970, 122). Последний термин, основополагающий для понимания «нормальной модели развития взрослой науки», — «научная революция» (Kuhn 1970, 40). Он обозначает смену парадигмы. «Научные революции рассматриваются здесь как некумулятивные эпизоды развития, в которых старая парадигма заменяется, полностью или частично, новой, несовместимой парадигмой» (Kuhn 1970, 159)¹. В то время как обычная наука основана на накоплении знаний, «научная революция» не соответствует кумулятивной логике научного прогресса. Она представляет собой момент разрыва в развитии науки.

Мы только что кратко изложили общую модель развития науки Куна, которую он иллюстрирует на примере истории физики. Прежде чем вдаваться в подробности его модели и четырех фундаментальных концепций, упомянутых выше, интересно рассмотреть различные реакции экономистов и историков экономической мысли на эту идеально-типичную модель. В статье с явным названием «*No Kuhnian Revolutions in Economics*» («В экономике куновских революций нет») Баумбергер подчеркнул мысль о том, что работа Куна была ответом на «педантичное настаивание» логического позитивизма «Венской школы» на строгом разграничении «философии науки, с одной стороны» и «истории, социологии и психологии науки» — с другой (1977, 2)². Мы видели, что пер-

¹ Кун осторожно указывает, что «устаревшие теории» в контексте научной революции не являются антинаучными. Однако они больше не являются удовлетворительными.

² Стиглер предложил позитивистскую критику Куна, утверждая, что его слишком двусмысленное понятие парадигмы не может быть проверено эмпирически (Stigler 1969, 225).

воначальное определение понятия парадигмы апеллирует к понятию «сообщество исследователей». В послесловии, добавленном ко второму изданию работы, Кун подтверждает, что термин «парадигма» имеет социологическое измерение, поскольку обозначает то, что «члены научного сообщества имеют общее» (Kuhn 1970, 284-285). Это включение социологического измерения в анализ развития подчеркивалось и даже приветствовалось историками экономической мысли, занимающимися историографическими вопросами (Coats 1969; Blaug 1975). Оно имеет фундаментальное значение, поскольку, как отметил Бенджамин Уорд в книге *«What's Wrong with Economics»* («Что не так с экономикой?»), у Куна нет явной теории знания, а есть, скорее, неявное видение истины как консенсуса (Ward 1972, 114). Коутс отмечает по этому поводу, что «Куна критиковали за преувеличение психологических и социологических аспектов и минимизацию важности рациональных элементов научной практики». Но это можно рассматривать и как достоинство его подхода, который, сочетая интерналистское и экстерналистское прочтение развития науки, оказывается «совместимым с неким эпистемологическим агностицизмом» (Coats 1972, 313).

Общая модель Куна использовалась для понимания различных сдвигов в этой дисциплине. Список эпизодов, которые обсуждались с использованием концепции «научной революции», довольно длинный: «революция *laissez-faire*» (Bronfenbrenner 1971); Маркс и марксизм (Ward 1972); маржиналистская революция и неоклассическая мысль (Coats 1972, Blaug 1975, De Vroey 1975); кейнсианская революция (Coats 1969, Ward 1972, Solow 1973, Stanfield 1974); «формалистская революция» (Ward 1972); и второй кризис в дисциплине, исход которого в то время был еще неясен (Bronfenbrenner 1971). Во многих из этих исследований делается вывод, что модель Куна не может или может лишь в ограниченной степени объяснить эти события и динамику истории экономической мысли. Мартин Бронфенбреннер, например, выступает как против модели развития Куна, которую он называет «катастрофистской», поскольку она происходит после революций, способствующих окончательному отказу от парадигмы, так и против видения с точки зрения постепенных улучшений. По его мнению, гегелевская диалектика тезис-антитезис-синтез лучше объясняет развитие экономической науки. С этой точки зрения методология предстает как борьба между двумя антитезами — соответственно немецкой исторической и австрийской школами — классической мысли (Bronfenbrenner 1971, 136, 144). Одна из проблем модели Куна кроется в самом понятии парадигмы. Как только мы становимся свидетелями научной революции, т.е. смены парадигмы, предполагается, что она является окончательной. Но в экономике дело обстоит иначе. Бронфенбреннер отмечает длительное сосуществование парадигм (Bronfenbrenner 1971, 138). Наша реконструкция вековой борьбы между американским историческим институционализмом и неоклассическим течением свидетельствует об этом.

Для Куна сосуществование парадигм — явление неизбежно редкое (1970, 17). Прежде всего, это сосуществование временное, поскольку теоретически оно может существовать только в кризисные моменты, т.е. при наличии ано-

малий и на заре научной революции. Статья Коутса (Coats 1969) наглядно иллюстрирует напряженность, возникающую при применении концепции к экономике. Он начинает с того, что подчеркивает двусмысленность применения понятия парадигмы к социальным наукам. По его мнению, в экономической науке существует единственная «доминирующая парадигма», а именно «теория экономического равновесия через рыночный механизм» (Coats 1969, 292-293)¹. Выражение «господствующая парадигма», которую также использует де Вруэй (De Vroey 1975, 420), является, однако, плеоназмом в контексте идеально-типической модели Куна. Говоря о доминирующей парадигме, мы неявно, но неизбежно подразумеваем, что могут существовать доминирующие парадигмы. Но это противоречит самому определению понятия парадигмы как исследовательской структуры, принятой в научном сообществе. Сам Коутс, наряду с Куном, отмечал, что не все теории, альтернативные доминирующей теории, достигают статуса парадигмы в конце кризиса (Coats 1969, 293). Однако идея оппозиции между «доминирующей парадигмой» и одной или несколькими «доминирующими парадигмами» привлекательна для историка экономической мысли, поскольку позволяет объяснить разнообразие анализов, с одной стороны, и баланс сил внутри профессии — с другой. За понятием научного сообщества стоит вопрос определения границ дисциплины.

Томас Кун признавал неоднозначный характер своего понятия парадигмы². Во втором издании «*La structure des révolutions scientifiques*» («Структуры научных революций») он попытался прояснить два основных значения, которые он придавал этому термину в своей работе. В самом широком смысле, по его словам, парадигма «представляет собой любой набор убеждений, признанных ценностей и методов, которые являются общими для членов данной группы» (Kuhn 1970, 285). Именно в этом смысле концепция имеет социологическое измерение. Оно относится к тому, что «объединяет членов научного сообщества, и, наоборот, научное сообщество состоит из людей, которые придерживаются одной и той же парадигмы» (Kuhn 1970, 286). Они прошли сходное обучение, изучали одну и ту же литературу, обращались к одним и тем же учебникам и разделяли идентичные негласные знания. В этом смысле парадигма — это «дисциплинарная матрица». Она способствует коммуникации внутри научной профессии. Это первое значение термина объясняет, почему Кун описал научные революции как «трансформации в мировоззрении» членов сообщества (Kuhn 1970, 187). Историки экономической мысли сразу же сравнили это первое значение термина «парадигма» с понятиями *Weltanschauung* и «видение»

¹ В одном случае Кун задается вопросом об экономике, не давая ответа. «Возможно, например, показательно, что экономисты меньше других обществоведов задаются вопросом, является ли их дисциплина наукой. Потому ли это, что они уверены в том, что такое наука? Или, скорее, дело в том, что они согласны с самой экономикой» (Kuhn 1970, 262).

² Наряду с релятивизмом, это, несомненно, наиболее часто встречающаяся критика его модели. См., например, в контексте ее применения к экономике, Куни и Уивер (Kunin and Weaver 1971).

в смысле Шумпетера (Schumpeter 1949a) как преаналитический набор, определяющий процесс исследования¹. С этой точки зрения, парадигма имеет сугубо «когнитивную» функцию как опора для формулирования теорий и решения загадок [*enigma*] (Kuhn 1970, 184).

В узком смысле этого слова Кун утверждает, что концепция представляет собой лишь часть того, что он называет «дисциплинарной матрицей». Парадигма обозначает «общие примеры», разделяемые членами дисциплины, т.е. «конкретные решения загадок, которые, будучи использованы как модели или примеры, могут заменить явные правила в качестве основы для решения загадок, остающихся в нормальной науке» (Kuhn 1970, 303). По мнению Куна, исследования в рамках «нормальной науки» «прочны основаны на одном или нескольких прошлых научных достижениях, достижениях, которые данная научная группа считает достаточными, чтобы стать отправной точкой для дальнейшей работы» (Kuhn 1970, 37). Парадигма представляет собой «заранее сформированную и негибкую коробку», в рамках которой члены сообщества определяют «значимые факты», оценивают «соответствие фактов и теории», разрабатывают и развивают принятую «теорию» (Kuhn 1970, 57-61). Парадигма, таким образом, выполняет «нормативную» функцию, поскольку она обеспечивает «основные руководящие принципы» для исследований. «Люди, чьи исследования основаны на одной и той же парадигме, придерживаются одних и тех же правил и норм в научной практике» (Kuhn 1970, 57, 187). Мишель де Вруэй отстаивает тезис о том, что неоклассическая мысль представляет собой «парадигму», возникшую в результате «научной революции», указывая на то, что вопросы, поставленные неоклассической мыслью, отличаются от вопросов классической мысли (De Vroey 1975, 418). Вместо этого он использует термин «парадигма» в первом значении этого термина. Баумбергер (Baumberger 1977) отверг эту интерпретацию, утверждая, что трудно определить, чем была нормальная наука до и после так называемой неоклассической революции². По его мнению, тезис де Вруэя допустим только в том случае, если мы считаем, что такие традиции, как марксизм и американский исторический институционализм в конечном итоге лежат вне границ экономики. Другими словами, он правомерен только в том случае, если мы считаем, что участники институционалистских и радикальных движений не принадлежат к «сообществу» экономистов. Баумбергер справедливо отмечает, что в рамках этих традиций также происходит процесс «нормальной науки», в ходе которого исследования определяются загадками, характерными для этих парадигм (Baumberger 1977, 11-12). В отличие от де Вруэя Баумбергер фокусируется на втором значении термина «дисциплинарная матрица», понимание которого требует от нас остановиться на понятии «нормальная наука».

¹ См. например: Уорд (Ward 1972), Уолдман (Waldman 1974) и Блауг (Blaug 1975)

² Методичное применение концепции нормальной науки к «неоклассической парадигме» см. в Уорд (Ward 1972).

Цель нормальной науки никогда не состоит в том, чтобы выявить явления нового типа; те, которые не укладываются в рамки, часто остаются незамеченными. Ученые также не стремятся изобретать новые теории и зачастую нетерпимы к теориям, придуманным другими. Напротив, исследования нормальной науки направлены на артикуляцию явлений и теорий, которые уже предлагает парадигма (Kuhn 1970, 57).

В рамках процесса «нормальной науки» Кун настаивает на том, что головоломки, которые мы пытаемся решить, выбираются не потому, что это «насушенные проблемы», а потому, что они, как кажется, имеют решение в рамках господствующей парадигмы (Kuhn 1970, 76, 268). В социальных науках, однако, некоторые теоретические головоломки навязываются обстоятельствами за пределами дисциплины (Kunin and Weaver 1971, 395). Уорд отмечает, что существует известный риск потери связи социальной науки с реальностью, когда она занимается только теоретическими загадками в соответствии с интерналистской логикой (1972, 19). В этой связи, рассматривая «кейнсианскую революцию» как научную революцию, Уорд указывает, что аномалией является вопрос о «массовой безработице». Это был вопрос, навязанный обстоятельствами, которые господствующая экономическая парадигма не могла учесть (Ward 1972, 36). Пример так называемой кейнсианской революции особенно плодотворен для обсуждения уточнения Куном концепции научной революции. Вопреки интерпретации Стэнфилда (1974) о радикальном характере «кейнсианской революции», Халил подчеркивает, что она не полностью порвала с предшествующей неоклассической традицией (1987, 121). Однако сам Кун утверждал, что «научная революция» может привести к тому, что старая парадигма будет рассматриваться как частный случай новой (Kuhn 1970, 175, 159)¹.

Четыре других предложения Куна заслуживают обсуждения в свете гипотезы «кейнсианской революции». Во-первых, влияние Кейнса на профессию согласуется с идеей о том, что научная революция порождает «сдвиг в концептуальной сети, через которую люди науки видят мир» (Kuhn 1970, 175). Во-вторых, Кун предполагает, что «молодые люди» или «новички» в той или иной дисциплине обычно играют важную роль в смене парадигм (Kuhn 1970, 156). Нельзя не вспомнить молодое поколение в Гарварде, которое Шумпетер осуждал за то, что Кейнс считал его пророком. В-третьих, Кун утверждает, что необходимость переписывать учебники по той или иной дисциплине обычно свидетельствует о трансформации проблем обычной науки, а значит, о начале научной революции. Как и популяризаторские работы, учебники «отсылают к уже организованному набору проблем», которым они призваны придать форму (Kuhn 1970, 226-227). Однако именно эта потребность в перестройке дисци-

¹ Олсон и Клаг (Olson and Clague 1971, 776) утверждают, что смена парадигмы в экономике всегда включает в себя элементы прежних ортодоксальных взглядов. По их мнению, во время второго кризиса этой дисциплины смена парадигмы, вероятно, будет иметь тенденцию к «унификации социальных наук».

плины после кейнсианской революции была выражена в учебниках, опубликованных такими молодыми экономистами, как Лори Таршис (Tarshis 1947), Пол Самуэльсон (Samuelson 1948) и Кеннет Боулдинг (Boulding 1950)¹. В-четвертых, Кун утверждает, что «признание новой парадигмы часто требует нового определения соответствующей науки» (Kuhn 1970, 176). В этом отношении кейнсианская революция представляется одной из тех научных революций, которые не требуют нового определения. В отличие от работы маржиналистов по отношению к классической мысли или институционалистов и радикалов по отношению к неоклассической мысли, она не породила никаких серьезных споров о границах дисциплины.

В заключение о применении модели Куна для анализа развития экономики интересно вернуться к так называемому второму кризису этой дисциплины. Кун утверждает, что нормальная наука концентрируется на «эзотерических деталях» и не озабочена полезностью науки для решения социальных проблем (Kuhn 1970, 77). Она развивается не в ответ на социальный спрос, а в соответствии с логикой интернализма. Он уже тогда подчеркивал то, что считается фундаментальным различием между естественными и социальными науками, где политическое значение проблемы может быть решающим (Kuhn 1970, 268). Следовательно, высказывания Гэлбрейта (1970, 1973а) и Робинсон (1972) по поводу неспособности мейнстримной экономики объяснить явления, которые они считают насущными социальными проблемами, такими как неравенство и деградация окружающей среды, можно интерпретировать как критику достижений процесса нормальной науки в рамках неоклассической парадигмы. Многочисленные критические замечания в адрес эзотерического характера исследований, прозвучавшие во время этого кризиса, часто анализируются как следствие послевоенной «формалистской революции». Однако, используя модель Куна, можно также рассматривать эту критику как выражение осознанной необходимости смены парадигмы. Кун прямо считает, что идея кризиса «означает, что мы сталкиваемся с обязательством обновить наши инструменты» (Kuhn 1970, 136).

Предположение Бронфенбреннера (Bronfenbrenner 1971) о том, что во время второго кризиса в этой дисциплине назревала «научная революция», вполне оправдано и может быть поддержано на основе предложенного нами анализа. В отличие от противоречий, вызванных так называемой кейнсианской революцией, мы обнаружили, что споры между представителями различных гетеродоксий и ортодоксальных направлений были сосредоточены на вопросе о границах экономики. Экономисты, связанные с «новыми левыми», заявляли о необходимости пересмотра целей и методов этой дисциплины. Наконец, сама риторика участников дискуссии способствовала тому, что начало

¹ Всем трем авторам на момент публикации учебников было не более 40 лет, что условно считается возрастной границей для определения экономиста как «молодого» или нет.

1970-х годов стало временем борьбы между парадигмами, претендующими на звание — по выражению Коутса (1969) — «доминирующей парадигмы». Кун утверждает, что «самый сильный аргумент для сторонников новой парадигмы — это утверждение, что они способны решить проблемы, которые привели старую парадигму к кризису» (Kuhn 1970, 250). Однако именно эту риторику Гэлбрейт использовал на протяжении всего послевоенного периода¹. Это одна из причин нашего восприятия его интеллектуального проекта в свете интерпретационных рамок, предусмотренных «Структурой научных революций».

Интегральная экономика как проект «научной революции»

После публикации книги «Экономические теории и цели общества» Марк С. Уолдман (Waldman 1974) и Майрон Шарп (Sharpe 1974) предложили интерпретировать интеллектуальный проект Гэлбрейта, в частности его трилогию, в терминах концепций Куна. Хотя Гэлбрейт писал для широкой аудитории, эта стратегия была направлена на то, чтобы навязать свои идеи коллегам-экономистам. Уолдман справедливо утверждает, что цель Гэлбрейта — «сознательная попытка изменить представление своих читателей об экономических явлениях и экономике» (Waldman 1974, 2). Однако Кун считает, что «смена парадигм заставляет ученых в области их исследований видеть все в ином свете» (Kuhn 1970, 187). В более широком смысле Уолдман отмечает, что термин «парадигма» относится к идее мировоззрения и необходим для понимания научных революций. Работы Гэлбрейта содержат именно такое видение, которое подкрепляется понятиями «плановая система» и «индустриальное общество». В ограниченном смысле Уолдман настаивает на том, что парадигма — это обязательно схематичный и неполный каркас элементарных отношений. Эта неполнота является условием ее воспроизводимости для решения различных головоломок (Waldman 1974, 10). В этом отношении бимодальная модель Гэлбрейта может претендовать на статус «базы решений», выражаясь термином Куна, для решения различных теоретических головоломок. Уолдман считает, что целью книги «Экономические теории и цели общества» является, например, объяснение существования неравномерного развития на микроэкономическом уровне и отраслевых различий в заработной плате. Однако, как мы уже видели, Гэлбрейт также включает в пояснительную схему, построенную в «Новом индустриальном обществе», новые вопросы, такие как функционирование рыночной системы, транснациональные корпорации и место женщин в индустриальном обществе. Таким образом, «Экономические теории и цели общества» одновременно развивает и дополняет «базу решений», предложенную в предыдущей части.

¹ Вопреки предположениям Куна, эта риторика не свойственна сторонникам «новой парадигмы». Линдбек (Lindbeck 1971, 1972), как представитель современной неоклассической парадигмы, использует ту же риторику.

Именно на это косвенно намекает Герард Гефген (1974) в своей весьма критической статье, когда говорит об отношении Гэлбрейта к тому, что можно назвать аномалиями в понимании Куна. «Все, что не вписывается в его грандиозное видение, объявляется незначительной оговоркой» (Gäfgen 1974, 19).

Однако другие соображения, связанные с конституцией парадигмы, заставляют нас релятивизировать соответствие между «парадигмой Гэлбрейта» и идеально-типической концепцией парадигмы, предложенной Куном. Во-первых, Уолдман указывает, что парадигма — это то, что обеспечивает развитие нормальной науки, в частности процесс специализации, ведущий к выбору конкретной теоретической загадки, чтобы решить ее, основывая свое мышление на «общих примерах» (Waldman 1974, 14). Гэлбрейт, безусловно, стремился решить конкретные загадки в ходе работы над своей трилогией, особенно те, которые он считал аномалиями в неоклассическом мышлении. В «Американском капитализме» он пытается понять, почему рост концентрации промышленности не стал бременем для экономического роста. В «Обществе изобилия» он пытался понять, почему этот экономический рост был, по сути, ростом производства частных товаров и услуг. Но его работа не заключалась в том, чтобы, как в случае с идеально-типической моделью нормальной науки Куна, ухватиться за загадку, чтобы усовершенствовать уже существующую парадигму. Напротив, он опирался на совокупность специализированных работ и интегрировал их в общую схему, чтобы объяснить то, что он считал насущными социальными проблемами. Таким образом, трилогию Гэлбрейта нельзя рассматривать как часть нормального научного процесса. Скорее, она выглядит как стремление построить новую парадигму, в смысле «дисциплинарную матрицу», которая является необходимым, если не достаточным условием для начала научной революции (Waldman 1974, 4). Это иллюстрируется, в частности, условиями полемики между Гэлбрейтом и Солоу. По этому поводу, используя выражение Солоу, Уолдман утверждает, что «автор, который пытается изменить представление своих читателей об экономике и экономической системе, несет иное бремя, чем *«маленький мыслитель»*» (Waldman 1974, 93).

Хотя историки экономической мысли, обсуждавшие воспроизводимость модели Куна, практически не обращали на это внимания, Кун придает большое значение вопросу о средствах распространения научных знаний. В частности, он посвящает одну из глав своей книги *«Structure of scientific revolutions»* («*Структура научных революций*») вопросу об учебниках. Он считает, что смена парадигмы должна проявляться в изменении содержания учебников, которые способствуют изменению «исторической перспективы» научного сообщества (Kuhn 1970, 17, 227)¹. Целью «научных учебников», как и «популярных работ», является формирование парадигмы, в то время как статьи, публикуемые

¹ Кун (Kuhn 1970, 271) проводит сравнение между необходимостью переписать историю науки после научной революции и переписыванием истории «установленными властями» в романе Джорджа Оруэлла «1984», хотя и смягчает его.

в специализированных журналах, являются частью процесса постепенного накопления знаний, характерного для нормальной науки (Kuhn 1970, 226-227, 52). И снова, однако, Кун проводит различие между естественными и социальными науками. Во-первых, учебники, как правило, отражают исследовательский процесс нормальной науки в рамках преобладающей (единственной) парадигмы. По его мнению, учебники «более важны» в социальных науках. Ведь, пытаясь проследить «огромное разнообразие проблем», которые пытались решить представители той или иной профессии, студент будет «постоянно иметь перед собой различные конкурирующие и несопоставимые решения этих проблем, решения, по которым он сам в конечном итоге должен будет вынести суждение» (Kuhn 1970, 268-269). Другими словами, Кун утверждает, что в социальных науках существование множественности парадигм — «различных конкурирующих и несопоставимых решений» — легче представить себе¹. Однако для того, чтобы произошла научная революция, необходимо существование нескольких множеств, которые могут претендовать на статус парадигмы. В отличие от наивного фальсификационистского взгляда Кун считает, что только одна теория может привести к отказу от другой.

Акт суждения, заставляющий ученых отвергнуть ранее принятую теорию, всегда основан на чем-то большем, чем сравнение этой теории с окружающей вселенной. Решение отвергнуть одну парадигму всегда одновременно означает решение принять другую, и суждение, которое приводит к этому решению, включает в себя сравнение двух парадигм с природой и друг с другом (Kuhn 1970, 138).

Наконец, и именно по этой причине его модель развития науки подверглась критике со стороны тех, кто придерживается более интерналистского и рационалистического видения развития науки, Кун настаивал на том, что парадигма не обязательно навязывает себя научному сообществу исключительно силой своей релевантности, обоснованности и внутренней согласованности. Убеждение является основополагающим элементом в том, придерживаются ли парадигмы или нет, и эту приверженность он сравнивает почти с актом веры (Kuhn 1970, 257)². Обсуждая модель Куна, Лакатос заходит так далеко, что

¹ Принятие во внимание этой конкуренции объясняет, почему историки экономической мысли, такие как Блауг (Blaug 1975) и Латсис (Latsis 1972), приняли интерпретационную схему Лакатоса, а не Куна. «В разрыве с Куном, — отмечает Эдуан, — Лакатос стремился показать, что несколько наборов теорий постоянно находятся в конкуренции и что оценка одной группы никогда не производится сама по себе». «В разрыве с Куном, — отмечает Эдуан, — Лакатос стремился показать, что несколько наборов теорий находятся в постоянной конкуренции друг с другом и что оценка одной группы никогда не является абсолютной, но всегда относительна по отношению к другим наборам теорий, присутствующих в данной научной области» (2009а, 21).

² Отчасти именно в ответ на это видение, которое «исключает любую возможность рациональной реконструкции научного предприятия», Лакатос создал свою интерпретацию в терминах исследовательской программы. По его мнению, научный кризис в схеме Куна — это «психологическая концепция», описывающая «заразную панику» вну-

утверждает, что «научные изменения» — это вопрос «мистического обращения» (Lakatos 1968, 151). Функция, которую Кун приписывает учебникам и популярным работам, и его акцент на роли убеждения в борьбе двух парадигм сразу же перекликаются с выбором Гэлбрейта в отношении распространения его работы. Если мы признаем, что его целью было создание парадигмы, альтернативной «доминирующей парадигме», то через призму куннианской интерпретационной системы мы можем поставить под сомнение уместность его стратегии производства и распространения своей работы. Его выбор, когда он в своих работах «Новое индустриальное государство» и «Экономические теории и цели общества» выдвинул свои тезисы в противовес наиболее распространенному послевоенному учебнику «Экономика» Самуэльсона, полностью оправдывает утверждение о том, что он задумывал свой проект интегральной Экономики как попытку инициировать научную революцию. Его выбор, начиная с 1950-х годов, писать в основном для широкой читательской аудитории также подтверждает эту точку зрения. Этот выбор полностью соответствовал его желанию не участвовать в исследовательском процессе, характерном для «нормальной науки», действовавшей в то время, а создать общую альтернативу.

Такой критик Гэлбрейта, как Гефген, считает, что «стиль», в котором он излагал свои тезисы, «затруднял выделение очень четких предложений и гипотез». Однако он добавляет, что этот стиль служил процессу популяризации — цели Гэлбрейта охватить как можно более широкую аудиторию (1974, 4-5). Марк Уолдман идет еще дальше. Он рассматривает свой стиль как неотделимый от научного проекта. Опираясь на интерпретационную схему, предложенную Куном, он подчеркивает, что манера Гэлбрейта выражать свои идеи является неотъемлемой частью «когнитивного измерения» парадигмы, которую он пытается сформировать. Это инструмент на службе его проекта по изменению взглядов на экономическую систему как экономистов, так и обывателей. «Поскольку он пишет, чтобы убедить читателя увидеть экономику и экономические явления иначе, чем в традиционной парадигме, было бы удивительно, если бы он сформулировал свой анализ в традиционных выражениях» (Waldman 1974, 44). Можно подумать, что Гэлбрейт, будучи одновременно профессиональным экономистом и популяризатором, является уникальной фигурой. Использование им этой стратегии и аудитория его книг, несомненно, делают его первопроходцем. То, что его книги рассчитаны как на широкую публику, так и на инсайдеров, несомненно, является уникальностью. Но французский экономист Андре Николаи в статье, похожей на памфлет, опубликованной в журнале *Revue économique*, считает, что тот факт, что экономисты становятся собственными популяризаторами, является важной тенденцией в профессии.

три профессии, так что научная революция представляется иррациональным явлением (Lakatos 1968, 181). Следует, однако, отметить, что Кун отвергает такую интерпретацию своей мысли.

Если Гэлбрейт — «экономист для неэкономистов», значит, есть экономисты для экономистов. До сих пор экономисты ожидали от журналистов и политиков популяризации своих сложных идеологических систем. Сегодня именно профессиональные экономисты сами выполняют эту роль. Это означает, что они стали непосредственно участвовать в воспроизводстве системы: и как поставщики рецептов для власть имущих, и как публичные идеологи для власти (Nicolai 1974, 593).

В своей книге *«John Kenneth Galbraith and Lower Economics»* («Джон Кеннет Гэлбрейт и низшая экономика») Майрон Шарп также использует интерпретационные рамки, предоставляемые моделью Куна, чтобы объяснить преемственность между трилогией Гэлбрейта и книгой «Экономические теории и цели общества». Гэлбрейт, утверждает он, «возглавил революцию в экономике, атакуя и разрушая важнейшие положения этой дисциплины» (Sharpe 1974, 2). Это утверждение оправдано, поскольку Гэлбрейт атакует сердце экономической теории, а не ее вспомогательные части. Марк Блауг (Blaug 1975, 409) напоминает, что Томас Кун считал, что существует значительная степень соответствия между его моделью развития науки и моделью Имре Лакатоса (Lakatos 1968) в терминах «исследовательской программы». Понятия парадигмы, нормальной науки и кризиса, соответственно, перекликаются с понятиями «твердое ядро», «защитный пояс» и «деградирующая исследовательская программа». Таким образом, говоря языком Куна, можно сказать, что Гэлбрейт атакует саму неоклассическую парадигму, а не результаты нормального научного процесса, которым она управляет. Говоря языком Лакатоса, Гэлбрейт атакует «жесткое ядро» неоклассической исследовательской программы, а не ее «защитный пояс»¹. Хотя характеристика парадигмы Гэлбрейта является предметом следующего раздела, важно отметить, что Шарп (Sharpe 1974) считает, что революция, предложенная Гэлбрейтом, на самом деле является «контрреволюцией». Его работа как большого мыслителя представляется возвращением к интеллектуальным проектам Смита, Маркса и Веблена (1974, 7). Такая интерпретация контрастирует с логикой необратимости научного развития в оригинальной модели Куна.

Актуальность системы, предложенной Куном для понимания интеллектуального проекта Гэлбрейта, также основывается на интерпретации, которую она дает природе противоречий, порожденных его трилогией. Баумбергер считает, что «в науке существуют странные войны, партизанские войны и тотальные войны» (1977, 13). В той мере, в какой она атакует сердце неоклассической парадигмы, война, которую ведет Гэлбрейт, начиная с 1950-х годов, является тотальной войной. Стремление Гэлбрейта предложить конкурирующую парадигму, а не проводить целенаправленные атаки или атаковать неоклассиче-

¹ Понимание исторического институционализма, основанное на концепции Лакатоса, см. в Hédoïn (2009a, 2013). Теории фирмы, основанные на концепции Лакатоса, см. в Латис (Latsis 1972) и Machlup (Machlup 1974).

скую парадигму через методологическую призму, таким образом, признается, и то, что многие споры, вызванные его работой, оказались бесплодными, вполне объяснимо¹. Мы неоднократно показывали, что эмпирические исследования не в состоянии отличить пояснительные схемы Гэлбрейта от схем, например, Демсеца, Фридмана и Стиглера. С точки зрения Куна, это неудивительно. Как только мы предполагаем несопоставимый характер двух парадигм, никакая эмпирическая работа не может обеспечить стабильную основу для принятия решения между конкурирующими интерпретациями (Kuhn 1970, 246). Отсюда его суждение о том, что дебаты между сторонниками конкурирующих парадигм имеют тенденцию превращаться в «диалог глухих» (Kuhn 1970, 219).

Идея о том, что спор между представителями двух конкурирующих парадигм приводит к «диалогу глухих», нашла отражение в дискуссии между Гэлбрейтом (1967b) и Солоу (1967a) в журнале *The Public Interest*. В статье, посвященной этой дискуссии, Халсмайер и Хауншелл в заключение утверждают, что два главных героя «не смогли найти общего понимания обсуждаемых объектов, прежде всего методологического и идеологического значения допущений» в процессах моделирования (2020, 30). Таким образом, они отстаивают тезис о том, что во время дебатов Гэлбрейт и Солоу даже не смогли договориться о том, о чем идет речь. Если бы дебаты проходили в контексте частной переписки, мы могли бы полностью согласиться с такой интерпретацией. Однако наша точка зрения отличается именно потому, что мы утверждаем, что и критику Солоу интегральной Экономики Гэлбрейта, и ответ Гэлбрейта на нее следует понимать как диалог между представителями двух конкурирующих парадигм. Таким образом, если Гэлбрейт и Солоу «не смогли найти общего понимания обсуждаемых объектов», мы считаем, что это потому, что они не стремились к такому пониманию. Солоу и Гэлбрейт были слишком хорошо осведомлены о природе своих научных произведений, чтобы не понять друг друга. Но это осознание было в то же время осознанием несводимости их соответствующих концепций производства экономического знания и роли экономиста в обществе. Если мы разделяем мнение Хауншелла и Халсмайера о том, что эпистемологическая тема является основным содержанием спора, то коммуникативная задача, действительно, состоит в том, чтобы убедить аудиторию, а не собеседника, в правильности своих подходов. Поскольку вышеприведенные утверждения основаны на тезисе о том, что Гэлбрейт построил альтернативную парадигму, теперь уместно предложить синтез того, что мы считаем ее основными теоретическими характеристиками.

¹ Гэлбрейт, по сути, один из тех экономистов, которые, по словам Халила, решили «предложить альтернативный способ концепции, а не вступать в бесконечные эпистемологические дебаты» (1987, 128). В этом заключается заметное отличие его проекта от проекта Веблена.

Теоретические основы «парадигмы Гэлбрейта»

Парадигму Гэлбрейта можно сформулировать следующим образом: социальные и экономические последствия экономической деятельности все больше определяются использованием рыночной и нерыночной власти крупными производственными организациями для достижения своих целей (Waldman 1974, 74).

Уолдман предлагает очень краткое определение того, что он считает парадигмой Гэлбрейта. Это определение полностью соответствует нашей гипотезе о том, что Гэлбрейт создал пояснительные схемы, основанные на исторической институционалистской теории фирмы, которая базируется на концепции власти. Однако мы считаем, что эти два весьма общих описания «парадигмы Гэлбрейта» заслуживают более детального рассмотрения. Если в смысле дисциплинарной матрицы парадигма — это видение мира, структурирующее научные исследования, то Кун использует понятие парадигмы в смысле широко распространенных и принятых теорий (Kuhn 1970, 31, 122, 137). Понятие парадигмы можно интерпретировать как «ряд фундаментальных теорий»¹. Постоянно позиционируя себя по отношению к парадигме, которую он считал доминирующей, т.е. к «традиционной экономике», Гэлбрейт в своих работах участвует в парадигмальном формировании как своих собственных альтернативных теорий, так и парадигмы, которую он атаковал. В своей книге «*John Kenneth Galbraith*» («Джон Кеннет Гэлбрейт») участник американского исторического институционализма и основатель *Ассоциации эволюционной экономики* Джон С. Гамбс считает, что Гэлбрейт создал «новую модель» функционирования экономики (Kuhn 1975, 114). Парадигма Гэлбрейта может быть определена с помощью его бимодальной модели. Гамбс называет ее «гетеродоксальной», поскольку она противостоит пяти «теориям», характеризующим доминирующую парадигму: «доктрине предельной производительности заработной платы», «доктрине суверенитета потребителя», (измененной) теории конкурентных рынков, «убеждению в том, что стремление к частной выгоде метаморфизуется в общественное благо» и, наконец, «закону сравнительного преимущества» для объяснения международной торговли (Gambs 1975, 9). Наша цель, прежде всего, состоит в дополнении высказываний Гамбса, чтобы определить, что составляет на теоретическом уровне ядро «парадигмы Гэлбрейта». Мы систематически противопоставляем ее противнику, которого она сама себе создала, — «Парадигме конвенциональной экономики»².

¹ Лакатос использует выражение «серия теорий» для определения своего понятия «исследовательская программа» — понятия, которое он прямо представляет как одно из возможных значений понятия «парадигма» Куна (Lakatos 1968, 165, 182).

² Мы не возвращаемся к эпистемологическим различиям между парадигмой Гэлбрейта и парадигмой традиционной экономики, реконструировав и рассмотрев особенности эпистемологии Гэлбрейта в главе 3.

Первой теорией, лежащей в основе любой экономической парадигмы, является теория распределения ресурсов, на которой она базируется. В данной работе было показано, что в рамках парадигмы традиционной экономики теория распределения ресурсов, по сути, основана на теории суверенитета потребителя, в то время как теория распределения ресурсов Гэлбрейта, по сути, основана на теории суверенитета производителя. Это различие имеет две причины. Во-первых, парадигма конвенциональной экономики фокусируется на функционировании совершенно конкурентных рынков, в то время как парадигма Гэлбрейта — на олигополистических и монополистических рынках. Во-вторых, существует разница в теории предпочтений. В парадигме традиционной экономики они рассматриваются как данные в анализе, независимо от того, считаются ли они экзогенными или признаются эндогенными. Парадигма Гэлбрейта, напротив, основана на сильной эндогенной концепции предпочтений, которая подразумевает изучение процесса их формирования.

Несоизмеримость этих двух представлений о распределении ресурсов порождает еще два различия между двумя парадигмами. Первое связано с теорией благосостояния. Нормативной теорией парадигмы конвенциональной экономики является принцип суверенитета потребителя, в то время как парадигма Гэлбрейта явно не имеет однозначной нормативной теории, но все же, по-видимому, основывается на принципе сдержек и противовесов. Вторая связана с анализом функционирования либеральной демократии. Парадигма конвенциональной экономики основана на видении суверенитета гражданина, в то время как парадигма Гэлбрейта базируется на видении, которое ставит в центр анализа власть организованных социальных групп. В целом парадигма конвенциональной экономики предлагает видение экономической и политической системы, которая в большей степени управляется требованиями потребителей и граждан, в то время как парадигма Гэлбрейта предлагает видение экономической и политической системы, которая в большей степени управляется предложениями крупных компаний и политических организаций (Chirat 2020c).

Во-вторых, экономическая парадигма основывается на теории распределения доходов. Основной теорией определения дохода в рамках парадигмы конвенциональной экономики является теория предельной производительности труда. В рамках парадигмы Гэлбрейта определение дохода в основном зависит от властных отношений. Заработная плата рабочих зависит от переговорной силы профсоюзов. Заработная плата членов технотехники зависит от их переговорной силы с акционерами. Разумеется, уровень оплаты труда каждой из групп, составляющих компанию, зависит от генерируемого ею дохода, который, в свою очередь, зависит от ее рыночной власти. В обеих парадигмах рассматривается вмешательство профсоюзов. Но в случае парадигмы конвенциональной экономики их влияние незначительно, в то время как в пояснительных схемах Гэлбрейта оно более значимо, хотя и зависит от рыночной власти крупных компаний. У этих двух парадигм есть одна общая черта. В них технический прогресс и «человеческий капитал» являются важными факторами,

определяющими производительность компании и, следовательно, условия, определяющие уровень дохода. В обоих случаях наблюдается стремление к эндогенизации этих двух переменных. Однако в рамках парадигмы конвенциональной экономики процесс эндогенизации основывается на анализе индивидуальных выборов, а в рамках парадигмы Гэлбрейта — на анализе институциональной власти компаний.

Теория фирмы — третья фундаментальная теория, позволяющая очерчивать контуры парадигмы в экономике. Мы видели, что первое различие заключается в анализе власти внутри фирмы. Хотя и парадигма традиционной экономики, и парадигма Гэлбрейта признают то, что с 1970-х годов известно как проблема агентских отношений, последняя рассматривается по-разному. В парадигме традиционной экономики существует тенденция отождествлять право контролировать компанию с правом собственности на нее. Напротив, в парадигме Гэлбрейта власть над фирмой зависит от относительной ограниченности и важности факторов производства. Еще три различия касаются вопроса о целях фирмы. В парадигме традиционной экономики теория фирмы основана на гипотезе об уникальности цели, преследуемой фирмой, которая, как правило, заключается в максимизации прибыли. Парадигма Гэлбрейта признает множественность целей фирмы и логику *разумной достаточности* [*satisficing*], а не максимизации. Отношения с прибылью — это, скорее, вопрос гарантии определенного уровня прибыли, чтобы иметь возможность преследовать другие цели (рост, инновации, социальное влияние). На нормативном уровне вопрос корпоративной социальной ответственности сводится к цели максимизации прибыли в рамках парадигмы традиционной экономики, тогда как парадигма Гэлбрейта представляет собой уклончивую нормативную концепцию с точки зрения долга перед общими интересами.

Поведение компании также объясняется по-разному. Если для парадигмы конвенциональной экономики характерен сильный ситуационный детерминизм, когда поведение фирмы в основном определяется структурой ее издержек и уровнем спроса, то в рамках парадигмы Гэлбрейта поведение фирмы рассматривается как результат дискреционного стратегического выбора. Стоит заметить, что взгляды на формирование цен различны. Парадигма конвенциональной экономики рассматривает цены в основном как «рыночные цены», в то время как парадигма Гэлбрейта — как «управляемые цены». Это противопоставление ситуационного детерминизма и стратегического поведения также лежит в основе дифференцированного объяснения явлений, связанных с международной торговлей. В рамках парадигмы традиционной экономики международная торговля, по сути, объясняется путем интерпретации рыночных данных с помощью теории сравнительных преимуществ. В парадигме Гэлбрейта, напротив, именно стратегические соображения группы, контролирующей компанию, объясняют процесс транснационализации, анализ которого определяет наше понимание того, как работает международная торговля. В конечном счете сама роль теории фирмы в каждой из этих парадигм различна. В парадигме традици-

онной экономики это прежде всего теоретическая фикция, позволяющая учесть влияние изменений в окружающей среде на цены и объемы. В парадигме Гэлбрейта фирма в первую очередь рассматривается как агент, стоящий за изменениями в окружающей среде. В лексиконе исторического институционализма она является объектом, находящимся в центре целостного, системного и эволюционного исследования капитализма.

Теория потребления — это четвертая основа для определения содержания парадигмы в экономике. И снова разная трактовка предпочтений объясняет значительную часть теоретических различий. В парадигме традиционной экономики предложение потребительских товаров зависит, прежде всего, от выражения потребительских предпочтений, поэтому потребители считаются суверенными. Эта точка зрения согласуется с постулатом о том, что компании максимизируют свою прибыль. В парадигме Гэлбрейта предложение потребительских товаров зависит, прежде всего, от производственных планов компании. Хотя потребители сохраняют свободу выбора, они не являются суверенными в той мере, в какой компании осуществляют ограничительную власть в отношении доступного им выбора. Внимание, уделяемое маркетинговой деятельности, в частности рекламе, также отличается в двух парадигмах. В парадигме конвенциональной экономики подчеркивается именно информативный характер рекламы, в то время как в парадигме Гэлбрейта — ее убеждающий характер. Что касается последствий коммерческой деятельности, то в парадигме конвенциональной экономики считается, что она порождает игру с нулевой суммой на уровне конкретной отрасли. Напротив, согласно парадигме Гэлбрейта, они могут способствовать не только росту отдельной отрасли, но и росту экономики в целом.

Пятое фундаментальное различие между парадигмой традиционной экономики и парадигмой Гэлбрейта касается двух основных макроэкономических дисбалансов и того, как с ними следует бороться. Первый основной макроэкономический дисбаланс — это безработица. В зависимости от периода и контекста экономисты, которых можно считать представителями парадигмы конвенциональной экономики, рассматривали ее как сугубо циклическое или сугубо структурное явление. Особенность парадигмы Гэлбрейта по сравнению с парадигмой традиционной экономики заключается в том, что она настаивает на структурном измерении безработицы. Хотя представители обеих парадигм согласны с эффективностью бюджетного дефицита в повышении уровня занятости, особенность парадигмы Гэлбрейта заключается в подчеркивании политической асимметрии фискальных мер. Вторым основным макроэкономическим дисбалансом является инфляция. В парадигме конвенциональной экономики вновь проводится различие между структурной инфляцией, обусловленной спиралью «цены — зарплата», и циклической инфляцией, обусловленной спросом. Отличительной особенностью пояснительных схем Гэлбрейта является то, что они подчеркивают структурный характер инфляции и выступают не только за политику контроля заработной платы, но и за политику

прямого контроля цен в периоды высокой инфляции. Если в рамках парадигмы конвенциональной экономики существует общее убеждение в эффективности монетарной политики в борьбе с ростом цен, то в рамках парадигмы Гэлбрейта из-за структурного характера инфляции уверенность в эффективности монетарной политики значительно снижается. В этом отношении Гэлбрейт противопоставит как представителям Новой экономики (Heller, Samuelson, Solow, Tobin), так и представителям монетаризма (Friedman, Hildebrand).

В конце этого краткого изложения фундаментальных различий между парадигмой Гэлбрейта и парадигмой традиционной экономики мы видим, что Гэлбрейту удалось предложить общий альтернативный анализ парадигмы экономики, которую, начиная с 1960-х годов, он называл «традиционной». Его работа дает альтернативный набор ответов на основные вопросы, поставленные его коллегами-экономистами. Однако в деталях следует сказать, что теории, характерные для его парадигмы, не обязательно направлены на решение тех же загадок, что и теории доминирующей парадигмы. Фриц Махлуп (1974) отметил, что многие критические замечания в адрес неоклассической теории фирмы неуместны, поскольку последняя никогда не ставила своей целью объяснить поведение реальных фирм, а лишь предоставляла информацию об ожидаемых последствиях тех или иных изменений в рыночных условиях. Очевидно, что функция, которую Гэлбрейт отводит теории фирмы в своей пояснительной схеме, совершенно иная. Она является центральным объектом для того, чтобы иметь возможность предложить анализ исторической динамики капитализма. Мишель де Вруэй утверждал, что «различия между парадигмами заключаются не столько в том, что они не дают одинаковых ответов на одни и те же вопросы, сколько в том, что они задают разные вопросы» (1975, 418). Если мы согласны с этим утверждением, то, несомненно, должны добавить, что именно потому, что фундаментальные загадки, которые ставят две парадигмы, различны, ответы, которые они дают на одинаковые вопросы, также будут отличаться. Это легко понять, если согласиться с идеей Куна о том, что парадигма как видение мира выполняет общую когнитивную функцию в структурировании нормальной науки.

В этой главе мы намеренно постулировали, что можно говорить о «парадигме Гэлбрейта». Мы сделали это по примеру историков мысли, которые выделяют либо «доминирующую парадигму» и «доминирующие парадигмы», либо сосуществующие «конкурирующие» парадигмы. При этом мы на мгновение отбросили фундаментальное измерение первоначальной концепции Куна. По его словам, парадигма «представляет собой любой набор убеждений, признанных ценностей и методов, которые являются *общими для членов данной группы*» (1970, 285). Основная проблема в определении Куна заключается в контурах «группы» или «научного сообщества», о котором идет речь. Одним из наиболее фундаментальных критических замечаний по поводу применения модели Куна, особенно в экономике, была именно проблема понимания междисциплинарных и внутридисциплинарных границ. По мнению Баумбергера,

модель Куна одновременно преувеличивает внутреннюю согласованность дисциплин и игнорирует разделение внутри них. Если историки экономической мысли не принимают концепцию парадигмы в строгом смысле слова, то это потому, что это механически приводит к наделению высшей научной легитимностью «фракции с наиболее узким определением области» (Baumberger 1977, 14). Однако даже если мы признаем, что в экономике существует множество парадигм, включая «парадигму Гэлбрейта», остается вопрос об определении конкретного «научного сообщества», которое собралось вокруг последней. Учитывая развитие экономической науки с 1980-х годов, очевидно, что парадигма Гэлбрейта не объединила большую группу. Поэтому мы предлагаем перечислить различные причины, по которым мы отстаиваем тезис о недействительности интегральной Экономики как научной революции.

Парадигма без будущего?

Еще до публикации «Нового индустриального общества» мы говорили о том, что Адольф Берли упомянул о существовании «школы Гэлбрейта», с которой он себя ассоциировал (1964, 576-577). Это выражение подразумевало, что Гэлбрейту удалось сплотить вокруг своих тезисов определенную группу экономистов. Опрос 600 членов *Американской экономической ассоциации*, проведенный Керлом и др. (1979), показал, что 18% из них, в целом согласны с описанием Гэлбрейтом корпоративного государства, т.е. с его парадигмой как мировоззрением, и 34% согласны с оговорками. Но эти цифры ни в коей мере не свидетельствуют о том, что эти экономисты строят свои исследования в теоретических рамках, предоставляемых парадигмой Гэлбрейта¹. Когда Стивен Данн спросил Гэлбрейта, как он определяет свою систему мышления, сам Гэлбрейт заявил, что «никогда не думал, что существует система Гэлбрейта» (Dunn 2011, 382). Поэтому термин Берли «школа Гэлбрейта» явно неадекватен. Школа мысли обычно состоит из отца-основателя, который явно желает «создать школу», затем его учеников и, наконец, их различных наследников². На замечание Данна о том, что экономисты обычно «сохраняют свои идеи через своих учеников», Гэлбрейт отвечает, что он не тратил много времени на руководство исследованиями (2011, 392). Мы показали, что он руководил работой молодых экономистов в 1950-х годах (Richard Caves, Richard Holton, Mankur Olson). Однако никто из них не ставил перед собой задачу развивать

¹ Сама актуальность построения гетеродоксальной парадигмы, настаивания на несоизмеримости гетеродоксии и мейнстрима ставится под сомнение экономистами, претендующими на ярлык гетеродоксальности. См., например, дебаты между Гарнеттом (Garnett 2006), Ли (Lee 2011) и Мирманом (Mirman 2011).

² Австрийская школа, несомненно, является наиболее близким примером идеального типа «школы мысли». См.: Компаньола (Compagnolo 2008) и Глория-Палермо (Glorya-Palermo 2013).

и совершенствовать то, что они могли считать теоретическими характеристиками «парадигмы Гэлбрейта». Учитывая свою вебленовскую концепцию экономического знания, которое неизбежно устаревает в силу историчности объекта исследования, Гэлбрейт, несомненно, счел бы такие попытки тщетными. Полное отсутствие желания и времени наблюдать за работой молодого поколения — первая причина, по которой ни одна группа экономистов не объединилась вокруг парадигмы Гэлбрейта.

Рассматривая период с 1967 года до публикации «Анатомии власти» в 1983 году, мы видим, что, хотя вокруг его тезисов нет четко очерченной группы, Гэлбрейт, тем не менее, поддерживает постоянные отношения с представителями трех течений мысли, с которыми сходится его парадигма. Это американский исторический институционализм, посткейнсианское течение и радикальное течение. Что касается радикального течения, то Гэлбрейт всегда находился в интеллектуальном контакте с представителями первого поколения, в частности с Бараном и Суизи. Их эпистемологического сходства недостаточно, чтобы считать их работы частью одной парадигмы, учитывая их теоретические и идеологические различия. Джеймс Рональд Стэнфилд (Stanfield 1977), напротив, считает, что они дополняют друг друга в теоретическом осмыслении функционирования послевоенного «ограниченного капитализма». Гэлбрейт также оказывал институциональную поддержку следующему поколению радикалов, в частности, во время своего председательства в *Американской экономической ассоциации*. В Гарварде он способствовал привлечению Сэмюэля Боулза — сына своего друга и преемника на посту главы *Управления по регулированию цен* Честера Боулза. Это был не просто провал. Но ничто в работах, написанных Сэмюэлем Боулзом с 1980-х годов, или в работах его соавтора Герберта Гинтиса не наводит на мысль о том, что они являются продолжением интеллектуального проекта Гэлбрейта. Мы видели, что еще в 1972 году Гинтис сам старался отличать «парадигму Гэлбрейта» от «радикальной парадигмы» в вопросе о суверенитете потребителя. Как и обычные экономисты, он также приписывал Гэлбрейту упрощенную теорию манипулирования людьми с помощью рекламы.

Что касается американского исторического институционализма, то в рамках Ассоциации эволюционной экономики и издания *Journal of Economic Issues*¹ постепенно формируется новое, четвертое поколение. Эти представители чаще ссылаются на трилогию Гэлбрейта, чем радикалы. В число основателей Ассоциации эволюционной экономики вошли современники Гэлбрейта межвоенного периода, такие как Аллан Грачи и Джон С. Гамбс (Cavaliere and Almeida 2017). 26 марта 1964 года, после неофициальной встречи тех, кто несколько лет спустя станет Ассоциацией эволюционной экономики, Гамбс связался с Гэлбрейтом. Как и в случае с Гардинером Минсом, Гуннарсом Мюрдалем и Джоан Робинсон, он попросил его принять участие в коллективной работе,

¹ Об этом поколении см.: Грачи (Gruchy 1978, 1982) и Стэнфилд (Stanfield 1995b).

посвященной 75-летию со дня рождения Кларенса Эйрса. Цель, которую Гамбс приписывал этой работе, напрямую совпадала с целью интегральной Экономии. Речь идет не о том, чтобы предложить «переоценку таких великих диссидентов, как Веблен, Митчелл, Джон М. Кларк, Коммонс, «или предлагать «слишком специализированные» статьи. Цель состоит в том, чтобы предоставить статьи, которые вносят «вклад в реконструкцию экономической теории, а не являются простой критикой неоклассической экономики». Гамбс добавляет, что книга должна «продемонстрировать, что несогласие с неоклассической экономикой является энергичным, современным, конструктивным и динамичным», что и воплощают в себе труды Гэлбрейта¹.

Несколько лет спустя Грачи пригласил Гэлбрейта выступить с «ключевой лекцией» на заседании, посвященном теме «Капитализм, его тенденции и его будущее», на ежегодном собрании Ассоциации эволюционной экономики². В 1974 году он посвятил трилогии Гэлбрейта отдельную главу в своей книге «*Contemporary Economic Thought*» («Современная экономическая мысль»). В следующем году Гамбс посвятил Гэлбрейту свою книгу (1975). Гэлбрейт, несомненно, был важной фигурой в том, что тогда считалось «возрождением» американского исторического институционализма (Samuels 1995b, 575). Письмо Хилла — тогдашнего редактора *Journal of Economic Issues* — также свидетельствует об этом. Он сообщал Гэлбрейту о предстоящем содержании нового журнала и благодарил его за «постоянную поддержку» в продвижении журнала³. Гэлбрейт был сторонником институтов, которые пытались создать эти экономисты-диссиденты. Однако между ними так и не установились тесные интеллектуальные отношения, оказавшие существенное влияние на их соответствующие пояснительные схемы.

Будучи одним из самых молодых участников американского исторического институционализма, Гэлбрейт является незаменимым источником информации, когда речь заходит о динамике развития крупной фирмы, анализе властных отношений, макроэкономических дисбалансах или структурировании дисциплинарного поля. Об этом свидетельствуют различные работы, опубликованные Уоллесом Петерсоном в *Journal of Economic Issues* (Peterson 1969; Peterson 1974; Peterson 1977; Peterson 1980; Peterson 1984; Peterson 1987; Peterson 1989). Однако Уоллес Петерсон — малоизвестный экономист из Университета Небраски. Многие представители четвертого поколения движения принадлежат к второсортным, с точки зрения академического престижа и аудитории, учебным заведениям. Три других представителя четвертого поколения американского исторического институционализма более или менее явно следуют по стопам Гэлбрей-

¹ Письмо Гамбса Гэлбрейту от 26 марта 1964 года. JKGPP, комплект 3, отделение 35.

² Письмо Грачи Гэлбрейту от 18 марта 1968 года. JKGPP, комплект 3, отделение 68. Гэлбрейт отказался, так как находился за границей.

³ Письмо из Форест-Хилла Гэлбрейту от 23 сентября 1968 года. В письме Гэлбрейту также предлагалось возобновить подписку, что он незамедлительно и сделал, о чем свидетельствует его ответ от 1 октября. JKGPP, комплект 3, отделение 68.

та. К ним относятся Уильям Даггер (Dugger 1980; Dugger 1985), Уоррен Самуэльс (Samuels 1984; Samuels 1995a) и Джеймс Рональд Стэнфилд (Stanfield 1977; Stanfield 1983; Stanfield 1996). Эти экономисты работают соответственно в Техасском университете, Мичиганском университете и Университете Колорадо¹. Техасский и Колорадский университеты были важными центрами в развитии институционалистского движения в послевоенный период. Однако ключевой фигурой в этом развитии был Кларенс Эйрс, а не Джон Кеннет Гэлбрейт. В Техасе Эйрс курировал диссертацию Джона Фагга Фостера на тему «*Theoretical foundations of government ownership in a capitalist economy*» («*Теоретические основы государственной собственности в капиталистической экономике*») (Foster 1946). Фагг Фостер получил должность в Денвере, где продолжил исследовательскую программу по характерной для исторического институционализма теме институциональных изменений². В Колорадо он обучил нескольких участников четвертого поколения движения, в том числе Марка Тула. Начиная с 1980-х годов, Тул пытался координировать ряд коллективных работ. Тул (Tool 1981; Tool 1993), Фагг Фостер (Foster 1981) и Дэвид Фасфельд (Fusfeld 1972), который был последним докторантом Джона Мориса Кларка, последнего докторанта Джона Мориса Кларка, ссылаются на общую концепцию Гэлбрейта, в частности на его бимодальное представление американской экономики. Но они не являются частью исследовательского процесса, углубляющего и обновляющего то, что можно считать его парадигмой. В конце концов, именно работа Уильяма Даггера (1989) о конгломератах в наибольшей степени расширяет мышление Гэлбрейта и в целом интеллектуальную традицию Веблена—Берли—Минса—Гэлбрейта на тему теории фирмы (Jo 2019).

Одним словом, видение Гэлбрейтом общего функционирования американской экономической системы, бесспорно, является частью общего фонда знаний участников последнего поколения американского исторического институционализма. Списки чтения курсов «Институционалистской экономики», которые читали различные участники этого движения, были опубликованы в 1981 году в *Journal of Economics* (Dugger et al. 1981). В них вошли «Новое индустриальное общество» (1967a), «Экономические теории и цели общества» (1973b) и «*Power and the useful economist*» («*Власть и полезный экономист*») (1973a). Однако эти работы не образуют матрицы, которая привела бы к появлению «нормальной науки» или исторической институционалистской «исследовательской программы» с четко определенными контурами и целями. В связи с этим возникает вопрос, почему молодое поколение институциональных экономистов не выстроилось вокруг «парадигмы Гэлбрейта». Этот вопрос стоит

¹ Уоррен Сэмюэлс (1933–2011) — экономист и историк экономической мысли. Хотя он относительно хорошо известен в нашей субдисциплинарной области, с институциональной точки зрения он не является крупной фигурой в американской экономике.

² Фагг Фостер покинул Университет Колорадо в 1976 году, в год прихода Джеймса Рональда Стэнфилда.

задать по крайней мере по двум причинам. Во-первых, интегральная Экономика Гэлбрейта — наиболее распространенная и спорная послевоенная работа, созданная участниками движения. Во-вторых, его имя неотделимо от возрождения исторического институционализма в начале 1960-х годов. То, что кажется пробелами или неполнотой в пояснительной схеме Гэлбрейта, может быть частью объяснения. Но заполнение этих пробелов также могло стать задачей автора. Отсутствие прочных институциональных связей между Гэлбрейтом и четвертым поколением участников американского исторического институционализма, несомненно, во многом объясняет отсутствие сильной интеллектуальной принадлежности.

Но нельзя исключать и специфические для данного времени тенденции. На рубеже XXI века Уоррен Самуэльс отметил, что среди современных представителей исторического институционализма преемника Гэлбрейта среди современных представителей исторического институционализма не появилось (2000, 314). Отсутствие инноваций в их работах, о котором жалеет Самуэльс, может объяснить отсутствие преемников. Но наша реконструкция траектории Гэлбрейта показывает, что оригинальности его тезисов — в силу их синкретического характера — недостаточно, чтобы объяснить, почему Гэлбрейт стал «большим именем» в этой дисциплине. Быть, по выражению Лестера Туроу, «экономистом вне мейнстрима экономической мысли» и в то же время быть «в мейнстриме экономических событий» невозможно (Thurow 2008, 114). Однако, несомненно, то, что ни один представитель последнего поколения движения не стал сотрудником одного из самых престижных экономических факультетов. Во-вторых, вполне возможно, что участники американского исторического институционализма не хотели, чтобы их ассоциировали с именем Гэлбрейта. Хотя Гэлбрейт пользовался определенной известностью и даже знаменитостью, его имя часто дискредитировалось в академической среде, а его работы клеймились как предназначенные для неэкономистов. В-третьих, как и ортодоксальная или *мейнстримная* экономика, институционалистское движение также претерпело постепенный процесс дробления на множество исследовательских программ (Hodgson 2004, xvii). В сочетании с растущей специализацией внутри профессии такой процесс не способствует совершенствованию или развитию системного и эволюционного мышления, целью которого является создание общей модели функционирования экономической системы в целом. В этом отношении симпозиум под названием «*John Kenneth Galbraith and Institutionnal Economics*» («Джон Кеннет Гэлбрейт и институциональная экономика»), опубликованный в марте 2008 года в *Journal of Economic Issues*, является скорее данью уважения одному из инициаторов возрождения этого движения, чем стремлением продолжить его проект интегральной экономики.

Гэлбрейт также оставил неоднозначное наследие в рамках третьего крупного гетеродоксального течения, возникшего во время второго кризиса этой дисциплины. Это посткейнсианское течение. Как мы уже упоминали, Гэлбрейт был очень активен во время самозорождения этого течения. В 1970-х годах он

тесно общался с двумя создателями и редакторами *Journal of Post-Keynesian Economics* — Полом Дэвидсоном и Сиднеем Вайнтраубом. В первом абзаце декларации о намерениях журнала Гэлбрейт стоит во главе списка «выдающихся экономистов», которые продвигали «неортодоксальное развитие», которое намерен предложить *Journal of Post-Keynesian Economics*¹. В список также включены Робинсон, Мюрдаль, Шекл, Калдор, Сраффа, Лернер, Боулдинг и, наконец, Хиршман. Дэвидсон был в восторге от того, что Гэлбрейт был представителем журнала на пресс-конференции, посвященной его созданию 29 декабря 1977 года². Он даже попросил его подготовить вступительную статью для первого номера журнала³. В ней Гэлбрейт подтвердил свой тезис, часто повторявшийся в его трилогии, но нашедший новый отклик после стагфляции, о том, что кейнсианская макроэкономическая политика неспособна бороться со спиралью «цены — зарплата», поскольку она не учитывает «изменения, произошедшие в микроэкономической структуре рынка» — иными словами, появление системы планирования (Galbraith 1978a, 11). В знак признательности Вайнтрауб послал Гэлбрейту гранки своей книги «*Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis*» («Кризис инфляции и безработицы при капитализме»), в которой непосредственно рассматривается эта тема⁴. Наконец, Гэлбрейт оказал существенную финансовую поддержку, чтобы помочь журналу начать работу (Davidson 2005). Однако, несмотря на эту роль, вскоре он почувствовал себя не в ладах с коммуникационной стратегией журнала. Это, во всяком случае, отражено в письме, которое он написал редактору *Journal of Post-Keynesian Economics*.

Поскольку мне всегда нравился журнал *Challenge*, я решил подписаться на ваше новое издание *Journal of Post-Keynesian Economics*.

Первые два номера порадовали — хорошо написанные и понятные статьи. Хорошее начало. Но вот выходит третий номер, и что я получаю — напыщенный экономический том, полный математических формул и туманной прозы, которую можно найти в тех бесконечных статьях, которые обычно предназначены для лекций второсортных литературных обществ.

Наверняка вам уже не хватает начитанных авторов и ясных идей. Сложные идеи не обязательно излагать сложной прозой и непонятными математическими формулами.

Пожалуйста, не превращайте свой журнал в очередной педантичный том, который никто не хочет читать. Если вы хотите достучаться до людей, а идеи, обсуждаемые посткейнсианскими экономистами, должны это сделать, то настаивайте на удобочитаемости (Письмо Гэлбрейта к М.Э. Шарпу, 15 мая 1979 года).

Поэтому с самого начала Гэлбрейт расходился с некоторыми посткейнсианцами во взглядах на научные и коммуникационные стратегии, которые ему

¹ Копию этого заявления можно найти в JKGPP, комплект 3, отделение 210.

² Письмо Дэвидсона от 28 октября 1977 года Гэлбрейту, Уолличу, Хайлбронеру, Лернеру и Вайнтраубу. JKGPP, комплект 3, отделение 210.

³ Письмо Дэвидсона от 6 января 1978 года Гэлбрейту. JKGPP, комплект 3, отделение 210

⁴ Письмо Сиднея Вайнтрауба Гэлбрейту от 13 мая 1977 года.

предстояло реализовать. Он опасался, что статьи, рассчитанные на эзотерическую аудиторию, подорвут влияние течения, которое тогда явно представлялось в кунианских терминах. «Посткейнсианская парадигма» рассматривалась как альтернатива «неоклассической парадигме» (Cornwall 1979). Основатели журнала, по-видимому, быстро разделили то значение, которое Гэлбрейт придавал вопросу о стратегии распространения своих трудов. 4 октября 1983 года Пол Дэвидсон высоко оценил способность Гэлбрейта делать сложные темы понятными. Он сказал ему, что «Анатомия власти» — это «мастерский таксономический подход» к «невозможному предмету» власти¹. Отглядываясь назад, он отмечает, что Сидни Вайнтрауб изменил свою коммуникационную стратегию в 1980-х годах. «Как и Гэлбрейт, [он] стал писать больше для просвещенной публики, чем для профессиональных экономистов» (Davidson 2005, 108). Осенью 1984 года журнал *Journal of Post-Keynesian Economics* опубликовал свой седьмой том. В нем был опубликован симпозиум, посвященный творчеству Гэлбрейта. Уильям Брейт (1984) анализирует противостояние между Фридманом и Гэлбрейтом. Дэвид Коландер (1984), некоторые утверждения которого мы уже обсуждали, возвращается к своему раннему анализу контроля над ценами. По его мнению, «*A Theory of Price Control*» («Теория контроля цен») содержит одну из первых макроэкономических моделей с точки зрения неравновесия и предвосхищения проблемы ускорения инфляции, как ее видел Фридман (1968). Рэй Кентербери (1984) пытается установить диалог между работой Гэлбрейта и двумя другими интеллектуальными наставниками посткейнсианцев, а именно Сраффой и Калецким. Самуэльс (1984), который является одним из представителей сближения четвертого поколения американского исторического институционализма и посткейнсианцев, рассматривает роль убеждений как опоры власти в пояснительных схемах Гэлбрейта, особенно в его анализе дисциплинарного поля. Джеймс Гэлбрейт (1984) утверждает, как и мы в данной работе, что нервный центр интегральной экономики Гэлбрейта находится в его теории фирмы. Наконец, Джон Адамс завершает статью «*Das Galbraithproblem*» («Проблема Гэлбрейта»)². Под этим выражением он подразумевает тот факт, что Гэлбрейт вызывает «уважение и почет в сочетании с клеветой и враждебностью», «противоречивые чувства», которые, по его мнению, присутствуют как среди «ортодоксов», так и среди «институционалистов» (Galbraith 1984, 99–100).

На самом деле Гэлбрейт, несомненно, является попутчиком в институционализации посткейнсианского движения в Соединенных Штатах. Дэвидсон говорит, что он «держал факел», освещавший посткейнсианское видение бу-

¹ Письмо Пола Дэвидсона от 4 октября 1983 года Гэлбрейту. JKGPP, комплект 3, отделение 210.

² Это выражение является неявной ссылкой на «проблему Адама Смита», т.е. проблему согласованности между тезисами, разработанными в «Исследовании о природе и причинах богатства народов», и тезисами, разработанными в «Теории нравственных чувств». Краткое описание этого знаменитого объекта исследования см. у Монтеса (Montes 2003).

душего (2005, 112). Можно ли, однако, сделать вывод, что Гэлбрейт является ключевым теоретическим ориентиром для участников этого движения? Журнал *Journal of Post-Keynesian Economics* отдал дань уважения его работам в год его смерти (Dunn and Pressman 2006). В журнале также были опубликованы различные статьи, ссылающиеся на Гэлбрейта, будь то его «модель неравновесия» (Caldari 2010) или его теория инноваций и институциональных изменений (Courvisanos 2005). Тем не менее недавняя публикация на французском языке коллективного труда *Journal of Post-Keynesian Economics* заставляет нас релятивизировать теоретическое влияние Гэлбрейта на современность (Berg and al. 2018). В качестве предшественников упоминаются такие экономисты, как его современник Калдор, Калецки и Робинсон. Однако ссылки на работы Гэлбрейта почти не встречаются. Даже посткейнсианские микроэкономические теории, разработанные в 1970-х годах, похоже, не рассматривают Гэлбрейта в качестве основного источника информации. Джордан Мельмиес и Томас Даллери (Dallery 2018) показали, что две основные посткейнсианские теории фирмы были созданы Альфредом Эйхнером в книге «*The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics*» («Мегакорпорация и олигополия: микроосновы макродинамики») (1976) и Адриан Вуд в книге «*A Theory of profits*» («Теория прибыли») (1975)¹. Их основная цель — в рамках формализованных моделей учесть маргинальное и ценовое поведение фирмы для анализа макроэкономической динамики. В этих работах практически невозможно найти прямых ссылок на работы Гэлбрейта. Поэтому их нельзя считать интеллектуальными продуктами, полученными из работ Гэлбрейта. С другой стороны, его интегральная Экономика является частью фонда знаний, на который опираются Эйхнер и Вуд.

Эйхнер — американский экономист, работавший в Колумбийском университете, а затем в *Государственном университете Нью-Йорка*. Он принадлежит как к посткейнсианскому течению, так и к историческому институционализму (Jo 2019, Melmiès and Dallery 2018). Прочтение его статьи «*Business and the market mechanism*» («Бизнес и рыночный механизм»), в которой он впервые предложил понятие «мегакорпорация» для обозначения крупнейших акционерных обществ, весьма поучительно (Eichner 1968). Во-первых, из нее видно, что Эйхнер ссылается на многие работы Гэлбрейта (Galbraith 1952a; Galbraith 1955a; Galbraith 1957a; Galbraith 1958a). Он хорошо знаком с литературой, составленной из основных источников вдохновения Гэлбрейта, а именно работами Адольфа Берли, Роберта А. Гордона, Гардинера Минса и Йозефа Шумпетера². Во-вторых, его концепция мегакорпорации перекликается с крупными компаниями, которые, по схеме Гэлбрейта, являются частью системы планирования (Eichner 1968, 188-194). Мегакорпорация относится к 500 крупнейшим нефинансовым фирмам, имеет большую долю рынка, в значительной степени самофинанси-

¹ См. также: Мельмие (Melmiès 2011, 2019) и Даллери (Dallery 2009).

² Эйхнер особенно благодарен Шумпетеру и Гэлбрейту за то, что они поставили олигополию в центр экономической теории. См.: Эйхнер (Eichner 1975, 59) и (Eichner 1985, 23).

руется и защищена различными барьерами для входа (контроль над поставками сырья, патенты и технологическое мастерство, расходы на маркетинг). В-третьих, поскольку мегакорпорация относительно защищена от «рыночных сил», а также «характеризуется разделением собственности и контроля», она не стремится к максимизации прибыли в краткосрочной перспективе, а скорее, в долгосрочной — через процесс роста (Eichner 1968, 189).

Альфред Эйхнер построил свою теорию, сравнив ее с мышлением Джоан Робинсон (Dallery and Melmiès 2018; Melmiès 2019). Робинсон, чье видение несовершенной конкуренции основано на довольно узком ситуационном детерминизме, все же объясняет прибыль как явление, в основном порожденное структурой и условиями рынка. Напротив, Эйхнер считает, что прибыль крупной фирмы — это, скорее, результат «элемента планирования» (Melmiès 2019)¹. Эйхнер делает традиционное для управленческих теорий фирмы предположение, что менеджеры будут стремиться к росту компании. Однако этот рост будет в значительной степени самофинансироваться. Поэтому менеджеры будут устанавливать цены на свою продукцию, применяя норму прибыли, которая должна позволить им самофинансировать запланированный рост будущих инвестиций. Пространство для маневра компании в отношении применяемой ею нормы прибыли ограничено тремя факторами. Слишком высокие цены могут вызвать недовольство потребителей, интерес новых конкурентов или вмешательство государства (Melmiès 2019). Преимущество точки зрения Эйхнера перед точкой зрения Гэлбрейта заключается в том, что он дополняет ее, предлагая модель ценового поведения фирмы, содержащую конкретное решение. При всем этом он не строит пояснительную схему такого же масштаба, т.е. способную интегрировать и учесть множество качественных изменений в американской экономической и социальной системе.

Как и теория Эйхнера, теория Адриана Вуда представляет собой объяснение прибыли через «теорию финансирования инвестиций» (Dallery and Melmiès 2018)². Он явно строит свою модель в оппозиции к неоклассической теории, черпая вдохновение в управленческих теориях Уильяма Баумоля и внося в них изменения и своего профессора Робина Марриса. По мнению Вуда, в «капиталистической экономике» все компании, а не только крупные (как у Гэлбрейта или Эйхнера), ставят своей «главной целью» рост продаж (Wood 1975, 4–5). Он постулирует, что менеджеры планируют среднесрочные цели роста компании. С этой точки зрения прибыль — это то, что позволяет финансировать инвестиции. Задача компании — определить свою маржу. В этом отношении она

¹ Эйхнер пишет, повторяя тезис об экономической конвергенции и ссылаясь на Роберта Хайлбронера, что «внутри мегакорпорации распределение ресурсов осуществляется по усмотрению, как и в советской экономике в целом» (Eichner 1968, 192).

² Это совпадение можно объяснить с исторической точки зрения тем, что Эйхнер посетил Кембридж в 1972 году. Вуд в это время писал докторскую диссертацию, на основе которой была написана его книга 1975 года. Они обменялись идеями, и Вуд помог Эйхнеру опубликовать его работу.

сталкивается с двумя «границами», или ограничениями. Первую Вуд называет «границей возможностей». Она представляет собой «максимальную норму прибыли», которую компания может достичь, зная, что конкурентное давление требует минимально возможной нормы прибыли (Wood 1975, 69, 86). Вторая — «финансовая граница» компании. «Она определяет минимальную норму прибыли, необходимую для обеспечения финансирования» роста компании (Wood 1975, 81, 86). Она требует высокой нормы прибыли, чтобы генерировать акционерный капитал, что увеличивает уровень внутреннего и внешнего финансирования, которое компания может получить. Именно встреча этих двух ограничений определяет долгосрочное планирование «целевой нормы прибыли», которую менеджеры будут пересматривать с течением времени (Wood 1975, 93). Точка зрения Вуда имеет некоторое сходство с точкой зрения Гэлбрейта в том, что он рассматривает компанию как планировщика в обоих смыслах этого термина. Она формулирует среднесрочные планы действий и постепенно адаптирует и пересматривает их в зависимости от обстоятельств. Однако сам Вуд признает, что «работа Гэлбрейта не оказала прямого влияния на [его] книгу о прибыли»¹. С другой стороны, он считает, что существует «косвенная связь», поскольку на него повлияли труды Марриса (Marris 1963; Marris 1964). Мы, однако, показали, что последняя была основана на более ранних работах Гэлбрейта (Galbraith 1952a; Galbraith 1957a; Galbraith 1958a).

Таким образом, влияние на посткейнсианское течение оказал скорее общий дух теории фирмы Гэлбрейта, а не отдельные элементы, такие как его теория мотивов и целей фирмы. Действительно, Томас Даллери отмечает, что «посткейнсианцы не заинтересованы в изучении мелких фирм на совершенно конкурентных рынках и предпочитают изучать крупный бизнес на олигополистических рынках. В посткейнсианской экономике фирмы являются ценообразователями» (Dallery 2009, 494). Именно эта аналитическая основа легла в основу исследований Гэлбрейта, начиная с работы «*Monopoly power and price rigidities*» («*Монопольная власть и негибкость цен*») (1936). Марк Лавуа отмечает второе сближение, которое часто рассматривается как слабость подхода Гэлбрейта. «В гэлбрейтовской и посткейнсианской фирме акционеры играют чисто пассивную роль» (Lavoie 1992, 107). Чтобы учесть процесс финансиализации экономики с 1980-х годов, Даллери (Dallery 2009) предложил интересное обновление концепции Гэлбрейта, предложив модель, в которой финансовый вопрос выступает как дополнительное ограничение на цели «гэлбрейтовской фирмы», контролируемой ее «менеджерами». Наконец, следует помнить, что две крупные работы по творчеству Гэлбрейта, появившиеся за последнее десятилетие, связаны с исследованиями экономистов, считающихся посткейнсианцами. Стивен Данн (Dunn 2011) «реабилитировал» и обновил анализ Гэлбрейта, чтобы отразить экономическую реальность XXI века. Он прямо заявляет, что принадлежит к «гэлбрейтовской традиции» (Dunn 2011, xv). Ричард Холт (Holt 2017) предло-

¹ Электронное письмо от Адриана Вуда получено 13 сентября 2018 г.

жил сборник переписки Гэлбрейта, который позволяет лучше понять его карьеру как экономиста, так и публичного интеллектуала и советника принца.

Несмотря на то, что мы сосредоточились на течениях мысли, наиболее близких к интегральной экономике Гэлбрейта, очевидно, что «парадигма Гэлбрейта» не смогла утвердиться в качестве основного теоретического ориентира в рамках современных гетеродоксальных течений, институциональное становление которых она стимулировала, с тем большим основанием, она никоим образом не навязала себя дисциплине в целом. В этом смысле интегральная Экономика Гэлбрейта — это научная революция, которая не имеет никакой силы. Этот вывод ни в коей мере не умаляет утверждения о том, что его мысль, тем не менее, продолжает оставаться структурирующей, иногда косвенно, для некоторых участников американского исторического институционализма или посткейнсианского течения. Следует отметить, что дух его работ также сильно присутствует в трудах и обязательствах его сына Джеймса Кеннета Гэлбрейта. Недавнее получение им премии *Веблена-Коммонса* через тридцать три года после отца и его речь по этому случаю свидетельствуют об историческом институционалистском измерении его работ (James Galbraith 2020). Его анализ бюрократического симбиоза в книге «*L'État prédateur*» («Государство-хищник») (2008) напрямую перекликается с тезисами «Нового индустриального общества». Его вклад в дебаты по теме неравенства напоминает нам о том, что «Общество изобилия» помогла высветить эту тему, которая в 1950-е годы была отодвинута на задний двор дисциплины (James Galbraith 2012; 2016; 2019).

Актуальность интегральной Экономики Гэлбрейта очевидна и в двух других аспектах. Во-первых, его критика традиционной экономики печально известна современникам. Нобелевский лауреат Джордж Акерлоф¹ (Akerlof 2020) недавно опубликовал статью в *Journal of Economic Literature*, в которой он осуждает четыре характеристики современной экономики: чрезмерный акцент на математизации, игнорирование важных социальных вопросов, чрезмерная специализация и эндогамия. Именно эти четыре характеристики Гэлбрейт критиковал в своем президентском обращении к *Американской экономической ассоциации* в декабре 1972 года. Во-вторых, 2010-е годы, похоже, ознаменовались возвращением к духу политической экономии, который отстаивал Гэлбрейт. Успешные эссе таких *крупных мыслителей*, как Томас Пикетти и Бранко Миланович, не могут не перекликаться со стратегией, которой придерживался Гэлбрейт. Однако в конечном итоге изучение природы наследия его интегральной Экономики требует детального рассмотрения нового исследовательского вопроса, который выходит за рамки данной книги. А именно: учитывая возросшую тематическую специализацию, методологическую фрагментацию и разрыв диалога, который сохраняется, если не углубляется, с 1970-х годов, возможно ли еще создать интегральную экономику для XXI века?

¹ См. в переводе на русский язык: Акерлоф Джордж А. Грехи упущения и практика экономической науки // Экономическая политика. 2021. Т. 16. № 1. С. 104–123.

Заключение

В общем введении к книге мы заявили, что хотим проследить процесс генезиса и построения интегральной Экономики Гэлбрейта. В то же время мы надеялись, что внимание к проекту интегральной Экономики Гэлбрейта послужит призмой, через которую можно будет по-новому взглянуть на историю американской экономической мысли XX века. С этой целью в данном заключении сначала мы дадим краткое изложение вклада данной работы в отношении проекта Гэлбрейта, а затем ее синтез в отношении эволюции истории американской экономической мысли, особенно в период между 1930-ми и 1970-ми годами.

Что касается истоков мысли Гэлбрейта, то основное значение данной работы заключается в предварительном признании существования масштабного теоретического проекта и его реинтеграции в рамки извечной борьбы между неоклассическим течением и американским историческим институционализмом. Учитывая стремление Гэлбрейта предложить пояснительную схему для всей экономической системы и культурного комплекса индустриального общества на основе исторической институционалистской теории фирмы, мы изучили процесс содержательной интеграции совокупности теорий в рамках единой схемы. При этом мы учли и объяснили то множество и разнообразие теоретических и эмпирических работ, к которым Гэлбрейту пришлось обратиться, чтобы создать свой проект.

Мы уже подчеркивали, что дух и амбиции теоретического проекта Гэлбрейта уходят корнями в вебленовскую традицию американского исторического институционализма. Веблен своими работами оказал отчасти непосредственное влияние на Гэлбрейта, особенно в том, что касается его теорий потребления и фирмы. Но они также опосредованы учениями Брэди и Рогина в Беркли, работами Берли и Минса о разделении контроля и собственности и регулируемых ценах, работами Кларка о расходах и конкуренции, а также работами Чемберлина о монополистической конкуренции. Хотя мы подчеркивали, что теория фирмы Веблена является продолжением анализа Маркса об акционерных обществах, мы исключили какое-либо серьезное прямое влияние Маркса на работу Гэлбрейта. Его знания о трудах Маркса основаны главным образом на критических рассуждениях о Марксе Йозефа Шумпетера, чья книга *«Капитализм, социализм и демократия»* (1942) оказала сильное влияние на Гэлбрейта.

Наша реконструкция привела к выводу о том, что первоисточниками проекта интегральной экономики Гэлбрейта являются, по его мнению, три революции 1930-х годов. Уделяя особое внимание макроэкономическим вопросам и вопросам государственной политики, Паркер (2005) и Лагероди (2007) справедливо подчеркивают, что публикация «Общей теории» стала потрясением и точкой направления мысли молодого Гэлбрейта. Возможность такого влияния можно объяснить, прежде всего, его учебой в Гарварде, колыбели «кейнсианской революции» в Соединенных Штатах. Но, подчеркнув ранние корни мысли Гэлбрейта в американском историческом институционалистском движении, особенно в том, что касается его концепции национального экономического планирования, мы дополнили аргументы Лагероди о необычайно своеобразном характере отношения Гэлбрейта к кейнсианству. Более того, если рассматривать интегральную Экономическую теорию как ядро интеллектуального проекта Гэлбрейта, то «революция монополистической конкуренции» и «революция Берли и Минса» оказываются не менее важными, чем «кейнсианская революция». Если работы Кейнса позволили ему оспорить макроэкономику классической схемы, то работы Чемберлина, Берли и Минса позволили ему оспорить микроэкономику классической схемы. Оглядываясь назад, можно сказать, что целью трилогии Гэлбрейта было объединить основной вклад этих трех революций.

Чтобы обосновать наш тезис о том, что работы Чемберлина, а тем более Берли и Минса, имеют решающее значение для понимания истоков мысли Гэлбрейта, мы должны были предоставить некоторые доказательства. Связь между книгой «*Modern Corporation and Private Property*» («Современная корпорация и частная собственность») и «Новым индустриальным обществом» часто воспринимается как нечто само собой разумеющееся. Наша архивная работа и изучение поздних работ Адольфа Берли и в меньшей степени Гардинера Минса позволили нам выявить различия между их взглядами, а также переоценить реальное влияние этой связи. В частности, мы показали, что Берли и Гэлбрейт находились в постоянном интеллектуальном взаимодействии с 1950-х до конца 1960-х годов. Что касается Чемберлина, то мы показали, что его теория негласного сговора в условиях олигополии оказала раннее и непосредственное влияние на Гэлбрейта, о чем можно судить по публикации работы «*Monopoly power and price rigidities*» («Монопольная власть и негибкость цен») (Galbraith 1936). То внимание, которое уделяется этой малоизвестной статье во вторичной литературе — даже той, которая посвящена творчеству Гэлбрейта, также можно рассматривать как важный вклад данной работы. Мы показали, что Гэлбрейт еще до прочтения Кейнса предполагал два основных потенциальных подхода к корпоративному поведению. Один из них является дополнением к неоклассическому анализу благодаря вкладу Чемберлина и Робинсона, а другой — «неортодоксальным», поскольку предлагает исторический институционалистский анализ ценового поведения фирмы и отвергает строгий ситуационный детерминизм.

Мы отмечали, что «*The Theory of Monopolistic Competition*» («Теория монополистической конкуренции») Чемберлина была непосредственно связана с зарождением в Гарварде направления индустриальной Экономии и что эта литература лежит в основе бимодального видения современной экономической системы, которую Гэлбрейт мог наблюдать как во время своей государственной службы, так и в качестве редактора журнала *Fortune*. Насколько нам известно, никто до сих пор не принял во внимание тот факт, что «Американский капитализм» представляет собой подлинный синтез и переосмысление работ по индустриальной экономике. В сочетании с макроэкономическим анализом, разработанным Гэлбрейтом по результатам его работы в Управлении по регулированию цен, это переприсвоение интегрировано в пояснительную схему, основанную на концепции уравнивающей силы, которая позволяет ему объяснить главный общий факт для послевоенного периода: американский экономический рост и его структурно инфляционный потенциал. Мы представили неопубликованные свидетельства длительного влияния на трилогию Гэлбрейта двух представителей этой традиции индустриальной экономики в Гарварде, а именно Эдварда Мейсона и Карла Кейсена. Показали, что влияние этого дисциплинарного подхода напрямую сходилось с тезисами, предложенными Йозефом Шумпетером в книге «Капитализм, социализм и демократия».

Подчеркнуто наличие прямой преемственности между тезисами, развитыми в «Американском капитализме» и «Обществе изобилия», поскольку уже в первом томе Гэлбрейт рассматривал проблемы распределения последствий роста и обрисовывал схематично тему качества жизни. Эти вопросы объединены в его пояснительную схему, которая рассматривается как альтернатива неоклассическому анализу, о чем свидетельствует стремление Гэлбрейта создать «Новый трактат по политической экономии». Другим важным вкладом данной работы стало освещение того, как на этот теоретический проект непосредственно повлияло его участие в деятельности Конгресса за свободу культуры. Это участие объясняет, почему на основе анализа экономической системы Гэлбрейт создал настоящую теорию индустриального общества и его разочарования. Что касается конкретно «Общества изобилия», то следует отметить, что теория потребления Гэлбрейта берет свое начало как в анализе Веблена, так и в концепции потребностей Кейнса. Первый вклад состоит в том, чтобы показать, что эндогенная концепция предпочтений появилась у Гэлбрейта уже в 1938 году и что он придерживался ее на протяжении всей своей трилогии, так что многие критические замечания в адрес его анализа в терминах «эффекта зависимости» и «социального дисбаланса» не попали в цель. Эта эндогенная концепция предпочтений лежит в основе его анализа потребления, который он явно строит в противопоставление Экономии благосостояния, о чем свидетельствует его отказ от позитивных и нормативных аспектов концепции суверенитета потребителя. Мы показали, что этот отказ, в сочетании с интересубъективной концепцией потребностей, помогает объяснить, почему Гэлбрейт придерживается тезиса о ненейтралитете в отношении проблемы оценочных суждений.

Кроме того его работа страдает от недостатка концептуальной ясности, особенно в отношении определения двусмысленного понятия общественного интереса.

Историческая преемственность между «Обществом изобилия» и «Новым индустриальным обществом» была выявлена благодаря изучению ранее не публиковавшихся архивных документов. Теоретическая преемственность, в свою очередь, была обоснована тем, что книга «Новое индустриальное общество» имеет своей целью создание теории организаций, которой не хватало в предыдущих томах. Мы показали, что теория фирмы Гэлбрейта является исторической институционалистской теорией в той мере, в какой она объясняет мутации форм, принимаемых фирмой в период между эпохой предпринимательского капитализма и эпохой плановой системы. Его теория современной крупной компании синкретизирует вклад двух послевоенных исследовательских программ. Это были управленческие и бихевиористские теории фирмы, с которыми Гэлбрейт был знаком непосредственно, но которые также были опосредованы его тесным сотрудничеством с Карлом Кейсеном. Если о влиянии управленческих теорий фирмы на содержание «Нового индустриального общества» было уже известно, то мы предложили провести углубленное исследование. Более того, показали, ранние работы Гэлбрейта оказали непосредственное влияние на соответствующие взгляды Баумоля и Марриса. «Новое индустриальное общество» нельзя понимать в отрыве от внимания Гэлбрейта к экономическому анализу системы образования. Мы показали, как это никогда не делалось ранее, что он воспринял тезисы неоклассического экономиста Теодора Шульца о роли человеческого капитала в росте. Наконец, хотя Гэлбрейт не признавал этого до позднего времени, его интеллектуальные дебаты с Полом Суизи внесли непосредственный вклад в проект интегральной Экономики, поскольку они вдохновили на представление распределения ресурсов с точки зрения обратной цепочки. Оба они рассуждали на основе гипотезы о суверенитете производителя.

Наконец, мы показали, как Гэлбрейту легко удавалось включать новые темы в свою пояснительную схему, что было продемонстрировано в книге «Экономические теории и цели общества». Взятая в целом послевоенная работа Гэлбрейта предстает как парадигма в понимании Куна. Разнообразие задействованных теорий группируется в рамках его бимодальной модели и объединяется постоянным обращением Гэлбрейта к концепции власти. В этом отношении мы показали, что «Анатомия власти», в которой Гэлбрейт опирается на труды Берли, де Жувенеля и Рассела, является последней крупной частью его интегральной Экономики. Действительно, можно считать, что он завершает процесс содержательной интеграции, поскольку он предлагает общую интерпретацию истории западных капиталистических обществ, основанную на изучении изменений в формах и инструментах власти.

Через призму интегральной Экономики Гэлбрейта мы смогли глубже изучить реальность, стоящую за двумя основными тезисами, широко распростра-

ненными в истории экономической мысли, а именно: тезисом о вековой борьбе между американским историческим институционализмом и неоклассической экономикой, с одной стороны, и тезисом о существовании плюрализма, характерного для межвоенного периода — с другой. Взятые вместе эти два тезиса предлагают по-новому взглянуть на вопрос о гетеродоксии в американской экономической мысли XX века.

Что касается вековой борьбы между американским историческим институционализмом и неоклассической школой мысли, то, как показала наша работа, с самого зарождения американского исторического институционализма его представители стремились создать всеобъемлющую альтернативу неоклассическому анализу, которая позволила бы учесть как количественные, так и качественные исторические изменения в американском обществе. С этой точки зрения интегральная Экономика Гэлбрейта является одним из проявлений этой вековой борьбы. Исторически эта борьба велась как на тематическом, так и на эпистемологическом полях сражений. В отличие от Веблена Гэлбрейт, скорее, отказался от последней и сосредоточился на создании альтернативных теорий в единых рамках. Его редкие методологические рекомендации, особенно в отношении необходимости использования концепции власти, тем не менее показывают, что отражение американского исторического институционализма в характере его работы не сводится к амбициям его проекта. Однако один из главных вкладов данной работы заключается также в том, чтобы показать, что, хотя проект Гэлбрейта был частью этой вековой борьбы, он не мог бы существовать без эпистемологического и теоретического разнообразия работ, из которых автор черпал материал для анализа.

Морган и Резерфорд отстаивают знаменитый тезис о том, что для американской Экономики межвоенного периода, в который учился и Гэлбрейт, был характерен плюрализм. Под этим термином они подразумевают «разнообразие убеждений, идеологий, методов и политических рекомендаций» (Morgan et Rutherford 1998, 4). Интеллектуальная подготовка и работа молодого Гэлбрейта во второй половине 1930-х годов свидетельствуют, прежде всего, о методологическом разнообразии. Он создавал как качественные эмпирические работы (о калифорнийской пчеловодческой отрасли), так и количественные (о государственных расходах в округах штата Калифорния или на федеральном уровне). Его теоретические работы были как дедуктивными (его критика «Экономики благосостояния» Ричарда Кана), так и индуктивными (теоретизирование дифференциальной жесткости цен, выделенной Гардинером Минсом). Работы Гэлбрейта также демонстрируют теоретическое и тематическое разнообразие в той мере, в какой они относятся к сельскохозяйственной экономике, индустриальной экономике или макроэкономике. Таким образом, направление размышлений молодого Гэлбрейта полностью подтверждает тезис о плюрализме межвоенного периода.

Противоречивое сосуществование различных подходов в Экономике в межвоенный период сменилось с 1940-х годов гегемонистическими притязаниями

профессии. Это выразилось в доминировании неоклассического синтеза в макроэкономике как теоретического консенсуса, с одной стороны, и политического консенсуса — с другой, а также в доминировании теории рационального выбора в микроэкономике. Гетеродоксальный характер трилогии Гэлбрейта несомненен с эпистемологической точки зрения. Свои модели он предпочитает строить в вербальной форме математизации, с использованием содержательной, а не формальной логики, и предполагают они большой масштаб, в отличие от растущей тенденции к конкретизации. Гетеродоксальный характер моделей Гэлбрейта усугубляется гетеродоксальным характером его коммуникативной стратегии. Мы уже отмечали его тактику, заключающуюся в обходе традиционных академических каналов распространения знаний, несмотря на усиление профессионализации дисциплины. Гетеродоксальный характер трилогии Гэлбрейта несомненен и с теоретической точки зрения. Фактически был предложен синтез теоретических расхождений между «парадигмой Гэлбрейта» и «парадигмой традиционной экономики». Однако представление трилогии Гэлбрейта как фактически гетеродоксальной работы в той мере, в какой она создает альтернативу неоклассическому анализу, может привести к достаточно сильному искажению представления пути, которым шел Гэлбрейт в построении своей интегральной Экономики.

Наша работа побуждает нас отстаивать тезис о существовании послевоенного плюрализма, по крайней мере до 1960-х годов. Этим термином мы хотим подчеркнуть, следуя интерпретации Моргана и Резерфорда в смысле «разнообразия», что теоретическое и эпистемологическое разнообразие, несмотря на упомянутые выше гегемонистские претензии, ни в коей мере не ограничивало возможности диалога между экономистами, работающими с радикально разных точек зрения. Несмотря на несогласие с неоклассической системой мышления Теодора Шульца и его рекомендациями по сельскохозяйственной политике, иными словами, несмотря на эпистемологические и политические разногласия, Гэлбрейт принял его теорию о роли образования в экономическом росте и включил ее в свой анализ меняющихся властных отношений между факторами производства. Аналогичным образом, несмотря на эпистемологическое противостояние между маржиналистским анализом фирмы Баумоля, использующим модель ограниченной максимизации, и историческим институционалистским анализом Гэлбрейта, эти два автора оказали взаимное влияние на разработку своих теорий фирмы. И наоборот, мы подчеркнули наличие сильного эпистемологического сходства между Джоном Кеннетом Гэлбрейтом и Полом Суизи, которые, тем не менее, сохраняли разные теоретические взгляды, особенно в отношении гипотезы максимизации прибыли, а также по политико-идеологическим вопросам. Таким образом, не существует простой взаимосвязи между теоретической гетеродоксией, с одной стороны, и эпистемологической гетеродоксией — с другой. И создание трилогии свидетельствует о том, что этот диалог между различными подходами часто бывает плодотворным. Критика также может принести свои плоды. Гэлбрейт, на-

пример, в ответ на одну из многочисленных критических замечаний Стиглера попытался уточнить нормативный критерий, лежащий в основе его анализа, в терминах уравнивающей силы. Он дополнил свою бимодальную диаграмму функционирования экономической системы в ответ на замечания Джеймса Мида.

Коллективный труд «*The impact of the Unions*» («*Влияние профсоюзов*»), на который мы много ссылались в этой работе, является прекрасной иллюстрацией сохранения диалога в послевоенный период, поскольку в нем зафиксированы интеллектуальные обмены между представителями неоклассического синтеза (Samuelson), монетаризма (Friedman), американского исторического институционализма (Clark), конкурентной модели (Knight), измененной конкурентной модели (Chamberlin) и иконоборцами (Boulding, McCord Wright). Но мы утверждаем, что послевоенный плюрализм существует по второй причине, связанной с признанием и принятием *фактического* разделения труда внутри профессии. Хотя Гэлбрейт в значительной степени критиковал некоторые последствия специализации и профессионализации дисциплины, наша реконструкция его проекта показывает, что различные специализированные работы, как теоретические, так и эмпирические, были необходимы для реализации его проекта интегральной Экономии. В этом отношении показательна дискуссия между Джоном Кеннетом Гэлбрейтом, Робинот Маррисом и Робертот Солоу. Хотя два последних критиковали схему Гэлбрейта, Маррис полностью согласился с тем, что она предлагает экономический анализ, предназначенный для создания масштабных обобщающих моделей. Роберт Солоу, напротив, считал, что это не должно быть целью работы профессионального экономиста. Критика Солоу подняла вопрос о границах дисциплины. Полемика конца 1960-х годов — одно из различных проявлений, изучаемых в данной работе, свидетельствующее о реальном разрыве, произошедшем в начале 1970-х годов. Отношения Гэлбрейта с Теодором Шульцем и Робертот Солоу показывают, что диалог между сторонниками разных подходов оборвался довольно резко. В то же время работа, которая была гетеродоксальной с теоретической и эпистемологической точки зрения, все больше становилась гетеродоксальной с институциональной точки зрения. Если Гэлбрейт не был частью элиты дисциплины — «эконометрической мафии», описанной Гербертот Саймоном (Simon 1996, 326), то трудно считать, что Гэлбрейт был маргинализирован с институциональной точки зрения до 1960-х годов. Столкнувшись с растущими трудностями в навязывании своих тем, представители различных гетеродоксальных традиций решили создать свои собственные институты (*Ассоциация эволюционной экономики*, *Союз радикальной политической экономики*) и журналы (*Journal of Post-Keynesian Economics*, *Journal of Economic Issues*). Это был институциональный раскол такого масштаба, какого не было со времен создания *Американской экономической ассоциации* за сто лет до этого. Парадоксально, но историки экономической мысли обычно отмечают, что выделение *мейнстрима* или ортодоксии с 1970-х годов становится все сложнее из-за множественности и фрагмен-

тации исследовательских программ. Но это и есть отсутствие ортодоксии с теоретической и эпистемологической точки зрения. Ибо наш набросок будущего исторических американских, радикальных или посткейнсианских институционалистских течений говорит в пользу того, что исчезновение теоретического и политического консенсуса, представленного неоклассическим синтезом до 1970-х годов, не было синонимом возрождения плюрализма и диалога, которые сделали возможным существование интегральной Экономики Гэлбрейта.

Послесловие В.С. Автономова к изданию на русском языке

Гэлбрейт возвращается в Россию

Я хорошо помню то время, когда Джон Кеннет Гэлбрейт был, наверно, самым популярным западным экономистом в Советском Союзе. Было это в 1970 — 1980-е годы. Его книги «Новое индустриальное общество» и «Экономические теории и цели общества» были переведены на русский и доступны заинтересованному советскому читателю, хотя и снабжались грифом «Для научных библиотек». На такие книги можно было оставить открытку в книжном магазине. Я работал тогда в Институте мировой экономики и международных отношений АН СССР, изучение западной экономики и западной экономической мысли (разумеется, с целью ее глубокой критики) было нашей задачей, так что мое и моих коллег обращение к Гэлбрейту было не случайным.

Почему выбор пал именно на него? Были важные черты, сближавшие этого автора с выучениками школы марксистской политической экономии (лично я окончил экономический факультет МГУ и «Капитал» Маркса мы проходили не менее трех раз на разных курсах). Стремление к широкому охвату, большим вербальным теориям, охватывающим динамику и структуру всей капиталистической системы — это было не чуждо марксистскому подходу и, очевидно, выгодно отличалось от специализированной и математизированной экономической теории, с которой мы могли познакомиться в западной экономической литературе (в ИМЭМО была библиотека со спецхраном, где можно было читать западные книги и журналы).

С другой стороны, профессиональная зоркость, отсутствие догматизма, остроумие автора делали его произведения намного более увлекательным чтением, чем размышления советских авторов про углубление общего кризиса капитализма и прочие занимательные материи. Собственно говоря, прежде всего это привело к большой популярности Гэлбрейта в США и других западных странах. Он, которого многие американские экономисты считали социологом,

был избран Президентом Американской экономической ассоциации, где преобладали экономисты мейнстрима, был профессором престижного Гарвардского университета, который мог себе позволить давать кафедры своеобразным личностям, если они обладали достаточным масштабом. Гэлбрейт продолжал традиции основоположника американского институционализма Веблена, но благодаря своим коммуникационным талантам смог придать им большую доступность и большее влияние. Но дело не только в методе, но и в содержании высказываемых взглядов.

Ученых ИМЭМО, как и Гэлбрейта, можно назвать сторонниками теории конвергенции двух социальных систем. По крайней мере, никто иной, как бывший директор института Е.М. Примаков написал об этом в предисловии к книге П.П. Черкасова об истории ИМЭМО. Конечно, открыто такого рода взгляды никто из ИМЭМО не высказывал, но можно согласиться, что рекомендации, которые институт направлял в «инстанции», по сути, включали применение в советских условиях некоторых преимуществ западной экономики, например, системы стимулирования научно-технического прогресса. Что же касается Гэлбрейта, то в его важнейших публикациях настойчиво подчеркивалось существование в западной экономике рыночной и планирующей систем, причем в последней главную роль играют крупные корпорации, реально руководимые не собственниками, а управляющими. Очень похоже на марксистский тезис о концентрации и централизации производства и капитала, между которыми и социализмом, как отмечал Ленин, нет промежуточных этапов. Не случайно в 1980 году появилась совместная книга Гэлбрейта и бывшего имэмовского теоретика, позднее работавшего в ЦК КПСС, С.М. Меньшикова, также написанная с позиции конвергенции.

Дружба ИМЭМО с Гэлбрейтом приобрела и институциональное оформление. В 1988 году он был избран иностранным членом АН СССР по линии вновь созданного созданного по инициативе Е.М. Примакова, Отделения мировой экономики и международных отношений, а в 1993 году получил Золотую медаль им. Ломоносова — высшую награду нашей Академии наук.

Но разговор подходит к моему личному знакомству с Гэлбрейтом. В феврале 1987 года, когда новое мышление уже пробило себе дорогу, а мировая социалистическая система пока еще существовала, в Москве состоялся международный форум «За безъядерный мир, за выживание человечества». Форум проходил под эгидой М.С. Горбачева, и сопровождением именитых гостей занимался ЦК КПСС. Понятно, что оттуда позвонили с просьбой выделить сопровождающего Гэлбрейту в ИМЭМО. Немного менее понятно, почему выбор руководства института пал именно на меня, но в конце концов, чем еще можно было занять недавно защитившегося кандидата наук?

И вот я встречаю гостя в Шереметьево, издали вижу его двухметровую фигуру и от смущения задаю первый вопрос — как правильно произносить его фамилию. «Гэл'брейс», то есть «гэльское солнце», — с готовностью отвечает он и добавляет, что клан Гэлбрейтов был изгнан из Шотландии в давние вре-

мена. Позднее я узнал, что среди его многочисленных книг одна посвящена именно шотландцам.

Несколько дней в перерывах форума мы часто общались. Он называл меня «*my socialist supervisor*» и очень интересовался тем, что происходило в нашей стране и в нашей экономике. Я пересказал Гэлбрейту статью В. Селюнина и Г. Ханина «Лукавая цифра» о том, как официальная статистика приукрашивала экономические достижения Страны Советов. В России это была пора разочарования в плановой экономике и увлечения свободным рынком, и в этом контексте Гэлбрейт однажды сказал мне: «Да, мы тогда (в 1950-е — 1960-е годы) переоценивали государство».

Очень интересно было наблюдать за ним в кулуарах форума. Он был настоящей звездой общения. То и дело с криком «Кен!» к нему устремлялись знаменитые и не очень делегаты из разных стран, и для каждого у него находились приветливые слова. Многочисленные журналисты просили его прокомментировать события форума и, осведомившись о том, сколько у него времени, он выдавал несколько четких формулировок с какой-нибудь шуткой в середине и неизменно укладывался в регламент. Одна из таких шуток, которую я услышал не в интервью, а в частном разговоре, состояла в том, что он стал экономистом только потому, что не хотел быть канадским фермером, как его отец. Надеюсь, мне удалось хоть немного передать то сильное впечатление, которое производил в личном общении этот легендарный и чрезвычайно обаятельный человек.

В период непродолжительного «рыночного фундаментализма» в нашей стране Гэлбрейт на некоторое время вышел из моды, но его книги надолго не исчезали с горизонта российских читателей. В 2018 году вышло в русском переводе знаменитое «Общество изобилия», важной вехой стал выход в 2008 году «Нового индустриального общества» и избранных статей. Но даже на этом фоне монография Александра Шира выделяется.

Это своего рода «гэлбрейтовская энциклопедия», поскольку в ней подробно описаны труды интересного и плодовитого автора в широком контексте его жизни, прямых и обратных влияний, американской и мировой истории. На ее страницах перед нами предстает свободно и широко мыслящий человек, хорошо знающий экономическую и политическую реальность и то, что о ней написано мыслителями прошлого и настоящего, профессор, журналист, дипломат, политический деятель, жизнь и творчество которого являются хорошим ключом к интеллектуальной истории XX века.

*В.С. Автономов,
профессор НИУ ВШЭ,
зав. сектором ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова,
член-корреспондент РАН*

Библиография сочинений Джона Кеннета Гэлбрейта

1. Galbraith John K., Voorhies Edwin. C. & Todd Frank E, 1933a, *Economic aspects of the bee industry*, Bulletin 554, Giannini Foundation of Agricultural Economics, Berkeley. [Гэлбрейт Джон К., Вурхис Эдвин. С. и Тодд, Фрэнк Э., 1933а, Экономические аспекты пчеловодства, Вестник 554, Фонд экономики сельского хозяйства Джаннини, Беркли.]
2. Galbraith, John K., Voorhies, Edwin. C. & Todd, Frank E., 1933b, *Honey marketing in California*, Bulletin 555, Giannini Foundation of Agricultural Economics, Berkeley. [Гэлбрейт, Джон К., Вурхис, Эдвин. С. и Тодд, Фрэнк Э., 1933b, Сбыт меда в Калифорнии, Вестник 555, Фонд экономики сельского хозяйства Джаннини, Беркли.]
3. Galbraith, John K., 1934a, *California County Expenditures*, Bulletin 582, Giannini Foundation of Agricultural Economics, Berkeley. [Гэлбрейт, Джон К., 1934а, Расходы округа Калифорния, Вестник 582, Фонд экономики сельского хозяйства Джаннини, Беркли.]
4. Galbraith, John K., 1934b, "Branch banking and its bearing upon agricultural credit", *Journal of Farm Economics*, vol. 16, n°2, p. 219-232. [Гэлбрейт, Джон К., 1934b, «Система банковских филиалов и их влияние на кредит сельскохозяйственным предприятиям», *Journal of Farm Economics*, том 16, № 2, стр. 219-232.]
5. Galbraith, John K. & Black, John D., 1935, "The quantitative position of marketing in the United States", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 49, n°3, p. 394-413. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К. и Блэк, Джон Д., 1935, «Количественные оценки маркетинговой деятельности в Соединенных Штатах», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 613-631.]
6. Galbraith, John K., 1936, "Monopoly power and price rigidities", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 50, n°3, p. 456-475. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1936, «Монопольная власть и негибкость цен», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 631-646.]
7. Galbraith, John K. & Black, John D., 1936, "The production credit system of 1933", *The American Economic Review*, vol. 26, n°2, p. 235-247. [Гэлбрейт, Джон К. и Блэк, Джон Д., 1936, «Система производственного кредита 1933 года», *The American Economic Review*, том 26, № 2, стр. 235-247.]
8. Galbraith, John K., 1937a, "The Federal land banks and agricultural stability", *Journal of Farm Economics*, vol. 19, n°1, p. 48-58. [Гэлбрейт, Джон К., 1937а, «Федеральные земельные банки и стабильность в сельском хозяйстве», *Journal of Farm Economics*, том 19, № 1, стр. 48-58.]
9. Galbraith, John K., 1937b. *The farmers' banking system : four years of F.C.A. operations*. *Harvard Business Review*, 15(3), 313-320. [Гэлбрейт, Джон К., 1937b. Банковская система для фермеров: четыре года операций F.C.A., *Harvard Business Review*, 15(3), 313-320.]
10. Galbraith, John K., Macy, R. M., & Malenbaum, W., 1937, "Farm Mortgage Loan Repayment: A Survey of Existing Plans and Some Possible Alternatives", *Journal of*

Farm Economics, vol. 19, n°3, p. 764-782. [Гэлбрейт, Джон К., Мэйси, Р. М. и Маленбаум, В., 1937, «Погашение ипотечного кредита сельскохозяйственного предприятия: обзор существующих планов и некоторых возможных альтернатив», *Journal of Farm Economics*, том 19, № 3, стр. 764-782.]

11. Galbraith, John K., 1938, "Rational and irrational consumer preference", *The Economic Journal*, vol. 48, n°190, p. 336-342. [Гэлбрейт, Джон К., 1938, «Рациональное и иррациональное предпочтение потребителя», *The Economic Journal*, том 48, № 190, стр. 336-342.]

12. Galbraith, John K. & Dennison, Henry S., 1938, *Modern competition and business policy*, New York, Oxford University Press. [Гэлбрейт, Джон К. и Деннисон, Генри С., 1938, Современная конкуренция и деловая политика, Нью-Йорк, Издательство Oxford University Press.]

13. Galbraith, John K. & Black, John D., 1938? "The maintenance of agricultural production during depression: the explanations reviewed", *Journal of Political Economy*, vol. 46, n°3, p. 305-323. [Гэлбрейт, Джон К. и Блэк, Джон Д., 1938? «Сохранение производства сельскохозяйственной продукции во время депрессии: рассмотренные объяснения», *Journal of Political Economy*, том 46, № 3, стр. 305-323.]

14. Galbraith, John K., 1939a, "Fiscal policy and the employment-investment controversy", *Harvard Business review*, vol. 18, n°1, p. 24-34. [Гэлбрейт, Джон К., 1939a, Фискальная политика и полемика о занятости и инвестициях, *Harvard Business Review*, том 18, № 1, стр. 24-34.]

15. Galbraith, John K., 1939b, "Hereditary Land in the Third Reich", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 53, n°3, p. 465-476. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1939b, «Наследственное землевладение в Третьем рейхе», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 646-656.]

16. Galbraith, John K., 1940a, *Economic effects of the federal public works expenditures, 1933-1938*. National Resources Planning Board, Washington, United States Government Printing Office. [Гэлбрейт, Джон К., 1940a, Экономические последствия от федеральных расходов на общественные работы, 1933-1938. Национальный совет по планированию ресурсов, Вашингтон, Государственное издательство Соединенных Штатов.]

17. Galbraith, John K., 1940b, "Review work(s): The Structure of the American Economy. Part I. Basic Characteristics", *Journal of Farm Economics*, vol. 22, n°2, p. 501-503. [Гэлбрейт, Джон К., 1940b, «Обзор работ(ы): Структура американской экономики. Часть I. Основные характеристики», *Journal of Farm Economics*, том 22, № 2, стр. 501-503.]

18. Galbraith, John K., 1941, "The selection and timing of inflation controls", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 23, n°2, p. 82-85. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1941, «Выбор и координация во времени антиинфляционных мер», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 657-662.]

19. Galbraith, John K., 1943, "Price control: some lessons from the first phase" *The American Economic Review*, vol. 33, n°1, p. 253-259. [Гэлбрейт, Джон К., 1943, «Контроль над ценами: некоторые уроки из первой фазы», *The American Economic Review*, том 33, № 1, стр. 253-259.]

20. Galbraith John K. & Ball George, 1945, "The interrogation of Albert Speer", *Life Magazine*, December 1945. [Гэлбрейт, Джон К. и Болл, Джордж, 1945, «Допрос Альберта Шпеера», *Life Magazine*, декабрь 1945.]

21. Galbraith, John K., 1946a, "Reflections on Price Control", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 60, n°4, p. 475-489. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1946а, «Размышления о ценовом контроле», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 663-677.]

22. Galbraith, John K., 1946b, *Resolution on recovery in Europe*. National Planning Association, Pamphlet n°53. JKGPP, Series 9, Box 789. [Гэлбрейт, Джон К., 1946b, Резолюция о восстановлении в Европе, Национальная ассоциация планирования, брошюра № 53. JKGPP, комплект 9, отделение 789.]

23. Galbraith John K., 1946c, "Discussion", *The American Economic Review*, vol. 36, n°2, p. 139-153. [Гэлбрейт, Джон К., 1946с, «Дискуссия», *The American Economic Review*, том 36, № 2, стр. 139-153.]

24. Galbraith, John K., 1947a, "The disequilibrium system", *The American Economic Review*, vol. 37, n°3, p. 287-302. [Гэлбрейт, Джон К., 1947а, «Неравновесная система», *The American Economic Review*, том 37, № 3, стр. 287-302.]

25. Galbraith, John K., 1947b, "untitled", Unpublished draft of a speech pronounced in Germany, 26 février 1947. JKGPP, Series 9, Box 861. [Гэлбрейт, Джон К., 1947b, «без названия», Неопубликованный черновик речи, произнесенной в Германии, 26 февраля 1947. JKGPP, комплект 9, отделение 861.]

26. Galbraith, John K., 1947c, "Industrial Mobilization of Germany", Draft for the Economic mobilization course at the Industrial Colleged of the Armed Forces, 18 mars 1947, Washington (DC). JKGPP, Serie 9, Box 861. [Гэлбрейт, Джон К., 1947с, «Промышленная мобилизация Германии», Черновик курса по экономической мобилизации в Промышленном Колледже Вооруженных сил, 18 марта 1947 года, Вашингтон (округ Колумбия). JKGPP, комплект 9, отделение 861.]

27. Galbraith, John K., 1947d, "The case for unification of Germany", Unpublished draft, 26 février 1947. JKGPP, Series 9, Box 861. [Гэлбрейт, Джон К., 1947d, «Дело об объединении Германии», Неопубликованный черновик, 26 февраля 1947 года. JKGPP, комплект 9, отделение 861.]

28. Galbraith, John K., 1947e, "Equilibrium: the post-war illusion", *The Quarterly review of Commerce*, vol. 13, n°2, p. 59-66. JKGPP, Series 9, Box 789. [Гэлбрейт, Джон К., 1947е, «Равновесие: послевоенная иллюзия, *The Quarterly review of Commerce*», том 13, № 2, стр. 59-66. JKGPP, комплект 9, отделение 789.]

29. Galbraith, John K., 1947f, "The great miscalculation", Adress before the Economic Institute Chamber of Commerce of the United State, Washington D.C., 18 Septembre 1947. JKGPP, Series 9, Box 861. [Гэлбрейт, Джон К., 1947f, «Великий просчет», Выступление перед Торговой палатой Экономического института Соединенных Штатов, Вашингтон, округ Колумбия, 18 сентября 1947 года. JKGPP, комплект 9, отделение 861.]

30. Galbraith, John K., 1947g, "Content and Research Uses of Price Control and Rationing Records", *The American Economic Review*, vol. 37, n°2, p. 651-666. [Гэлбрейт, Джон К., 1947g, «Содержание и исследовательское использование записей о контроле над ценами и нормировании», *The American Economic Review*, том 37, № 2, стр. 651-666.]

31. Galbraith, John K., 1948a, "The German Economy", Unpublished draft, mars 1948. JKGPP, Series 9, Vox 789. [Гэлбрейт, Джон К., 1948а, «Экономика Германии», Неопубликованный черновик, март 1948. JKGPP, комплект 9, отделение 789.]

32. Galbraith, John K., 1948b, Adress by J.K. Galbraith, Third Annual Public affairs Conference, Yale University Law School. JKGPP, Series 9, Vox 789. [Гэлбрейт, Джон К., 1948b, выступление Дж. К. Гэлбрейта, третья ежегодная конференция по связям с общественностью, юридический факультет Йельского университета. JKGPP, комплект 9, отделение 789.]

33. Galbraith, John K., 1948c, "Monopoly and the concentration of economic power", in Ellis, H.S. (ed.), 1948, *Survey of Contemporary Economics*, Irwin Inc, p. 99-128. [Гэлбрейт, Джон К., 1948с, «Монополия и концентрация экономической власти», в Эллис, Х. С. (ред.), 1948, *Survey of Contemporary Economics*, Ирвин Инк., стр. 99-128.]

34. Galbraith, John K., 1949a, "Appraisal of marketing research", *The American Economic Review*, vol. 39, n° 3, p. 415-416. [Гэлбрейт, Джон К., 1949а, «Оценка маркетинговых исследований», *The American Economic Review*, том 39, № 3, стр. 415-416.]

35. Galbraith, John K., 1949b, "Europe Great last chance", *Harper Magazine*, Janvier 1949, p. 41-48. JKGPP, Series 9, Vox 789. [Гэлбрейт, Джон К., 1949b, «Последний шанс Европы», *Harper Magazine*, январь 1949, стр. 41-48. JKGPP, комплект 9, отделение 789.]

36. Galbraith, John K., 1949c, "European Recovery: the second phase", In *How can we achieve a just peace*, *Institute of the United Nation* (Janvier 1949), p. 41-48. JKGPP, Series 9, Vox 789. [Гэлбрейт, Джон К., 1949с, «Восстановление Европы: вторая фаза». В кн.: Как установить справедливый мир, Институт Организации Объединенных Наций (январь 1949), стр. 41-48. JKGPP, комплект 9, отделение 789.]

37. Galbraith, John K., 1949d, *Beyond the Marshall Plan*, National Planning Association, Pamphlet n° 67. JKGPP, Series 9, Vox 789. [Гэлбрейт, Джон К., 1949d, За рамками плана Маршалла, Национальная ассоциация планирования, брошюра № 67. JKGPP, комплект 9, отделение 789.]

38. Galbraith, John K., 1950a, "Defence budget", Unpublished draft. JKGPP, Series 9, Vox 789. [Гэлбрейт, Джон К., 1950а, «Оборонный бюджет», Неопубликованный черновик. JKGPP, комплект 9, отделение 789.]

39. Galbraith, John K., 1950b, *America and Western Europe*, The foreign policy Association, Pamphlet n° 159. JKGPP, Series 9, Vox 790. [Гэлбрейт, Джон К., 1950b, Америка и Западная Европа, Ассоциация внешней политики, брошюра № 159. JKGPP, комплект 9, отделение 790.]

40. Galbraith, John K., 1950c, "The strategy of American Defense", Unpublished draft. JKGPP, Series 9, Vox 790. [Гэлбрейт, Джон К., 1950с, «Стратегия американской обороны», Неопубликованный черновик. JKGPP, комплект 9, отделение 790.]

41. Galbraith, John K., 1950d, "Strategy of defence control in economic mobilization", Unpublished draft. JKGPP, Series 9, Vox 789. [Гэлбрейт, Джон К., 1950d, «Стратегия управления обороной в экономической мобилизации», Неопубликованный черновик. JKGPP, комплект 9, отделение 789.]

42. Galbraith, John K., 1950e, "European Recovery: the longer view", *The Review of politics*, vol. 12, n° 2, p. 165-174. JKGPP, Series 9, Vox 790. [Гэлбрейт, Джон К., 1950е, «Восстановление Европы: долгосрочная перспектива», *The Review of politics*, том 12, №2, стр. 165-174. JKGPP, комплект 9, отделение 790.]

43. Galbraith, John K., 1950f*, "A new attack on the Dollar Gap", Memorandum to Edward S. Mason and Arthur W. Smithies. JKGPP, Series 9, Vox 790. [Гэлбрейт, Джон

К., 1950*, «Новая атака на перспективу доллара», Меморандум Эдварду С. Мейсону и Артуру У. Смитису. JKGPP, комплект 9, отделение 790.]

44. Galbraith, John K., 1951a, "Individualism, Collectivism and Economics", Unpublished draft, p. 1-24. JKGPP, Series 9, Box 858. [Гэлбрейт, Джон К., 1951a, «Индивидуализм, коллективизм и экономика», Неопубликованный черновик, стр. 1-24. JKGPP, комплект 9, отделение 858.]

45. Galbraith, John K., 1951b, "The causes of economic Stagnation", Paper delivered at the Joint meeting of the American Farm Economic Association and the Canadian agricultural Society, Ontario, 26 Juillet 1951. JKGPP, Series 9, Box 861. [Гэлбрейт, Джон К., 1951b, «Причины стагнации в экономике», документ, представленный на совместном заседании Американской сельскохозяйственной экономической ассоциации и Канадского сельскохозяйственного общества, Онтарио, 26 июля 1951 года. JKGPP, комплект 9, отделение 861.]

46. Galbraith, John K., 1951c, "The taxonomy of inflation control", *The reporter*, 10 Juillet 1951, p. 9-11. [Гэлбрейт, Джон К., 1951c, «Таксономия управления инфляцией», *The reporter*, 10 июля 1951 г., стр. 9-11.]

47. Galbraith, John K., 1951d, "Conditions for economic change in underdeveloped countries", *Journal of Farm Economics*, vol. 33, n°4, p. 689-696. [Гэлбрейт, Джон К., 1951d, «Условия для экономических изменений в развивающихся странах», *Journal of Farm Economics*, том 33, № 4, стр. 689-696.]

48. Galbraith, John K., [1952a] 1980, *American capitalism: The concept of countervailing power*. Oxford Basil Blackwell. [Гэлбрейт, Джон К., [1952a] 1980, Американский капитализм: концепция уравновешивающей силы. Oxford Basil Blackwell.]

49. Galbraith, John K., 1952b, *Theory of price control*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Гэлбрейт, Джон К., 1952b, Теория контроля цен, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

50. Galbraith, John K., 1952c, "The political and economic condition of Progress", Lecture at the International Conference on Agricultural and Cooperative Credit, University of California, 6 août 1952. JKGPP, Series 9, Box 861. [Гэлбрейт, Джон К., 1952c, «Политическое и экономическое состояние прогресса», лекция на Международной конференции по сельскохозяйственному и кооперативному кредитованию, Калифорнийский университет, 6 августа 1952 года. JKGPP, комплект 9, отделение 861.]

51. Galbraith, John K., 1953a, "What is American Capitalism", Table ronde de l'université de Chicago, 28 Juin 1953. *Collected Works of Milton Friedman Project records*, N°2016c21.1178. [Гэлбрейт, Джон К., 1953a, «Что такое американский капитализм», Круглый стол Чикагского университета, 28 июня 1953. Собрание сочинений Милтона Фридмана. Проектная документация, № 2016c21.1178.]

52. Galbraith, John K., 1953b, "The meaning of Economic Freedom", Conference delivered at the University of Chicago. JKGPP, Series 9, Box 861. [Гэлбрейт, Джон К., 1953b, «Значение экономической свободы», конференция, проведенная в Чикагском университете. JKGPP, комплект 9, отделение 861.]

53. Galbraith, John K., 1953c*, "War, Cold war and Savings", Unpublished draft. JKGPP, Series 9, Box 790. [Гэлбрейт, Джон К., 1953c, «Война, холодная война и сбережения», Неопубликованный черновик. JKGPP, комплект 9, отделение 790.]

54. Galbraith, John K., 1954a, "Countervailing power", *The American economic review*, vol. 44, n°2, p. 1-6. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1954a, «Уравновешивающая сила», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 678-683]

55. Galbraith, John K., 1954b, "Economic Preconceptions and the Farm Policy", *The American Economic Review*, vol. 44, n°1, p. 40-52. [Гэлбрейт, Джон К., 1954b, «Экономические предрассудки и сельскохозяйственная политика», *The American Economic Review*, том 44, № 1, стр. 40-52.]
56. Galbraith, John K., 1954c, "Agriculture and Competitive Structure", *Journal of Farm Economics*, vol. 36, n°5, p. 743-747. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1954c, «Сельское хозяйство и структура конкуренции», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 684-688.]
57. Galbraith, John K., 1955a, *The Great Crash*, Boston Houghton Mifflin. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., Великий крах 1929 года / Дж. К. Гэлбрейт; пер. с англ. С. Э. Борич. — Минск: «Попурри», 2009. — 256 с.]
58. Galbraith, John K., 1955b, *Economics and the Art of controversy*, New Brunswick Rutgers University Press. [Гэлбрейт, Джон К., 1955b, Экономика и искусство спора, New Brunswick Rutgers University Press.]
59. Galbraith, John K., 1955c, "Farm policy: the current position", *Journal of Farm Economics*, vol. 37, n°2, p. 292-304. [Гэлбрейт, Джон К., 1955c, «Политика сельского хозяйства: текущая позиция», *Journal of Farm Economics*, том 37, № 2, стр. 292-304.]
60. Galbraith, John K., 1955d, "Countervailing Power", Conférence à l'université de Chicago, 3 Février 1955. JKGPP, Series 9, Box 861. [Гэлбрейт, Джон К., 1955d, «Уравновешивающая сила», лекция в Чикагском университете, 3 февраля 1955 года. JKGPP, комплект 9, отделение 861.]
61. Galbraith, John K., 1955e, *A New Treatise on Political Economy*. Unpublished and unfinished manuscript. JKGPP, Series 9, Box 750. [Гэлбрейт, Джон К., 1955e, Новый Трактат о Политической Экономии. Неопубликованная и незаконченная рукопись. JKGPP, комплект 9, отделение 750.]
62. Galbraith, John K. & Holton, Richard, 1955, *Marketing Efficiency in Puerto Rico*. Cambridge (MA) Harvard University Press. [Гэлбрейт, Джон К. и Холтон, Ричард, 1955, *Эффективность маркетинга в Пуэрто-Рико*. Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]
63. Galbraith, John K., 1956a*, "The coming of New Economics". Unpublished draft. JKGPP, Series 9, Box 858. [Гэлбрейт, Джон К., 1956a*, «Приход новой экономики». Неопубликованный черновик. JKGPP, комплект 9, отделение 858.]
64. Galbraith, John K., 1956b, "Can We Solve the Farm Problem?", *Journal of Farm Economics*, vol. 38, n°3, p. 878-882 [Гэлбрейт, Джон К., 1956b, «Можем ли мы решить проблему фермы?», *Journal of Farm Economics*, том 38, № 3, стр. 878-882]
65. Galbraith, John K., 1957a, "Market structure and stabilization policy", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 39, n°2, p. 124-133. [Гэлбрейт, Джон К., 1957a, «Структура рынка и стабилизационная политика», *The Review of Economics and Statistics*, том 39, № 2, стр. 124-133.]
66. Galbraith, John K., 1957b. "Review: The politics of Industry by W. Hamilton", *The American Economic Review*, vol. 47, n°6, p. 1060-1061. [Гэлбрейт, Джон К., 1957b. «Обзор: Политика промышленности У. Гамильтона», *The American Economic Review*, том 47, № 6, стр. 1060-1061.]
67. Galbraith, John K., 1957c, "Mr. Gray on Caricature", *Journal of Farm Economics*, vol. 39, n°2, p. 539-541. [Гэлбрейт, Джон К., 1957c, «Мистер Грей на карикатуре», *Journal of Farm Economics*, том 39, № 2, стр. 539-541.]

68. Galbraith, John K., 1957d, "Collective Bargaining and inflation: the choice", Adress at the Industrial Relation Conference, Michigan State University, 22 juin 1957. JKGPP, Series 9, Vox 862. [Гэлбрейт, Джон К., 1957d, «Коллективные переговоры и инфляция: выбор», Выступление на Конференции по промышленным отношениям, Университет штата Мичиган, 22 июня 1957 года. JKGPP, комплект 9, отделение 862.]

69. Galbraith, John K., [1958a] 1998, *The affluent society*, Boston Houghton Mifflin. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., Общество изобилия, — М.: Олимп-Бизнес, 2018. — 404 с.]

70. Galbraith, John K., 1958b, "A Comment on Market Structure and Stabilization Policy: Reply", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 40, n°4, p. 415–416 [Гэлбрейт, Джон К., 1958b, «Комментарий к работе «Структура рынка и стабилизационная политика»: Ответ», *The Review of Economics and Statistics*, том 40, № 4, стр. 415-416.]

71. Galbraith, John K., 1958c, "How much should a country consume?", In Jarret, Henry (ed.), *Perspective on Conservation: essays on American natural resources* (published for Resources for the Future forum), John Hopkins Press, p. 90-99. [Гэлбрейт, Джон К., 1958c, «Сколько должна потреблять страна?» В кн.: Джаррет, Генри (ред.), Взгляд на сохранение: очерки о природных ресурсах Америки (опубликовано для форума «Ресурсы для будущего»), John Hopkins Press, стр. 90-99.]

72. Galbraith, John K., 1958d, "The American economy :an interpretation of recent history", Series of three lectures given at the University of Warsaw, Mai 1958. JKGPP, Series 9, Vox 862. [Гэлбрейт, Джон К., 1958d, «Американская экономика: интерпретация новейшей истории», серия из трех лекций, прочитанных в Варшавском университете, май 1958 года. JKGPP, комплект 9, отделение 862.]

73. Galbraith, John K., 1958e, "Economic power in the American setting", Mimeo. JKGPP, Series 9, Vox 862. [Гэлбрейт, Джон К., 1958e, «Экономическая власть в американской обстановке», Мimeo. JKGPP, комплект 9, отделение 862.]

74. Galbraith, John K., 1958f, *Journey to Poland and Yugoslavia*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Гэлбрейт, Джон К., 1958f, Путешествие в Польшу и Югославию, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

75. Galbraith, John K., 1959a, "Mr. Hunter on countervailing power: a comment", *The Economic Journal*, vol. 69, n°273, p.168-170. [Гэлбрейт, Джон К., 1959a, «Г-н Хантер, Уравновешивающая сила: комментарий», *The Economic Journal*, том 69, № 273, p.168-170.]

76. Galbraith, John K., 1959b, "Heresy revisited", *Encounter*, Janvier, p. 45-53. [Гэлбрейт, Джон К., 1959b, «Ересь пересмотрена», *Encounter*, январь, стр. 45-53.]

77. Galbraith, John K., 1959c, "Education in the economic context", Adress before the 14h annual National Conference on Higher Education, Chicago, Illinois, 4 Mars 1959, p. 1-25. JKGPP, Series 9, Vox 862. [Гэлбрейт, Джон К., 1959c, «Образование в экономическом контексте», Выступление перед 14-й ежегодной Национальной конференцией по высшему образованию, Чикаго, Иллинойс, 4 марта 1959, стр. 1-25. JKGPP, комплект 9, отделение 862.]

78. Galbraith, John K., 1959d, "Men and capital", Manuscript for *The Saturday Evening Post*, 29 Octobre 1959. JKGPP, Series 3, Vox 45. [Гэлбрейт, Джон К., 1959d, «Люди и капитал», Рукопись для *The Saturday Evening Post*, 29 октября 1959 года. JKGPP, комплект 3, отделение 45.]

79. Galbraith, John K., 1960a, *The liberal hour*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Гэлбрейт, Джон К., 1960a, Час либерала, Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin.]

80. Galbraith, John K., 1960b, "Economics Art and Environment", Discours au Museum of Modern Art, 19 Janvier 1960. JKGPP, Series 3, Voh 21. [Гэлбрейт, Джон К., 1960b, «Искусство экономики и окружающая среда», Речь в Музее современного искусства, 19 января 1960. JKGPP, комплект 3, отделение 21.]

81. Galbraith, John K., 1962, *Economic Development in Perspective*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Гэлбрейт, Джон К., 1962, Экономическое развитие в перспективе, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

82. Galbraith, John K., 1963, *The McLandress Dimension*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Гэлбрейт, Джон К., 1963, Измерение Макландреса, Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin.]

83. Galbraith, John K., 1964a, "Education and technological change", Adress to the western conference governors' conference, San Francisco (CA), 5 Mai 1964. JKGPP. Series 9, Voh 864. [Гэлбрейт, Джон К., 1964a, «Образование и технологические изменения», Выступление на конференции губернаторов Западной конференции, Сан-Франциско, Калифорния, 5 мая 1964 года. JKGPP. Комплект 9, отделение 864.]

84. Galbraith, John K., 1964b, "Transcript of Galbraith Adress at the Manpower Policies Symposium for Youth", Washington DC, 8 décembre 1964. JKGPP, Series 3, Voh 9. [Гэлбрейт, Джон К., 1964b, «Стенограмма обращения Гэлбрейта на Симпозиуме по кадровой политике для молодежи», Вашингтон, округ Колумбия, 8 декабря 1964 года. JKGPP, комплект 3, отделение 9.]

85. Galbraith, John K., 1965a, *Economics versus the quality of life*, *Encounter*, Janvier, p. 31-39. [Гэлбрейт, Джон К., 1965a, Экономика и качество жизни, *Encounter*, январь, стр. 31-39.]

86. Galbraith, John K., 1965b, "Employment, education and the industrial system", Address before the international Congress on human relations, 3 Mai 1965, Melbourne, Australia. JKGPP, Series 9, Voh 866. [Гэлбрейт, Джон К., 1965b, «Занятость, образование и промышленная система», Выступление перед международным конгрессом по человеческим отношениям, 3 мая 1965 года, Мельбурн, Австралия. JKGPP, комплект 9, отделение 866.]

87. Galbraith, John K., 1966a, "A serie of Lectures on Man and the Industrial State", Unpublished manuscript. JKGPP, Series 3, Voh 157. [Гэлбрейт, Джон К., 1966a, «Серия лекций о человеке и промышленном государстве», неопубликованная рукопись. JKGPP, комплект 3, отделение 157.]

88. Galbraith, John K., 1966b, "An agenda for American Liberals", *Commentary*, vol. 41, n°6, p. 29-34. [Гэлбрейт, Джон К., 1966b, «Повестка дня для американских либералов», Комментарий, том 41, № 6, стр. 29-34.]

89. Galbraith, John K., 1967a, *The New Industrial State*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Пер. на русский язык: Дж. К. Гэлбрейт. Новое индустриальное общество, М.: Прогресс. 1969.]

90. Galbraith, John K., 1967b, "A review of a review", *The Public Interest*, vol. 9, autumn 1967, p. 109-113. [Гэлбрейт, Джон К., 1967b, «Рецензия на отзыв», *The Public Interest*, том 9, осень 1967, стр. 109-113.]

91. Galbraith, John K., 1967c, *How to get out Vietnam*, New York New American Library. [Гэлбрейт, Джон К., 1967c, Как выбраться из Вьетнама, Новая нью-йоркская американская библиотека.]

92. Galbraith, John K., 1968, "Power and the Industrial State", Lecture for Westinghouse, Mexico, Février 1968. JKGPP, Series 9, Voh 873 [Гэлбрейт, Джон К.,

1968, «Власть и индустриальное государство», лекция для Вестингауз, Мехико, февраль 1968. JKGPP, комплект 9, отделение 873.]

93. Galbraith, John K., 1969a, "Professor Gordon on "The Close of the Galbraithian System", *The Journal of Political Economy*, vol. 77, n°4, p. 494-503. [Гэлбрейт, Джон К., 1969а, «Профессор Гордон о «Закрытии гэлбрейтовской системы», *Journal of Political Economy*, том 77, № 4, стр. 494-503.]

94. Galbraith, John K., 1969b, *Ambassador's Journal: a Personal Account of the Kennedy years*. London Hamilton. [Гэлбрейт, Джон К., 1969b, Дневник посла: личный рассказ о годах правления Кеннеди. Лондон Гамильтон.]

95. Galbraith, John K., 1969c, *How to control the military*, New York Ballantine Books. [Гэлбрейт, Джон К., 1969с, Как контролировать вооруженные силы, Нью-Йорк Ballantine Books.]

96. Galbraith, John K., 1969d, "The Big Defence Firms are really Public Firms and Should be Nationalized", *New York Times*, 16 Novembre 1969. [Гэлбрейт, Джон К., 1969d, «Крупные оборонные компании в действительности являются государственными фирмами и должны быть национализированы», *New York Times*, 16 ноября 1969.]

97. Galbraith, John K., 1969e, "The industrial State and its social and educational impact", Adress before the Royal Swedish Academy of Engineering Sciences, 23 avril 1963, Stockholm. JKGPP, Series 9, Box 875. [Гэлбрейт, Джон К., 1969е, «Промышленное государство и его социальное и образовательное воздействие», Выступление перед Королевской шведской академией инженерных наук, 23 апреля 1963 года, Стокгольм. JKGPP, комплект 9, отделение 875.]

98. Galbraith, John K., 1970, "Economics as a System of Belief", *The American Economic Review*, vol. 60, n°2, p. 469-478. [Гэлбрейт, Джон К., 1970, «Экономика как система убеждений», *The American Economic Review*, том 60, № 2, стр. 469-478.]¹

99. Galbraith, John K., 1971a, *Economics, Peace and Laughter: A Contemporary guide*, Harmondsworth Penguin. [Гэлбрейт, Джон К., 1971а, Экономика, мир и смех: Современный гид, Harmondsworth Penguin.]

100. Galbraith, John K., 1971b, *La Crise des sociétés industrielles*, Les cahiers du club du Nouvel observateur. [Гэлбрейт, Джон К., 1971b, Кризис индустриальных обществ, Записные книжки Клуба журнала *Nouvel observateur*.]

101. Galbraith, John K., 1972, "Contemporary capitalism and the problem of unequal growth", *Acta Oeconomica*, vol. 9, n°2, p. 117-126. [Гэлбрейт, Джон К., 1972, «Современный капитализм и проблема неравного роста», Журнал экономики, том 9, № 2, стр. 117-126.]

102. Galbraith, John K., 1973a, "Power and the useful economist", *American Economic Review*, vol. 63, n°1, p. 1-11. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1973а, «Власть и полезный экономист», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 700-713]

103. Galbraith, John K., 1973b, *Economics and the public purpose*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Пер. на русский язык: Дж. К. Гэлбрейт Экономические теории и цели общества. Под общ. ред. и с предисл. Н. Н. Иноземцева, А. Г. Милейковского, М.: Прогресс, 1976 — 408 с.]

¹ Эта статья была повторно переведена как «Экономика как символ веры» в книге: Гэлбрейт Джон К., 1971, Братство, финансы и фантазии, Париж, Denöel, стр. 65-86.

104. Galbraith, John K., 1973c, "Thorstein Veblen and the Theory of Leisure Class", Preface à *Theory of the leisure Class*, Boston (MA) Houghton Mifflin, 1973. [Гэлбрейт, Джон К., 1973с, «Торстейн Веблен и теория праздного класса», Предисловие к книге Теория праздного класса, Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin, 1973.]

105. Galbraith, John K., 1973d, "Controls or Competition—What's at Issue? Comment", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 55, n°4, p. 524. [Гэлбрейт, Джон К., 1973г, «Контроль или конкуренция — о чем идет речь? Комментарий», *The Review of Economics and Statistics*, том 55, № 4, стр. 524.]

106. Galbraith, John K., 1975, *Money, Whence it came, Where it Went*, Harmondsworth Penguin. [Гэлбрейт, Джон К., 1975, Деньги, откуда они пришли, куда они ушли, Хармондсворт Пингвин.]

107. Galbraith, John K., 1977a, *The Age of uncertainty*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Гэлбрейт, Джон К., 1977а, Эпоха неопределенности, Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin.]

108. Galbraith, John K., 1977b, "The Bimodal Image of the Modern Economy", *Journal of Economic Issues*, vol. 11, n°2, p. 189-200. [Гэлбрейт, Джон К., 1977b, «Бимодальный образ современной экономики», *Journal of Economic Issues*, том 11, № 2, стр. 189-200.]

109. Galbraith, John K., 1977c, "The Valid Image of modern industrial economy", Conférence prononcée à la CIA, 12 avril 1977. Archives de la CIA, CIA-RDP80M00165A001200140012-4. [Гэлбрейт, Джон К., 1977с, «Действительный образ современной индустриальной экономики», доклад для ЦРУ, 12 апреля 1977. Архивы ЦРУ, CIA-RDP80M00165A001200140012-4.]

110. Galbraith, John K., 1977d, "The multinational enterprise: a guide to its origin, nature and defense", Unpublished manuscript. JKGPP, Series 9, Box 888. [Гэлбрейт, Джон К., 1977d, «Многонациональное предприятие: руководство к его происхождению, природе и обороне.» Неопубликованная рукопись. JKGPP, комплект 9, отделение 888.]

111. Galbraith, John K., 1978a, "On post Keynesian economics", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 1, n°1, p. 8-11. [Гэлбрейт, Джон К., 1978а, «О посткейнсианской экономике», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 1, № 1, стр. 8-11.]

112. Galbraith, John K., 1978b, "The defense of the multinational company", *Harvard Business Review*, mars-avril, p. 83-93. [Гэлбрейт, Джон К., 1978b, «Защита многонациональной компании», *Harvard Business Review*, март-апрель, стр. 83-93.]

113. Galbraith, John K., 1979a, *Annals of an Abiding Liberal*. Boston (MA) Houghton Mifflin. [Гэлбрейт, Джон К., 1979а, Хроника стойкого либерала. Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin.]

114. Galbraith, John K., 1979b). *The nature of mass poverty*. Cambridge (MA) Harvard University Press. [Гэлбрейт, Джон К., 1979b, Природа массовой бедности. Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

115. Galbraith, John K., 1981, *A life in our time*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Перевод на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1981, Жизнь в наше время. *Воспоминания*. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 761-1024.]

116. Galbraith, John K., 1983a, *The Anatomy of Power*. Boston, Houghton Mifflin. [Гэлбрейт, Джон К., 1983а, Анатомия власти. Бостон, Houghton Mifflin.]

117. Galbraith, John K., 1983b, *The Voice of the Poor*, Essay in Economic and Political Persuasion, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Гэлбрейт, Джон К., 1983b, Го-

лос бедных, Очерки по экономическим и политическим убеждениям, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

118. Galbraith, John K., 1983c, "The Anatomy of Power. Interview by R.D. Bartels", *Challenge*, vol. 26, n°3, p. 26–33. [Гэлбрейт, Джон К., 1983с, «Анатомия власти. Интервью Р. Д. Бартельса», *Challenge*, том 26, по. 3, стр. 26–33.]

119. Galbraith, John K., 1987, *A History of Economics: the past as the present*. Harmondsworth, Penguin. [Гэлбрейт, Джон К., 1987, История экономики: прошлое как настоящее. Хармондсворт, Пингвин.]

120. Galbraith John K., & Menshikov, Stanislas (1988), *Capitalism, communism and coexistence: from a bitter past to a better prospect*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., и Меньшиков, Станислав (1988), Капитализм, социализм и сосуществование, М. «Прогресс» 1988.]

121. Galbraith, John K., 1988a, "Time and the New Industrial State", *The American Economic Review*, vol. 78, n°2, p. 373-376. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1988а, «Время и Новое индустриальное общество», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 750-755.]

122. Galbraith, John K., 1988b, "The Political Asymmetry of Economic Policy: A Conversation with John Kenneth Galbraith", *Eastern Economic Journal*, vol. 14, n°2, p. 125-128. [Гэлбрейт, Джон К., 1988b, «Политическая асимметрия экономической политики: разговор с Джоном Кеннетом Гэлбрейтом», *Eastern Economic Journal*, том 14, № 2, стр. 125-128.]

123. Galbraith, John K., 1989, "A Look Back: Affirmation and Error", *Journal of Economic Issues*, vol. 23, n°2, p. 413-416. [Гэлбрейт, Джон К., 1989, «Оглядываясь назад: утверждение и ошибка», *Journal of Economic Issues*, том 23, № 2, стр. 413-416.]

124. Galbraith, John K., 1990, *A short History of Financial Euphoria*, Knoxville Whittle Direct Books. [Гэлбрейт, Джон К., 1990, Краткая история финансовой эйфории, Knoxville Whittle Direct Books.]

125. Galbraith, John K., 1991, "Economics in the century ahead", *The Economic Journal*, vol. 101, n°404, p. 41-46. [Гэлбрейт, Джон К., 1991, «Экономика в будущем веке», *The Economic Journal*, том 101, № 404, стр. 41-46.]

126. Galbraith, John K., 1992, *The Culture of Contentment*, Boston, Houghton Mifflin. [Гэлбрейт, Джон К., 1992, Культура удовлетворенности, Бостон, Houghton Mifflin.]

127. Galbraith, John K., 1994, *A journey Through Economic Time: a firsthand View*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Гэлбрейт, Джон К., 1994, Путешествие через экономическое время: взгляд из первых рук, Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin.]

128. Galbraith, John K., 1996, *The Good Society: the humane agenda*, Boston, Houghton Mifflin. [Гэлбрейт, Джон К., 1996, Хорошее общество: гуманная повестка дня, Бостон, Houghton Mifflin.]

129. Galbraith, John K., 1998a, *Letters to Kennedy*, James Goodman (ed.), Cambridge (MA) Harvard University Press. [Гэлбрейт, Джон К., 1998а, Письма Кеннеди, Джеймс Гудман (ред.), Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

130. Galbraith, John K., 1998b, "John Maynard Keynes: From Retrospect to Prospect", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 21, n°1, p. 11-13. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., 1998b, «Джон Мейнард Кейнс: от взгляда в прошлое к перспективам», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 756-758]

131. Galbraith, John K., 2004a, *The economics of Innocent Fraud : Truth for our time*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Пер. на русский язык: Гэлбрейт, Джон К., Экономика невинного обмана: правда нашего времени. — М.: Издательство «Европа», 2009. — 88 с.]

132. Galbraith, John K., 2004b, *Interviews with John Kenneth Galbraith*, Stanfield, James Ronald & Stanfield, Jacqueline Bloom (ed.), University Press of Mississippi. [Гэлбрейт, Джон К., 2004b, Интервью с Джоном Кеннетом Гэлбрейтом, Стэнфилд, Джеймс Рональд и Стэнфилд, Жаклин Блум (ред.), University Press of Mississippi.]

133. Galbraith, John K., 2007, *Économie hétérodoxe*, Génèreux, Jacques (ed.), Paris Éditions du Seuil. [Гэлбрейт, Джон К., 2007, Гетеродоксальная экономика, Женере, Жак (ред.), Париж, Издательство Seuil.]

Список сочинений Гэлбрейта для журнала *Fortune*

Во время исследования архивов Гэлбрейта мы получили доступ к редакционным версиям статей журнала *Fortune* (комплект 9, отделение 788-789). В то время статьи в *Fortune*, как правило, не подписывали именем. Их присутствие в его личных архивах, в сочетании с другими биографическими элементами, дает нам основание предполагать, что Гэлбрейт написал или, по крайней мере, участвовал в написании этих статей. Не имея возможности доказать, что Гэлбрейт — единственный автор, мы решили обозначить их названием журнала и выпуска. Ниже приведены даты, указанные на версиях в архивах Гэлбрейта, за исключением случая с *Fortune* (2, 8, 9, 10). У этих документов нет даты в архивах, мы взяли даты, указанные Ричардом Паркером (Parker 2005, 187).

(Fortune 1) — “Transition to peace : Business in A.D. 194Q”, *Fortune*, January 1944. [(Fortune 1) — «Переход к миру: бизнес в 194Q г. н.э.», *Fortune*, январь 1944.]

(Fortune 2) — “Public Regulation is no dilemma”, *Fortune*, February 1944. [(Fortune 2) — «Государственное регулирование не является дилеммой», *Fortune*, февраль 1944.]

(Fortune 3) — “Retreat from the Pentagon”, *Fortune*, March 1944. [(Fortune 3) — «Отступление из Пентагона», *Fortune*, март 1944.]

(Fortune 4) — “Little industry, Big War”, *Fortune*, April 1944. [(Fortune 4) — «Маленькая промышленность, большая война», *Fortune*, апрель 1944.]

(Fortune 5) — “To Trade or not to trade”, *Fortune*, May 1944. [(Fortune 5) — «Торговать или не торговать», *Fortune*, май 1944.]

(Fortune 6) — “The farm bureau”, *Fortune*, June 1944. [(Fortune 6) — «Фермерское бюро», *Fortune*, июнь 1944.]

(Fortune 7) — “Taxes after the war”, *Fortune*, December 1944. [(Fortune 7) — «Налоги в послевоенный период», *Fortune*, декабрь 1944.]

(Fortune 8) — “Germany was badly run”, *Fortune*, December 1945. [(Fortune 8) — «Германией плохо управляли», *Fortune*, декабрь 1945.]

(Fortune 9) — “Japan’s road back”, *Fortune*, March 1946. [(Fortune 9) — «Дорога в прошлое для Японии», *Fortune*, март 1946.]

(Fortune 10) — “Is there a German policy”, *Fortune*, January 1947. [(Fortune 10) — «Существует ли в Германии политика», *Fortune*, январь 1947.]

(Fortune 11) — “The industry Capitalism forgot”, *Fortune*, August 1947. [(Fortune 11) — «Промышленный капитализм забыт», *Fortune*, август 1947.]

Общая библиография

Источники на русском языке

А

Автономов, Владимир С., 2016, «Экономическая теория в ИМЭМО: советский период», Вопросы экономики, №11, стр. 117-134

Д

Далин, Сергей, 1965, «Изменения в структуре капиталистической собственности», Мировая экономика и международные отношения, том 12, стр. 42-59.

Далин, Сергей, 1966, «Критика буржуазных концепций современной корпорации», Мировая экономика и международные отношения, том 6, стр. 30-44

Далин, Сергей, 1969, «Теории промышленного общества. Статья первая», Мировая экономика и международные отношения, 10 октября 1969.

Далин, Сергей, 1974, «Современный американский капитализм в оценке Дж. Гэлбрейта», Мировая экономика и международные отношения, 7 июля 1974 г.

С

Самсин, А., 1975, «Новый Социализм» Дж. Гельбрейта – Модерн Буржуазного Реформизма», Плановое Хозяйство, 10 октября 1969 г.

Ч

Чаянов, Александр В., 1989, Теория крестьянского хозяйства, М. «Экономика».

Переводы изданий на русский язык

А

Акерлоф, Джордж А., 2020 г., «Грехи упущения и практика экономической науки», Экономическая политика. 2021. Т. 16. № 1. С. 104–123

Арон, Раймон Демократия и тоталитаризм; Перевод с фр. Г.И. Семенова. — М.: Лит.-изд. студия “РИФ”, 1993. — 301 с.

Арон, Раймон, 2021 г., Опиум интеллектуалов, Издательство АСТ, серия Эксклюзивная классика, 448 с.

Арон, Раймон, Мемуары: 50 лет политических размышлений, [Пер. с фр. Г.А. Абрамова, Л. Г. Ларионовой] М.: Изд-во «Ладомир», 2002, 871 с.

Арон, Раймон, Этапы развития социологической мысли/Общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича. — М.: Издательская группа «Прогресс» — «Политика», 1992. — 608 с.

Б

Барнард Честер, 1938, Функции руководителя : власть, стимулы и ценности в организации [пер. с англ. В. Кошкина]. — Москва : Социум, 2008. — XXXII, 332 с.

Беккер, Г. Аутсайдеры : исследования по социологии девиантности / Говард Беккер ; пер. с англ. Н. Г. Фархатдинова ; под ред. А. М. Корбута. — Москва : Элементарные формы, 2018

Беккер, Гэри С., 1962, «О вкусах спорят», в кн.: Беккер, Гэри С. Избранные труды по экономической теории : Человеческое поведение экономический подход М.: ГУ ВШЭ, 2003, стр. 488-519.

Беккер, Гэри С., 1962, «Теория распределения времени», в кн.: Беккер, Гэри С. Избранные труды по экономической теории : Человеческое поведение экономический подход М.: ГУ ВШЭ, 2003, стр. 155-199.

Беккер, Гэри С., 1962, «Человеческий капитал и личное распределение доходов: аналитический подход», в кн.: Беккер, Гэри С. Избранные труды по экономической теории : Человеческое поведение экономический подход М.: ГУ ВШЭ, 2003, стр.90-155.

Бергин, Энгус, 2012, Великая революция идей. Возрождение свободных рынков после Великой депрессии, Изд-во «Мысль», 2017, 327 с.

Блауг, Марк, Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / Пер. с англ. [Ю. В. Автономова] ; Под ред. В. С. Автономова. — 2-е изд. — Москва : Журн. Вопросы экономики, 2004. — 415 с..

Блауг, Марк, Экономическая мысль в ретроспективе : [Пер. с англ.] — Москва : Акад. нар. хоз-ва : Дело, 1994. — 687 с.

Бродель, Фернан, Динамика капитализма, «Альма-Матер», 2022, 139 с.

Г

Гершенкрон Александр Экономическая отсталость в исторической перспективе; науч. ред. А. А. Белых, пер. с англ. А. В. Белых ; Российская акад. народного хоз-ва и гос. службы при Президенте Российской Федерации. — Москва : Изд. дом Дело, 2015. — 534 с.

Гудмен, Нельсон, Способы создания миров. Пер. с англ. М.В. Лебедева. — М.: Идея-Пресс; Логос; Праксис, 2001. — 376 с..

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.

Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество, М.: Прогресс. 1969

Гэлбрейт, Джон К. и Блэк, Джон Д., 1935, «Количественные оценки маркетинговой деятельности в Соединенных Штатах», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 613-631.

Гэлбрейт, Джон К., 1936, «Монопольная власть и негибкость цен», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 631-646.

Гэлбрейт, Джон К., 1939b, «Наследственное землевладение в Третьем рейхе», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 646-656 .

Гэлбрейт, Джон К., 1941, «Выбор и координация во времени антиинфляционных мер», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 657-662.

Гэлбрейт, Джон К., 1946а, «Размышления о ценовом контроле», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 663-677.

Гэлбрейт, Джон К., 1954а, «Уравновешивающая сила», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 678-683

Гэлбрейт, Джон К., 1954с, «Сельское хозяйство и структура конкуренции», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 684-688.

Гэлбрейт, Джон К., 1973а, «Власть и полезный экономист», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 700-713

Гэлбрейт, Джон К., 1981, Жизнь в наше время. Воспоминания. В кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 761-1024.

Гэлбрейт, Джон К., 1988а, «Время и Новое индустриальное общество», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 750-755

Гэлбрейт, Джон К., 1998b, «Джон Мейнард Кейнс: от взгляда в прошлое к перспективам», в кн.: Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Эксмо, 2008. — 1200 с. — (Антология экономической мысли), стр. 756-758

Гэлбрейт, Джон К., Великий крах 1929 года / Дж. К. Гэлбрейт ; пер. с англ. С.Э. Борич. — Минск: «Попурри», 2009. — 256 с

Гэлбрейт, Джон К., и Меньшиков, Станислав (1988), Капитализм, социализм и сосуществование, М. «Прогресс» 1988

Гэлбрейт, Джон К., Общество изобилия, — М.: Олимп-Бизнес, 2018. — 404 с.

Гэлбрейт, Джон К., Экономика невинного обмана: правда нашего времени. — М.: Издательство «Европа», 2009. — 88 с

Д

де Жувенель Бертран Власть. Естественная история ее возрастания / пер. с фр. [А. В. Матешук, В. П. Гайдамака]. — Москва : ИРИСЭН : Мысль, 2010. — 544.

Друкер, Питер Ф., Практика менеджмента, ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015. 61 с.

К

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст]; [пер. с англ. Гребенников и др.]. — Москва : ЗАО «Бизнеском», 2013. — 402 с.

Кейнс Дж. М. Экономические последствия Версальского мирного договора; Пер. с англ. Д. П. Кончаловского ; Предисл. к рус. изд. Ш. М. Дволайцкого. — [Москва] : Гос. изд-во, 1922. — XIV, [2], 137 с.

Кларк, Джон Бейтс, Распределение богатства, ОГИЗ, Издательство социально-экономической литературы (Соцэкгиз), 1934.

Коммонс, Джон Р., Правовые основания капитализма; пер. с англ. Алексея Апполонова, Александра Маркова под ред. Марины Одинцовой. — Москва : Изд. дом Высш. шк. экономики, 2011. — 413.

М

Маркс, Карл, [1867-1894], Капитал, Том I, II и III, изд. 1951
Маршалл Альфред, Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007

П

Поланьи, Карл Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени А. А. Васильева, С. Е. Федорова и А.П. Шурбелева Под общей редакцией С. Е. Федорова, Издательство «Алетейя» Санкт-Петербург 2002, 315 с.

Р

Робинсон, Джоан Вайолет Экономическая теория несовершенной конкуренции Пер. с англ. Москва, Издательство «Прогресс», 1986, 471 с.

С

Смит Адам, Исследование о природе и причинах богатства народов. М: Соцэкгиз, 1962. 684 с.

Стиглиц Джозеф Э. Люди, власть и прибыль. Прогрессивный капитализм в эпоху массового недовольства. Изд-во «Альпина Паблишер», 2020, 432 с.

Сэй, Жан-Батист Трактат по политической экономии / Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа ; [Вступ. ст. и коммент. сост. М. К. Бункиной и А. М. Семенова]. — Москва : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации : Дело, 2000. — 229с.

Ф

Фридман Милтон Капитализм и свобода / [пер. с англ. Владимир Козловский]. — Москва : Фонд Либер. миссия : Новое изд-во, 2006. — 236с.

Фридман Милтон Теория функции потребления / перевод с английского М.П. Соломонова. — Якутск : ИД СВФУ, 2022. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)s.

Фридман Милтон, Фридман Роуз Свобода выбирать: наша позиция; [пер. с англ. Татьяна Югай]. — Москва ; Фонд “Либеральная миссия” : Новое изд-во, 2007. — 354.

Х

Хайек, Фридрих А., Дорога к рабству, Изд-во АСТ, 2017

Хайлбронер Роберт Л. Философы от мира сего : великие экономические мыслители: их жизнь, эпоха и идеи / пер. с англ. Ильи Файбисовича. — Москва : Колibri, 2008. — 430с.

Харрингтон, Майкл, Другая Америка, Издательство иностранной литературы, М.: 1963, 209 с.

Ходжсон, Джеффри М., 2003, «Скрытые механизмы убеждения: институты и индивидуумы в экономической теории», Экономический вестник Ростовского государственного университета 2003, Том 1 № 4. стр. 11-30

Ч

Чемберлин, Эдвард Гастингс. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Пер. с английского Э. Г. Лейкина и Л. Я. Розовского ; Под ред. О. Я. Ольсевича. — Москва : Изд-во иностр. лит., 1959. — 415 с.

III

Шаванс Бернар Институциональная экономика /пер. с фр. М. Литвякова, О. Савкевич ; общ. ред. Н. С. Бабинцевой ; Российская акад. наук, Ин-т экономики. — Москва : Ин-т экономики РАН, 2011. — 146 с.

Шумпетер Йозеф Алоиз Теория экономического развития /[пер. с нем.: В.С. Автономов, М. С. Любский, А. Ю. Чепуренко ; пер. с англ.: В. С. Автономов и др.]. — Москва : Эксмо, 2007. — 861, [1] с.

Иностранные источники

А

Abramovitz, Moses, 1956, "Resource and output trends in the United States since 1870", *Resource and output trends in the United States since 1870*, NBER, p. 1-23. [Абрамовиц, Мозес, 1956, «Тенденции использования ресурсов и производства в Соединенных Штатах с 1870 года», Тенденции использования ресурсов и производства в Соединенных Штатах с 1870 года, NBER, стр. 1-23.]

Ackerman, Frank, 1997, "Consumed in theory : Alternative perspectives on the economics of consumption", *Journal of Economic Issues*, vol. 31, n°3, p. 651–664. [Акерман, Франк, 1997, «Потребление в теории: альтернативные взгляды на экономику потребления», *Journal of Economic Issues*, том 31, № 3, стр. 651–664.]

Acquier, Aurélien & Aggeri, Franck, 2007, « Une généalogie de la pensée managériale sur la RSE », *Revue française de gestion*, vol 11, n° 180, p. 131-157. [Акье, Орельен и Аггери, Фрэнк, 2007, «Генеалогия управленческой мысли о КСО», *Revue française de gestion*, том 11, № 180, стр. 131-157.]

Adams, John, 1984, "Galbraith on economic development", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n°1, p. 91–102. [Адамс, Джон, 1984, «Гэлбрейт об экономическом развитии», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 7, № 1, стр. 91–102.]

Adams, Walter, 1953, "Competition, monopoly and countervailing power", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 67, n°4, p. 469-492. [Адамс, Уолтер, 1953, «Конкуренция, монополия и уравновешивающая власть», *The Quarterly Journal of Economics*, том 67, № 4, стр. 469-492.]

Adams, Walter, 1967, "A Blueprint for Technocracy", *Science*, vol. 157, n°3788, p. 532-533. [Адамс, Уолтер, 1967, «План технократии», *Science*, том 157, № 3788, стр. 532-533.]

Adams, Walter, 1968, "The military-industrial complex and the new industrial state" *The American Economic Review*, vol. 58, n°2, p. 652-665. [Адамс, Уолтер, 1968, «Военно-промышленный комплекс и Новое индустриальное общество» *The American Economic Review*, том 58, № 2, стр. 652-665.]

Adams, Walter & Gray, Horace M., 1955, *Monopoly in America: the Government as promoter*, London Macmillan. [Адамс, Уолтер и Грей, Гораций М., 1955, Монополия в Америке: правительство как промоутер, Лондон, Macmillan.]

Adams, Walter & Adams, William J., 1972, "The military-industrial complex: A market structure analysis", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 279-287. [Адамс, Уолтер и Адамс, Уильям Дж., 1972, «Военно-промышленный комплекс: анализ структуры рынка», *The American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 279-287.]

Adelman, Morris A., 1951, "The measurement of industrial concentration", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 33, n°4, p. 269-296. [Адельман, Моррис А., 1951, «Измерение промышленной концентрации», *The Review of Economics and Statistics*, том 33, № 4, стр. 269-296.]

Adelman, Morris A., 1952, "The Measurement of Industrial Concentration: Rejoinder", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 34, n°4, p. 356-364. [Адельман, Моррис А., 1952, «Измерение промышленной концентрации: Возражение», *The Review of Economics and Statistics*, том 34, № 4, стр. 356-364.]

Adelman, Morris A., 1954, "Discussion", *The American Economic Review*, vol. 44, n°2, p. 26-34. [Адельман, Моррис А., 1954, «Дискуссия», *The American Economic Review*, том 44, № 2, стр. 26-34.]

Aglietta, Michel, 1976, *Régulation et crises du capitalisme*, Paris Calmann-Lévy. [Альетта, Мишель, 1976, Регулирование и кризисы капитализма, Париж, Calmann-Lévy.]

Aigner, Peter-Christian & Brenes, Michael, 2019, "Shrinking the Military-Industrial Complex by Putting It to Work at Home", *The Nation*, February 26th. [Айгнер, Петер-Кристиан и Бренес, Майкл, 2019 г., «Сокращение военно-промышленного комплекса за счет его применения в собственной стране», *The Nation*, февраль 26.]

Akerlof, George A., 2019, "What They Were Thinking Then: The Consequences for Macroeconomics during the Past 60 Years", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 33, n°4, p. 171-86. [Акерлоф, Джордж А., 2019 г., «О чем они тогда думали: последствия для макроэкономики за последние 60 лет», *Journal of Economic Perspectives*, том 33, № 4, стр. 171-86.]

Akerlof, George A., 2020, "Sins of Omission and the Practice of Economics", *Journal of Economic Literature*, vol. 58, n°2, p. 405-18. [Пер. на русский язык: Акерлоф, Джордж А., 2020 г., «Грехи упущения и практика экономической науки», *Экономическая политика*. 2021. Т. 16. № 1. С. 104–123.]

Akhbar, Amanar, 2019, *Wassily Leontief et la science économique*, Lyon ENS éditions. [Ахаббар, Аманар, 2019, Василий Леонтьев и экономическая наука, Лион Издательство ENS éditions.]

Akin, William E., 1977, *Technocracy and the American Dream: The technocrat movement, 1900-1941*. Berkeley/Los Angeles University of California Press. [Эйкин, Уильям Э., 1977, Технократия и американская мечта: технократическое движение, 1900-1941. Беркли/Лос-Анджелес University of California Press.]

Albrecht, Brian C., 2017, "Positive public economics: reinterpreting 'optimal' policies", *Journal of Economic Methodology*, vol. 24, n°1, p. 90-103. [Альбрехт, Брайан К., 2017 г., «Позитивная государственная экономика: переосмысление «оптимальной» политики», *Journal of Economic Methodology*, том 24, № 1, стр. 90-103.]

Alchian, Armen A. & Demsetz, Harold, 1972, "Production, information costs, and economic organization", *American Economic Review*, vol. 62, n°5, p. 777-795. [А. Алчиан, Г. Демсец Производство, информационные издержки и экономическая организация; Пер. С. А. Афонцева // Истоки: сб. ст. — М.: Экономика: ГУ-ВШЭ: Изд. дом Высшей школы экономики, 1989. — Вып.5 : Экономика в контексте истории и культуры / Редкол. Я. И. Кузьминов, и др. — 2004. — С.166-207]

Allais, Maurice, 1971, « Les théories de l'équilibre économique général et de l'efficacité maximale : impasses récentes et nouvelles perspectives », *Revue d'économie politique*, vol. 81, n°3, p. 331-409. [Алле, Морис, 1971, «Теории общего экономического равновесия и максимальной эффективности: недавние тупики и новые перспективы», *Revue d'économie politique*, том 81, № 3, стр. 331-409.]

Allen, G. C., 1953, "A Theory of price control by John Kenneth Galbraith", *The Economic Journal*, vol. 63, n°250, p. 402-404. [Аллен, Джордж Сирил, 1953, «Теория контроля цен Джона Кеннета Гэлбрейта», *The Economic Journal*, том 63, № 250, стр. 402-404.]

Alin, Bushrod, 1956, "Galbraith's Stinger", *Journal of Farm Economics*, vol. 38, n°4, p. 1054-1055. [Алин, Бушрод, 1956, «Ответ Гэлбрейта», *Journal of Farm Economics*, том 38, № 4, стр. 1054-1055.]

Amable, Bruno, 2016, "Institutional complementarities in the dynamic comparative analysis of capitalism", *Journal of Institutional Economics*, vol. 12, n°1, p. 79-103. [Амабль, Брюно, 2016 г., «Институциональные взаимодополняемости в динамическом сравнительном анализе капитализма», *Journal of Institutional Economics*, том 12, № 1, стр. 79-103.]

Amadae, Sonja M., 2003, *Rationalizing capitalist democracy: The cold war origins of rational choice liberalism*, Chicago (IL) University of Chicago Press. [Амадей, Соня М., 2003, Рационализация капиталистической демократии: Холодная война истоки рационального либерализма выбора, Чикаго (Иллинойс) University of Chicago Press.]

Anderson, Stacey J. & Dunn, Stephen P., 2006, "JK Galbraith's challenge to the accepted sequence: The management of the consumer", *Revista Econômica*, vol. 8, n°2, p. 337-351. [Андерсон, Стейси Дж. и Данн, Стивен П., 2006, «Вызов Дж. К. Гэлбрейта принятой последовательности: управление потребителем», *Revista Econômica*, том 8, № 2, стр. 337-351.]

Arena, Lise, 2013, *Édith Penrose et la croissance des entreprises*, Lyon ENS éditions. [Арена, Лиз, 2013, Эдит Пенроуз и рост бизнеса, Лион, Издательство ENS éditions.]

Arena, Richard, 1991, « Structures Industrielles et Concentration Économique: la Naissance de l'Économie Industrielle à Harvard », *Traité d'économie industrielle*, Paris Economica, p. 55-66. [Арена, Ричард, 1991 г., «Промышленные структуры и экономическая концентрация: рождение промышленной экономики в Гарварде», сборник Договор о промышленной экономике, Париж, Economica, стр. 55-66.]

Arena, Richard, 2010, "Corporate limited liability and Cambridge economics in the inter-war period: Robertson, Keynes and Sraffa", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34, n°5, p. 869-883. [Арена, Ричард, 2010 г., «Ограниченная корпоративная ответственность и Кембриджская экономическая теория в межвоенный период: Робертсон, Кейнс и Сраффа», *Cambridge Journal of Economics*, том 34, № 5, стр. 869-883.]

Arena, Richard & de Bandt, Jacques & Benzoni, Laurent & Romani, Paul-Marie, 1991, *Traité d'économie industrielle*. Paris Economica. [Арена, Ричард и де Бандт, Жак и Бенцони, Лоран и Романи, Поль-Мари, 1991, сборник Договор о промышленной экономике, Париж, Economica.]

Argote, Linda & Greve, Heinrich R., 2007, "A behavioral theory of the firm—40 years and counting: Introduction and impact", *Organization Science*, vol. 18, n°3, p. 337-349. [Арготе, Линда и Греве, Хейрних Р., 2007 г., «Поведенческая теория фирмы — 40 лет и больше: введение и влияние», *Organization Science*, том 18, № 3, стр. 337-349.]

Aron, Raymond, 1954, « Note sur la stratification du pouvoir », *Revue française de science politique*, vol. 4, n°3, p. 469-483. [Арон, Раймон, 1954, «Заметка о расслоении власти», *Revue française de science politique*, том 4, № 3, стр. 469-483.]

Aron, Raymond, 1955, *L'opium des intellectuels*, Paris Pluriel. [Пер. на русский язык: Арон, Раймон, 2021 г., Опиум интеллектуалов, Издательство АСТ, серия Эксклюзивная классика, 448 с.]

Aron, Raymond, 1958, « Note sur le pouvoir économique », *Revue économique*, vol. 9, n°6, p. 849-858. [Арон, Раймон, 1958, «Заметка об экономической власти», *Revue économique*, том 9, № 6, стр. 849-858.]

Aron, Raymond, 1961, « La définition libérale de la liberté », *European Journal of Sociology*, vol. 2, n°2, p. 199-218. [Арон, Раймон, 1961, «Либеральное определение свободы», *European Journal of Sociology*, том 2, № 2, стр. 199-218.]

Aron, Raymond, 1962, *Dix Huit Leçons sur la société industrielle*, Paris Gallimard. [Арон, Раймон, 1962, Восемнадцать уроков по индустриальному обществу, Париж, Gallimard.]

Aron, Raymond, 1964, *La lutte des classes*, Paris Gallimard. [Арон, Раймон, 1964, Классовая борьба, Париж, Gallimard.]

Aron, Raymond, 1965a, *Démocratie et Totalitarisme*, Paris Gallimard. [Пер. на русский язык: Арон, Раймон Демократия и тоталитаризм; Перевод с фр. Г. И. Семёнова. — М.: Лит.-изд. студия «РИФ», 1993. — 301,[2] с.]

Aron, Raymond, 1965b, « Catégories dirigeantes ou classe dirigeante ? », *Revue française de science politique*, vol. 15, n°1, p. 7-27. [Арон, Раймон, 1965b, «Правящие категории или правящий класс?», *Revue française de science politique*, том 15, № 1, стр. 7-27.]

Aron, Raymond, 1966, *Trois essais sur l'âge industriel*, Paris Plon. [Арон, Раймон, 1966, Три очерка об индустриальной эпохе, Париж, Plon.]

Aron, Raymond, 1967, *Les étapes de la pensée sociologique*, Paris Gallimard. [Пер. на русский язык: Арон, Раймон, Этапы развития социологической мысли/Общ. ред. и предисл. П. С. Гуревича. — М.: Издательская группа «Прогресс» — «Политика», 1992. — 608 с.]

Aron, Raymond, 1968, « Un marxiste américain », *L'Expansion*. Janvier 1968, p. 74-75. [Арон, Раймон, 1968, «Американский марксист», *L'Expansion*, январь 1968, стр. 74-75.]

Aron, Raymond, 1969, *Les désillusions du Progrès*, Paris Julliard. [Арон, Раймон, 1969, Разочарования в прогрессе, Париж, Julliard.]

Aron, Raymond, 1983, *Mémoires*, Paris Julliard. [Пер. на русский язык: Арон, Раймон, Мемуары: 50 лет политических размышлений, [Пер. с фр. Г. А. Абрамова, Л. Г. Ларионовой] М.: Изд-во «Ладомир», 2002, 871 с.]

Aron, Raymond, 2002, *Le Marxisme de Marx*, Éditions de Fallois. [Арон, Раймон, 2002, Марксизм Маркса, Издательство de Fallois.]

Aronova, Elena, 2012, « The Congress for Cultural Freedom, Minerva, and the quest for instituting Science Studies in the age of Cold War », *Minerva*, vol. 50, n°3, p. 307–337. [Аронова, Елена, 2012 г., «Конгресс за культурную свободу, Минерва и стремление к созданию научных исследований в эпоху холодной войны», *Минерва*, том 50, № 3, стр. 307-337.]

Arrow, Kenneth J., 1951a, *Social Choice and Individual Values*, New York John Wiley. [Эрроу, Кеннет Дж., 1951а, Социальный выбор и индивидуальные ценности, Нью-Йорк, John Wiley.]

Arrow, Kenneth J., 1951b, “Alternative Approaches to the Theory of Choice in Risk-Taking Situations”, *Econometrica*, vol. 19, n°4, p. 404-437. [Эрроу, Кеннет Дж., 1951b, «Альтернативные подходы к теории выбора в ситуациях принятия риска», *Econometrica*, том 19, № 4, стр. 404-437.]

Arrow, Kenneth J., 1952, *Mathematical models in the social sciences*, Chicago, Cowles Commission for Research in Economics, n°48. [Эрроу, Кеннет Дж., 1952, Математические модели в социальных науках, Чикаго, Комиссия Коулза по экономическим исследованиям, № 48.]

Arrow, Kenneth J., 1971, “The Firm in General Equilibrium Theory”, In Marris, R & Wood, Adrian (ed.), 1971, *The Corporate economy: growth, competition, and innovative potential*. New York Springer, p. 68-110. [Эрроу, Кеннет Дж., 1971, «Фирма в теории общего рав-

новесия», В Маррис, Р. и Вуд, Адриан (ред.), 1971, Корпоративная экономика: рост, конкуренция и инновационный потенциал, Нью-Йорк, Springer, стр. 68-110.]

Arrow, Kenneth J., 1973, "Higher education as a filter", *Journal of Public Economics*, vol. 2, n°3, p. 193-216. [Эрроу, Кеннет Дж., 1973, «Высшее образование как фильтр», *Journal of Public Economics*, том 2, № 3, стр. 193-216.]

Arrow, Kenneth J., 1975, "Thorstein Veblen as an economic theorist", *The American Economist*, vol. 19, n°1, p. 5-9. [Эрроу, Кеннет Дж., 1975, «Торстейн Веблен как экономист-теоретик», *The American Economist*, том 19, № 1, стр. 5-9.]

Arrow, Kenneth J., 1979, "The Limitations of the Profit Motive", *Challenge*, vol. 22, n°4, p. 23-27. [Эрроу, Кеннет Дж., 1979, «Ограничения мотива прибыли», *Challenge*, том 22, № 4, стр. 23-27.]

Aspremont (d'), Claude, Ferreira, Rodolphe D. S., & Gérard-Varet, Louis-André, 2011, « Imperfect competition and the trade cycle: aborted guidelines from the late 1930s », *History of Political Economy*, vol. 43, n°3, p. 513-536. [Аспремонт (д'), Клод, Феррейра, Родольф Д. С. и Жерар-Варе, Луи-Андре, 2011 г., «Несовершенная конкуренция и торговый цикл: прерванные рекомендации конца 1930-х годов», *History of Political Economy*, том 43, № 3, стр. 513-536.]

Aspromourgos, Tony, 1986, "On the origins of the term 'neoclassical'", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 10, n°3, p. 265-270. [Аспромургос, Тони, 1986, «О происхождении термина «неоклассический», *Cambridge Journal of Economics*, том 10, № 3, стр. 265-270.]

Assous, Michaël, 2015, "Solow's Struggle with Medium-Run Macroeconomics, 1956-95", *History of political economy*, vol. 47, n°3, p. 395-417. [Ассу, Микаэль, 2015, «Борьба Солоу со среднесрочной макроэкономикой, 1956-1995», *History of Political Economy*, том 47, № 3, стр. 395-417.]

Assous, Michaël, 2018, « Michal Kalecki : l'économiste des relations de pouvoir et des conflits sociaux », dans Berg & al. (ed.), 2018, *L'économie post-keynésienne*, Paris Seuil, p. 35-49. [Ассу, Микаэль, 2018, «Михал Калецкий: экономист властных отношений и социальных конфликтов», в Берг и др. (ред.), 2018, Пост-кейнсианская экономика, Париж, Seuil, стр. 35-49.]

Assous, Michaël & Bruno, Oliver & Dal Pont Legrand, Muriel, 2014, « The law of diminishing elasticity of demand in Harrod's trade cycle », *Papers in Political Economy*, vol. 2, n°67, p. 159-173. [Ассу, Микаэль и Брюно, Оливер и Даль Пон Легран, Мюриэль, 2014, «Закон убывающей эластичности спроса в торговом цикле Харрода», *Papers in Political Economy*, том 2, № 67, стр. 159-173.]

Assous, Michaël & Fouchard, Paul, 2017, *Kalecki et l'essor de la macroéconomie*, Lyon ENS éditions. [Ассу, Микаэль и Фушар, Поль, 2017, Калецкий и рост макроэкономики, Лион, Издательство ENS éditions.]

Audier, Serge, 2008, *Le colloque Lippmann, aux origines du néo-libéralisme*, Lormont: Bord de l'Eau. [Одье, Серж, 2008, Коллоквиум Липпмана у истоков неолиберализма, Lormont: Bord de l'Eau.]

Audier, Serge, 2012, *Néo-libéralisme(s) : Une archéologie intellectuelle*, Paris Grasset. [Одье, Серж, 2012, Неолиберализм: интеллектуальная археология, Париж, Grasset.]

Audier, Serge, 2019, *L'âge productiviste: Hégémonie prométhéenne, brèches et alternatives écologiques*, Paris La Découverte. [Одье, Серж, 2019, Продуктивистская эпоха: прометеевская гегемония, бреши и экологические альтернативы, Париж, La Découverte.]

Audretsch, David B., 2015, "Joseph Schumpeter and John Kenneth Galbraith : Two sides of the same coin ?", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 25, n°1, p. 197-214. [Од-

реч, Дэвид Б., «Йозеф Шумпетер и Джон Кеннет Гэлбрейт: две стороны одной медали?», *Journal of Evolutionary Economics*, том 25, № 1, стр. 197-214.]

Auvray, Tristan & Dallery, Thomas, 2019, « Une histoire des relations finance-industrie aux États-Unis: origines et remèdes à la financiarisation des entreprises », *Entreprises et histoire*, vol. 94, n°1, p. 30-49. [Овре, Тристан и Даллери, Тома, 2019, «История финансово-промышленных отношений в Соединенных Штатах: истоки и средства правовой защиты корпоративной финансиализации», *Entreprises et histoire*, том 94, № 1, стр. 30-49.]

Averitt, Robert T., 1968, “The dual economy: The dynamics of American industry structure”, WW Norton. [Эверитт, Роберт Т., «Двойная экономика: динамика американской структуры промышленности», WW Norton.]

Ayres, Clarence E., 1944, *The theory of economic progress*. University of North Carolina Press. [Эйрс, Кларенс Э., 1944, Теория экономического прогресса. Издательство University of North Carolina Press.]

Ayres, Clarence E., 1946, “The impact of the great depression on economic thinking”, *The American Economic Review*, vol. 36, n°2, p. 112-125. [Эйрс, Кларенс Э., 1946, «Влияние Великой депрессии на экономическое мышление», *The American Economic Review*, том 36, № 2, стр. 112-125.]

Ayres, Clarence E., 1951, “The Co-Ordinates of Institutionalism”, *The American Economic Review*, vol. 41, n°2, p. 47-55. [Эйрс, Кларенс Э., 1951, «Координаты институционализма», *The American Economic Review*, том 41, № 2, стр. 47-55.]

Ayres, Clarence E., 1952, *The Industrial Economy--Its Technological Basis and Institutional Destiny*. Boston (MA) Houghton Mifflin. [Эйрс, Кларенс Э., 1952, Промышленная экономика — ее технологическая основа и институциональная судьба. Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin.]

Ayres, Clarence E., 1953, “The Role of Technology in Economic Theory”, *The American Economic Review*, vol. 43, n°2, p. 279-287. [Эйрс, Кларенс Э., 1953, «Роль технологии в экономической теории», *The American Economic Review*, том 43, № 2, стр. 279-287.]

В

Bachrach, Peter & Baratz, Morton S., 1962, “Two faces of power”, *American political science review*, vol. 56, n°4, p. 947-952. [Бакрак, Питер и Барац, Мортон С., 196, «Два лица власти», *American political science review*, том 56, № 4, стр. 947-952.]

Bachrach, Peter & Baratz, Morton S., 1970, *Power and Poverty: Theory and Practice*, New York Oxford University Press. [Бакрак, Питер и Барац, Мортон С., 1970, Власть и бедность: теория и практика, Нью-Йорк, Издательство Oxford University Press.]

Backhaus, Jürgen & Drechsler, Wolfgang (ed.), 2006, *Friedrich Nietzsche (1844-1900): economy and society*. New York Springer. [Бакхаус, Юрген и Дрекслер, Вольфганг (ред.), 2006, Фридрих Ницше (1844-1900): экономика и общество, Нью-Йорк, Springer.]

Backhouse, Roger E., 1998, “The transformation of US economics, 1920-1960, viewed through a survey of journal articles”, *History of Political Economy*, vol. 30(Supplement), p. 85-107. [Бэкхаус, Роджер Э., 1998, «Трансформация экономики США, 1920-1960 гг., через обзор журнальных статей», *History of Political Economy*, том 30 (Дополнение), стр. 85-107.]

Backhouse, Roger E., 2010, *The puzzle of modern economics: Science or ideology?*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Бэкхаус, Роджер Э., 2010, Загадка со-

временной экономики: наука или идеология?, Кембридж (Великобритания) Cambridge University Press.]

Backhouse, Roger E., 2015a, "Economic Power and the Financial Machine : Competing Conceptions of Market Failure in the Great Depression", *History of Political Economy*, vol. 47(Supplement), p. 99–126. [Бэкхаус, Роджер Э., 2015а, «Экономическая мощь и финансовая машина: конкурирующие концепции рыночного сбоя во время Великой депрессии», *History of Political Economy*, том 47(Дополнение), стр. 99-126.]

Backhouse, Roger E., 2015b, "Samuelson, Keynes and the search for a general theory of economics", *Italian Economic Journal*, vol. 1, n°1, p. 139-153. [Бэкхаус, Роджер Э., 2015b, «Самуэльсон, Кейнс и поиск общей теории экономики», *Italian Economic Journal*, том 1, № 1, стр. 139-153.]

Backhouse, Roger E., 2017a, *Founder of Modern Economics : Paul A. Samuelson : Volume 1 : Becoming Samuelson, 1915-1948*, Oxford University Press. [Бэкхаус, Роджер Э., 2017а, Основатель современной экономики: Пол А. Самуэльсон: Том 1: Стать Самуэльсоном, 1915-1948, Издательство Oxford University Press.]

Backhouse, Roger E., 2017b, "From business cycle theory to the theory of employment: Alvin Hansen and Paul Samuelson", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 39, n°1, p. 89-99. [Бэкхаус, Роджер Э., 2017b, «От теории делового цикла к теории занятости: Элвин Хансен и Пол Самуэльсон», *Journal of the History of Economic Thought*, том 39, № 1, стр. 89-99.]

Backhouse, Roger E., & Cherrier, Béatrice, 2017, "The age of the applied economist : The transformation of economics since the 1970s", *History of Political Economy*, vol. 49(Supplement), p. 1-33. [Бэкхаус, Роджер Э., и Шеррье, Беатрис, 2017 г., «Эпоха прикладного экономиста: трансформация экономики с 1970-х годов», *History of Political Economy*, том 49(Дополнение), стр. 1-33.]

Bailey, Stephen K., 1950, *Congress makes a law: the story behind the Employment Act of 1946*, New York Columbia University Press. [Бейли, Стивен К., 1950 г., Конгресс принимает закон: история принятия Закона о занятости 1946 г., Нью-Йорк, Columbia University Press.]

Bailly, Franck, 2016, "The Radical School and The Economics Of Education", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 38, n°3, p. 351–369. [Байи, Фрэнк, 2016 г., «Радикальная школа и экономика образования», *Journal of the History of Economic Thought*, том 38, № 3, стр. 351–369.]

Bain, Joe S., 1942, "Market Classifications in Modern Price Theory", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 56, n°4, p. 560–74. [Бейн, Джо С., 1942 г., «Рыночные классификации в современной теории цен», *Quarterly Journal of Economics*, том 56, № 4, стр. 560-74.]

Bain, Joe S., 1948, "Price and Production Policies", in Ellis, H.S. (ed.), [1948] 1956, p. 129–173. [Бейн, Джо С., 1948, «Ценовая и производственная политика», в Эллис, Х. С. (ред.), [1948] 1956, стр. 129-173.]

Bain, Joe S., 1950, "Workable competition in oligopoly : Theoretical considerations and some empirical evidence", *American Economic Review*, vol. 40, n°2, p. 35–47. [Бейн, Джо С., 1950, «Реальная конкуренция в олигополии: теоретические соображения и некоторые эмпирические данные», *American Economic Review*, том 40, № 2, стр. 35-47.]

Bairoch, Paul, 1997, *Victoires et déboires : Histoire économique et sociale du monde du XVIe siècle à nos jours*, Paris Gallimard. [Байрох, Пауль, 1997, Победы и неудачи: экономическая и социальная история мира с XVI века до наших дней, Париж, Gallimard.]

Balisciano, Maria L., 1998, "Hope for America : American notions of economic planning between pluralism and neoclassicism, 1930-1950", *History of Political Economy*, vol.

30(Supplement), p. 153–78. [Балишано, Мария Л., 1998, «Надежда для Америки: американские концепции экономического планирования между плюрализмом и неоклассицизмом, 1930-1950 годы», *History of Political Economy*, том. 30 (Приложение), стр. 153-178.]

Ball, George, 1989, “Four decades of John Kenneth Galbraith”, In Bowles & al. (ed.), 1989, p.319-325. [Болл, Джордж, 1989, «Четыре десятилетия Джона Кеннета Гэлбрейта», В Боулз и др. (ред.), 1989, p.319-325.]

Balogh, Thomas, 1977, “The Age of Uncertainty. By John Kenneth Galbraith”, *Journal of Economic Literature*, vol. 15, n°3, p. 932–934. [Балог, Томас, 1977, «Эпоха неопределенности». Джон Кеннет Гэлбрейт», *Journal of Economic Literature*, том 15, № 3, стр. 932–934.]

Baran, Paul A., 1952, “National Economic Planning”, in Haley, Bernard (ed.), 1952, p. 355-407. [Баран, Пол А., 1952, «Народное экономическое планирование», в Хейли, Бернард (ред.), 1952, стр. 355-407.]

Baran, Paul A. & Sweezy, Paul M. (1966). *Monopoly Capital*. New York, *Monthly Review Press*. [Баран, Пол А. и Суизи, Пол М. (1966). Монополистический капитализм. Нью-Йорк, *Monthly Review Press*.]

Barbaroux, Nicolas & Bellet, Michel, 2017, « L'économie comme science et les jugements de valeur politiques », *Revue économique*, vol. 68, n°2, p. 219-247. [Барбару, Николя и Белле, Мишель, 2017, «Экономика как наука и политические оценочные суждения», *Revue économique*, том 68, № 2, стр. 219-247.]

Barker, Tim, 2019, “Macroeconomic Consequences of Peace: American Radical Economists and the Problem of Military Keynesianism, 1938–1975”, *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 37(A), Emerald Publishing Limited, p. 11-29. [Баркер, Тим, 2019 г., «Макроэкономические последствия мира: американские радикальные экономисты и проблема военного кейнсианства, 1938–1975 гг.», *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, том 37(A), Emerald Publishing Limited, стр. 11-29.]

Barnard, Chester, 1938, *The functions of the executive*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Пер. на русский язык: Барнард, Честер, 1938, *Функции руководителя : власть, стимулы и ценности в организации* [пер. с англ. В. Кошкина]. — Москва : Социум, 2008. — XXXII, 332 с.]

Barone, Enrico, 1908, “Il ministro della produzione nello stato collettivista”, *Giornale degli economisti*, vol. 37, p. 267-293. . [Бароне, Энрико, 1908 г., «Министр производства в коллективистском государстве», *Giornale degli economisti*, том 37, стр. 267-293.]

Barre, Raymond, 1953, « Contrôle des prix et politique économique », *Revue économique*, vol. 4, n°4, p. 596-602. [Барре, Раймон, 1953 г., «Контроль над ценами и экономическая политика», *Revue économique*, том 4, № 4, стр. 596-602.]

Barre, Raymond, 1954, « Galbraith (JK)-American Capitalism. The Concept of Countervailing Power», *Revue économique*, vol. 5, n°2, p. 324-325. [Барре, Раймон, 1954, Гэлбрейт (Дж. К.) «Американский капитализм. Концепция компенсирующей власти», *Revue économique*, том 5, № 2, стр. 324-325.]

Barre, Raymond, 1958, « Quelques aspects de la régulation du pouvoir économique », *Revue économique*, vol. 9, n°6, p. 912-924. [Барре, Раймон, 1958, «Некоторые аспекты регулирования экономической власти», *Revue économique*, том 9, № 6, стр. 912-924.]

Barrère, Christian, 1985, « Marx et Schumpeter : Deux personnages en quête d'une fin : Crises, limites et fin du capitalisme », *Cahiers d'économie politique*, vol. 10, n°1, p. 323-

345. [Баррер, Кристиан, 1985, «Маркс и Шумпетер: два персонажа в поисках конца: кризисы, пределы и конец капитализма», *Cahiers d'économie politique*, том 10, № 1, стр. 323-345.]

Barro, Robert J., 1972, "A theory of monopolistic price adjustment", *Review of Economic Studies*, vol. 31, n°9, p. 17-26. [Барро, Роберт Дж., 1972, «Теория монополистического регулирования цен», *Review of Economic Studies*, том. 31, нет. 9, стр. 17-26.]

Bartels, Andrew H., 1980, *The Politics of Price Control: The Office of Price Administration and the Dilemmas of Economic Stabilization, 1940-1946*, Doctoral dissertation, The Johns Hopkins University. [Бартельс, Эндрю Х., 1980, Политика контроля над ценами: Управление ценообразования и дилеммы экономической стабилизации, 1940–1946 гг., докторская диссертация, The Johns Hopkins University.]

Bartels, Andrew H., 1983, "The Office of Price Administration and the legacy of the New Deal, 1939-1946", *The Public Historian*, vol. 5, n°3, p. 5-29. [Бартельс, Эндрю Х., 1983 г., «Управление по регулированию цен и наследие Нового курса, 1939–1946 гг.», *The Public Historian*, том 5, № 3, стр. 5-29.]

Bateman, Bradley W. & Kapstein, Ethan B., 1999, "Retrospectives: Between God and the market: The religious roots of the American economic association", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, n°4, p. 249-258. [Бейтман, Брэдли В. и Капштейн, Итан Б., 1999, «Ретроспективы: между Богом и рынком: религиозные корни американской экономической ассоциации», *Journal of Economic Perspectives*, том 13, № 4, стр. 249-258.]

Baudry, Bernard, 1992, « Contrat, autorité et confiance: La relation de sous-traitance est-elle assimilable à la relation d'emploi? », *Revue économique*, vol.43, n°5, p. 871-893. [Бодри, Бернар, 1992, «Контракт, полномочия и доверие: сопоставимы ли субподрядные отношения с трудовыми отношениями?», *Revue économique*, том 43, № 5, стр. 871-893.]

Baudry, Bernard, 1994, « De la confiance dans la relation d'emploi ou de sous-traitance », *Sociologie du travail*, vol. 36, n°1, p. 43-61. [Бодри, Бернар, 1994, «Доверие к трудовым или субподрядным отношениям», *Sociologie du travail*, том 36, № 1, стр. 43-61.]

Baudry, Bernard, 1999, « L'apport de la théorie des organisations à la conception néo-institutionnelle de la firme : Une relecture des travaux de OE Williamson », *Revue économique*, vol. 50, n°1, p. 45–69. [Бодри, Бернар, 1999, «Вклад теории организации в неинституциональную концепцию фирмы: повторное прочтение работы О. Э. Уильямсона», *Revue économique*, том 50, № 1, стр. 45-69.]

Baudry, Bernard & Chassagnon, Virgile, 2012, « La négation du pouvoir dans l'économie des coûts de transaction : Le paradoxe williamsonien et son dépassement », *Économie appliquée*, vol. 65, n°1, p. 127–154. [Бодри, Бернар и Шассаньон, Виржил, 2012, «Отрицание власти в экономике транзакционных издержек: парадокс Уильямсона и его преодоление», *Économie appliquée*, том 65, № 1, стр. 127-154.]

Baudry, Bernard & Chassagnon, Virgile, 2014, *Les théories économiques de l'entreprise*, Paris La Découverte. [Бодри, Бернар и Шассаньон, Виргилий, 2014 г., Экономические теории бизнеса, Париж, La Découverte.]

Baudry, Bernard & Chirat, Alexandre, 2018, « John Kenneth Galbraith et l'évolution des structures économiques du capitalisme : D'une théorie de l'entrepreneur à une théorie de la firme? », *Revue économique*, vol. 69, n°1, p. 159-187. [Бодри, Бернар и Шири, Александр, 2018, «Джон Кеннет Гэлбрейт и эволюция экономических структур капитализма: от теории предпринимателя к теории фирмы?», *Revue économique*, том 69, № 1, стр. 159-187.]

Baudry, Bernard & Charmettant, Hervé, 2020, « L'échec de la «démocratie industrielle» aux États-Unis: retour sur les 'mirages' de 'l'Industrial Pluralism' », *Droit et société*, vol. 104, n°1, p. 165-187. [Бодри, Бернар и Шарметтан, Эрве, 2020 г., «Провал «индустриальной демократии» в Соединенных Штатах: взгляд назад на «миражи» «промышленного плюрализма», *Droit et société*, том 104, № 1, стр. 165-187.]

Baumberger, Jörg, 1977, "No Kuhnian revolutions in economics", *Journal of Economic Issues*, vol. 11, n°1, p. 1-20. [Баумбергер, Йорг, 1977, «Никаких куновских революций в экономике», *Journal of Economic Issues*, том 11, № 1, стр. 1-20.]

Baumol, William J., 1952, *Welfare Economics and the Theory of the State*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Баумоль, Уильям Дж., 1952, Экономика благосостояния и теория государства, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Baumol, William J., 1958a), "On the theory of oligopoly", *Economica*, vol. 25, n°99, p. 187-198. [Баумоль, Уильям Дж., 1958а), «К теории олигополии», *Economica*, том 25, № 99, стр. 187-198.]

Baumol, William J., 1958b, "Price Behavior, Stability and Growth", Unpublished manuscript, p. 1-21. JKGPP, Series 3, Box 13. [Баумоль, Уильям Дж., 1958b, «Ценовое поведение, стабильность и рост», неопубликованная рукопись, стр. 1-21. JKGPP, комплект 3, отделение 13.]

Baumol, William J., 1959), *Business behavior, value and growth*, New York Macmillan. [Баумоль, Уильям Дж., 1959), Поведение предприятий, ценность и рост, Нью-Йорк Macmillan.]

Baumol, William J., 1961, "The corporation in modern society, by E.S. Mason (ed.)", *Journal of Political Economy*, vol. 69, n°1, p. 74-75. [Баумоль, Уильям Дж., 1961, «Корпорация в современном обществе, Э. С. Мейсон (ред.)», *Journal of Political Economy*, том 69, № 1, стр. 74-75.]

Baumol, William J., 1962, "On the Theory of Expansion of the Firm", *American Economic Review*, vol. 52, n°5, p. 1078-1087. [Баумоль, Уильям Дж., 1962, «К теории расширения фирмы», *American Economic Review*, том 52, № 5, стр. 1078-1087.]

Baumol, William J. & Stewart, Marco, 1971, "On the Behavioral Theory of the Firm", In Marris, Robin & Wood, Adrian (ed.), 1971, p. 188-143. [Баумоль, Уильям Дж. и Стюарт, Марко, 1971, «О поведенческой теории фирмы», В Маррис, Робин и Вуд, Адриан (редактор), 1971, стр. 188-143.]

Bazzoli, Laure, 1999, *L'économie politique de John R. Commons : Essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales*, Paris L'Harmattan. [Баццоли, Лауре, 1999, Политическая экономия Джона Р. Коммонса: Очерк институционализма в социальных науках, Париж, L'Harmattan.]

Bazzoli, Laure, 2018, « De l'institutionnalisme du Wisconsin à une perspective macroéconomique aux États-Unis: le cas du débat à l'origine de l'assurance-chômage », *Papers in Political Economy*, vol. 74, n°1, p. 63-93. [Баццоли, Лауре, 2018, «От висконсинского институционализма к макроэкономической перспективе в Соединенных Штатах: пример дебатов о страховании по безработице», *Papers in Political Economy*, том 74, № 1, стр. 63-93.]

Bazzoli, Laure & Dutraive, Véronique, 2002, « L'entreprise comme organisation et comme institution. Un regard à partir de l'institutionnalisme de JR Commons », *Économie et Institutions*, vol. 1, p. 4-46. [Баццоли, Лауре и Дютрев, Вероник, 2002, «Предприятие как организация и учреждение. Взгляд с точки зрения институционализма Дж. Р. Коммонса», *Экономика и институты*, том 1, стр. 4-46.]

Bazzoli, Laure & Dutraive, Véronique, 2013, « La contribution de la philosophie sociale de John Dewey à une philosophie critique de l'économie », *Cahiers d'économie politique*, vol. 65, n°2, p. 129-159. [Баццоли, Лауре и Дютрев, Вероник, 2013, «Вклад социальной философии Джона Дьюи в критическую философию экономики», *Cahiers d'économie politique*, том 65, № 2, стр. 129-159.]

Bazzoli, Laure & Dutraive, Véronique, 2014, « D'une démocratie créatrice à un capitalisme raisonnable », *Revue économique*, vol. 65, n°2, p. 357-372. [Баццоли, Лауре и Дютрев, Вероник, 2014, «От творческой демократии к разумному капитализму», *Revue économique*, том 65, № 2, стр. 357-372.]

Becker, Gary S., 1962, "Investment in human capital : A theoretical analysis", *Journal of Political Economy*, vol. 75, n°5, p. 9-49. [Пер. на русский язык: Беккер, Гэри С., 1962, «Человеческий капитал и личное распределение доходов: аналитический подход», в кн.: Беккер, Гэри С. Избранные труды по экономической теории : Человеческое поведение экономический подход М.: ГУ ВШЭ, 2003, стр.90-155.]

Becker, Gary S., 1964, *Human Capital*. New York Columbia University Press. [Беккер, Гэри С., 1964, Человеческий капитал. Нью-Йорк Columbia University Press.]

Becker, Gary S., 1965, "A Theory of the Allocation of Time", *The Economic Journal*, vol. 75, n°299, p. 493-517. [Пер. на русский язык: Беккер, Гэри С., 1962, «Теория распределения времени», в кн.: Беккер, Гэри С. Избранные труды по экономической теории : Человеческое поведение экономический подход М.: ГУ ВШЭ, 2003, стр. 155-199.]

Becker, Gary S., 1976, *The economic approach to human behavior*, Chicago (IL) University of Chicago Press. [Беккер, Гэри С., 1976, Экономический подход к человеческому поведению, Чикаго (Иллинойс) University of Chicago Press.]

Becker, Gary S. & Stigler, George J., 1977, "De Gustibus Est Dispartum", *American Economic Review*, vol. 67, n°2, p. 76-90. [Пер. на русский язык: Беккер, Гэри С. «О вкусах спорят», в кн.: Беккер, Гэри С. Избранные труды по экономической теории : Человеческое поведение экономический подход М.: ГУ ВШЭ, 2003, стр. 488-519.]

Becker, Howard S., 1963, *Outsiders*. New York Simon and Schuster. [Пер. на русский язык: Беккер, Г. Аутсайдеры : исследования по социологии девиантности / Говард Беккер ; пер. с англ. Н. Г. Фархатдинова ; под ред. А. М. Корбуа. — Москва : Элементарные формы, 2018]

Bell, Daniel, 1959). *The Rediscovery of Alienation : Some Notes along the Quest for the Historical Marx*. *Journal of Philosophy*, vol. 56, n°24, p. 933-952. [Белл, Даниел, 1959, Новое открытие отчуждения: некоторые заметки в поисках исторического Маркса, *Journal of Philosophy*, том 56, № 24, стр. 933-952.]

Bell, Daniel, [1960] 1965, *The end of ideology*, Free Press Paperback edition. [Белл, Даниел, [1960] 1965, Конец идеологии, Free Press Paperback edition.]

Bell, Daniel, 1973, *The coming of the post-industrial society*, New York Basic Books. [Пер. на русский язык: Белл, Даниел, 1973, Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социал. прогнозирования; Пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. — Москва : Academia, 1999. — CLXX, 783, [3] с]

Bellon, Bertrand, 1993, « Cent ans de politique antitrust aux Etats-Unis », *Revue d'économie industrielle*, vol. 63, n°1, p. 10-24. [Беллон, Бертран, 1993, «Сто лет антимонопольной политики в США», *Revue d'économie industrielle*, том 63, № 1, стр. 10-24.]

Berghahn, Volker R., 2010, "The debate on 'Americanization' among economic and cultural historians", *Cold War History*, vol. 10, n°1, p. 107-130. [Бергхан, Фолькер Р., 2010, «Дебаты об «американизации» среди историков экономики и культуры», *Cold War History*, том 10, № 1, стр. 107-130.]

Bergmann, Barbara, 1973, "The Economics of Women's Liberation", *Challenge*, vol. 16, n°2, p. 11-17. [Бергманн, Барбара, 1973, «Экономика освобождения женщин», *Challenge*, том 16, № 2, стр. 11-17.]

Bergmann, Barbara, 1974, "Economics and the Public Purpose, by John Kenneth Galbraith", *Journal of Economic Literature*, vol. 12, n°3, p. 899-901. [Бергманн, Барбара, 1974, «Экономические теории и цели общества Джона Кеннета Гэлбрейта», *Journal of Economic Literature*, том 12, № 3, стр. 899-901.]

Bergmann, Barbara, 1986, *The economic emergence of Women*, New York Basic Books. [Бергманн, Барбара, 1986, Экономическое появление женщин, Нью-Йорк, Basic Books.]

Bergson, Abram, 1948, "Socialist Economics", in Ellis, Howard (ed.), 1948, p. 412-448. [Бергсон, Абрам, 1948, «Социалистическая экономика», в Эллис, Говард (ред.), 1948, стр. 412-448.]

Bergson, Abram, 1961, *The real national income of Soviet Russia since 1928*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Бергсон, Абрам, 1961, Реальный национальный доход Советской России с 1928 г., Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Bergson, Abram, 1964, *The Economics of Soviet planning*, New Haven Yale University Press. [Бергсон, Абрам, 1964, Экономика советского планирования, Нью-Хейвен, Yale University Press.]

Berle, Adolf A., 1923, "Non-Cumulative Preferred Stock", *Columbia Law Review*, vol. 23, n°4, p. 358-367. [Берли, Адольф А., 1923, «Некумулятивные привилегированные акции», *Columbia Law Review*, том 23, № 4, стр. 358-367.]

Berle, Adolf A., 1925, "Problems of Non-Par Stock", *Columbia Law Review*, vol. 25, n°1, p. 43-63. [Берли, Адольф А., 1925, «Проблемы неноминальной стоимости акций», *Columbia Law Review*, том 25, № 1, стр. 43-63.]

Berle, Adolf A., 1926a, "Non-Voting Stock and 'Bankers' Control'", *Harvard Law Review*, vol. 39, n°6, p. 673-693. [Берли, Адольф А., 1926а, «Акции без права голоса и «банковский контроль», *Harvard Law Review*, том 39, № 6, стр. 673-693.]

Berle, Adolf A., 1926b, "Participating Preferred Stock", *Columbia Law Review*, vol. 26, n°3, p. 303-317. [Берли, Адольф А., 1926b, «Участвующие привилегированные акции», *Columbia Law Review*, том 26, № 3, стр. 303-317.]

Berle, Adolf A., 1927, "Publicity of Accounts and Directors' Purchases of Stock", *Michigan Law Review*, vol. 25, n°8, p. 827-838. [Берли, Адольф А., 1927, «Публикация отчетности и покупка акций директорами», *Michigan Law Review*, том 25, № 8, стр. 827-838.]

Berle, Adolf A., 1928, "Subsidiary Corporations and Credit Manipulation", *Harvard Law Review*, vol. 41, n°7, p. 874-893. [Берли, Адольф А., 1928, «Дочерние корпорации и кредитные манипуляции», *Harvard Law Review*, том 41, № 7, стр. 874-893.]

Berle, Adolf A., 1929, "Compensation of Bankers and Promoters through Stock Profits", *Harvard Law Review*, vol. 42, n°6, p. 748-765. [Берли, Адольф А., 1929, «Компенсация банкиров и промоутеров за счет прибыли от акций», *Harvard Law Review*, том 42, № 6, стр. 748-765.]

Berle, Adolf A., 1931a, "Corporate Powers as Powers in Trust", *Harvard Law Review*, vol. 44, n°7, p. 1049-1074. [Берли, Адольф А., 1931а, «Корпоративные полномочия как полномочия в доверительном управлении», *Harvard Law Review*, том 44, № 7, стр. 1049-1074.]

Berle, Adolf A., 1931b, "Liability for Stock Market Manipulation", *Columbia Law Review*, vol. 31, n°2, p. 264-279. [Берли, Адольф А., 1931b, «Ответственность за манипулирование фондовым рынком», *Columbia Law Review*, том 31, № 2, стр. 264-279.]

Berle, Adolf A., 1932, "For Whom Corporate Managers Are Trustees : A Note", *Harvard Law Review*, vol. 45, n°8, p. 1365-1372. [Берли, Адольф А., 1932, «Для кого корпоративные менеджеры являются доверенными лицами: примечание», *Harvard Law Review*, том 45, № 8, стр. 1365-1372.]

Berle, Adolf A., 1935, "The New Deal and Economic Liberty", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 178, p. 37-47. [Берли, Адольф А., 1935, «Новый курс и экономическая свобода», *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, том 178, стр. 37-47.]

Berle, Adolf A., 1943, "Government Function in a Stabilized National Economy", *The American Economic Review*, vol. 33, n°1, p. 27-38. [Берли, Адольф А., 1943, «Функция правительства в стабилизированной национальной экономике», *The American Economic Review*, том 33, № 1, стр. 27-38.]

Berle, Adolf A., 1947, "The Theory of Enterprise Entity", *Columbia Law Review*, vol. 47, n°3, p. 343-358. [Берли, Адольф А., 1947, «Теория фирмы», *Columbia Law Review*, том 47, № 3, стр. 343-358.]

Berle, Adolf A., 1953a, "American Capitalism", *Review of Economics and Statistics*, vol. 35, n°1, p. 81-84. [Берли, Адольф А., 1953a, «Американский капитализм», *The Review of Economics and Statistics*, том 35, № 1, стр. 81-84.]

Berle, Adolf A., 1953b, "Wesley Clair Mitchell. The Economic Scientist", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 48, n°262, p. 169-175. [Берли, Адольф А., 1953b, Уэсли Клэр Митчелл. Ученый-экономист, *Journal of the American Statistical Association*, том 48, № 262, стр. 169-175.]

Berle, Adolf A., 1954, *The 20th century capitalist revolution*; New York Harcourt, Brace. [Берли, Адольф А., 1954, Капиталистическая революция XX века; Нью-Йорк, Харкорт Брейс.]

Berle, Adolf A., 1959a, *Power without property*. New York Sidgwick and Jackson. [Берли, Адольф А., 1959a, Власть без собственности, Нью-Йорк, Sidgwick and Jackson.]

Berle, Adolf A., 1959b, "Foreword", in Mason, Edward. S. (ed.), 1959, p. ix-xv. [Берли, Адольф А., 1959b, «Предисловие», в Мейсон, Эдвард С. (ред.), 1959, стр. ix-xv.]

Berle, Adolf A., 1963, *The American economic republic*. New York Harcourt Brace. [Берли, Адольф А., 1963, Американская экономическая республика. Нью-Йорк, Харкорт Брейс.]

Berle, Adolf A., 1964, « Science, techniques et développement », *Revue Tiers Monde*, vol. 5, n°20, p. 661-666. [Берли, Адольф А., 1964, «Наука, техника и развитие», *Revue Tiers Monde*, том 5, № 20, стр. 661-666.]

Berle, Adolf A., 1965, "The Impact of the Corporation on classical Economic Theory", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 79, n°1, p. 25-40. [Берли, Адольф А., 1965, «Влияние корпорации на классическую экономическую теорию», *The Quarterly Journal of Economics*, том 79, № 1, стр. 25-40.]

Berle, Adolf A., 1967, "Analyzing the Corporate-Complex", *Saturday Review*, n°29, June 24th. [Берли, Адольф А., 1967, «Анализ корпоративного комплекса», *Saturday Review*, № 29, июнь 24.]

Berle, Adolf A., 1969, *Power*, New York Harcourt, Brace & World. [Берли, Адольф А., 1969, Власть, Нью-Йорк, Харкорт, Brace & World.]

Berle, Adolf A. & Means, Gardiner C., 1930, *Corporations and the Public Investor. The American Economic Review*, vol. 20, n°1, p. 54-71. [Берли, Адольф А. и Минс, Гарднер К., 1930, Корпорации и государственный инвестор, *The American Economic Review*, том 20, № 1, стр. 54-71.]

Berle, Adolf A. & Means, Gardiner C., [1932] 1991, *The modern corporation and private property*, Transaction Publishers. [Берли, Адольф А. и Минс, Гарднер К., [1932] 1991, Современная корпорация и частная собственность, Transaction Publishers.]

Berle, Adolf A. & Pederson, Victoria J., 1934, *Liquid Claims and National Wealth: An Exploratory Study in the Theory of Liquidity*, New York Macmillan [Берли, Адольф А. и Педерсон, Виктория Дж., 1934, Ликвидные требования и национальное богатство: исследовательское исследование теории ликвидности, Нью-Йорк, Macmillan]

Berle, Beatrice V. and Jacobs Travis V. (ed.), 1973, *Navigating the Rapids, 1918–1971: From the Papers of Adolf A. Berle*, New York Harcourt Brace Jovanovich, Inc. [Берли, Беатрис Б. и Джейкобс Трэвис Б. (ред.), 1973, Навигация по порогам, 1918–1971: Из документов Адольфа А. Берли, Нью-Йорк, Harcourt Brace Jovanovich, Inc.]

Berliner, Joseph, 1957, *Factory and Manager in USSR*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Берлинер, Йозеф, 1957, Фабрика и менеджер в СССР, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Bernstein, Serge. & Milza, Pierre, 1996, *Histoire du XXe siècle : Le monde entre guerre et paix (1945-1973)*, Paris Hatier. [Бернстайн, Серж. и Мильза, Пьер, 1996, История 20 века: Планета между войной и миром (1945-1973), Париж, Атье.]

Berg, Éric & Monvoisin, Virginie & Ponsot, Jean-François, 2018, *L'économie post-keynésienne. Histoire, théories et politiques*, Paris Seuil. [Берр, Эрик и Монвуазен, Виржини и Понсо, Жан-Франсуа, 2018, Пост-кейнсианская экономика. История, теория и политика, Париж, Seuil.]

Besses, Pierre, 1984, « Le même et l'autre: Orwell et Burnham dans 1984 », *L'Homme et la société*, vol. 73, n°1, p. 27-49. [Бесс, Пьер, 1984, «То же и другое: Оруэлл и Бернхем в 1984», *L'Homme et la société*, том 73, № 1, стр. 27-49.]

Bianchi, Marina, 2003, “A questioning economist : Tibor Scitovsky’s attempt to bring joy into economics”, *Journal of Economic Psychology*, vol. 24, n°3, p. 391–407. [Бьянки, Марина, 2003, «Экономист вопрошающий: попытка Тибора Скитовского принести радость в экономику», *Journal of Economic Psychology*, том 24, № 3, стр. 391–407.]

Bianchi, Marina & Sanfilippo, Eleonora, 2015, “Social Interdependencies in Consumption : An Early Economic Debate on Social Distinction, Emulation, and Fashion”, *History of Political Economy*, vol. 47, n°4, p. 547–575. [Бьянки, Марина и Санфилиппо, Элеонора, 2015 г., «Социальные взаимозависимости в потреблении: ранние экономические дебаты о социальном отличии, подражании и моде», *History of Political Economy*, том 47, № 4, стр. 547-575.]

Biddle, Jeff, 1998, “Institutional Economics: A Case of Reproductive Failure?”, *History of Political Economy*, vol. 30(Supplement), p. 108-133. [Биддл, Джефф, 1998 г., «Институциональная экономика: случай репродуктивной неудачи?», *History of Political Economy*, том 30(Дополнение), стр. 108-133.]

Biddle, Jeff & Holden, Laura, 2017, “The introduction of human capital theory into education policy in the United States”, *History of Political Economy*, vol. 49, n°4, p. 537-574. [Биддл, Джефф и Холден, Лаура, 2017 г., «Внедрение теории человеческого капитала в образовательную политику США», *History of Political Economy*, том 49, № 4, стр. 537-574.]

Biddle, Tami D., 2002, *Rhetoric and Reality in Air Warfare: The Evolution of British and American Ideas About Strategic Bombing, 1914-1945*, Princeton University Press. [Биддл, Тами Д., 2002 г., Риторика и реальность в воздушной войне: эволюция британских и американских представлений о стратегических бомбардировках 1914-1945 гг., Издательство Принстонского университета.]

Bierstedt, Robert, 1950, "An Analysis of Social Power", *American Sociological Review*, vol. 15, n°6, p. 730-738. [Бирстедт, Роберт, 1950, «Анализ социальной власти», *American Sociological Review*, том 15, № 6, стр. 730-738.]

Bill, James A., 1998, *George Ball: Behind the Scenes in U.S. Foreign Policy*, New Haven Yale University Press. [Билл, Джеймс А., 1998, Джордж Болл: За кулисами внешней политики США, Нью-Хейвен, Yale University Press.]

Birnbaum, Pierre, 1984, « L'américanisation de Marx », *Dimensions du pouvoir*, Paris PUF, p. 61-74. [Бирнбаум, Пьер, 1984, «Американизация Маркса», *Dimensions du pouvoir*, Париж, PUF, стр. 61-74.]

Bjork, Samuel, & Offer, Avner & Söderberg, Gabriel, 2014, "Time series citation data: The Nobel Prize in economics", *Scientometrics*, vol. 98, n°1, p. 185-196. [Бьорк, Самуэль и Оффер, Авнер и Седерберг, Габриэль, 2014 г., «Данные цитирования временных рядов: Нобелевская премия по экономике», *Scientometrics*, том 98, № 1, стр. 185-196.]

Black, John D., 1926, *Introduction to production economics*, New York Henry Holt and Co. [Блэк, Джон Д., 1926, Введение в экономику производства, Нью-Йорк, Генри Холт и Ко.]

Black, John D., 1943, "Agricultural Problems", in Harris, Seymour, 1943a, p. 291-304. [Блэк, Джон Д., 1943, «Проблемы в сельском хозяйстве», Харрис, Seymour, 1943a, стр. 291-304.]

Bladen, Vincent & Boulding, Kenneth & Oliver, Henry; 1960, "Discussion", *The American Economic Review*, vol. 50, n°2, p. 21-26. [Блейден, Винсент и Боулдинг, Кеннет и Оливер, Генри; 1960, «Дискуссия», *The American Economic Review*, том 50, № 2, стр. 21-26.]

Blair, John M., 1952, "The Measurement of Industrial Concentration: A Reply", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 34, n°4, p. 343-355. [Блер, Джон М., 1952, «Измерение промышленной концентрации: Ответ», *The Review of Economics and Statistics*, том 34, № 4, стр. 343-355.]

Blanc, Emmanuel, 1990, « Défense et illustration de la théorie du travail commandé d'Adam Smith », *Working paper*. [Блан, Эммануэль, 1990, «Защита и иллюстрация теории обязательного труда Адама Смита», *Working paper*.]

Blanc, Emmanuel, 2002, « L'utilité éclairée comme principe de morale : J.-B. Say est-il utilitariste ? », in Potier, Jean-Pierre & Tiran, André (ed.), *Jean-Baptiste Say : Nouveaux regards sur son œuvre*, Paris *Economica*, p. 95-126. [Блан, Эммануэль, 2002, «Просвещенная полезность как принцип морали: Дж.-Б. Сэй — утилитарист?», в Потье, Жан-Пьер и Тиран, Андрэ (ред.), Жан-Батист Сэй: Новые взгляды на его работу, Париж, *Economica*, стр. 95-126.]

Blaug, Mark, 1975, "Kuhn Versus Lakatos, or Paradigms Versus Research Programmes in the History of Economics", *History of Political Economy*, vol. 7, n°4, p. 399-433. [Блауг, Марк, 1975, «Кун против Лакатоса, или парадигмы против исследовательских программ в истории экономики», *History of Political Economy*, том 7, № 4, стр. 399-433.]

Blaug, Mark, 1976, "The empirical status of human capital theory : A slightly jaundiced survey", *Journal of Economic Literature*, vol. 14, n°3, p. 827-855. [Блауг, Марк, 1976,

«Эмпирический статус теории человеческого капитала: слегка предвзятый обзор», *Journal of Economic Literature*, том 14, № 3, стр. 827-855.]

Blaug, Mark, 1992, *The methodology of economics : Or, how economists explain*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Пер. на русский язык: Блауг, Марк, Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / Пер. с англ. [Ю. В. Автономова] ; Под ред. В. С. Автономова. — 2-е изд. — Москва : Журн. Вопросы экономики, 2004. — 415 с..]

Blaug, Mark, 1997, *Economic theory in retrospect*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Пер. на русский язык: Блауг, Марк, Экономическая мысль в ретроспективе : [Пер. с англ.] — Москва : Акад. нар. хоз-ва : Дело, 1994. — 687 с..]

Blaug, Mark, 2001, “No history of ideas, please, we’re economists”, *Journal of economic perspectives*, vol. 15, n°1, p. 145-164. [Блауг, Марк, 2001, «Не нужно истории идей, пожалуйста, мы экономисты», *Journal of Economic Perspectives*, том 15, № 1, стр. 145-164.]

Blaug, Mark, 2003a, “Rational vs historical reconstruction—a counter-note on Signorino’s note on Blaug”, *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 10, n°4, p. 607-608. [Блауг, Марк, 2003а, «Рациональная реконструкция против исторической — ответ на заметку Синьорино о Блауге», *The European journal of the history of economic thought*, том 10, № 4, стр. 607-608.]

Blaug, Mark, 2003b, “The formalist revolution of the 50’s”, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 25, n°4, p. 145-156. [Блауг, Марк, 2003б, «Формалистическая революция 50-х годов», *Journal of the History of Economic Thought*, том 25, № 4, стр. 145-156.]

Blodgett, Ralph, 1946, “The Impact of Total War”, *The American Economic Review*, vol. 36, n°2, p. 126-138. [Блоджетт, Ральф, 1946 г., «Влияние тотальной войны», *The American Economic Review*, том 36, № 2, стр. 126-138.]

Boddewyn, Jean, 1961, “Galbraith’s Wicked Wants”, *Journal of Marketing*, vol. 25, n°6, p. 14—18. [Боддевин, Жан, 1961, «Странные желания Гэлбрейта», *Journal of Marketing*, том 25, № 6, стр. 14-18.]

Böhm-Bawerk, Eugene, 1914, *Macht oder ökonomische Gesetz. Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. Trad. : 2010, Control or Economic Law, Mises Institut, p. 205—271. [Бем-Баверк, Ойген, 1914, Власть или экономический закон. Журнал экономики, социальной политики и управления. Пер. на английский язык: 2010, Контроль или экономическое право, Институт Мизеса, стр. 205-271.]

Boland, Lawrence A., 1979, “A critique of Friedman’s critics”, *Journal of Economic literature*, vol. 17, n°2, p. 503-522. [Боланд, Лоуренс А., 1979, «Критика критики Фридмана», *Journal of Economic Literature*, том 17, № 2, стр. 503-522.]

Boland, Lawrence A., 1981, “On the futility of criticizing the neoclassical maximum hypothesis”, *American Economic Review*, vol. 71, n°5, p. 1031-1036. [Боланд, Лоуренс А., 1981, «О бесперспективности критики неоклассической гипотезы максимума», *American Economic Review*, том 71, № 5, стр. 1031-1036.]

Boltanski, Luc, 1982, *Les cadres : La formation d’un groupe social*, Paris Editions de Minuit. [Болтянски, Люк, 1982, Руководители: формирование социальной группы, Париж, Editions de Minuit.]

Bonsall, Thomas E., 2002, *Disaster in Dearborn: The story of the Edsel*, Stanford University Press. [Бонсалл, Томас Э., 2002 г., Катастрофа в Дирборне: история Эдселя, Stanford University Press.]

Bouffartigue, Jean & Delrieu, Anne-Marie, 2013, *Trésors des racines latines*. Paris Belin. [Буффартиг, Жан и Дельрье, Анна-Мария, 2013, Сокровища латинских корней. Париж, Белан.]

Boulding, Kenneth E., 1945, "The consumption concept in economic theory", *The American Economic Review*, vol. 35, n°2, p. 1-14. [Боулдинг, Кеннет Е., 1945, «Концепция потребления в экономической теории», *The American Economic Review*, том 35, № 2, стр. 1-14.]

Boulding, Kenneth E., 1950, *A reconstruction of economics*, New York Wiley. [Боулдинг, Кеннет Е., 1950, Реконструкция экономики, Нью-Йорк, Wiley.]

Boulding, Kenneth E., 1951, "Wages as a Share in the National Income", in McCord Wright, David, 1951, p. 123-148. [Боулдинг, Кеннет Ю., 1951, «Заработная плата как доля национального дохода», в Маккорд Райт, Дэвид, 1951, стр. 123-148.]

Boulding, Kenneth E., 1952, "Welfare Economics", in Haley, Bernard (ed.), 1952, p. 1-38. [Боулдинг, Кеннет Ю., 1952, «Экономика благосостояния», в Хейли, Бернард (ред.), 1952, стр. 1-38.]

Boulding, Kenneth E., 1953, *The organizational revolution: A study in the ethics of economic organization*, New York Harper. [Боулдинг, Кеннет Е., 1953, Организационная революция: исследование этики экономической организации, Нью-Йорк, Harper.]

Boulding, Kenneth E., 1957, "A New Look at Institutionalism", *The American Economic Review*, vol. 47, n°2, p. 1-12. [Боулдинг, Кеннет Е., 1957, «Новый взгляд на институционализм», *The American Economic Review*, том 47, № 2, стр. 1-12.]

Boulding, Kenneth E., 1959, "The affluent society, by John Kenneth Galbraith", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 41, n°1, p. 81-81. [Боулдинг, Кеннет Е., 1959, «Общество изобилия, Джон Кеннет Гэлбрейт», *The Review of Economics and Statistics*, том 41, № 1, стр. 81-81.]

Boulding, Kenneth E., 1966, "The scientific Estate, by D.K. Price", *Scientific American*, vol. 214, n°4, p. 131-134. [Боулдинг, Кеннет Е., 1966, «Научное поместье, Д. К. Прайс», *Scientific American*, том 214, № 4, стр. 131-134.]

Boulding, Kenneth E., 1967a, "The New industrial State, by John Kenneth Galbraith", Book review, July 16th. [Боулдинг, Кеннет Е., 1967а, «Новое индустриальное общество, Джон Кеннет Гэлбрейт», Рецензия на книгу, июль 16.]

Boulding, Kenneth E., 1967b, "The Scientific-Military-Industrial Complex.", *The Virginia Quarterly Review*, vol. 43, n°4, p. 672-679. [Боулдинг, Кеннет Е., 1967b, «Научно-военно-промышленный комплекс», *The Virginia Quarterly Review*, том 43, № 4, стр. 672-679.]

Boulding, Kenneth E., 1975, "Notes on the Present State of Neoclassical Economics as a Subset of the Orthodox", *Journal of Economic Issues*, vol. 9, n°2, p. 223-228. [Боулдинг, Кеннет Е., 1975, «Заметки о современном состоянии неоклассической экономической теории как подмножества ортодоксальной», *Journal of Economic Issues*, том 9, № 2, стр. 223-228.]

Boulding, Kenneth E., 1989, "The pathologies of persuasion", in Bowles & al. (ed.), 1989, p. 3-20. [Боулдинг, Кеннет Ю., 1989, «Патологии убеждения», в Боулз и др. (ред.), 1989, стр. 3-20.]

Boulding, Kenneth E., n.d., "Want, biases and ignorance : the corporation in the epistemological environment", Unpublished manuscript. JKGPP, Series 9, Box 682. [Боулдинг, Кеннет Ю., без даты, «Желание, предубеждения и невежество: корпорация в эпистемологической среде», неопубликованная рукопись. JKGPP, комплект 9, отделение 682.]

Bowen, Howard R., 1943, "The interpretation of voting in the allocation of economic resources", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 58, n°1, p. 27-48. [Боуэн, Говард Р.,

1943, «Толкование голосования при распределении экономических ресурсов», *The Quarterly Journal of Economics*, том 58, № 1, стр. 27-48.]

Bowen, Howard R., 1953, *Social Responsibilities of the Businessman*, New York Harper & Brothers. [Боуэн, Говард Р., 1953, Социальные обязанности бизнесмена, Нью-Йорк, Harper & Brothers.]

Bower, Joseph L., 1970, "Planning within the firm", *The American Economic Review*, vol. 60, n°2, p. 186-194. [Боуэр, Джозеф Л., 1970, «Планирование внутри фирмы», *The American Economic Review*, том 60, № 2, стр. 186-194.]

Bower, Joseph L., 1974, "On the amoral organization", in Marris, Robin (ed.), 1974, p. 178-213. [Боуэр, Джозеф Л., 1974, «Об аморальной организации», в Маррис, Робин (ред.), 1974, стр. 178-213.]

Bowles, Samuel, 1974, "Economists as servants of power", *The American Economic Review*, vol. 64, n°2, p. 129-132. [Боулз, Сэмюэл, 1974, «Экономисты как слуги власти», *The American Economic Review*, том 64, № 2, стр. 129-132.]

Bowles, Samuel & Edwards, Richard & Sheperd, William (ed.), 1989, *Unconventional Wisdom : essays on economics in honor of John Kenneth Galbraith*, Boston Houghton Mifflin. [Боулз, Сэмюэл и Эдвардс, Ричард и Шеперд, Уильям (ред.), 1989, Нетрадиционная мудрость: эссе по экономике в честь Джона Кеннета Гэлбрейта, Бостон, Houghton Mifflin.]

Bowles, Samuel & Gintis, Herbert, 1975, "The problem with human capital theory—A Marxian critique", *American Economic Review*, vol. 65, n°2, p. 74–82. [Боулз, Сэмюэл и Гинтис, Герберт, 1975, «Проблема с теорией человеческого капитала – марксистская критика», *American Economic Review*, том 65, № 2, стр. 74-82.]

Bowles, Samuel & Gintis, Herbert, 1976, *Schooling in capitalist America*, New York Basic Books. [Боулз, Сэмюэл и Гинтис, Герберт, 1976, Школьное образование в капиталистической Америке: реформа образования и противоречия экономической жизни, Нью-Йорк, Basic Books.]

Bowles, Samuel & Gintis, Herbert, 1987, *Democracy and Capitalism: Property, Community and the Contradictions of Modern Social Thought*, Basic Books. [Боулз, Сэмюэл и Гинтис, Герберт, 1987, Демократия и капитализм: собственность, сообщество и противоречия современной социальной мысли, Basic Books.]

Bowles, Samuel & Gintis, Herbert, 1992, "Power and wealth in a competitive capitalist economy", *Philosophy & Public Affairs*, p. 324-353. [Боулз, Сэмюэл и Гинтис, Герберт, 1992, «Власть и богатство в конкурентной капиталистической экономике», *Philosophy & Public Affairs*, стр. 324-353.]

Bowles, Samuel & Gintis, Herbert, 2000, "Walrasian economics in retrospect", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, n°4, p. 1411-1439. [Боулз, Сэмюэл и Гинтис, Герберт, 2000, «Вальрасианская экономика в ретроспективе», *The Quarterly Journal of Economics*, том 115, № 4, стр. 1411-1439.]

Bowles, Samuel & Gintis, Herbert, 2002, "Schooling in capitalist America revisited", *Sociology of Education*, vol. 75, n°1, p. 1–18. [Боулз, Сэмюэл и Гинтис, Герберт, 2002, «Возвращение к школьному образованию в капиталистической Америке», *Sociology of Education*, том 75, № 1, стр. 1-18.]

Bowles, Samuel & Gintis, Herbert, 2008, "Power", in Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London Palgrave Macmillan. [Боулз, Сэмюэл и Гинтис, Герберт, 2008, «Власть», в Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Лондон Palgrave Macmillan.]

Bowman, Mary J., 1966, "The human investment revolution in economic thought", *Sociology of education*, vol. 39, n°2, p. 111-137. [Боумен, Мэри Дж., 1966, «Революция человеческого капитала в экономической мысли», *Sociology of Education*, том 39, № 2, стр. 111-137.]

Bowman, Mary J., 1980, "On Theodore W. Schultz's contributions to economics", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 82, n°1, p. 80-107. [Боумен, Мэри Дж., 1980, «О вкладе Теодора В. Шульца в экономику», *Scandinavian Journal of Economics*, том 82, № 1, стр. 80-107.]

Boyer, Robert, 1978, *Accumulation, inflation, crises*, Paris Presses universitaires de France. [Бойер, Роберт, 1978, Накопление, инфляция, кризисы, Париж, Presses universitaires de France.]

Boyer, Robert, 2003, «Les institutions dans la théorie de la régulation», *Papers in Political Economy*, vol. 44, n°1, p. 79-101. [Бойер, Роберт, 2003, «Институты в теории регулирования», *Papers in Political Economy*, том 44, № 1, стр. 79-101.]

Boyer, Robert & Orléan, André, 1991, « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire d'Henry Ford au fordisme », *Revue économique*, vol. 44, n°1, p. 233-272. [Бойер, Роберт и Орлеан, Андрэ, 1991, «Преобразование соглашений о заработной плате между теорией и историей от Генри Форда к фордизму», *Revue économique*, том 44, № 1, стр. 233-272.]

Boyer, Robert & Saillard, Yves, 2002, *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris La Découverte. [Бойер, Роберт и Сайяр, Ив, 2002, Теория регулирования, состояние знаний, Париж, La Découverte.]

Brady, Gordon L., 2007, "The Chicago Roots of the Virginia School of Political Economy", *Journal of Public Finance and Public Choice*, vol. 25, n°2-3, p. 103-127. [Брэди, Гордон Л., 2007, «Чикагские корни Вирджинской школы политической экономики», *Journal of Public Finance and Public Choice*, том 25, № 2-3, стр. 103-127.]

Brady, Robert A., 1929, *Industrial Standardization*, Doctoral dissertation, Columbia University. [Брэди, Роберт А., 1929, Промышленная стандартизация, докторская диссертация, Колумбийский университет.]

Brady, Robert A., 1932, 'The Meaning of Rationalization : An Analysis of the Literature', *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 46, n°3, p. 526-540. [Брэди, Роберт А., 1932, «Смысл рационализации: анализ литературы», *The Quarterly Journal of Economics*, том 46, № 3, стр. 526-540.]

Brady, Robert A., 1937, *The Spirit and Structure of German Fascism*, New York Viking. [Брэди, Роберт А., 1937, Дух и структура немецкого фашизма, Нью-Йорк, Viking.]

Brady, Robert A., 1938, "The Fascist Threat to Democracy", *Science & Society*, vol. 2, n°2, p. 147-165. [Брэди, Роберт А., 1938, «Фашистская угроза демократии», *Science & Society*, том 2, № 2, стр. 147-165.]

Brady, Robert A., 1943a, *Business as a System of Power*, New York Columbia University Press. [Брэди, Роберт А., 1943а, Бизнес как система власти, Нью-Йорк Columbia University Press.]

Brady, Robert A., 1943b, "Government Control After the War", *Journal of Farm Economics*, vol. 25, n°4, p. 807-821. [Брэди, Роберт А., 1943b, «Государственный контроль после войны», *Journal of Farm Economics*, том 25, № 4, стр. 807-821.]

Brady, Robert A., 1944, "The C.E.D.: What Is It and Why?", *The Antioch Review*, vol. 4, n°1, p. 21-46. [Брэди, Роберт А., 1944, «С.Е.Д.: Что это и почему?», *The Antioch Review*, том 4, № 1, стр. 21-46.]

Brady, Robert A., 1945, "The Role of Cartels in the Current Cultural Crisis", *The American Economic Review*, vol. 35, n°2, p. 312-320. [Брэди, Роберт А., 1945, «Роль профсоюзов в текущем культурном кризисе», *The American Economic Review*, том 35, № 2, стр. 312-320.]

Brady, Robert A., 1947, "Monopoly and the First Freedom", *Hollywood Quarterly*, vol. 2, n°3, p. 225-241. [Брэди, Роберт А., 1947, «Монополия и первая свобода», *Hollywood Quarterly*, том 2, № 3, стр. 225-241.]

Brady, Robert A., 1950, "Planning and Technology", Mimeo, University of California at Berkeley Library. [Брэди, Роберт А., 1950, «Планирование и технология», Мimeo, Калифорнийский университет в Библиотеке Беркли.]

Bratton, William W., & Wachter, Michael L., 2008, "Shareholder Primacy's Corporatist Origins: Adolf Berle and The Modern Corporation", *Journal of Corporation Law*, vol. 34, p. 99-152. [Брэтон, Уильям У., и Вахтер, Майкл Л., 2008, «Корпоративное происхождение акционеров: Адольф Берли и современная корпорация», *Journal of Corporation Law*, том 34, стр. 99-152.]

Bratton, William W., & Wachter, Michael L., 2009, "Tracking Berle's footsteps: the trail of The Modern Corporation's last chapter", *Seattle UL Rev.*, vol. 33, p. 849-876. [Брэтон, Уильям У., и Вахтер, Майкл Л., 2009, «По следам Берли: последняя глава современной корпорации», *Seattle UL Rev.*, том 33, стр. 849-876.]

Braudel, Fernand, [1985] 2009, *La dynamique du capitalisme*. Paris Flammarion. [Пер. на русский язык: Бродель, Фернан, Динамика капитализма, «Альма-Матер», 2022, 139 с.]

Brauer, Carl M., 1982, "Kennedy, Johnson, and the war on poverty", *The Journal of American History*, vol. 69, n°1, p. 98-119. [Брауэр, Карл М., 1982, «Кеннеди, Джонсон, и война с бедностью», *The Journal of American History*, том 69, № 1, стр. 98-119.]

Brazelton, Robert W., 2003, "The Council of Economic Advisors and the Full Employment Budget Concept: Keyserling before Heller!", *Journal of Economic Insight*, vol. 29, n°2, p. 87-102. [Бразелтон, Роберт У., 2003, «Совет экономических консультантов и «Концепция бюджета полной занятости»: Кейзерлинг раньше Хеллера!», *Journal of Economic Insight*, том 29, № 2, стр. 87-102.]

Breit, William, 1984, "Galbraith and Friedman: two versions of economic reality", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n°1, p. 18-29. [Брейт, Уильям, 1984, «Гэлбрейт и Фридман: две версии экономической реальности», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 7, № 1, стр. 18-29.]

Breit, William & Elzinga, Kenneth G., 1974, "Product differentiation and institutionalism: new shadows on an old terrain", *Journal of Economic Issues*, vol. 8, n°4, p. 813-826. [Брейт, Уильям и Элзинга, Кеннет Г., 1974, «Дифференциация продукта и институционализм: новые тени на старом поле», *Journal of Economic Issues*, том 8, № 4, стр. 813-826.]

Brette, Olivier, 2003, "Thorstein Veblen's Theory of Institutional Change: Beyond Technological Determinism", *European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 10, n°3, p. 455-477. [Бретт, Оливье, 2003, «Теория институциональных изменений Торстейна Веблена: за пределами технологического детерминизма», *European Journal of the History of Economic Thought*, том 10, № 3, стр. 455-477.]

Brette, Olivier, 2004, *Un réexamen de l'économie « évolutionniste de Thorstein Veblen : Théorie de la connaissance, comportements humains et dynamique des institutions*, Thèse de doctorat, Université Lyon 2. [Бретт, Оливье, 2004, Пересмотр книги Торстейна Веблена «Эволюционная экономика: теория знаний, человеческого поведения и динамики институтов», Докторская диссертация, Университет Лион 2.]

Brette, Olivier, 2005, «Connaissances technologiques, institutions et droits de propriété dans la pensée de Thorstein Veblen», *Cahiers d'économie politique*, vol. 48, n°1, p. 111–146. [Бретт, Оливье, 2005, «Технологические знания, институты и права собственности в мысли Торстейна Веблена», *Cahiers d'économie politique*, том 48, № 1, стр. 111-146.]

Brette, Olivier, 2016, « Valeur, marché et progrès dans la pensée de Thorstein Veblen », in Maucourant, Jérôme (ed.), 2016, État, rente et prédation : *L'actualité de Veblen*, Presses de l'Ifpo. [Бретт, Оливье, 2016, «Ценность, рынок и прогресс в мысли Торстейна Веблена», в Мокуран, Жером. (ред.), 2016, État, rente et prédation : *L'actualité de Veblen*, Presses de l'Ifpo.]

Brette, Olivier & Chirat, Alexandre, 2020, « Thorstein Veblen et la Première Guerre mondiale : Patriotisme, Propriété absentéiste et Impérialisme », *Revue d'histoire de la pensée économique*, vol. 2, n°10, p. 141-175. [Бретт, Оливье и Шира, Александр, 2020, «Торстейн Веблен и Первая мировая война: патриотизм, заочная собственность и империализм», *Revue d'histoire de la pensée économique*, том 2, № 10, стр. 141-175.]

Brette, Olivier & Lazaric, Nathalie & Vieira da Silva, Victor, 2017, “Habit, decision-making, and rationality: comparing Thorstein Veblen and early Herbert Simon”, *Journal of economic issues*, vol. 51, n°3, p. 567-587. [Бретт, Оливье и Лазарик, Натали и Виейра да Силва, Виктор, 2017, «Привычка, принятие решений и рациональность: сравнение Торстейн Веблен и раннего Герберта Саймона», *Journal of Economic Issues*, том 51, № 3, стр. 567-587.]

Brewer, Tony, 2002, *Marxist theories of imperialism: a critical survey*, London Routledge. [Брюэр, Тони, 2002, Марксистские теории империализма: критический обзор, Лондон, Routledge.]

Brinkley, Alan, 1993, “The Antimonopoly Ideal and the Liberal State: The Case of Thurman Arnold”, *The Journal of American History*, vol. 80, n°2, p. 557-579. [Бринкли, Алан, 1993, «Антимонопольный идеал и либеральное государство: дело Турмана Арнольда», *The Journal of American History*, том 80, № 2, стр. 557-579.]

Brinkman, Richard L., 1981, “Culture in Neoinstitutional Economics : An Integration of Myrdal and Galbraith into the Veblen-Ayres Matrix”, *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 40, n°4, p. 401–413. [Бринкман, Ричард Л., 1981, «Культура в неoinституциональной экономике: интеграция Мюрдаля и Гэлбрейта в матрицу Веблена-Эйрса», *American Journal of Economics and Sociology*, том 40, № 4, стр. 401-413.]

Bronfenbrenner, Martin, 1939, “The Economics of Collective Bargaining”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 53, n°4, p. 535-561. [Бронфенбреннер, Мартин, 1939, «Экономика коллективных переговоров», *The Quarterly Journal of Economics*, том 53, № 4, стр. 535-561.]

Bronfenbrenner, Martin, 1947, “Price control under imperfect competition”, *The American Economic Review*, vol. 37, n°1, p. 107–120. [Бронфенбреннер, Мартин, 1947, «Контроль цен в условиях несовершенной конкуренции», *The American Economic Review*, том 37, № 1, стр. 107-120.]

Bronfenbrenner, Martin, 1954a, “A Theory of price control by John Kenneth Galbraith”, *Journal of Political Economy*, vol. 62, n°1, p. 68-70. [Бронфенбреннер, Мартин, 1954а, «Теория контроля цен, Джон Кеннет Гэлбрейт», *Journal of Political Economy*, том 62, № 1, стр. 68-70.]

Bronfenbrenner, Martin, 1954b, “The Incidence of Collective Bargaining”, *The American Economic Review*, vol. 44, n°2, p. 293-307. [Бронфенбреннер, Мартин, 1954б, «Случаи коллективных переговоров», *The American Economic Review*, том 44, № 2, стр. 293-307.]

Bronfenbrenner, Martin, 1956, "Potential Monopsony in Labor Markets", *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 9, n°4, p. 577-588. [Бронфенбреннер, Мартин, 1956, «Потенциальная монополия на рынках труда», *Industrial and Labor Relations Review*, том 9, № 4, стр. 577-588.]

Bronfenbrenner, Martin, 1966, "Monopoly Capitalism: A Revised Revisionism", *Journal of Political Economy*, vol. 74, n°5, p. 500-505. [Бронфенбреннер, Мартин, 1966, «Монополистический капитализм: пересмотренный ревизионизм», *Journal of Political Economy*, том 74, № 5, стр. 500-505.]

Bronfenbrenner, Martin, 1970, "Radical Economics in America : A 1970 Survey", *Journal of Economic Literature*, vol. 8, n°3, p. 747-766. [Бронфенбреннер, Мартин, 1970, «Радикальная экономика в Америке: обзор 1970 г.», *Journal of Economic Literature*, том 8, № 3, стр. 747-766.]

Bronfenbrenner, Martin, 1971, "The 'Structure of revolutions' in economic thought", *History of Political Economy*, vol. 3, n°1, p. 136-151. [Бронфенбреннер, Мартин, 1971, «Структура революций в экономической мысли», *History of Political Economy*, том 3, № 1, стр. 136-151.]

Bronfenbrenner, Martin, 1973, "A Skeptical View of Radical Economics", *The American Economist*, vol. 17, n°2, p. 4-8. [Бронфенбреннер, Мартин, 1973, «Скептический взгляд на радикальную экономику», *The American Economist*, том 17, № 2, стр. 4-8.]

Bronfenbrenner, Martin & Holzman, Franklyn D., 1963, "Survey of Inflation Theory", *The American Economic Review*, vol. 53, n°4, p. 593-661. [Бронфенбреннер, Мартин и Хольцман, Франклин Д., 1963, «Обзор теории инфляции», *The American Economic Review*, том 53, № 4, стр. 593-661.]

Bruce, Kyle, 1999, *Activist management: the institutional economics of Henry S. Dennison*, Doctoral dissertation, University of Wollongong (Australia). [Брюс, Кайл, 1999, Активистский менеджмент: институциональная экономика Генри С. Деннисона, докторская диссертация, Университет Вуллонгонга (Австралия).]

Bruce, Kyle, 2000, "Conflict and conversion : Henry S. Dennison and the shaping of JK Galbraith's economic thought", *Journal of Economic Issues*, vol. 84, n°4, p. 949-967. [Брюс, Кайл, 2000, «Конфликт и обращение: Генри С. Деннисон и оформление точек зрения на экономику Дж. К. Гэлбрейта», *Journal of Economic Issues*, том 84, № 4, стр. 949-967.]

Bruce, Kyle, 2001, "The making of a heterodox economist : the impact of Henry S. Dennison on the economic thought of John Kenneth Galbraith", in Keaney, Michael, 2001, p. 25-50. [Брюс, Кайл, 2001, «Становление неортодоксального экономиста: влияние Генри С. Деннисона на точку зрения на экономику Джона Кеннета Гэлбрейта», в Кини, Майкл, 2001, стр. 25-50.]

Bruce, Kyle, 2005, "Frank W. Taussig's institutionalism", *Journal of economic issues*, vol. 39, n°1, p. 205-220. [Брюс, Кайл, 2005, «Институционализм Фрэнка У. Тауссига», *Journal of Economic Issues*, том 39, № 1, стр. 205-220.]

Bruce, Kyle, 2006, "Activist management: Henry S. Dennison's institutional economics", *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n°4, p. 1113-1136. [Брюс, Кайл, 2006, «Активное управление: институциональная экономика Генри С. Деннисона», *Journal of Economic Issues*, том 40, № 4, стр. 1113-1136.]

Bruce, Kyle & Smith, Adam, 1995, "Scientific Management and the American planning experience of WWI: The case of the War Industries Board", *History of Economics Review*, vol. 23, n°1, p. 37-60. [Брюс, Кайл и Смит, Адам, 1995, «Научный менеджмент и аме-

риканский опыт планирования Первой мировой войны: дело Совета военной промышленности», *History of Economics Review*, том 23, № 1, стр. 37-60.]

Bruce, K. & Nyland, Chris, 2001, "Scientific management, institutionalism, and business stabilization: 1903-1923", *Journal of Economic Issues*, vol. 35, n°4, p. 955-978. [Брюс, К. и Ниланд, Крис, 2001, «Научное управление, институционализм и стабилизация бизнеса: 1903-1923», *Journal of Economic Issues*, том 35, № 4, стр. 955-978.]

Buchanan, James, 1968, "The cost of economic growth, by Ezra Mishan", *The American Economic Review*, vol. 58, n°3, p. 555-556. [Бьюкенен, Джеймс, 1968, «Цена экономического роста, Эзра Мишан», *The American Economic Review*, том 58, № 3, стр. 555-556.]

Burgin, Angus, 2012, *The Great Persuasion : Reinventing Free Markets since the Depression*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Пер. на русский язык: Бергин, Энгус, 2012, Великая революция идей. Возрождение свободных рынков после Великой депрессии, Изд-во «Мысль», 2017, 327 с.]

Burgin, Angus, 2013, "Age of Certainty : Galbraith, Friedman, and the Public Life of Economic Ideas", *History of Political Economy*, vol. 45, n°1, p. 191-219. [Бергин, Энгус, 2013, «Эпоха уверенности: Гэлбрейт, Фридман и общественная жизнь экономических идей», *History of Political Economy*, том 45, № 1, стр. 191-219.]

Burnham, James, 1941, *The Managerial Revolution*, New York John Day. [Бернхем, Джеймс, 1941, Управленческая революция, Нью-Йорк, John Day.]

Burns, Arthur F., 1947, "Keynesian economics once again", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 29, n°4, p. 252-267. [Бернс, Артур Ф., 1947, «И снова Кейнсианская экономика», *The Review of Economics and Statistics*, том 29, № 4, стр. 252-267.]

Burns, Arthur F., & Mitchell, Wesley C., 1946, *Measuring Business Cycles, National Bureau of Economic Research (Studies in Business Cycle)*. [Бернс, Артур Ф., и Митчелл, Уэсли К., 1946, Измерение экономических циклов, Национальное бюро экономических исследований (исследования экономического цикла).]

Burns, Arthur R., 1936, *Decline of competition: A study of the evolution of American industry*. McGraw-Hill New York. [Бернс, Артур Р., 1936, Снижение конкуренции: исследование эволюции американской промышленности. McGraw-Hill, Нью-Йорк.]

Burns, Tom, 1974, "On the rationality of the corporate system", in Marris, Robin (ed.), 1974, p. 121-177. [Бернс, Том, 1974, «О рациональности корпоративной системы», в Маррис, Робин (ред.), 1974, стр. 121-177.]

С

Cagé, Julia, 2018, *Le prix de la démocratie*, Paris Fayard. [Каже, Джулия, 2018, Цена демократии, Париж, Fayard.]

Caldari, Katia, 2010, "Institutional economics and the concept of equilibrium", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 32, n°4, p. 601-622. [Калдари, Катя, 2010, «Институциональная экономика и концепция равновесия», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 32, № 4, стр. 601-622.]

Caldwell, Bruce, 1997, "Hayek and socialism", *Journal of Economic Literature*, vol. 35, n°4, p. 1856-1890. [Колдуэлл, Брюс, 1997, «Хайек и социализм», *Journal of Economic Literature*, том 35, № 4, стр. 1856-1890.]

Campagnolo, Gilles, 2006, *Seuls les extrémistes sont cohérents: Rothbard et l'École austro-américaine dans la querelle de l'herméneutique*. Lyon ENS éditions. [Кампаньоло,

Жиль, 2006, «Последовательны только экстремисты»: *Ротбард и австро-американская школа в споре о герменевтике*, Лион, Издательство ENS éditions.]

Campanolo, Gilles, 2008, *Carl Menger : Entre Aristote et Hayek*. Paris Editions du CNRS. [Кампаноло, Жиль, 2008, Карл Менгер: Между Аристотелем и Хайеком, Париж, Издательство CNRS.]

Campbell, Colin, 1998, “Consumption and the Rhetorics of Need and Want”, *Journal of Design History*, vol. 11, n°3, p. 235–246. [Кэмпбэлл, Колин, 1998, «Потребление и риторика потребности и нужды», *Journal of Design History*, том 11, № 3, стр. 235–246.]

Canterbery, Ray E., 1984, “Galbraith, Sraffa, Kalecki and supra-surplus capitalism”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n°1, p. 77–90. [Кентерберри, Рэй Э., 1984, «Гэлбрейт, Сраффа, Калецкий и сверхизбыточный капитализм», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 7, № 1, стр. 77–90.]

Canterbery, Ray E., 1999, “Thorstein Veblen and The Great Gatsby”, *Journal of Economic Issues*, vol. 33, n°2, p. 297–304. [Кентерберри, Рэй Э., 1999, «Торстейн Веблен и Великий Гэтсби», *Journal of Economic Issues*, том 33, № 2, стр. 297–304.]

Carroll, Michael & Stanfield, James R. & Wrenn, Mary, 2008, “Galbraith and Robinson’s Second Crisis of Economic Theory”, *Journal of Economic Issues*, vol. 42, n°1, p. 5–11. [Кэрролл, Майкл и Стэнфилд, Джеймс Р. и Ренн, Мери, 2008, «Экономическая теория второго кризиса Гэлбрейта и Робинсон», *Journal of Economic Issues*, том 42, № 1, стр. 5–11.]

Cassels, John M., 1934, *A Study of Milk Prices*, Doctoral Dissertation, Harvard University. [Касселс, Джон М., 1934, Исследование цен на молоко, Докторская диссертация, Harvard University.]

Castle, Emery, 1968, “The New Industrial State, by John Kenneth Galbraith”, *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 50, n°2, p. 457–460. [Касл, Эмери, 1968, «Новое индустриальное общество, Джон Кеннет Гэлбрейт», *American Journal of Agricultural Economics*, том 50, № 2, стр. 457–460.]

Cavalieri, Marco & Almeida, Felipe, 2015, “Institutionalists as dissenters: why were institutionalists so dissatisfied with economics during the post-war period”, *Journal of Economic Issues*, vol. 49, n°2, p. 475–482. [Кавальери, Марко и Алмейда, Фелипе, 2015, «Институционалисты как несогласные: почему институционалисты были так недовольны экономикой в послевоенный период», *Journal of Economic Issues*, том 49, № 2, стр. 475–482.]

Cavalieri, Marco & Almeida, Felipe, 2017, “A History of the Founding and Early Years of AFEE”, *Journal of Economic Issues*, vol. 51, n°3, p. 613–634. [Кавальери, Марко и Алмейда, Фелипе, 2017, «История основания и первые годы AFEE», *Journal of Economic Issues*, том 51, № 3, стр. 613–634.]

Caves, Richard E., 1970, “Uncertainty, Market Structure and Performance: Galbraith as Conventional Wisdom”, in J. Markham, Jesse & Papanek, Gustav (ed.), 1970, *Industrial Organization and Economic Development*. Boston (MA) Houghton Mifflin. [Кейвс, Ричард Э., 1970, «Неопределенность, структура рынка и производительность: Гэлбрейт как общепринятая мудрость», в Дж. Маркхем, Джесс и Папанек, Густав (ред.), 1970, *Industrial Organization and Economic Development*, Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin.]

Caves, Richard E. & Holton, Richard H., 1959, *The Canadian Economy*. Cambridge (MA) Harvard University Press. [Кейвс, Ричард Э. и Холтон, Ричард Н., 1959, Канадская экономика, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Cedras, Jean, 1962, « Prix administrés: faits et théories », *Revue économique*, vol. 13, n°4, p. 548-589. [Седра, Жан, 1962, «Регулируемые цены: факты и теории», *Revue économique*, том 13, № 4, стр. 548-589.]

Chamayou, Grégoire, 2018, *La société ingouvernable. Une généalogie du libéralisme autoritaire*, Paris La Fabrique. [Шамаю, Грегуар, 2018, Неуправляемое общество. Генезология авторитарного либерализма, Париж, La Fabrique.]

Chamberlain, Neil, 1959, "The corporation and the Trade Union", in Mason, Edward S. (ed.), 1959, p. 122-140. [Чемберлен, Нил, 1959, «Корпорация и профсоюз», в Мейсон, Эдвард С. (ред.), 1959, стр. 122-140.]

Chamberlin, Edward H., [1922] 2017, "Some aspects of Railroad Rates", *Papers in Political Economy*, vol. 72, n°1, p. 133-146. [Чемберлин, Эдвард Г., [1922] 2017, «Некоторые аспекты железнодорожных тарифов», *Papers in Political Economy*, том 72, № 1, стр. 133-146.]

Chamberlin, Edward H., 1927, *The Theory of Monopolistic Competition*, Doctoral dissertation, Harvard University. [Чемберлин, Эдвард Гастингс. Теория монополистической конкуренции. Докторская диссертация, Harvard University]

Chamberlin, Edward H., 1929, "Duopoly: Value Where Sellers are Few", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 44, n°1, p. 63-100. [Чемберлин, Эдвард Г., 1929, «Дуополия: ценность там, где мало продавцов», *Quarterly Journal of Economics*, том 44, № 1, стр. 63-100.]

Chamberlin, Edward H., 1933, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Пер. на русский язык: Чемберлин, Эдвард Гастингс. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Пер. с английского Э. Г. Лейкина и Л. Я. Розовского ; Под ред. О. Я. Ольсевича. — Москва : Изд-во иностр. лит., 1959. — 415 с.]

Chamberlin, Edward H., 1950, "Product heterogeneity and public policy", *American Economic Review*, vol. 40, n°2, p. 85-92. [Чемберлин, Эдвард Г., 1950, «Неоднородность продукта и государственная политика», *American Economic Review*, том 40, № 2, стр. 85-92.]

Chamberlin, Edward H., 1951a, "Monopolistic competition revisited", *Economica*, vol. 18, n°72, p. 343-362. [Чемберлин, Эдвард Г., 1951a, «Возвращение к монополистической конкуренции», *Economica*, том 18, № 72, стр. 343-362.]

Chamberlin, Edward H., 1951b, "The impact of recent monopoly theory on the Schumpeterian system", *Review of Economics and Statistics*, vol. 33, n°2, p. 133-138. [Чемберлин, Эдвард Г., 1951b, «Влияние новейшей теории монополии на систему Шумпетера», *Review of Economics and Statistics*, том 33, № 2, стр. 133-138.]

Chamberlin, Edward H., 1951c, "The monopoly Power of Labor", in McCord Wright, David (ed.), 1951, p. 168-187. [Чемберлин, Эдвард Г., 1951c, «Монополия власти труда», в Маккорд Райт, Дэвид (ред.), 1951, стр. 168-187.]

Chamberlin, Edward & al., 1946, "Discussion", *The American Economic Review*, vol. 36, n°2, p. 139-153. [Чемберлин, Эдвард и др., 1946, «Дискуссия», *The American Economic Review*, том 36, № 2, стр. 139-153.]

Chandler, Alfred D., 1954, "Patterns of American railroad finance, 1830-50", *Business History Review*, vol. 28, n°3, p. 248-263. [Чандлер, Альфред Д., 1954, «Модели американского железнодорожного финансирования, 1830-50 гг.», *Business History Review*, том 28, № 3, стр. 248-263.]

Chandler, Alfred D., 1962, *Strategy and structure: chapters in the history of American industrial enterprises*, Cambridge (MA) MIT Press. [Чандлер, Альфред Д., 1962, Стратегия и структура: главы в истории американских промышленных предприятий, Cambridge (MA) MIT Press.]

тегия и структура: страницы истории американских промышленных предприятий, Кембридж (Массачусетс), Издательство MIT Press.]

Chandler, Alfred D., 1977, *The visible Hand, Cambridge*. New York, Belknap Press. [Чандлер, Альфред Д., 1977, Видимая рука, Кембридж. Нью-Йорк, Издательство Belknap Press.]

Chandler, Alfred D., 1992, “Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, n°3, p. 79–100. [Чандлер, Альфред Д., 1992, «Организационные возможности и экономическая история промышленного предприятия», *Journal of Economic Perspectives*, том 6, № 3, стр. 79–100.]

Charoutot, Johann, 2020, *Libres d’obéir. Le management du nazisme à aujourd’hui*, Paris Gallimard. [Шапуто, Йоханн, 2020, Свободен подчиняться. Управление нацизмом сегодня, Париж, Gallimard.]

Charbonnier, Pierre, 2020, *Abondance et liberté. Une histoire environnementale des idées politiques*, Paris La découverte. [Шарбонье, Пьер, 2020, Изобилие и свобода. Экологическая история политических идей, Париж, La Découverte.]

Chassagnon, Virgile, 2012, «Nature et ontologie sociale de la firme», *Social Science Information*, vol. 51, n°1, p. 70–95. [Шассаньон, Виржиле, 2012, «Природа и социальная онтология фирмы», *Social Science Information*, том 51, № 1, стр. 70–95.]

Chassagnon, Virgile, 2014, «Pouvoir et économie politique», *Revue économique*, vol. 65, n°5, p. 719–742. [Шассаньон, Виржиле, 2014, «Власть политической экономии», *Revue économique*, том 65, № 5, стр. 719–742.]

Chassagnon, Virgile, 2015, “Economic power and the institutions of capitalism: Reappraising the legacy of François Perroux”, *Journal of Economic Issues*, vol. 49, n°1, p. 157–177. [Шассаньон, Виржиле, 2015, «Экономическая власть и институты капитализма: переоценка наследия Франсуа Перру», *Journal of Economic Issues*, том 49, № 1, стр. 157–177.]

Chassagnon, Virgile, 2018, «Pouvoir et entreprise : Une analyse méthodologique et conceptuelle», *Revue de philosophie économique*, vol. 19, n°2, p. 3–32. [Шассаньон, Виржиле, 2018, «Власть и компания: методологический и концептуальный анализ», *Revue de philosophie économique*, том 19, № 2, стр. 3–32.]

Chassonnery-Zaïgouche, Cléo & Cherrier, Béatrice & Singleton, John D., 2020, “Economics is Not a Man’s Field’: CSWEP and the First Gender Reckoning in Economics (1971–1991)”, *Working paper*, May 14, 2020, p. 1–39 [Шассоннери-Зайгуш, Клео и Шеррье, Беатрис и Синглтон, Джон Д., 2020, «Экономика – не мужская сфера»: CSWEP и первый гендерный расчет в экономике (1971–1991)», *Working paper*, 14 мая 2020 г., стр. 1–39]

Châton, Gwendal, 2016, «Libéralisme ou démocratie? Raymond Aron lecteur de Friedrich Hayek», *Revue de philosophie économique*, vol. 17, n°1, p. 103–134. [Шатон, Гвендаль, 2016, «Либерализм или демократия? Раймон Арон, чтение Фридриха Хайека», *Revue de philosophie économique*, том 17, № 1, стр. 103–134.]

Châton, Gwendal, 2017, *Introduction à Raymond Aron*, Paris La Découverte. [Шатон, Гвендаль, 2017, Введение к Раймону Арону, Париж, La Découverte.]

Chavance, Bernard, 2001, «Organisations, institutions, système : Types et niveaux de règles», *Revue d’économie industrielle*, vol. 97, n°1, p. 85–102. [Шаванс, Бернар, 2001, «Организации, институты, система: типы и уровни правил», *Revue d’économie industrielle*, том 97, № 1, стр. 85–102.]

Chavance, Bernard, 2012, *L’économie institutionnelle*, Paris La Découverte. [Пер. на русский язык: Институциональная экономика /Бернар Шаванс ; пер. с фр. М.

Литвякова, О. Савкевич ; общ. ред. Н. С. Бабинцевой ; Российская акад. наук, Ин-т экономики. — Москва : Ин-т экономики РАН, 2011. — 146 с.]

Chazel, François, 1974, « Pouvoir, cause et force », *Revue française de sociologie*, vol. 15, n°4, p. 441-457. [Шазель, Франсуа, 1974, «Власть, причина и сила», *Revue française de sociologie*, том 15, № 4, стр. 441-457.]

Cherrier, Béatrice, 2009, “Gunnar Myrdal and the scientific way to social democracy, 1914–1968”, *Journal of the history of economic thought*, vol. 31, n°1, p. 33-55. [Шеррье, Беатрис, 2009, «Гуннар Мюрдаль и научный путь к социал-демократии, 1914–1968 гг.», *Journal of the History of Economic Thought*, том 31, № 1, стр. 33-55.]

Cherrier, Béatrice, 2014, “Toward a History of Economics at MIT, 1940-72”, *History of Political Economy*, vol. 46(supplement), p. 15–44. [Шеррье, Беатрис, 2014, «К истории экономики в Массачусетском технологическом институте, 1940-72 гг.», *History of Political Economy*, том 46 (дополнение), стр. 15-44.]

Cherrier, Béatrice, 2019, “How to write a memo to convince a president: Walter Heller, policy-advising, and the Kennedy tax cut”, *Economia. History, Methodology, Philosophy*, vol. 9, n°2, p. 315-335. [Шеррье, Беатрис, 2019, «Как написать меморандум, чтобы убедить президента: Уолтер Хеллер, политическое консультирование и снижение налогов Кеннеди», *Economia. History, Methodology, Philosophy*, том 9, № 2, стр. 315-335.]

Cherrier, Béatrice & Svorenčik, Andrej, 2019, “Defining Excellence: Seventy Years of the John Bates Clark Medal”, *The Journal for the History of Economic Thought*, vol. 42, n°2, p. 153-176. [Шеррье, Беатрис и Своренчик, Андрей, 2019, «Определение совершенства: семьдесят лет медали Джона Бейтса Кларка», *Journal of the History of Economic Thought*, том 42, № 2, стр. 153-176.]

Chirat, Alexandre, 2017, « Nietzsche et le travail: ce ‘vice’ de notre époque », *Revue de philosophie économique*, vol. 18, n°2, p. 59-101. [Шира, Александр, 2017, «Ницше и работа: этот «порок» нашего времени», *Revue de philosophie économique*, том 18, № 2, стр. 59-101.]

Chirat, Alexandre, 2018a, “Galbraith John Kenneth”, in Marciano Alain & Ramello Giovanni (ed.), *Encyclopedia of Law and Economics*, New York Springer, avril 2018 (online). [Шира, Александр, 2018a, «Гэлбрейт Джон Кеннет», в Марчиано Алене и Рамелло Джованни (ред.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Нью-Йорк, Springer, апрель 2018 (онлайн).]

Chirat, Alexandre, 2018b, “When Galbraith Frightened Conservatives: Power in Economics, Economists’ Power, and Scientificity”, *Journal of Economic Issues*, vol. 52, n°1, p. 31-56. [Шира, Александр, 2018b, «Когда Гэлбрейт напугал консерваторов: сила в экономике, власть экономистов и научность», *Journal of Economic Issues*, том 52, № 1, стр. 31-56.]

Chirat, Alexandre, 2018c, « Le Mai 68 des économistes américains », *L'Économie politique*, vol. 79, n°3, p. 104-112. [Шира, Александр, 2018c, «Май 68 для американских экономистов», *L'Économie politique*, том 79, № 3, стр. 104-112.]

Chirat, Alexandre, 2019, « La société industrielle d’Aron et Galbraith : Des regards croisés pour une vision convergente ? », *Papers in Political Economy*, vol. 76, n°1, p. 47–87. [Шира, Александр, 2019, «Индустриальное общество Арона и Гэлбрейта: пересекающиеся взгляды для сближения взглядов?», *Papers in Political Economy*, том 76, № 1, стр. 47–87.]

Chirat, Alexandre, 2020a, “A reappraisal of Galbraith’s challenge to Consumer Sovereignty: preferences, welfare and the non-neutrality thesis”, *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 27, n°2, p. 248-275. [Шира, Александр, 2020a, «Пе-

реоценка проблемы Гэлбрейта о суверенитете потребителя: предпочтения, благосостояние и тезис о не-нейтралитете», *The European journal of the history of economic thought*, том 27, № 2, стр. 248-275.]

Chirat, Alexandre, 2020b, « Marx et l'émergence de la société par actions : Fonctions, revenus et classes de la « Grande Industrie », *Cahiers d'Economie Politique*, vol. 78, n°2, p. 55-107. [Шира, Александр, 2020b, «Маркс и возникновение акционерного общества: функции, доходы и классы «большой промышленности», *Cahiers d'Economie Politique*, том 78, № 2, стр. 55-107.]

Chirat, Alexandre, 2020c, « Démocratie de l'Offre versus Démocratie de la Demande: reconstruction et interprétation des analogies démocratie-marché », *CRESE Working paper*, n° 2020-10. [Шира, Александр, 2020c, «Демократия предложения против демократии спроса: реконструкция и интерпретация аналогий демократии и рынка», *CRESE Working paper*, № 2020-10.]

Chirat, Alexandre, 2020d, *L'Économie intégrale de John Kenneth Galbraith : une analyse institutionnaliste historique des mutations de la société industrielle*. Thèse de doctorat, Lyon, Université Lumière Lyon 2. [Шира, Александр, 2020d, Интегральная экономика Джона Кеннета Гэлбрейта: исторический институциональный анализ изменений в индустриальном обществе. Докторская диссертация, Лион, Université Lumière Lyon 2.]

Chirat, Alexandre & Le Chapelain, Charlotte, 2020, “Economic Analysis of Education in Post-War America: New Insights from Theodore Schultz and John Kenneth Galbraith”, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 42, n°1, p. 61-78. [Шира, Александр и Ле Шапелен, Шарлотта, 2020, «Экономический анализ образования в послевоенной Америке: новые идеи от Теодора Шульца и Джона Кеннета Гэлбрейта», *Journal of the History of Economic Thought*, том 42, № 1, стр. 61-78.]

Chirat, Alexandre & Guicherd, Thibault, 2021, “Oligopoly, mutual dependence and tacit collusion: the emergence of industrial organisation and the reappraisal of American capitalism at Harvard (1933–1952)”, *European Journal of History of Economic Thought*, forthcoming. [Шира, Александр и Гишер, Тибо, 2021, «Олигополия, взаимная зависимость и молчаливый сговор: появление промышленной организации и переоценка американского капитализма в Гарварде (1933–1952)», *The European journal of the history of economic thought*, продолжение.]

Christ, Carl F., 1994, “The Cowles Commission’s contributions to econometrics at Chicago, 1939-1955”, *Journal of Economic Literature*, vol. 32, n°1, p. 30-59. [Крайст, Карл Ф., 1994, «Вклад Комиссии Коулза в эконометрику в Чикаго, 1939-1955 гг.», *Journal of Economic Literature*, том 32, № 1, стр. 30-59.]

Christenson, C., 1952, “American Capitalism, by John Kenneth Galbraith”, *Journal of Political Economy*, vol. 60, n°3, p. 275-276. [Кристенсон, К., 1952, «Американский капитализм, Джон Кеннет Гэлбрейт», *Journal of Political Economy*, том 60, № 3, стр. 275-276.]

Christofides, Louis N. & Tapon, Francis, 1979, “Uncertainty, market structure and performance: The Galbraith-Caves hypothesis revisited”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 93, n°4, p. 719-726. [Кристофидес, Луи Н. и Тапон, Френсис, 1979, «Неопределенность, структура рынка и производительность: новый взгляд на гипотезу Гэлбрейта-Кейвса», *The Quarterly Journal of Economics*, том 93, № 4, стр. 719-726.]

Ciscel, David H. & Heath, Julia A., 1988, “Patriarchy, family structure and the exploitation of women’s labor”, *Journal of Economic Issues*, vol. 22, n°3, p. 781-794. [Сиссел, Дэвид Г. и Хит, Джулия А., 1988, «Патриархат, структура семьи и эксплуатация женского труда», *Journal of Economic Issues*, том 22, № 3, стр. 781-794.]

Ciscel, David H. & Heath, Julia A., 2001, "To market, to market: imperial capitalism's destruction of social capital and the family", *Review of Radical Political Economics*, vol. 33, n°4, p. 401-414. [Сисел, Дэвид Г. и Хит, Джулия А., 2001, «На рынок, на рынок: разрушение имперским капитализмом социального капитала и семьи», *Review of Radical Political Economics*, том 33, № 4, стр. 401-414.]

Clark, John Bates, 1899, *The distribution of Wealth: A theory of wages, interests and profits*, New York MacMillan. [Пер. на русский язык: Кларк, Джон Бейтс, Распределение богатства, ОГИЗ, Издательство социально-экономической литературы (Соцэкгиз), 1934.]

Clark, John Bates, 1901, "Wages and Interest as Determined by Marginal Productivity", *Journal of Political Economy*, vol. 10, n°1, p. 105-109. [Кларк, Джон Бейтс, 1901, «Заработная плата и процент, определяемые предельной производительностью», *Journal of Political Economy*, том 10, № 1, стр. 105-109.]

Clark, John Bates., & Clark, John Maurice, 1912, *The controls of Trusts*. New York MacMillan. [Кларк, Джон Бейтс и Кларк, Джон Морис, 1912, Контроль трестов. Нью-Йорк, MacMillan.]

Clark, John J., 1962, "Heritage of Institutionalism", *The American Economist*, vol. 6, n°2, p. 28-39. [Кларк, Джон Дж., 1962, «Наследие институционализма», *The American Economist*, том 6, № 2, стр. 28-39.]

Clark, John Maurice, 1916, "The changing basis of economic responsibility", *Journal of Political Economy*, vol. 24, n°3, p. 209-229. [Кларк, Джон Морис, 1916, «Меняющаяся основа экономической ответственности», *Journal of Political Economy*, том 24, № 3, стр. 209-229.]

Clark, John Maurice, 1917, "The basis of war-time collectivism", *American Economic Review*, vol 7, n°4, p. 772-790. [Кларк, Джон Морис, 1917, «Основа военного коллективизма», *American Economic Review*, том 7, № 4, стр. 772-790.]

Clark, John Maurice, 1919, "Economic theory in an era of social readjustment" *The American Economic Review*, vol. 9, n°1, p. 280-290. [Кларк, Джон Морис, 1919, «Экономическая теория в эпоху социальной перестройки», *The American Economic Review*, том 9, № 1, стр. 280-290.]

Clark, John Maurice, 1921, "Soundings in non-euclidean economics" *The American Economic Review*, vol. 11, n°1, p. 132-143. [Кларк, Джон Морис, 1921, «Звучания в неевклидовой экономике», *The American Economic Review*, том 11, № 1, стр. 132-143.]

Clark, John Maurice, 1923a, *Studies In The Economics Of Overhead Costs*, Chicago (IL) University of Chicago Press. [Кларк, Джон Морис, 1923а, Исследования в области экономики накладных расходов, Чикаго (Иллинойс), University of Chicago Press.]

Clark, John Maurice, 1923b, "Overhead Costs in Modern Industry", *Journal of Political Economy*, vol. 31, n°1, p. 47-64. [Кларк, Джон Морис, 1923b, «Накладные расходы в современной промышленности», *Journal of Political Economy*, том 31, № 1, стр. 47-64.]

Clark, John Maurice, 1923c, "Overhead Costs in Modern Industry : II", *Journal of Political Economy*, vol. 31, n°2, p. 209-242. [Кларк, Джон Морис, 1923c, «Накладные расходы в современной промышленности: II», *Journal of Political Economy*, том 31, № 2, стр. 209-242.]

Clark, John Maurice, 1923d, "Overhead Costs in Modern Industry: III", *Journal of Political Economy*, vol. 31, n°5, p. 606-636. [Кларк, Джон Морис, 1923d, «Накладные расходы в современной промышленности: III», *Journal of Political Economy*, том 31, № 5, стр. 606-636.]

Clark, John Maurice, 1923d, "Some Social Aspects : An Application of Overhead Cost to Social Accounting, with Special Reference to the Business Cycle", *The American Economic Review*, vol. 13, n°1, p. 50-59. [Кларк, Джон Морис, 1923d, «Некоторые социальные аспекты: применение накладных расходов к социальному учету с особым упором на бизнес-цикл», *The American Economic Review*, том 13, № 1, стр. 50-59.]

Clark, John Maurice, 1924, "The socializing of theoretical economics", in Tugwell, Rexford G. (ed.), 1924, *The Trend of Economics*, New York Alfred A. Knopf, p. 73-105. [Кларк, Джон Морис, 1924, «Обобществление теоретической экономики», в Тагвелл, Рексфорд Г. (ред.), 1924, *The Trend of Economics*, Нью-Йорк, Alfred A. Knopf, стр. 73-105.]

Clark, John Maurice, 1926, *Social control of business*, New York McGraw-Hill. [Кларк, Джон Морис, 1926, Социальный контроль над бизнесом, Нью-Йорк, McGraw-Hill.]

Clark, John Maurice, 1934, *Strategic factors in business cycles*. New York NBER. [Кларк, Джон Морис, 1934, Стратегические факторы в экономических циклах. Нью-Йорк, NBER.]

Clark, John Maurice, 1935, "Cumulative Effect of Changes in Aggregate Spending as illustrated by Public Works", *The American Economic Review*, vol. 25, n°1, p. 14-20. [Кларк, Джон Морис, 1935, «Совокупный эффект изменений в совокупных расходах на примере общественных работ», *The American Economic Review*, том 25, № 1, стр. 14-20.]

Clark, John Maurice, 1939, "Monopolistic Tendencies, Their Character and Consequences", *Proceedings of the Academy of Political Science*, vol. 18, n°2, p. 2-10. [Кларк, Джон Морис, 1939, «Монополистические тенденции, их характер и последствия», *Proceedings of the Academy of Political Science*, том 18, № 2, стр. 2-10.]

Clark, John Maurice, 1940, "Toward a Concept of Workable Competition", *The American Economic Review*, vol. 30, n°2, p. 241-56. [Кларк, Джон Морис, 1940, «К концепции реальной конкуренции», *The American Economic Review*, том 30, № 2, стр. 241-256.]

Clark, John Maurice, 1941, "Further Remarks on Defense Financing and Inflation", *Review of Economics and Statistics*, vol. 23, n°3, p. 107-112. [Кларк, Джон Морис, 1941, «Дополнительные замечания о финансировании обороны и инфляции», *Review of Economics and Statistics*, том 23, № 3, стр. 107-112.]

Clark, John Maurice, 1943, "Imperfect competition theory and basing-point problems", *The American Economic Review*, vol. 33, n°2, p. 283-300. [Кларк, Джон Морис, 1943, «Теория несовершенной конкуренции и проблемы базисных пунктов», *The American Economic Review*, том 33, № 2, стр. 283-300.]

Clark, John Maurice, 1944, *Demobilization of wartime economic controls*, New York McGraw Hill. [Кларк, Джон Морис, 1944, Демобилизация экономического контроля военного времени, Нью-Йорк, McGraw Hill.]

Clark, John Maurice, 1946, "Realism and Relevance in the Theory of Demand", *Journal of Political Economy*, vol. 54, n°4, p. 347-353. [Кларк, Джон Морис, 1946, «Реализм и релевантность в теории спроса», *Journal of Political Economy*, том 54, № 4, стр. 347-353.]

Clark, John Maurice, 1947a, "Mathematical Economists and Others : A Plea for Communicability", *Econometrica*, vol. 15, n°2, p. 75-78. [Кларк, Джон Морис, 1947a, «Экономисты-математики и другие: призыв к коммуникабельности», *Econometrica*, том 15, № 2, стр. 75-78.]

Clark, John Maurice, 1947b, "Some Current Cleavages Among Economists", *The American Economic Review*, vol. 37, n°2, p. 1-11. [Кларк, Джон Морис, 1947b, «Некоторые современные разногласия среди экономистов», *The American Economic Review*, том 37, № 2, стр. 1-11.]

Clark, John Maurice, 1948, *Alternative to Serfdom*, New York Alfred A. Knopf. [Кларк, Джон Морис, 1948, Альтернатива рабству, Нью-Йорк, Alfred A. Knopf.]

Clark, John Maurice, 1951, "Criteria of Sound Wage Adjustment, with emphasis on the question of Inflationary effects", in McCord Wright, David (ed.), 1951, p. 1-33. [Кларк, Джон Морис, 1951, «Критерии обоснованной корректировки заработной платы с акцентом на вопрос об инфляционных эффектах», в Маккорд Райт, Дэвид (ред.), 1951, стр. 1-33.]

Clark, John Maurice, 1955, "Competition : Static Models and Dynamic Aspects", *The American Economic Review*, vol. 45, n°2, p. 450-462. [Кларк, Джон Морис, 1955, «Конкуренция: статические модели и динамические аспекты», *The American Economic Review*, том 45, № 2, стр. 450-462.]

Clark, John Maurice, 1957, *Economic institutions and human welfare*, New York Alfred A. Knopf. [Кларк, Джон Морис, 1957, Экономические институты и благосостояние людей, Нью-Йорк, Alfred A. Knopf.]

Clawson, Marion, 2013, *New deal planning: The national resources planning board*, London Routledge. [Клосон, Марион, 2013, Планирование Нового курса: Национальный совет по планированию ресурсов, Лондон, Routledge.]

Coase, Ronald, 1937, "The nature of the firm", *Economica*, vol. 4, n°16, p. 386–405. [Коуз, Рональд, 1937, «Природа фирмы», *Economica*, том 4, № 16, стр. 386-405.]

Coats, Alfred W., 1960, "The First Two Decades of the American Economic Association", *The American Economic Review*, vol. 50, n°4, p. 556-574. [Коутс, Альфред У., 1960, «Первые два десятилетия Американской экономической ассоциации», *The American Economic Review*, том 50, № 4, стр. 556-574.]

Coats, Alfred W., 1969, "Is there a 'structure of scientific revolutions in economics'?", *Kyklos*, vol. 22, n°2, p. 289–296. [Коутс, Альфред У., 1969, «Существует ли «структура научных революций в экономике»?», *Kyklos*, том 22, № 2, стр. 289-296.]

Coats, Alfred W., 1972, "The Economic and Social Context of the Marginal Revolution of the 1870's", *History of Political Economy*, vol. 4, n°2, p. 303-324. [Коутс, Альфред У., 1972, «Экономический и социальный контекст маржинальной революции 1870-х гг.», *History of Political Economy*, том 4, № 2, стр. 303-324.]

Coats, Alfred W., 1992, "Economics in the United States, 1920-70", in Coats, Alfred W., 1992, *On the History of Economic Thought: British and American Economic Essays*. London Routledge, p. 378-426. [Коутс, Альфред У., 1992, «Экономика в Соединенных Штатах, 1920-70 гг.», в Коутс, Альфред У., 1992, К истории экономической мысли: британские и американские экономические очерки. Лондон, Routledge, стр. 378-426.]

Cochrane, Willard W., 1983, *Agricultural Economics at the University of Minnesota 1886-1979*, Institute of agriculture, forestry and home economics. Department of agricultural and applied economics. Miscellaneous publication n°21. [Кокрейн, Уиллард У., 1983, Сельскохозяйственная экономика в Университете Миннесоты 1886-1979, Институт сельского хозяйства, лесного хозяйства и домоводства. Кафедра аграрной и прикладной экономики. Различные публикации № 21.]

Cohen, Jennifer, 2019, "The Radical Roots of Feminism in Economics", *Research in the History of Economic Thought and Methodology (Including A Symposium on 50 Years of the Union for Radical Political Economics)*, vol. 37(A), Cheltenham Emerald Publishing Limited, p. 85-100. [Коэн, Дженнифер, 2019 г., «Радикальные корни феминизма в экономике», *Research in the History of Economic Thought and Methodology* (В том числе Симпозиум, посвященный 50-летию Союза радикальной политической экономии), том 37(A), Cheltenham Emerald Publishing Limited, стр. 85-100.]

Colander, David, 1984, "Galbraith and the Theory of Price Control", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n°1, p. 30-42. [Коландер, Дэвид, 1984, «Гэлбрейт и теория контроля цен», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 7, № 1, стр. 30-42.]

Colander, David, 1996, "New institutionalism, old institutionalism, and distribution theory", *Journal of Economic Issues*, vol. 30, n°2, p. 433-442. [Коландер, Дэвид, 1996, «Новый институционализм, старый институционализм и теория распределения», *Journal of Economic Issues*, том 30, № 2, стр. 433-442.]

Colander, David, & Landreth, Harry, 1996, *The coming of Keynesianism to America*. Cheltenham Edward Elgar Publishing. [Коландер, Дэвид, и Лэндрет, Гарри, 1996, Приход кейнсианства в Америку. Челтнем, Edward Elgar Publishing.]

Colm, Gerard, 1959, "Technology and the Future of the Economy", *Challenge*, vol. 8, n°3, p. 48-52. [Кольм, Герхард, 1959, «Технологии и будущее экономики», *Challenge*, том 8, № 3, стр. 48-52.]

Commons, John R., 1904, "Labor Conditions in Meat Packing and the Recent Strike", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 19, n°1, p 1-32. [Коммонс, Джон Р., 1904, «Условия труда в мясопереработке и недавняя забастовка», *The Quarterly Journal of Economics*, том 19, № 1, стр. 1-32.]

Commons, John R., 1905, "Types of American Labor Unions: The Longshoremen of the Great Lakes", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 20, n°1, p. 59-85. [Коммонс, Джон Р., 1905, «Типы американских профсоюзов: грузчики Великих озер», *The Quarterly Journal of Economics*, том 20, № 1, стр. 59-85.]

Commons, John R., 1908, "Is Class Conflict in America Growing and Is It Inevitable?", *American Journal of Sociology*, vol. 13, n°6, p. 756-783. [Коммонс, Джон Р., 1908, «Разрастается ли классовый конфликт в Америке и неизбежен ли он?», *American Journal of Sociology*, том 13, № 6, стр. 756-783.]

Commons, John R., 1909, "American Shoemakers, 1648-1895: A Sketch of Industrial Evolution", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 24, n°1, p. 39-84. [Коммонс, Джон Р., 1909, «Американские сапожники, 1648-1895: очерк промышленной эволюции», *The Quarterly Journal of Economics*, том 24, № 1, стр. 39-84.]

Commons, John R., 1911, "Organized labor's attitude toward industrial efficiency", *The American Economic Review*, vol. 1, n°3, p. 463-472. [Коммонс, Джон Р., 1911, «Отношение организованных рабочих к эффективности производства», *The American Economic Review*, том 1, № 3, стр. 463-472.]

Commons, John R., 1919, *Industrial goodwill*, New York McGraw-Hill. [Коммонс, Джон Р., 1919, Промышленная репутация, Нью-Йорк, McGraw-Hill.]

Commons, John R., 1923, "Wage Theories and Wage Policies", *The American Economic Review*, vol. 13, n°1, p. 110-117. [Коммонс, Джон Р., 1923, «Теории заработной платы и политика заработной платы», *The American Economic Review*, том 13, № 1, стр. 110-117.]

Commons, John R., 1924, *Legal foundations of capitalism*, New York Macmillan. [Пер. на русский язык: Коммонс, Джон Р., Правовые основания капитализма; пер. с англ. Алексея Апполонова, Александра Маркова под ред. Марины Одинцовой. — Москва: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2011. — 413.]

Commons, John R., 1931, "Institutional Economics", *The American Economic Review*, vol. 21, n°4, p. 648-657. [Коммонс, Джон Р., 1931, «Институциональная экономика», *The American Economic Review*, том 21, № 4, стр. 648-657.]

Commons, John R., 1950, *The Economics of collective action*, Madison University of Wisconsin Press. [Коммонс, Джон Р., 1950, Экономике коллективного действия, Мэдисон, University of Wisconsin Press.]

Cookingham, Mary E., 1987, "Social economists and reform: Berkeley, 1906–1961", *History of Political Economy*, vol. 19, n°1, p. 47–65. [Кукингем, Мэри Э., 1987, «Социальные экономисты и реформа: Беркли, 1906–1961 гг.», *History of Political Economy*, том 19, № 1, стр. 47–65.]

Copeland, Morris A., 1924, "Communities of economic interest and the price system", in Tugwell, Rexford G. (ed.), 1924, *The Trend of Economics*. New York Alfred Knopf, p. 104–152. [Коупленд, Моррис А., 1924, «Сообщества экономических интересов и ценовая система», в Тагвелл, Рексфорд Г. (ред.), 1924, *The Trend of Economics*. Нью-Йорк, Альфред Кнопф, стр. 104–152.]

Copeland, Morris A., 1934, "The Theory of Monopolistic Competition", *Journal of Political Economy*, vol. 42, n°4, p. 531–536. [Коупленд, Моррис А., 1934, «Теория монополистической конкуренции», *Journal of Political Economy*, том 42, № 4, стр. 531–536.]

Copeland, Morris A., 1958, "Institutionalism and welfare economics", *The American Economic Review*, vol. 48, n°1, p. 1–17. [Коупленд, Моррис А., 1958, «Институционализм и экономика благосостояния», *The American Economic Review*, том 48, № 1, стр. 1–17.]

Copeland, Morris A., 1967, "Laissez faire, pecuniary incentives, and public policy", *Journal of Economic Issues*, vol. 1, n°4, p. 335–348. [Коупленд, Моррис А., 1967, «Принцип невмешательства, денежные стимулы и государственная политика», *Journal of Economic Issues*, том 1, № 4, стр. 335–348.]

Corei, Thorstein (collectif), 1995, *L'économie institutionnaliste*, Paris Economica. [Кори, Торстейн (коллектив), 1995 год, Институциональная экономика, Париж, Economica.]

Cornwall, John, 1979, "Economic growth: two paradigms", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 1, n°3, p. 69–90. [Корнуолл, Джон, 1979, «Экономический рост: две парадигмы», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 1, № 3, стр. 69–90.]

Couix, Quentin, 2019, "Natural resources in the theory of production: the Georgescu-Roegen/Daly versus Solow/Stiglitz controversy", *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 26, n°6, p. 1341–1378. [Куи, Кентан, 2019, «Природные ресурсы в теории производства: полемика Жоржеску-Регена/Дейли против Солоу/Стиглицца», *The European Journal of the History of Economic Thought*, том 26, № 6, стр. 1341–1378.]

Coulomb, Fanny & Hartley, Keith & Intriligator, Michael, 2008, "Pacifism in Economic Analysis : A historical perspective", *Defence and Peace Economics*, vol. 19, n°5, p. 373–386. [Кулом, Фанни и Хартли, Кит и Интрилигейтор, Майкл, 2008, «Пацифизм в экономическом анализе: историческая перспектива», *Defence and Peace Economics*, том 19, № 5, стр. 373–386.]

Courvisanos, Jerry, 2005, "Technological innovation: Galbraith, the Post Keynesians, and a heterodox future", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, n°1, p. 83–102. [Курвизанос, Джерри, 2005 г., «Технологические инновации: Гэлбрейт, посткейнсианцы и неортодоксальное будущее», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 28, № 1, стр. 83–102.]

Cramer, Dale L. & Leathers, Charles G., 1988, "Schumpeter and Galbraith: a comparative analysis on the modern corporate economy", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 10, n°1, p. 47–56. [Крамер, Дейл Л. и Лезерс, Чарльз Г., 1988, «Шумпетер и Гэлбрейт: сравнительный анализ современной корпоративной экономики», *Journal of the History of Economic Thought*, том 10, № 1, стр. 47–56.]

Crosland, C. A. R., 1959, "The Private and Public Corporation in Great Britain", in Mason, Edward S. (ed.), 1959, p. 260–276. [Кросленд, Чарльз Энтони Рэйвен, 1959, «Частная и государственная корпорация в Великобритании», в Мейсон, Эдвард С. (ред.), 1959, стр. 260–276.]

Crowther-Heuck, Hunter, 2005, *Herbert A. Simon: The bounds of reason in modern America*. John Hopkins University Press. [Кроутер-Хейк, Хантер, 2005, Герберт А. Саймон: Границы разума в современной Америке. John Hopkins University Press.]

Cyert, Richard M., & March, James G, 1955, "Organizational structure and pricing behavior in an oligopolistic market", *The American Economic Review*, vol. 45, n°1, p. 129-139. [Сайерт, Ричард М., и Марч, Джеймс Г., 1955, «Организационная структура и ценовое поведение на олигополистическом рынке», *The American Economic Review*, том 45, № 1, стр. 129-139.]

Cyert, Richard M., & March, James G, 1956, "Organizational factors in the theory of oligopoly", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, n°1, p. 44-64. [Сайерт, Ричард М., и Марч, Джеймс Г., 1956, «Организационные факторы в теории олигополии», *The Quarterly Journal of Economics*, том 70, № 1, стр. 44-64.]

Cyert, Richard M., & March, James G, 1963, *A behavioral theory of the firm*, Englewood Cliffs Prentice Hall. [Сайерт, Ричард М., и Марч, Джеймс Г., 1963, Поведенческая теория фирмы, Englewood Cliffs Prentice Hall.]

Cypher, James M., 2008, "Economic consequences of armaments production : Institutional perspectives of JK Galbraith and TB Veblen", *Journal of Economic Issues*, vol. 42, n°1, p. 37-49. [Сайфер, Джеймс М., 2008, «Экономические последствия производства вооружений: институциональные перспективы Дж. К. Гэлбрейта и Т.Б. Веблена», *Journal of Economic Issues*, том 42, № 1, стр. 37-49.]

Cypher, James M., 2015, "The origins and evolution of military Keynesianism in the United States", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 38, n°3, p. 449-476. [Сайфер, Джеймс М., 2015, «Истоки и эволюция военного кейнйства в США», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 38, № 3, стр. 449-476.]

D

Dahl, Robert, 1957, "The concept of power", *Behavioral science*, vol. 2, n°3, p. 201-215. [Даль, Роберт, 1957, «Понятие власти», *Behavioral science*, том 2, № 3, стр. 201-215.]

Dahl, Robert & Lindblom, Charles, 1953, *Politics, Economics and Welfare*, Chicago University of Chicago Press. [Даль, Роберт и Линдблом, Чарльз, 1953, Политика, экономика и благополучие, Чикаго, University of Chicago Press.]

Dahrendorf, Ralf, 1958, "Toward a theory of social conflict", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 2, n°2, p. 170-183. [Дарендорф, Ральф, 1958, «К теории социального конфликта», *Journal of Conflict Resolution*, том, № 2, стр. 170-183.]

Dahrendorf, Ralf, 1959, *Class and class conflict in industrial society*, Redwood (CA) Stanford University Press. [Дарендорф, Ральф, 1959, Социальные классы и классовый конфликт в индустриальном обществе, Редвуд (Калифорния), Stanford University Press.]

Dal Pont Legrand, Muriel & Hagemann, Harald, 2007, "Business cycles in Juglar and Schumpeter", *The history of economic thought*, vol. 49, n°1, p. 1-18. [Даль Пон Легран, Мюриэль и Хагеманн, Харальд, 2007, «Экономические циклы у Жюгляра и Шумпетера», *The history of economic thought*, том 49, № 1, стр. 1-18.]

Dal Pont Legrand, Muriel & Hagemann, Harald, 2017a, "Business cycles, growth, and economic policy : Schumpeter and the Great Depression", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 39, n°1, p. 19-33. [Даль Пон Легран, Мюриэль и Хагеманн, Харальд, 2017a, «Экономические циклы, рост и экономическая политика: Шумпетер и Великая депрессия», *Journal of the History of Economic Thought*, том 39, № 1, стр. 19-33.]

Dal Pont Legrand, Muriel & Hagemann, Harald, 2017b, “Retrospectives : Do Productive Recessions Show the Recuperative Powers of Capitalism? Schumpeter’s Analysis of the Cleansing Effect”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 31, n°1, p. 245-56. [Даль-Пон Леран, Мюриэль и Хагеманн, Харальд, 2017b, «Ретроспективы: показывают ли продуктивные рецессии восстановительные силы капитализма? Анализ очищающего эффекта Шумпетера», *Journal of Economic Perspectives*, том 31, № 1, стр. 245-56.]

Dallery, Thomas, 2009, “Post-Keynesian theories of the firm under financialization”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 41, n°4, p. 492-515. [Даллери, Тома, 2009, «Посткейнсианские теории фирмы в условиях финансиализации», *Review of Radical Political Economics*, том 41, № 4, стр. 492-515.]

Dallery, Thomas & Melmîès, Jordan, 2018, « Prix, théorie de la firme et microéconomie post-keynésienne », in Berg & al. (ed.), 2018, p. 295-310. [Даллери, Тома и Мельмье, Джордан, 2018, «Цена, теория фирмы и посткейнсианская микроэкономика», в Берг и др. (ред.), 2018, стр. 295-310.]

Daly, Herman E., 1972, “In defense of a steady-state economy”, *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 54, n°5, p. 945-954. [Дейли, Герман Э., 1972, «В защиту устойчивой экономики», *American Journal of Agricultural Economics*, том 54, № 5, стр. 945-954.]

Daly, Herman E., 1974, “The Economics of the Steady Stat”, *The American Economic Review*, vol. 64, n°2, p. 15–21. [Дейли, Герман Э., 1974, «Экономика устойчивого состояния», *The American Economic Review*, том 64, № 2, стр. 15-21.]

Dard, Oliver, 2008, *Bertrand de Jouvenel*. Paris Perrin. [Дард, Оливер, 2008, Бертран де Жувенель. Париж, Perrin.]

Dard, Oliver, 2012, « Bertrand de Jouvenel et l’écologie », *Écologie & politique*, vol. 44, n°1, p. 43-54. [Дард, Оливер, 2012, «Бертран де Жувенель и экология», *Écologie & politique*, том 44, № 1, стр. 43-54.]

Daugherty, Carrol R. & Stratton, Samuel, S. & de Chazeau, Melvin G., 1937, *The economics of the iron and steel industry*, New York McGraw-Hill. [Догерти, Кэррол Р. и Страттон, Сэмюэль С. и де Шазо, Мелвин Г., 1937, Экономика черной металлургии, Нью-Йорк, McGraw-Hill.]

Davidson, Paul, 2005, “Galbraith and the Post Keynesians”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, n°1, p. 103–113. [Дэвидсон, Пол, 2005, «Гэлбрейт и посткейнсианцы», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 28, № 1, стр. 103–113.]

Davidson, Paul, 2015, “What was the primary factor encouraging mainstream economists to marginalize post Keynesian theory?”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 37, n°3, p. 369-383. [Дэвидсон, Пол, 2015, «Что было основным фактором, побуждающим основных экономистов маргинализировать посткейнсианскую теорию?», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 37, № 3, стр. 369-383.]

Davis, Margery & Reich, Michael, 1972, “On the Relationship Between Sexism and Capitalism”, in Edwards, Richard C. & al. (ed.), 1972, p. 348-355. [Девис, Марджери и Райх, Михаэль, 1972, «О связи сексизма и капитализма», в Эдвардс, Ричард С. и др. (ред.), 1972, стр. 348-355.]

Davis, Robert C., 1963, “Poverty in the Affluent Society. A Review Article”, *The Sociological Quarterly*, vol. 4, n°4, p. 335-343. [Девис, Роберт С., 1963, «Бедность в Обществе изобилия. Обзорная статья», *The Sociological Quarterly*, том 4, № 4, стр. 335-343.]

De Chazeau, Melvin, 1953, “A Theory of price control by John Kenneth Galbraith”, *The Journal of Business of the University of Chicago*, vol. 26, n°1, p. 65-66. [Де Шазо,

Мелвин, 1953, «Теория контроля цен, Джон Кеннет Гэлбрейт», *The Journal of Business of the University of Chicago*, том 26, № 1, стр. 65-66.]

De Gaulle, Charles, 1934, “Mobilisation économique à l'étranger» *Revue militaire française*, 1er janvier 1934, reproduit dans *Trois Etudes*, in *Charles de Gaulle : Œuvres complètes*, Paris Plon, 1971. [Де Голь, Шарль, 1934, «Экономическая мобилизация за рубежом», *Revue militaire française*, 1 января 1934, воспроизведено по Три исследования, в Шарль де Голль: Полное собрание сочинений, Париж, Plon, 1971.]

De Jouvenel, Bertrand, 1928, *L'économie dirigée*. Paris Librairie Valois. [Де Жувенель, Бертран, 1928, Командная экономика. Париж, Книжный магазин Валуа.]

De Jouvenel, Bertrand, 1933, *La crise du capitalisme américain*, Paris Gallimard. [Де Жувенель, Бертран, 1933, Кризис американского капитализма, Париж, Gallimard.]

De Jouvenel, Bertrand, [1945] 1972, *Du Pouvoir : Histoire naturelle de sa croissance*. Paris Natchette. [Пер. на русский язык: Власть. Естественная история ее возрастания / Бертран де Жувенель ; пер. с фр. [А. В. Матешук, В. П. Гайдамака]. — Москва : ИРИСЭН : Мысль, 2010. — 544.]

De Jouvenel, Bertrand, 1956, “Some fundamental similarities between the soviet and capitalist economic systems”, in *Aron, Raymond and al. (ed.), The Soviet Economy (Congress for Cultural Freedom)*, Martin Secker and Warburg LDT, P; 41–80. [Де Жувенель, Бертран, 1956, «Некоторые фундаментальные сходства между советской и капиталистической экономическими системами», в Арон, Раймон и др. (ред.), Советская экономика (Конгресс за культурную свободу), Мартин Зекер и Варбург LDT, P. 41-80.]

De Jouvenel, Bertrand, 1960. “Better living in the Affluent Society”. *Manuscrit pour le Congress for Cultural Freedom, Study Groupe II (Social progress)*, 16-22 juin 1960, Rhodes. JKGPP, Series 3, Voh 21. [Де Жувенель, Бертран, 1960, «Лучшая жизнь в Обществе изобилия». Рукопись Конгресса за культурную свободу, Исследовательская группа II (Социальный прогресс), 16–22 июня 1960 г., Родос. JKGPP, комплект 3, отделение 21.]

De Long, J. Bradford & Eichengreen, Barry, 1991, “The Marshall Plan: History's most successful structural adjustment program”, *NBER Working Paper series*, n°3899, New York NBER. [Де Лонг, Дж. Брэдфорд и Эйхенгрин, Барри, 1991, «План Маршалла: самая успешная программа структурной перестройки в истории», *NBER Working Paper series*, № 3899, Нью-Йорк, NBER.]

De Schweinitz, Karl, 1968, “Who Decides?- Economics & Politics”, *Public Administration Review*, vol. 28, n°1, p. 84-90. [Де Швайниц, Карл, 1968, «Кто решает? – Экономика и политика», *Public Administration Review*, том 28, № 1, стр. 84-90.]

De Vroey, Michel, 1975, “The transition from classical to neoclassical economics : A scientific revolution”, *Journal of Economic Issues*, vol. 9, n°3, p. 415–439. [Де Вруэй, Мишель, 1975, «Переход от классической к неоклассической экономике: научная революция», *Journal of Economic Issues*, том 9, № 3, стр. 415-439.]

Demsetz, Harold, 1968, “The Technostructure, Forty-Six Years Later”, *The Yale Law Journal*, vol. 77, n°4, p. 802-817. [Демсец, Гарольд, 1968, «Техноструктура, сорок шесть лет спустя», *The Yale Law Journal*, том 77, № 4, стр. 802-817.]

Demsetz, Harold, 1974a, “Where is the new industrial state?”, *Economic Inquiry*, vol. 12, n°1, p. 1-12. [Демсец, Гарольд, 1974а, «Где Новое индустриальное общество?», *Economic Inquiry*, том 12, № 1, стр. 1-12.]

Demsetz, Harold, 1974b, “Advertising in the affluent society”, *Modern Age*, vol. 18, n°1, p. 14. [Демсец, Гарольд, 1974б, «Реклама в Обществе изобилия», *Modern Age*, том 18, № 1, стр. 14.]

Denison, Edward F., 1962, *Sources of Economic Growth in the United States and the Alternative Before Us*, New York, Committee for Economic Development. [Деннисон, Эдвард Ф., 1962, Источники экономического роста в США и альтернатива перед нами, Нью-Йорк, Committee for Economic Development.]

Denison, Edward F., 1966, "Measuring the contribution of education to economic growth", in *The Economics of Education*. Palgrave Macmillan London, p. 202-260. [Деннисон, Эдвард Ф., 1966, «Измерение вклада образования в экономический рост», *The Economics of Education*. Palgrave Macmillan, Лондон, стр. 202-260.]

Denison, Edward F., 1967, "Sources of postwar growth in nine western countries", *The American Economic Review*, vol. 57, n°2, p. 325-332. [Деннисон, Эдвард Ф., 1967, «Источники послевоенного роста в девяти западных странах», *The American Economic Review*, том 57, № 2, стр. 325-332.]

Dennison, Henry S., 1922, "Management and the business cycle", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 18, n°137, p. 20-32. [Деннисон, Генри С., 1922, «Менеджмент и экономический цикл», *Journal of the American Statistical Association*, том 18, № 137, стр. 20-32.]

Dennison, Henry S., 1932, *Ethics and Modern Business*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Деннисон, Генри С., 1932, Этика и современный бизнес, Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin.]

Dennison, Henry S., 1936, "Labor and the Goals of Industry", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 184, p. 45-50. [Деннисон, Генри С., 1936, «Труд и цели промышленности», *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, том 184, стр. 45-50.]

Dennison, Henry S., 1951, "Decision Making at the Top Executive Level", *The American Economic Review*, vol. 41, n°1, p°98-105. [Деннисон, Генри С., 1951, «Принятие решений на высшем исполнительном уровне», *The American Economic Review*, том 41, № 1, № 98-105.]

Dennison, Henry S. & Filene, Lincoln & Flanders, Ralph E. & Leeds, Morris E., 1938, *Toward full employment*, New York McGraw Hill. [Деннисон, Генри С. и Филин, Линкольн и Фландерс, Ральф Э. и Лидс, Моррис Э., 1938, На пути к полной занятости, Нью-Йорк, McGraw Hill.]

Denord, François, 2001, « Aux origines du néo-libéralisme en France », *Le mouvement social*, vol. 2, n°195, p. 9-34. [Денор, Франсуа, 2001, «У истоков неолиберализма во Франции», *Le mouvement social*, том 2, № 195, стр. 9-34.]

Denord, François & Lagneau-Ymonet, Paul, 2016, *Le concert des puissants*, Paris Raisons d'agir. [Денор, Франсуа и Ланьо-Имоне, Поль, 2016, *Le concert des puissants*, Париж, Raisons d'agir.]

Desmarais-Tremblay, Maxime, 2016, *La théorisation des dépenses publiques de Richard A. Musgrave : Essai d'histoire de la pensée et d'épistémologie économiques*, Thèse de doctorat, Paris I Panthéon Sorbonne & Université de Lausanne. [Демаре-Трембле, Максим, 2016, Теоретизация государственных расходов Ричардом А. Масгрейвом: Очерк истории экономической мысли и эпистемологии, Докторская диссертация, Париж I Пантеон Сорбонна и Университет Лозанны.]

Desmarais-Tremblay, Maxime, 2020, "WH Hutt and the Conceptualization of Consumers' Sovereignty", *Oxford Economic Papers*, vol. 74, n°2, p. 1050-1071. [Демаре-Трембле, Максим, 2020, «У. Х. Хатт и концептуализация суверенитета потребителей», *Oxford Economic Papers*, том 74, № 2, стр. 1050-1071.]

Desreumaux, Vincent, 2013, « Équilibre général et justice sociale: la théorie néoclassique comme philosophie politique? », *Journal of the American Statistical Association*, vol. 64, n°1, p. 75-110. [Дезремо, Венсан, 2013, «Общее равновесие и социальная справедливость: неоклассическая теория как политическая философия?», *Journal of the American Statistical Association*, том 64, № 1, стр. 75-110.]

Destanne De Bernis, Gérard, 1981, "American Capitalism, by John Kenneth Galbraith", *Revue économique*, vol. 32, n°5, p. 990-990. [Дестанн де Бернис, Жерар, 1981, «Американский капитализм, Джон Кеннет Гэлбрейт», *Revue économique*, том 32, № 5, стр. 990-990.]

Dewey, Donald, 1960, "Changing Standards of Economic Performance", *The American Economic Review*, vol. 50, n°2, p. 1-12. [Дьюи, Дональд, 1960, «Изменение стандартов экономической эффективности», *The American Economic Review*, том 50, № 2, стр. 1-12.]

Dewey, John, 1927, *The public and its problems: An essay in political inquiry*, New York Henry Holt [Дьюи, Джон, 1927, *Общественность и ее проблемы: очерк в политическом расследовании*, Нью-Йорк Henry Holt.]

Di Giovinazzo, Viviana, 2019, "A tale of Two Critics : Erich Fromm and Tibor Scitovsky on the Consumer Society", *History of Political Economy*, vol. 51, n°2, p. 329–259. [Ди Джовинаццо, Вивиана, 2019, «Повесть о двух критиках: Эрих Фромм и Тибор Скитовски об обществе потребления», *History of Political Economy*, том 51, № 2, стр. 329–259.]

Dickinson, Henry D., 1933, "Price formation in a socialist community", *The Economic Journal*, vol. 43, n°170, p. 237-250. [Дикинсон, Генри Д., 1933, «Ценообразование в социалистическом обществе», *The Economic Journal*, том 43, № 170, стр. 237-250.]

Dimand, Robert W., 1999, "Beveridge on unemployment and cycles before The General Theory", *History of Economic Ideas*, vol. 7, n°3, p. 33-51. [Диманд, Роберт У., 1999, «Бевеидж о безработице и циклах до общей теории», *History of Economic Ideas*, том 7, № 3, стр. 33-51.]

Dimand, Robert W. & Koehn, Robert H., 2008, "Galbraith's Heterodox Teacher: Leo Rogin's Historical Approach to the Meaning and Validity of Economic Theory", *Journal of Economic Issues*, vol. 42, n°2, p. 561-568. [Диманд, Роберт У. и Коэн, Роберт Г., 2008, «Неортодоксальный учитель Гэлбрейта: исторический подход Льва Рогина к смыслу и обоснованности экономической теории», *Journal of Economic Issues*, том 42, № 2, стр. 561-568.]

Dittberner, Jacob, 1977, *The End of Ideology and American Social Thought, 1930-1960*, Doctoral Dissertation, Columbia University. [Дитбернер, Джейкоб, 1977, *Конец идеологии и американской социальной мысли, 1930-1960 гг.*, Докторская диссертация, Columbia University.]

Dobb, Maurice, 1933, Economic theory and the problems of a socialist economy, *The Economic Journal*, vol. 43, n°172, p. 588-598. [Добб, Морис, 1933, Экономическая теория и проблемы социалистической экономики, *The Economic Journal*, том 43, № 172, стр. 588-598.]

Dobb, Maurice, 1935, "Economic theory and socialist economy: a reply", *The Review of Economic Studies*, vol. 2, n°2, p. 144-151. [Добб, Морис, 1935, «Экономическая теория и социалистическая экономика: ответ», *The Review of Economic Studies*, том 2, №2, стр. 144-151.]

Dockès, Pierre, 1990, « Formation et transferts des paradigmes socio-techniques », *Revue française d'économie*, vol. 5, n°4, p. 29–82. [Докес, Пьер, 1990, «Формирование и трансферт социотехнических парадигм», *Revue française d'économie*, том 5, № 4, стр. 29-82.]

Dockès, Pierre, 1993, « Les recettes fordistes et les marmites de l'histoire (1907-1993) », *Revue économique*, vol. 44, n°3, p. 485–527. [Докес, Пьер, 1993, «Фордистские рецепты и черепки истории (1907–1993 гг.)», *Revue économique*, том 44, № 3, стр. 485-527.]

Dockès, Pierre, 1999, *Pouvoir et autorité en économie*, Paris Economica. [Докес, Пьер, 1999, Власть и авторитет в экономике, Париж, Economica.]

Dockès, Pierre, 2000, « Pouvoir, autorité et convention d'obéissance », *Journal of World System Research*, vol. 6, n°3, p. 920–945. [Докес, Пьер, 2000, «Сила, авторитет и условность послушания», *Journal of World System Research*, том 6, № 3, стр. 920-945.]

Dockès, Pierre, 2015, « Les débats sur la stagnation séculaire dans les années 1937-1950 », *Revue économique*, vol. 66, n°5, p. 967–992. [Докес, Пьер, 2015, «Споры о вековом застое в 1937-1950 годах», *Revue économique*, том 66, № 5, стр. 967-992.]

Dockès, Pierre, 2017, *Le capitalisme et ses rythmes, quatre siècles en perspective. Tome 1 : Sous le regard des géants*, Paris Classiques Garnier. [Докес, Пьер, 2017, Капитализм и его ритмы, четыре столетия в перспективе. Том 1: Под пристальным взглядом гигантов, Париж, Classiques Garnier.]

Dockès, Pierre, 2019, *Le Capitalisme et ses rythmes, quatre siècles en perspective. Tome 2 : Splendeurs et misère de la croissance*, Paris Classiques Garnier. [Докес, Пьер, 2019, Капитализм и его ритмы, четыре столетия в перспективе. Том 2: Великолепие и страдания роста, Париж, Classiques Garnier.]

Dockès, Pierre & Potier, Jean-Pierre, 2005, « Léon Walras et le statut de la concurrence : Une étude à partir des Eléments d'économie politique pure », in Bensimon, Guy (ed.), *Histoire des représentations du marché*, Houdiard, p. 366–391. [Докес, Пьер и Потье, Жан-Пьер, 2005, «Леон Вальрас и статус конкуренции: исследование, основанное на элементах чистой политической экономии», в Бенсимон, Ги (ред.), История представления рынка, Houdiard, стр. 366-391.]

Dockès, Pierre & Servet, Jean-Michel, 1992, « Les lecteurs de l'armée morte Note sur les méthodes en histoire de la pensée économique », *Revue européenne des sciences sociales*, vol. 30, n°2, p. 341-364. [Докес, Пьер и Серве, Жан-Мишель, 1992, «Читатели мертвой армии. Заметка о методах в истории экономической мысли», *Revue européenne des sciences sociales*, том 30, № 2, стр. 341-364.]

Dodd, Edwin M., 1932, "For whom are corporate managers trustees?", *Harvard Law Review*, vol. 145, n°7, p. 1145–1163. [Додд, Эдвин М., 1932, «Для кого нужны попечители корпоративных менеджеров?», *Harvard Law Review*, т. 145, № 7, стр. 1145–1163.]

Doeringer, Peter B. & Piore, Michael J., 1971, *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington (MA) Heath. [Дерингер, Питер Б. и Пиоре, Майкл Дж., 1971, Внутренние рынки труда и анализ рабочей силы, Лексингтон (Массачусетс), Heath.]

Doeringer, Peter B. & Piore, Michael J., 1975, "Unemployment and the dual labor market", *The Public Interest*, n°38, p. 67-79. [Дерингер, Питер Б. и Пиоре, Майкл Дж., 1975, «Безработица и двойной рынок труда», *The Public Interest*, № 38, стр. 67-79.]

Domar, Evsey D., 1950, "The Varga Controversy", *The American Economic Review*, vol. 40, n°1, p. 132-151. [Домар, Евсей Д., 1950, «Противоречие Варги», *The American Economic Review*, том 40, № 1, стр. 132-151.]

Domar, Evsey D., 1974, "On the Optimal Compensation of a Socialist Manager", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 88, n°1, p. 1-18. [Домар, Евсей Д., 1974, «Об оптимальном вознаграждении социалистического менеджера», *The Quarterly Journal of Economics*, том 88, № 1, стр. 1-18.]

Dorfman, Joseph, 1934, *Thorstein Veblen and His America*. New-York Augustus Mc Kelley. [Дорфман, Джозеф, 1934, Торстейн Веблен и его Америка, Нью-Йорк, Augustus Mc Kelley.]

Douglas, Alexander, 2015, "Contrived desires, affluence, and welfare : JK Galbraith's Pigovian redistribution argument reconsidered", *European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 23, n°4, p. 1-30. [Дуглас, Александр, 2015, «Надуманные желания, изобилие и благосостояние: пересмотренный аргумент перераспределения Пигу по Дж. К. Гэлбрейту», *European Journal of the History of Economic Thought*, том 23, № 4, стр. 1-30.]

Dowd, Douglas F., 1994, "Against decadence: the work of Robert A. Brady (1901-63)", *Journal of Economic Issues*, vol. 28, n°4, p. 1031-1061. [Дауд, Дуглас Ф., 1994, «Против декаданса: работа Роберта А. Брэди (1901-63)», *Journal of Economic Issues*, том 28, № 4, стр. 1031-1061.]

Downs, Anthony, 1957, *An economic theory of democracy*, New York Harper and Row. [Даунс, Энтони, 1957, Экономическая теория демократии, Нью-Йорк, Harper and Row.]

Drakopoulos, Stavros A., 1992, "Keynes' Economic Thought and the Theory of Consumer Behaviour", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 39, n°3, p. 318-336. [Дракопулос, Ставрос А., 1992, «Экономическая мысль Кейнса и теория потребительского поведения», *Scottish Journal of Political Economy*, том 39, № 3, стр. 318-336.]

Drucker, Peter F., 1946, *Concept of the Corporation*, New York John Day. [Друкер, Питер Ф., 1946, Концепция корпорации, Нью-Йорк, John Day.]

Drucker, Peter F., 1954, *The practice of management*, New York Harper & Row. [Перевод на русский язык: Друкер, Питер Ф., Практика менеджмента, ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015. 61 с.]

Duesenberry, James S., 1949, *Income, saving, and the theory of consumer behavior*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Дьюзенберри, Джеймс С., 1949, Доход, сбережения и теория потребительского поведения, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Dufourt, Daniel, 1983, « La théorie de la firme comme obstacle épistémologique », *Economie industrielle. Problématique et Méthodologie*, Paris Economica, p. 59-66. [Дюфур, Даниэль, 1983, «Теория фирмы как эпистемологическое препятствие», *Economie industrielle. Problématique et Méthodologie*, Париж, Economica, стр. 59-66.]

Dugger, William M., 1980, "Corporate Bureaucracy : The Incidence of the Bureaucratic Process", *Journal of Economic Issues*, vol. 14, n°2, p. 399-409. [Даггер, Уильям М., 1980, «Корпоративная бюрократия: возникновение бюрократического процесса», *Journal of Economic Issues*, том 14, № 2, стр. 399-409.]

Dugger, William M., 1983, "The transaction cost analysis of Oliver E. Williamson: a new synthesis?", *Journal of Economic Issues*, vol. 17, n°1, p. 95-114. [Даггер, Уильям М., 1983, «Анализ транзакционных издержек Оливера Э. Уильямсона: новый синтез?», *Journal of Economic Issues*, том 17, № 1, стр. 95-114.]

Dugger, William M., 1984, "The anatomy of power, by John Kenneth Galbraith", *Journal of Economic Issues*, vol. 18, n°4, p. 1244-1247. [Даггер, Уильям М., 1984, «Анатомия власти, Джон Кеннет Гэлбрейт», *Journal of Economic Issues*, том 18, № 4, стр. 1244-1247.]

Dugger, William M., 1985, "The Continued Evolution of Corporate Power", *Review of Social Economy*, vol. 43, n°1, p. 1-13. [Даггер, Уильям М., 1985, «Продолжение эволюции корпоративной власти», *Review of Social Economy*, том 43, № 1, стр. 113.]

Dugger, William M., 1989, *Corporate Hegemony*, New York Greenwood Press [Даггер, Уильям М., 1989, Корпоративная гегемония, Нью-Йорк, Greenwood Press.]

Dugger, William M., 1990, "The New Institutionalism : New but Not Institutionalism", *Journal of Economic Issues*, vol. 24, n°2, p. 423-431. [Даггер, Уильям М., 1990, «Новый институционализм: новый, но не институциональный», *Journal of Economic Issues*, том 24, № 2, стр. 423-431.]

Dugger, William M., 1995, "Douglass C. North's New Institutionalism", *Journal of Economic Issues*, vol. 29, n°2, p. 453-458. [Даггер, Уильям М., 1995, «Новый институционализм Дугласа К. Норта», *Journal of Economic Issues*, том 29, № 2, стр. 453-458.]

Dugger, William M., 2001, "Progress denied : the unravelling of the New Industrial State", in Keaney, Michael, 2001, p. 183-198. [Даггер, Уильям М., 2001, «Прогресс отрицается: разбираемся в Новом индустриальном обществе», в Кини, Майкл, 2001, стр. 183-198.]

Dugger, William M. & Sherman, Howard J., 1994, "Comparison of Marxism and institutionalism", *Journal of Economic Issues*, vol. 28, n°1, p. 101-127. [Даггер, Уильям М. и Шерман, Говард Дж., 1994, «Сравнение марксизма и институционализма», *Journal of Economic Issues*, том 28, № 1, стр. 101-127.]

Dugger, William M. & Waller, William, 1996, "Radical institutionalism: from technological to democratic instrumentalism", *Review of Social Economy*, vol. 54, n°2, p. 169-190. [Даггер, Уильям М. и Уоллер, Уильям, 1996, «Радикальный институционализм: от технологического инструментализма к демократическому инструментализму», *Review of Social Economy*, том 54, № 2, стр. 169-190.]

Dugger, William & Francis, Gary & Fusfeld, Daniel & al., 1981, "Reading Lists", *Journal of Economic Issues*, vol. 15, n°4, p. 1013-1042. [Даггер, Уильям и Френсис, Гэри и Фасфельд, Дэниел и др., 1981, «Чтение списков», *Journal of Economic Issues*, том 15, № 4, стр. 1013-1042.]

Duménil, Gérard & Lévy, Dominique, 1998, *Au-delà du capitalisme ?*, Paris PUF. [Дюмениль, Жерар и Леви, Доминик, 1998, Помимо капитализма?, Париж, PUF.]

Duménil, Gérard & Lévy, Dominique, 2011, *The crisis of neoliberalism*. Cambridge (MA) Harvard University Press. [Дюмениль, Жерар и Леви, Доминик, 2011, Кризис неолиберализма, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Duménil, Gérard & Lévy, Dominique, 2018, *Managerial Capitalism : Ownership, Management & the coming new mode of production*, Pluto Press. [Дюмениль, Жерар и Леви, Доминик, 2018, Управленческий капитализм: собственность, управление и грядущий новый способ производства, Издательство Pluto Press.]

Dunlop, John T., 1938, "The Movement of Real and Money Wage Rates", *The Economic Journal*, vol. 48, n°191, p. 413-434. [Данлоп, Джон Т., 1938, «Движение реальных и денежных ставок заработной платы», *The Economic Journal*, том 48, № 191, стр. 413-434.]

Dunlop, John T., 1939, "Price Flexibility and the 'Degree of Monopoly'", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 53, n°4, p. 522-534. [Данлоп, Джон Т., 1939, «Ценовая гибкость и «Степень монополии», *The Quarterly Journal of Economics*, том 53, № 4, стр. 522-534.]

Dunlop, John T., 1942, "Wage Policies of Trade Unions", *The American Economic Review*, vol. 32, n°1, p. 290-301. [Данлоп, Джон Т., 1942, «Политика заработной платы профсоюзов», *The American Economic Review*, том 32, № 1, стр. 290-301.]

Dunlop, John T., 1947, "Wage-Price Relations at High Level Employment", *The American Economic Review*, vol. 37, n°2, p. 243-253. [Данлоп, Джон Т., 1947, «Отношения заработной платы и цены при высоком уровне занятости», *The American Economic Review*, том 37, № 2, стр. 243-253.]

Dunlop, John T., 1998, "Real and money wage rates", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n°2, p. 223-234. [Данлоп, Джон Т., 1998, «Реальные и денежные ставки заработной платы», *Journal of Economic Perspectives*, том 12, № 2, стр. 223-234.]

Dunlop, John T. & Higgins, Benjamin, 1942, " 'Bargaining Power' and Market Structures", *Journal of Political Economy*, vol. 50, n°1, p. 1-26. [Данлоп, Джон Т. и Хиггинс, Бенджамин, 1942, «Переговорная власть» и рыночные структуры», *Journal of Political Economy*, том 50, № 1, стр. 1-26.]

Dunn, Stephen P., 2002, "The Origins of the Galbraithian System : Stephen P. Dunn in Conversation with J.K. Galbraith", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 24, n°3, p. 347-365. [Данн, Стивен П., 2002, «Происхождение системы Гэлбрейта: Стивен П. Данн беседует с Дж. К. Гэлбрейтом», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 24, № 3, стр. 347-365.]

Dunn, Stephen P., 2011). *The economics of John Kenneth Galbraith : Introduction, persuasion, and rehabilitation*. Cambridge (UK), Cambridge University Press. [Данн, Стивен П., 2011). Экономика Джона Кеннета Гэлбрейта: Введение, убеждение, реабилитация. Кембридж (Великобритания), Cambridge University Press.]

Dunn, Stephen P. & Mearman, Andrew, 2006, "The Realist Approach of John Kenneth Galbraith", *Challenge*, vol. 49, n°4, p. 7-30. [Данн, Стивен П. и Мирман, Эндрю, 2006, «Реалистичный подход Джона Кеннета Гэлбрейта», *Challenge*, том 49, № 4, стр. 7-30.]

Dunn, Stephen P. & Pressman, Steven, 2005, "The Economic Contributions of John Kenneth Galbraith", *Review of Political Economy*, vol. 17, n°2, p. 161-209. [Данн, Стивен П. и Прессман, Стивен, 2005, «Вклад в экономику Джона Кеннета Гэлбрейта», *Review of Political Economy*, том 17, № 2, стр. 161-209.]

Dunn, Stephen P. & Pressman, Steven, 2006, "The lasting economic contributions of John Kenneth Galbraith, 1908-2006", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29, n°2, p. 179-190. [Данн, Стивен П. и Прессман, Стивен, 2006, «Весомый вклад в экономику Джона Кеннета Гэлбрейта, 1908-2006 гг.», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 29, № 2, стр. 179-190.]

Dunning, John H., 1973, "The determinants of international production", *Oxford economic papers*, vol. 25, n°3, p. 289-336. [Даннинг, Джон Г., 1973, «Детерминанты международного производства», *Oxford economic papers*, том 25, № 3, стр. 289-336.]

Dunning, John H., 1988, "The theory of international production", *The International Trade Journal*, vol. 3, n°1, p. 21-66. [Даннинг, Джон Г., 1988, «Теория международного производства», *The International Trade Journal*, том 3, № 1, стр. 21-66.]

Dutraive, Véronique, 1993, « La firme entre transaction et contrat: Williamson, épigone ou dissident de la pensée institutionnaliste? », *Revue d'économie politique*, vol. 103, n°1, p. 82-105. [Дютрев, Вероник, 1993, «Фирма между сделкой и контрактом: Уильямсон, эпигона или диссидент институциональной мысли?», *Revue d'économie politique*, том 103, № 1, стр. 82-105.]

Dutt, Amitava K., 2008, "The dependence effect, consumption and happiness : Galbraith revisited", *Review of Political Economy*, vol. 20, n°4, p. 527-550. [Датт, Амитав К., 2008, «Эффект зависимости, потребление и счастье: новый взгляд на Гэлбрейта», *Review of Political Economy*, том 20, № 4, стр. 527-550.]

Duverger, Maurice, 1964, *Introduction à la politique*, Paris Gallimard. [Дюверже, Морис, 1964, Введение в политику, Париж, Gallimard.]

Duverger, Maurice, 1972, *Janus, les deux faces de l'occident*, Paris Fayard. [Дюверже, Морис, 1972, Янус, два лица Запада, Париж Fayard.]

Е

Earley, James S., 1955, "Recent Developments in Cost Accounting and the 'Marginal Analysis'", *Journal of Political Economy*, vol. 63, n°3, p. 227-242. [Эрли, Джеймс С., 1955, «Последние разработки в области учета затрат и «маржинального анализа», *Journal of Political Economy*, том 63, № 3, стр. 227-242.]

Earley, James S., 1956, "Marginal policies of 'excellently managed' companies", *The American Economic Review*, vol. 46, n°1, p. 44-70. [Эрли, Джеймс С., 1956, «Маржинальная политика «отлично управляемых» компаний», *The American Economic Review*, том 46, № 1, стр. 44-70.]

Edwards, Franklin R. & Heggstad, Arnold A., 1973, "Uncertainty, market structure, and performance: The Galbraith-Caves hypothesis and managerial motives in banking", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, n°3, p. 455-473. [Эдвардс, Франклин Р. и Хеггстад, Арнольд А., 1973, «Неопределенность, структура рынка и производительность: гипотеза Гэлбрейта-Кейвса и управленческие мотивы в банковской сфере», *The Quarterly Journal of Economics*, том 87, № 3, стр. 455-473.]

Edwards, José M., 2009, *Étude des relations historiques entre analyse économique et analyse psychologique du point de vue de «l'économie du bonheur»*. Thèse de doctorat, Paris 1. [Эдвардс, Жозе М., 2009, Исследование исторических отношений между экономическим анализом и психологическим анализом с точки зрения «экономики счастья». Докторская диссертация, Париж 1.]

Edwards, José M., 2014, "Consumer power and market control : Exploring consumer behaviour in affluent contexts (1946–1980)", *European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 21, n°4, p. 699-723. [Эдвардс, Жозе М., 2014, «Потребительская власть и контроль над рынком: изучение поведения потребителей в богатых условиях (1946–1980)», *The European journal of the history of economic thought*, том 21, № 4, стр. 699-723.]

Edwards, Richard & Reich, Michael & Weisskopf, Thomas, 1972, *The capitalist system: a radical analysis of American society*, London Prentice Hall international. [Эдвардс, Ричард и Райх, Михаэль и Вайскопф, Томас, 1972, Капиталистическая система: радикальный анализ американского общества, Лондон, Prentice Hall international.]

Egan, Michael, 2009, *Barry Commoner and the science of survival: The remaking of American environmentalism*, Cambridge (MA) MIT press. [Иган, Майкл, 2009, Барри Коммонер и наука о выживании: переделка американского энвайронментализма, Кембридж (Массачусетс), MIT press.]

Ehrlich, Paul, 1968, *The population bomb*, New York Ballantine books. [Эрлих, Пауль, 1968, Демографическая бомба, Нью-Йорк, Ballantine Books.]

Eichner, Alfred S., 1968, "Business and the Market Mechanism", in Berg, Ivar (ed.), *The Business of America*, New York Harcourt, Brace & World, p. 167-200 [Эйхнер, Альфред С., 1968, «Бизнес и рыночный механизм», в Берг, Ивар (ред.), Бизнес Америки, Нью-Йорк, Харкорт, Brace & World, стр. 167-200]

Eichner, Alfred S., 1975, "The Megacorp as a Social Innovation and Business History", *Business and Economic History*, vol. 4, n°1, p. 46-66. [Эйхнер, Альфред С., 1975, «Мегакорпорация как социальная инновация и история бизнеса», *Business and Economic History*, том 4, № 1, стр. 46-66.]

Eichner, Alfred S., 1976, *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics*, New York Taylor and Francis. [Эйхнер, Альфред С., 1976, Мегакорпорация и олигополия: микроосновы макродинамики, Нью-Йорк, Taylor and Francis.]

Eichner, Alfred S., 1985, *Toward a new economics: essays in post-Keynesian and institutionalist theory*, New York, ME Sharpe. [Эйхнер, Альфред С., 1985, На пути к новой экономике: очерки посткейнсианской и институциональной теории, Нью-Йорк, ME Sharpe.]

Eisner, Robert, 1967, "The New Industrial State", *Bulletin of Atomic Scientist*, November 1967, p. 30-32. [Эйснер, Роберт, 1967, «Новое индустриальное общество», *Bulletin of Atomic Scientist*, ноябрь 1967, стр. 30-32.]

Elias, Norbert, 1975, *La dynamique de l'occident*, Paris Calmann-Levy. [Элиас, Норберт, 1975, Динамика Запада, Париж, Calmann-Levy.]

Elliott, John E., 1958, "Economic planning reconsidered", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, n°1, p. 55-76. [Элиот, Джон Э., 1958, «Пересмотр экономического планирования», *The Quarterly Journal of Economics*, том 72, № 1, стр. 55-76.]

Ellis, Howard S. (ed.), [1948] 1956, *A survey of contemporary Economics: Volume I*, Homewood (Ill.) Richard D. Irwin Inc. [Эллис, Говард С. (ред.), [1948] 1956, *Survey of Contemporary Economics: Том I*, Хоумвуд (Ил.) Ричард Д. Ирвин Инк.]

Ellman Michael, 2008, "Bergson, Abram (1914–2003)", in Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London Palgrave Macmillan. [Эллман Майкл, 2008, «Бергсон, Абрам (1914-2003)», в Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Лондон Palgrave Macmillan.]

Ely, Richard T., 1886, "Report of the Organization of the American Economic Association", *Publications of the American Economic Association*, vol. 1, no. 1, 1886, pp. 5-32. [Эли, Ричард Т., 1886, «Отчет Организации Американской экономической ассоциации», *Publications of the American Economic Association*, том 1, № 1, 1886, стр. 5-32.]

Ely, Richard T., 1887, "Political Economy in America", *The North American Review*, vol. 144, n°363, p. 113–119. [Эли, Ричард Т., 1887, «Политическая экономия в Америке», *The North American Review*, том 144, № 363, стр. 113-119.]

Ely, Richard T., 1894, *Outlines of Economics*, New York MacMillan. [Эли, Ричард Т., 1894, Очерки по экономике, Нью-Йорк, MacMillan.]

Ely, Richard T., 1900, "The Nature and Significance of Monopolies and Trust", *International Journal of Ethics*, vol. 10, n°3, p. 273-288 [Эли, Ричард Т., 1900, «Природа и значение монополий и доверия», *International Journal of Ethics*, том 10, № 3, стр. 273-288]

Ely, Richard T., 1901, "Competition: Its Nature, Its Permanency, and Its Beneficence", *Publications of the American Economic Association*, vol. 2, n°1, p. 55-70. [Эли, Ричард Т., 1901, «Конкуренция: ее природа, ее постоянство и ее польза», *Publications of the American Economic Association*, том 2, № 1, стр. 55-70.]

Ely, Richard T., 1902, "Industrial Liberty", *Publications of the American Economic Association*, vol. 3, n°1, p. 59-79. [Эли, Ричард Т., 1902, «Промышленная свобода», *Publications of the American Economic Association*, том 3, № 1, стр. 59-79.]

Ely, Richard T., 1908, "Economic Theory and Labor Legislation", *American Economic Association Quarterly*, vol. 9, n°1, p. 124-153. [Эли, Ричард Т., 1908, «Экономическая теория и трудовое законодательство», *American Economic Association Quarterly*, том 9, № 1, стр. 124-153.]

Ely, Richard T., 1910, "The American Economic Association 1885-1909", *American Economic Association Quarterly*, vol. 11, n°1, p. 47-111. [Эли, Ричард Т., 1910, «Американская экономическая ассоциация 1885-1909 гг.», *American Economic Association Quarterly*, том 11, № 1, стр. 47-111.]

Elzinga, Kenneth, 1968, “Oligopoly, the Sherman Act and ‘The New Industrial State’”, *Social Science Quarterly*, vol. 49, n°1, p. 49-57. [Элзинга, Кеннет, 1968, «Олигополия, акт Шермана и «Новое индустриальное общество», *Social Science Quarterly*, том 49, № 1, стр. 49-57.]

Engerman, David C., 2004, “The ironies of the Iron Curtain. The Cold War and the rise of Russian Studies in the United States”, *Cahiers du monde russe. Russie-Empire russe-Union soviétique et États indépendants*, vol. 45, n°3-4, p. 465-495. [Энгерман, Дэвид К., 2004, «Ирония железного занавеса. Холодная война и рост русистики в США», Статьи русского мира. Россия – Российская Империя – Советский Союз и независимые государства, том 45, № 3-4, стр. 465-495.]

Engerman, David C., 2006, “To Moscow and Back: American Social Scientists and the Concept of Convergence”, in Lichtenstein, Nelson (ed.), 2006, p. 47-69. [Энгерман, Дэвид К., 2006, «В Москву и обратно: американские социологи и концепция конвергенции», в Лихтенштейн, Нельсон (ред.), 2006, стр. 47-69.]

Engerman, David C., 2010, “The Price of Success: Economic Sovietology, Development, and the Costs of Interdisciplinarity”, *History of Political Economy*; vol. 42(Suppl_1), p. 234–260. [Энгерман, Дэвид К., 2010, «Цена успеха: экономическая советология, развитие и издержки междисциплинарности», *History of Political Economy*; том 42 (Доп_1), стр. 234-260.]

Erickson, Paul & Klein, Jude L. & Daston, Lorraine & al., 2013, *How reason almost lost its mind: The strange career of Cold War rationality*, Chicago (IL) University of Chicago Press. [Эриксон, Поль и Клейн, Джуд Л. и Дастон, Лоррейн и др., 2013, Как разум чуть не потерял рассудок: странная карьера рациональности времен холодной войны, Чикаго (Иллинойс), University of Chicago Press.]

Evans, George H., 1949, “The Entrepreneur and Economic Theory : A Historical and Analytical Approach”, *The American Economic Review*, vol. 39, n°3, p. 336–348. [Эванс, Джордж Х., 1949, «Предприниматель и экономическая теория: исторический и аналитический подход», *The American Economic Review*, том 39, № 3, стр. 336–348.]

Evans, John S. & Leathers, Charles G., 1973, “Thorstein Veblen and the new industrial state”, *History of Political Economy*, vol. 5, n°2, p. 420-437. Reproduit in Wood, John C. (ed.), *Thorstein Veblen : Critical Assessments*, 1993, London Routledge, p. 138-152. [Эванс, Джон С. и Лезерс, Чарльз Г., 1973, “Торстейн Веблен и Новое индустриальное общество”, *History of Political Economy*, том 5, № 2, стр. 420-437. Воспроизведено в Вуд, Джон С. (ред.), *Thorstein Veblen : Critical Assessments*, 1993, Лондон, Routledge, стр. 138-152.]

Evans, John S. & Leathers, Charles G., 1980, “Veblen on owners, managers, and the control of industry : A reply”, *History of Political Economy*, vol. 14, n°3, p. 441–448. [Эванс, Джон С. и Лезерс, Чарльз Г., 1980, «Веблен о собственниках, менеджерах и контроле промышленности: ответ», *History of Political Economy*, том 14, № 3, стр. 441–448.]

F

Fagg Foster, John, 1946, *Theoretical foundations of government ownership in a capitalist economy*, Doctoral dissertation, University of Texas. [Фагг Фостер, Джон, 1946, Теоретические основы государственной собственности в капиталистической экономике, докторская диссертация, University of Texas.]

Fagg Foster, John, 1981, “The Theory of Institutional Adjustment”, *Journal of Economic Issues*, vol. 15, n°4, p. 923-928. [Фагг Фостер, Джон, 1981, «Теория институциональной адаптации», *Journal of Economic Issues*, том 15, № 4, стр. 923-928.]

Favereau, Olivier, 1988, « La ‘Théorie Générale’ : De l’Économie Conventionnelle à l’Économie des Conventions », *Cahiers d’économie politique*, vol. 14, n°1, p. 197–220. [Фавро, Оливье, 1988, «Общая теория»: от традиционной экономики к экономике условностей», *Cahiers d’économie politique*, том 14, № 1, стр. 197–220.]

Favereau, Olivier, 1989, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol. 40, n°2, p. 273–328. [Пер. на русский язык: Фавро, Оливье, «Внутренние и внешние рынки», Вопросы экономики. 1997. № 10. С.90–103]

Favereau, Olivier & Robé, Jean-Philippe, 2012, « RSE et propriété de la firme », *Encyclopédie des ressources humaines*, p. 1277–1285. [Фавро, Оливье и Робе, Жан-Филипп, 2012, «КСО и собственность фирмы», *Encyclopédie des ressources humaines*, стр. 1277–1285.]

Favereau, Olivier & Pirès, Céline, 2013, « La subordination dans le contrat de travail par Herbert Simon (1951) », *Compte rendu de l’intervention du 14 novembre 2013*, Paris Collège des Bernardins. [Фавро, Оливье и Пирес, Селин, 2013, «Подчинение в трудовом договоре Герберта Симона (1951)», Отчет о вмешательстве от 14 ноября 2013 г., Париж Collège des Bernardins.]

Feldman, Benjamin, 2019, “A Capital for the Age of Growth: Paul Baran, Paul Sweezy, and the Critique of Keynesian Civilization”, *Critical Historical Studies*, vol. 6, n°2, p. 195–221. [Фельдман, Бенджамин, 2019, «Капитал для эпохи роста: Пол Баран, Пол Суэзи и критика кейнсианской цивилизации», *Critical Historical Studies*, том 6, № 2, стр. 195–221.]

Fellner, William, 1949, *Competition among the few: Oligopoly and similar Market Structures*, New York Alfred Knopf. [Феллнер, Уильям, 1949, Конкуренция среди немногих: олигополия и подобные рыночные структуры, Нью-Йорк Alfred Knopf.]

Fels, Rendings (ed.), 1972, *The Second Crisis of Economic Theory: And Other Selected Papers from the American Economic Assoc. Meeting*, General Learning Press. [Фельс, Рендингс (ред.), 1972, Второй кризис экономической теории: и другие избранные статьи с заседания Американской экономической ассоциации, General Learning Press..]

Ferber, Marianne A. & Birnbaum, Bonnie G., 1977, “The ‘new home economics’: Retrospects and prospects”, *Journal of Consumer Research*, vol. 4, n°1, p. 19–28. [Фербер, Марианна А. и Бирмбаум, Бонни Г., 1977, «Новая домашняя экономика: ретроспективы и перспективы», *Journal of Consumer Research*, том 4, № 1, стр. 19–28.]

Ferraton, Cyril & Frobort, Ludovic, 2003, « L’institutionnalisme après 1945 : Galbraith, Hirschman, Myrdal », *L’Économie politique*, vol. 20, n°4, p. 78–79. [Ферратон, Сирил и Фробер, Людовик, 2003, «Институционализм после 1945 года: Гэлбрейт, Хиршман, Мюрдаль», *L’Économie politique*, том 20, № 4, стр. 78–79.]

Ferraton, Cyril & Frobort, Ludovic, 2016, « Ce qu’un manuel d’économie hétérodoxe peut être. The Worldly Philosophers de Robert Heilbroner », *Revue d’histoire des sciences humaines*, vol. 29, p. 89–116. [Ферратон, Сирил и Фробер, Людовик, 2016, «Каким может быть неортодоксальный учебник по экономике. Философы от мира сего Роберта Хайлбронера», *Revue d’histoire des sciences humaines*, том 29, стр. 89–116.]

Ferreira, Rodolphe D. S., 2012, “Competition: the ways to perfection”, *Journal of the American Statistical Association*, vol. 2, n°63, p. 205–218. [Феррейра, Родольф Д. С., 2012, «Конкуренция: пути к совершенству», *Journal of the American Statistical Association*, том 2, № 63, стр. 205–218.]

Fest, Joachim, 2001, *Albert Speer : Le confident d’Hitler*, Paris Perrin. [Фест, Йоахим, 2001, Альберт Шпеер : доверенное лицо Гитлера, Париж, Perrin.]

Fetter, Frank A., 1931, *The Masquerade of Monopoly*, New York Augustus Mc Kelley. [Феттер, Фрэнк А., 1931, Маскарад монополии, Нью-Йорк Augustus Mc Kelley.]

Fetter, Frank A., 1937, "The New Plea for Basing-Point Monopoly", *Journal of Political Economy*, vol. 45, n°5, p. 577–605. [Феттер, Фрэнк А., 1937, «Новый довод в пользу монополии базисной точки», *Journal of Political Economy*, том 45, № 5, стр. 577-605.]

Fetter, Frank A., 1938, "Rejoinder to Professor De Chazeau's Reply", *Journal of Political Economy*, vol. 46, n°4, p. 567–70. [Феттер, Фрэнк А., 1938, «Возражение на ответ профессора де Шазо», *Journal of Political Economy*, том 46, № 4, стр. 567-570.]

Fetter, Frank A., 1948, "Exit basing point pricing", *The American Economic Review*, vol. 38, n°5, p. 815–27. [Феттер, Фрэнк А., 1948, «Выход из базовой точки ценообразования», *The American Economic Review*, том 38, № 5, стр. 815-827.]

Fèvre, Raphaël, 2017, *L'ordolibéralisme (1932-1950): une économie politique du pouvoir*, Thèse de doctorat, Université de Lausanne, Faculté des hautes études commerciales. [Февр, Рафаэль, 2017, Ордолиберализм (1932-1950): политическая экономия власти, Докторская диссертация, Университет Лозанны, Факультет перспективных бизнес-исследований.]

Fiorito, Luca, 2010, "The Institutionalists' Reaction to Chamberlin's Theory of Monopolistic Competition", *Storia Del Pensiero Economico*, vol. 1, p. 51-69. [Фиорито, Лука, 2010, «Реакция институционалистов на теорию монополистической конкуренции Чемберлина», *The history of economic thought*, том 1, стр. 51-69.]

Fiorito, Luca, 2011, "Gerhard Colm on John Maurice Clark's economics of planning public works: an unpublished letter", *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 29, p. 83-93. [Фиорито, Лука, 2011, «Герхард Колм об экономике планирования общественных работ Джона Мориса Кларка: неопубликованное письмо», *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, том 29, стр. 83-93.]

Fiorito, Luca & Vernengo, Matias, 2009, "The other JM: John Maurice Clark and the Keynesian Revolution", *Journal of Economic Issues*, vol. 43, n°4, p. 899-916. [Фиорито, Лука и Верненго, Матиас, 2009, «Другой Дж. М.: Джон Морис Кларк и Кейнсианская революция», *Journal of Economic Issues*, том 43, № 4, стр. 899-916.]

Fisher, Franklin M. & Griliches, Zvi & Kaysen, Carl, 1962a, "The costs of automobile model changes since 1949", *Journal of Political Economy*, vol. 70, n°5, p. 433-451. [Фишер, Франклин М. и Грилиш, Цви и Кейсен, Карл, 1962a, «Стоимость изменения моделей автомобилей с 1949 года», *Journal of Political Economy*, том 70, № 5, стр. 433-451.]

Fisher, Franklin M. & Griliches, Zvi & Kaysen, Carl, 1962b, "The Costs of Automobile Model Changes Since 1949", *The American Economic Review*, vol. 52, n°2, p. 259-261. [Фишер, Франклин М. и Грилиш, Цви и Кейсен, Карл, 1962b, «Стоимость изменения моделей автомобилей с 1949 года», *The American Economic Review*, том 52, № 2, стр. 259-261.]

Fisher, Irving, 1933, "The debt-deflation theory of great depressions", *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol. 1, n°4, p. 337-357. [Фишер, Ирвинг, 1933, «Теория долговой дефляции великих депрессий», *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, том 1, № 4, стр. 337-357.]

Fitoussi, Jean-Paul, 2007, « La fin de l'Histoire (économique) », *Revue de l'OFCE*, vol. 102, n°3, p. 125-135. [Фитусси, Жан-Поль, 2007, «Конец истории (экономической)», *Revue de l'OFCE*, том 102, № 3, стр. 125-135.]

Flanders, Ralph, 1951, « How Are Top Executive Decisions Made? », *The American Economic Review*, vol. 41, n°2, p. 93-97. [Фландерс, Ральф, 1951, «Как принимаются решения высшего руководства?», *The American Economic Review*, том 41, № 2, стр. 93-97.]

Fleury, Jean-Baptiste, 2009, *L'extension de la science économique hors de ses frontières traditionnelles: le cas américain (1949-1992)*, Thèse de doctorat, Université Lumière Lyon 2. [Флери, Жан-Батист, 2009, Расширение экономики за ее традиционные границы: американский случай (1949-1992 гг.), Докторская диссертация, Université Lumière Lyon 2.]

Fleury, Jean-Baptiste, 2012, "The evolving notion of relevance: an historical perspective to the 'economics made fun' movement", *Journal of Economic Methodology*, vol. 19, n°3, p. 303-316. [Флери, Жан-Батист, 2012, «Развивающееся понятие релевантности: историческая перспектива движения «экономика высмеивается», *Journal of Economic Methodology*, том 19, № 3, стр. 303-316.]

Foley, Michael, 2000, « Le libéralisme, ou la recherche d'un réformisme raisonnable », in Heffer, Jean & Ndiaye Pap & et Weil, François (ed.), *La démocratie américaine au XXème siècle*, Paris Belin, p. 73-94. [Фоли, Майкл, 2000, «Либерализм, или Поиск разумного реформизма», в Хеффер, Жан и Ндиайе Пап и Вейл, Франсуа (редактор), *La démocratie américaine au XXème siècle*, Париж Belin, стр. 73-94.]

Fontaine, Philippe, 2010, "Stabilizing American society: Kenneth Boulding and the integration of the social sciences, 1943–1980", *Science in Context*, vol. 23, n°2, p. 221-265. [Фонтен, Филипп, 2010, «Стабилизация американского общества: Кеннет Боулдинг и интеграция социальных наук, 1943–1980 гг.», *Science in Context*, том 23, № 2, стр. 221-265.]

Fontaine, Philippe, 2015, "Introduction: The social sciences in a cross-disciplinary age", *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, vol. 51, n°1, p. 1-9. [Фонтен, Филипп, 2015, «Введение: социальные науки в междисциплинарную эпоху», *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, том 51, № 1, стр. 1-9.]

Fontanel, Jacques & Coulomb, Fanny, 2006, « JK Galbraith, économiste de la paix », *Innovations*, vol. 23, n°1, p. 217–234. [Фонтанель, Жак и Кулон, Фанни, 2006, «Дж. К. Гэлбрейт, экономика мира», *Innovations*, том 23, № 1, стр. 217-234.]

Ford Runge, Carlisle, 2008, "Agricultural economics", in Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London Palgrave Macmillan. [Форд Рунге, Карлайл, 2008, «Сельскохозяйственная экономика», в Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Лондон, Palgrave Macmillan.]

Forder, James, 2014, *Macroeconomics and the Phillips curve myth*, Oxford Oxford University press. [Фордер, Джеймс, 2014, Макроэкономика и миф о кривой Филлипса, Оксфорд, Издательство Oxford University Press.]

Foster, John B., 2008, "Sweezy in perspective", *Monthly Review*, vol. 60, n°1, p. 45-49. [Фостер, Джон В., 2008, «Суизи в перспективе», *Monthly Review*, том 60, № 1, стр. 45-49.]

Foster, William T. & Catchings, Waddill, 1925, *Profits*. Newton (MA) Publications of the Pollak Foundation for Economic Research. [Фостер, Уильям Т. и Кэтчингс, Уоддилл, 1925, Прибыль. Ньютон (Массачусетс), Публикации Фонда экономических исследований Поллака.]

Foster, William T. & Catchings, 1926, *The Dilemma of Drifts*, Newton (MA) Publications of the Pollak Foundation for Economic Research. [Фостер, Уильям Т. и Кэтчингс, 1926, Дилемма дрейфа, Ньютон (Массачусетс), Publications of the Pollak Foundation for Economic Research.]

Fourcade, Marion, 2009, *Economists and Societies : Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*, Princeton (NJ) Princeton University Press. [Фуркад, Марион, 2009, Экономисты и общества: дисциплины и профессии

в США, Великобритании и Франции, 1890–1990-е гг., Принстон (Нью-Джерси), Princeton University Press.]

Franck, Louis R., 1954, « Le capitalisme américain vu par le professeur Galbraith », *Revue française de science politique*, vol. 4, n°4, p. 875-881. [Франк, Луи Р., 1954, «Американский капитализм глазами профессора Гэлбрейта», *Revue française de science politique*, том 4, № 4, стр. 875-881.]

Freedman, Craig, 1998, “Countervailing Egos—Stigler Versus Galbraith”, *History of Economics Review*, vol. 27, n°1, p. 50-75. [Фридман, Крейг, 1998, «Противодействие эго — Стиглер и Гэлбрейт», *History of Economics Review*, том 27, № 1, стр. 50-75.]

Friedman, Milton, 1947, “Lerner on the Economics of Control”, *Journal of Political Economy*, vol. 55, n°5, p. 405-416. [Фридман, Милтон, 1947, «Лернер об экономике управления», *Journal of Political Economy*, том 55, № 5, стр. 405-416.]

Friedman, Milton, 1951, “Some Comments on the Significance of Labor Unions for Economic Policy”, in McCord Wright, David (ed.), 1951, p. 204-234. [Фридман, Милтон, 1951, «Некоторые комментарии о значении профсоюзов для экономической политики», в Маккорд Райт, Дэвид (ред.), 1951, стр. 204-234.]

Friedman, Milton, 1953a, *Essays in positive economics*, Chicago (IL)University of Chicago Press. [Фридман, Милтон, 1953a, Очерки позитивной экономики, Чикаго (Иллинойс), University of Chicago Press.]

Friedman, Milton, 1953b, “What is American Capitalism”, Table ronde de l’Université de Chicago, 28 Juin 1953, *Collected Works of Milton Friedman Project records*, N°2016c21.1178. [Фридман, Милтон, 1953b, «Что такое Американский капитализм», Круглый стол Университета Чикаго, 28 июнь 1953, Собрание сочинений Милтона Фридмана. Проектная документация, № 2016c21.1178.]

Friedman, Milton, 1957, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton (NJ) Princeton University Press. [Пер. на русский язык: Теория функции потребления / Милтон Фридман ; перевод с английского М. П. Соломонова. — Якутск : ИД СВФУ, 2022. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)s.]

Friedman, Milton, 1962, “Capitalism and freedom”, Chicago (IL.) University of Chicago Press. [Пер. на русский язык: Капитализм и свобода / Милтон Фридман ; [пер. с англ. Владимир Козловский]. — Москва : Фонд Либер. миссия : Новое изд-во, 2006. — 236с.]

Friedman, Milton, 1968, “The Role of Monetary Policy”, *The American Economic Review*, vol. 58, n°1, p. 1-17. [Фридман, Милтон, 1968, «Роль денежно-кредитной политики», *The American Economic Review*, том 58, № 1, стр. 1-17.]

Friedman, Milton, 1970, “The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits”, *New York Times Magazine*, 13th September. [Фридман, Милтон, 1970, «Социальная ответственность бизнеса заключается в увеличении его прибыли», *New York Times*, 13 сентября.]

Friedman, Milton, 1977, *From Galbraith to Economic Freedom*, London Institute of Economic Affairs. [Фридман, Милтон, 1977, От Гэлбрейта к экономической свободе, Лондон, Institute of Economic Affairs.]

Friedman, Milton & Friedman, Rose, 1980, *Free to choose : A personal statement*, Orlando Harcourt. [Пер. на русский язык: Свобода выбирать: наша позиция / Милтон Фридман, Роуз Фридман ; [пер. с англ. Татьяна Югай]. — Москва ; Фонд «Либеральная миссия» : Новое изд-во, 2007. — 354.]

Frobert, Ludovic, 2003, *John Kenneth Galbraith : La maîtrise sociale de l'économie*, Paris Michalon. [Фробер, Людовик, 2003, Джон Кеннет Гэлбрейт: Социальный контроль над экономикой, Париж, Michalon.]

Frobert, Ludovic, 2004, «Si vous êtes si malins...». *McCloskey et la rhétorique des sciences économiques*, Lyon ENS éditions. [Фробер, Людовик, 2004, «Если ты такой умный...». *McCloskey et la rhétorique des sciences économiques*, Лион, Издательство ENS.]

Frobert, Ludovic, 2020, “Industrialism in the mirror: Edward S. Mason, reader of the Saint-Simoniens”, *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 27, n°3, p. 410-427. [Фробер, Людовик, 2020, «Индустриализм в зеркале: Эдвард С. Мейсон, читатель сенсимонианцев», *The European journal of the history of economic thought*, том 27, № 3, стр. 410-427.]

Fusfeld, David R., 1972, “The rise of the corporate state in America”, *Journal of Economic Issues*, vol. 6, n°1, p. 1-22. [Фасфельд, Дэвид Р., 1972, «Подъем корпоративного государства в Америке», *Journal of Economic Issues*, том 6, № 1, стр. 1-22.]

G

Gadrey, Jean & Jany-Catrice, Florence, 2012, *Les nouveaux indicateurs de richesse*, Paris La découverte. [Гадри, Жан и Жани-Катрис, Флоранс, 2012, Новые индикаторы богатства, Париж, La Découverte.]

Gäfgen, Gerard, 1974, “On the methodology and political economy of Galbraithian economics”, *Diskussionsbeiträge*, No. 49, Universität Konstanz, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, p. 1-40. [Гефген, Герард, 1974, «О методологии и политэкономии гэлбрейтовской экономики», *Diskussionsbeiträge*, № 49, Констанцский университет, экономический факультет, стр. 1-40.]

Gaitonde, V. A., 1974, “An Answer to the Theory of Convergence”, *Social Scientist*, vol. 3, n°5, p. 38–51. [Гайтонде, В. А., 1974, «Ответ на теорию конвергенции», *Social Scientist*, том 3, № 5, стр. 38-51.]

Galbraith, James K., 1984, “Galbraith and the Theory of the Corporation”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n°1, p. 43-60. [Гэлбрейт, Джеймс К., 1984, «Гэлбрейт и теория корпорации», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 7, № 1, стр. 43-60.]

Galbraith, James K., 2008, *The predator state: How conservatives abandoned the free market and why liberals should too*, New York Simon and Schuster. [Гэлбрейт, Джеймс К., 2008, Государство-хищник: как консерваторы отказались от свободного рынка и почему либералы должны сделать то же самое, Нью-Йорк, Simon and Schuster.]

Galbraith, James K., 2010, « Mais qui sont donc ces économistes ? », *La Vie des idées*, 23 février 2010. [Гэлбрейт, Джеймс К., 2010, «Но кто эти экономисты?», *La Vie des idées*, 23 февраля 2010 года.]

Galbraith, James K., 2012, *Inequality and instability: A study of the world economy just before the great crisis*. Oxford Oxford University Press. [Гэлбрейт, Джеймс К., 2012, Неравенство и нестабильность: исследование мировой экономики незадолго до великого кризиса. Оксфорд, Издательство Oxford University Press.]

Galbraith, James K., 2016, *Inequality — What Everyone Needs to Know*, Oxford Oxford University Press. [Гэлбрейт, Джеймс К., 2016, Неравенство — что нужно знать каждому, Оксфорд, Издательство Oxford University Press.]

Galbraith, James K., 2019, “Sparse, Inconsistent and Unreliable: Tax Records and the World Inequality Report 2018”, *Development and Change*, vol. 50, n°2, p. 329-346. [Гэлбрейт, Джеймс К., 2019, «Скудные, непоследовательные и ненадежные: налого-

вые отчеты и Доклад о неравенстве в мире, 2018 г.», *Development and Change*, том 50, № 2, стр. 329-346.]

Galbraith, James K., 2020, "Backwater Economics: A Life Story", *Journal of Economic Issues*, vol. 54, n°2, p. 287-293. [Гэлбрейт, Джеймс К., 2020, «Застойная экономика: история жизни», *Journal of Economic Issues*, том 54, № 2, стр. 287-293.]

Gambs, John S., 1945, *Beyond Supply and Demand: A Reappraisal of Institutional Economics*, New York Columbia University Press [Гамбс, Джон С., 1945, Помимо спроса и предложения: переоценка институциональной экономики, Нью-Йорк, Columbia University Press]

Gambs, John S., 1975, *John Kenneth Galbraith*, St-Martin's Press. [Гамбс, Джон С., 1975, Джон Кеннет Гэлбрейт, Издательство St-Martin's Press.]

Gambs, John S., 1980, "Allan Gruchy and the association for evolutionary economics", in Adams, John (ed.), 1980, *Institutional Economics*. Springer Dordrecht, p. 26-30. [Гамбс, Джон С., 1980, «Аллан Грачи и ассоциация эволюционной экономики», в Адамс, Джон (ред.), 1980, *Institutional Economics*. Springer Дордрехт, стр. 26-30.]

Gane, Nicholas, 2016, "In and out of neoliberalism: Reconsidering the sociology of Raymond Aron", *Journal of Classical Sociology*, vol. 16, n°3, p. 261-279. [Гейн, Николас, 2016, «В неолиберализме и вне его: переосмысление социологии Раймона Арона», *Journal of Classical Sociology*, том 16, № 3, стр. 261-279.]

Gannage, Charlene, 1980, "ES Varga and the Theory of State Monopoly Capitalism", *Review of Radical Political Economics*, vol. 12, n°3, p. 36-49. [Ганнаж, Шарлин, 1980, «Е.С. Варга и теория государственно-монополистического капитализма», *Review of Radical Political Economics*, том 12, № 3, стр. 36-49.]

Garnett Jr, Robert F., 2006, "Paradigms and pluralism in heterodox economics", *Review of Political Economy*, vol. 18, n°4, p. 521-546. [Гарнетт-младший, Роберт Ф., 2006 г., «Парадигмы и плюрализм в неортодоксальной экономике», *Review of Political Economy*, том 18, № 4, стр. 521-546.]

Gautié, Jérôme, 2018, «D'un siècle à l'autre: salaire minimum, science économique et débat public aux États-Unis, en France et au Royaume-Uni (1890-2015)», *Revue économique*, vol. 69, n°1, p. 67-109. [Готье, Жером, 2018, «От века к веку: минимальная заработная плата, экономика и публичные дебаты в США, Франции и Великобритании (1890–2015 гг.)», *Revue économique*, том 69, № 1, стр. 67-109.]

Geary, Daniel, 2006, "C. Wright Mills and American Social Science", in Lichtenstein, Neil, 2006, p. 135-156. [Гири, Дэниел, 2006, «С. Райт Миллс и американская социология», в Лихтенштейн, Нил, 2006, стр. 135-156.]

Geary, Daniel, 2010, "Economics and Sociology: From Complementary to Competing Perspectives", *History of Political Economy*, vol. 42(Suppl_1), p. 291-314. [Гири, Дэниел, 2010, «Экономика и социология: от взаимодополняющих к конкурирующим перспективам», *History of Political Economy*, том 42(Доп_1), стр. 291-314.]

Gellen, Martin, 1984, "Institutionalist economics and the intellectual origins of national planning in the United States", *Journal of planning education and research*, vol. 4, n°2, p. 75-85. [Геллен, Мартин, 1984, «Институциональная экономика и интеллектуальные истоки национального планирования в США», *Journal of planning education and research*, том 4, № 2, стр. 75-85.]

Georgescu-Roegen, Nicholas, 1977, "The steady state and ecological salvation: a thermodynamic analysis", *BioScience*, vol. 27, n°4, p. 266-70. [Жоржеску-Роен, Николас, 1977, «Стационарное состояние и экологическое спасение: термодинамический анализ», *BioScience*, том 27, № 4, стр. 266-270.]

Gerbier, Bernard, 1979, “‘Industry and trade’ d’Alfred Marshall”, *Revue d’économie industrielle*, vol. 9, n°1, p. 159–173. [Жербье, Бернар, 1979, «Промышленность и торговля Альфреда Маршалла», *Revue d’économie industrielle*, том 9, № 1, стр. 159–173.]

Gerschenkron, Alexander, 1959, “Industrial enterprise in Russia”, in Mason, Edward S. (ed.), 1959, p. 277-300. [Гершенкрон, Александр, 1959, «Промышленное предприятие в России», в Мейсон, Эдвард С. (ред.), 1959, стр. 277-300.]

Gerschenkron, Alexander, 1962, *Economic backwardness in historical perspective*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Пер. на русский язык: Экономическая отсталость в исторической перспективе [Текст] / Александр Гершенкрон ; науч. ред. А. А. Белых, пер. с англ. А. В. Белых ; Российская акад. народного хоз-ва и гос. службы при Президенте Российской Федерации. — Москва : Изд. дом Дело, 2015. — 534 с.]

Gerschenkron, Alexander, 1978, “Samuelson in Soviet Russia: a report”, *Journal of Economic Literature*, vol. 16, n°2, p. 560-573. [Гершенкрон, Александр, 1978, «Самуэльсон в Советской России: отчет», *Journal of Economic Literature*, том 16, № 2, стр. 560-573.]

Gertler, Mark & Gilchrist, Simon, 1991, “Monetary Policy and the Behavior of Small Manufacturing Firms”, *NBER Working Paper* n° 3892, New York NBER. [Гертлер, Марк и Гилкрист, Саймон, 1991, «Денежно-денежная политика и поведение малых производственных фирм», *NBER Working Paper* № 3892, Нью-Йорк, NBER.]

Giddens, Anthony, 1973, *The class structure of the advanced societies*, London Hutchinson. [Гидденс, Энтони, 1973, *Классовая структура развитых обществ*, Лондон, Hutchinson.]

Gilman, Nils, 2006, “The prophet of Post-Fordism: Peter Drucker and the Legitimation of the Corporation”, in Lichtenstein, Neil (ed.), 2006, p. 109-134. [Гилман, Нильс, 2006, «Пророк постфордизма: Питер Друкер и легитимация корпорации», в Лихтенштейн, Нил (ред.), 2006, стр. 109-134.]

Gintis, Herbert M., 1969, *Alienation and power: towards a radical welfare economics*, Center for Educational Policy Research, Harvard Graduate School of Education [Гинтис, Герберт М., 1969, *Отчуждение и власть: к радикальной экономике благосостояния*, Центр исследований образовательной политики, Гарвардская высшая школа образования]

Gintis, Herbert M., 1972, “Consumer behavior and the concept of sovereignty : Explanations of social decay”, *American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 267–278. [Гинтис, Герберт М., 1972, «Потребительское поведение и концепция суверенитета: объяснения социального упадка», *American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 267-278.]

Giocoli, Nicola, 2021, “Free From What? Classical Competition and the Early Decades of American Antitrust”, *New Political Economy*, vol. 26, n°1, p. 86-103. [Джоколи, Никола, 2021, «Свободны от чего? Классическая конкуренция и первые десятилетия американского антимонопольного законодательства», *New Political Economy*, том 26, № 1, стр. 86-103.]

Gioia, Vitantonio, 2000, « L’école historique allemande d’économie », in Béraud, Alain & Faccarello, Gilbert (ed.), 2000, *Nouvelle Histoire de la pensée économique*, Tome III, Paris La découverte, p. 30-73. [Джоя, Витантонио, 2000, «Историческая немецкая школа экономики», в Бери, Ален и Факкарелло, Жильбер (ред.), 2000, *Nouvelle Histoire de la pensée économique*, том III, Париж La Découverte, стр. 30-73.]

Giraud, Yann, 2010, “The changing place of visual representation in economics: Paul Samuelson between principle and strategy, 1941–1955”, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 32, n°2, p. 175-197. [Жиро, Ян, 2010, «Меняющееся место визуальной репрезентации в экономике: Пол Самуэльсон между принципом и стратегией, 1941-1955», *Journal of the History of Economic Thought*, том 32, № 2, стр. 175-197.]

Giraud, Yann, 2014, “Negotiating the “Middle-of-the-Road” Position : Paul Samuelson, MIT, and the Politics of Textbook Writing, 1945-55”, *History of Political Economy*, vol. 46(suppl_1), p. 134–152. [Жиро, Ян, 2014, «Переговоры о «средней позиции»: Пол Самуэльсон, Массачусетский технологический институт, и политика написания учебников, 1945-55 гг.», *History of Political Economy*, том 46(доп. _1), стр. 134-152.]

Giraud, Yann, 2018, “Textbooks in the history of recent economics : The case of Samuelson’s Economics”, *History of Political Economy*, vol. 50, n°3, p. 579–585. [Жиро, Ян, 2018, «Учебники по истории современной экономики: пример экономики Самуэльсона», *History of Political Economy*, том 50, № 3, стр. 579-585.]

Gislain, Jean-Jacques, 2000, « La naissance de l’institutionnalisme : Thorstein Veblen », in Béraud, Alain & Faccarello, Gilbert (ed.), 2000, *Nouvelle Histoire de la pensée économique*, Tome III, Paris La découverte. [Жислен, Жан-Жак, 2000, «Зарождение институционализма: Торстейн Веблен», в Беро, Ален и Факкарелло, Жильбер (ред.), 2000, *Nouvelle Histoire de la pensée économique*, Том III, Париж La Découverte.]

Gislain, Jean-Jacques, 2003, « L’émergence de la problématique des institutions en économie », *Cahiers d’économie politique*, vol. 44, n°1, p. 19–50. [Жислен, Жан-Жак, 2003, «Возникновение проблематики институтов в экономике», *Cahiers d’économie politique*, том 44, № 1, стр. 19-50.]

Gislain, Jean-Jacques, 2012, « Les origines de l’entrepreneur schumpétérien », *Revue Interventions économiques*, n°46, p. 1-34. [Жислен, Жан-Жак, 2012, «Истоки шумпетерианского предпринимателя», *Revue Interventions économiques*, № 46, стр. 1-34.]

Gloria-Palermo, Sandy, 2013, *L’école économique autrichienne*, Paris La découverte. [Глория-Палермо, Сэнди, 2013, *Австрийская школа экономики*, Париж, La Découverte.]

Goglio-Primard, Karine, 2007, *L’entrepreneur français : Modèle pour le XXIe siècle*, Paris L’Harmattan. [Гольо-Примар, Карин, 2007, *Французский предприниматель: модель для 21-го века*, Париж, L’Harmattan.]

Goldin, Claudia, 1995, “Career and family: College women look to the past”, *NBER Working Paper* n°5188, New York NBER. [Голдин, Клаудия, 1995, «Карьера и семья: студентки смотрят в прошлое», *NBER Working Paper* № 5188, Нью-Йорк, NBER.]

Goldin, Claudia, 2006, “The quiet revolution that transformed women’s employment, education, and family”, *American economic review*, vol. 96, n°2, p. 1-21. [Голдин, Клаудия, 2006, «Тихая революция, изменившая занятость, образование и семью женщин», *The American Economic Review*, том 96, № 2, стр. 1-21.]

Goldin, Claudia & Margo, Robert A., 1992, “The great compression: The wage structure in the United States at mid-century”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, n°1, p. 1-34. [Голдин, Клаудия и Марго, Роберт А., 1992, «Великое сжатие: структура заработной платы в США в середине века», *The Quarterly Journal of Economics*, том 107, № 1, стр. 1-34.]

Goldstein, Carolyn M., 2012, *Creating Consumers: Home Economists in Twentieth-Century America*, Chapel Hill (NC) University of North Carolina Press. [Голдстейн, Каролин М., 2012, *Создание потребителей: домашние экономисты в Америке двадцатого века*, Чапел-Хилл (Северная Каролина), Издательство университета Северной Каролины.]

Goode, Richard, 1994, “Gardiner Means on Administered Prices and Administrative Inflation”, *Journal of Economic Issues*, vol. 28, n°1, p. 173–186. [Гуд, Ричард, 1994, «Гардинер Минс о регулируемых ценах и административной инфляции», *Journal of Economic Issues*, том 28, № 1, стр. 173-186.]

Goodman, Nelson, 1978, *Ways of worldmaking*, Hackett Publishing. [Пер. на русский язык: Гудмен, Нельсон, Способы создания миров. Пер. с англ. М.В. Лебедева. — М.: Идея-Пресс; Логос; Практис, 2001. — 376 с..]

Goodwin, Crawford, 2013, “Walter Lippmann: The making of a public economist”, *History of Political Economy*, vol. 45(suppl_1), p. 92-113. [Гудвин, Кроуфорд, 2013, «Уолтер Липпманн: Становление публичного экономиста», *History of Political Economy*, том 45(доп._1), стр. 92-113.]

Gordon, Robert A., 1939, “Financial Control of Large-Scale Enterprise”, *The American Economic Review*, vol. 29, n°1, p. 85-99. [Гордон, Роберт А., 1939, «Финансовый контроль крупного предприятия», *The American Economic Review*, том 29, № 1, стр. 85-99.]

Gordon, Robert A., 1945, *Leadership in the Large Corporation*, Berkeley (CA) University of California Press. [Гордон, Роберт А., 1945, *Лидерство в крупной корпорации*, Беркли (Калифорния) University of California Press.]

Gordon, Robert A., 1952, “Wesley Mitchell and the study of business cycles”, *The Journal of Business of the University of Chicago*, vol. 25, n°2, p. 101-107. [Гордон, Роберт А., 1952, «Уэсли Митчелл и изучение экономического цикла», *The Journal of Business of the University of Chicago*, том 25, № 2, стр. 101-107.]

Gordon, Robert J., 2000, “Interpreting the ‘one big wave’ in US long-term productivity growth”, in *Productivity, technology and economic growth*, Boston (MA) Springer, p. 19-65. [Гордон, Роберт Дж., 2000, «Интерпретация «одной большой волны» долгосрочного роста производительности в США», *Производительность, технологии и экономический рост*, Бостон (Массачусетс), Springer, стр. 19-65.]

Gordon, Robert J., 2003, « Deux siècles de croissance économique: l’Europe à la poursuite des États-Unis », *Revue de l’OFCE*, n°1, p. 9-45. [Гордон, Роберт Дж., 2003, «Два века экономического роста: Европа в погоне за США», *Revue de l’OFCE*, № 1, стр. 9-45.]

Gordon, Robert J., 2011, “11 Controversies about Work, Leisure, and Welfare in Europe and the United States”, In Phelps, Edmund & Sinn, Hans-Werner (ed.), 2011, *Perspectives on the Performance of the Continental Economies*, Cambridge (MA) MIT Press, p. 343-386. [Гордон, Роберт Дж., 2011, «11 споров о работе, отдыхе и социальном обеспечении в Европе и США», Фелпс, Эдмунд и Синн, Ханс-Вернер (ред.), 2011, *Перспективы развития континентальной экономики*, Кембридж (Массачусетс), Издательство MIT, стр. 343-386.]

Gordon, Robert J., 2016, *The rise and fall of American growth: The US standard of living since the civil war*, Princeton (NJ) Princeton University Press. [Гордон, Роберт Дж., 2016, *Взлет и падение американского роста: уровень жизни в США после гражданской войны*, Принстон (Нью-Джерси) Издательство Princeton University Press.]

Gordon, Scott, 1968, “The close of the Galbraithian System”, *Journal of Political Economy*, vol. 76, n°4, p. 635-644. [Гордон, Скотт, 1968, «Конец системы Гэлбрейта», *Journal of Political Economy*, том 76, № 4, стр. 635-644.]

Gordon, Scott, 1969, “The Galbraithian System -Rejoinder”, *Journal of Political Economy*, vol. 77, n°6, p. 953-956. [Гордон, Скотт, 1969, «Система Гэлбрейта – Возражение», *Journal of Political Economy*, том 77, № 6, стр. 953-956.]

Gorz, André, 1975, *Écologie et politique*, Paris Galilée. [Горц, Андре, 1975, *Экология и политика*, Париж, Galilée.]

Goutsmedt, Aurélien. & Pinzón-Fuchs Erich & Renault, Mathieu & Sergi, Francesco, 2019), “Reacting to the Lucas Critique: The Keynesians’ Replies”, *History of Political Economy*, vol. 51, n°3, p. 535-556. [Гутсмедт, Орельен и Пинзон-Фукс Эрих и Рено,

Матье и Сержи, Франческо, 2019, «Реакция на критику Лукаса: ответы кейнсианцев», *History of Political Economy*, том 51, № 3, стр. 535-556.]

Granick David, 1954, *Management of the industrial Firm in the USSR*, New York Columbia University Press. [Граник, Дэвид, 1954, Управление промышленной фирмой в СССР, Нью-Йорк, Columbia University Press.]

Granick David, 1960, *The Red Executive*, New York Doubleday. [Граник, Дэвид, 1960, Красный директор, Нью-Йорк, Даблдэй.]

Grant, Colin, 1991, "Friedman Fallacies", *Journal of Business Ethics*, vol. 10, n°12, p. 907-914. [Грант, Колин, 1991, «Заблуждения Фридмана», *Journal of Business Ethics*, том 10, № 12, стр. 907-914.]

Grant, James L., 1997, *Bernard M. Baruch: The adventures of a wall street legend*, John Wiley & Sons. [Грант, Джеймс Л., 1997, Бернард М. Барух: Приключения легенды Уолл-стрит, John Wiley & Sons.]

Gray, Roger, 1957, "Caricature and the Orientation of Agricultural Economics", *Journal of Farm Economics*, vol. 39, n°1, p. 1-7. [Грей, Роджер, 1957, «Карикатура и направление аграрной экономики», *Journal of Farm Economics*, том 39, № 1, стр. 1-7.]

Greenwood, Daphne, 1984, "The Economic Significance of "Woman's Place" in Society: A New-Institutionalist View", *Journal of Economic Issues*, vol. 18, n°3, p. 663-680. [Гринвуд, Дафни, 1984, «Экономическое значение «места женщины» в обществе: новый институциональный взгляд», *Journal of Economic Issues*, том 18, № 3, стр. 663-680.]

Grémion, Pierre, 1986, « Berlin 1950. Aux origines du congrès pour la Liberté de la Culture », *Commentaire*, vol. 34, n°2, p. 269-280. [Гремион, Пьер, 1986, «Берлин 1950. Истоки Конгресса за культурную свободу», *Commentaire*, том 34, № 2, стр. 269-280.]

Grémion, Pierre, 1995, *Intelligence de l'anticommunisme : Le Congrès pour la liberté de la culture à Paris (1950-1975)*, Paris Fayard. [Гремион, Пьер, 1995, Интеллект антикоммунизма: Конгресс за свободу культуры в Париже (1950-1975 гг.), Париж, Fayard.]

Grémion, Pierre, 2010, « La réception d'Albert Hirschman à Paris », *The Tocqueville Review*, vol. 31, n°2, p. 97-115. [Гремион, Пьер, 2010, «Реакция на Альберта Хиршмана в Париже», *The Tocqueville Review*, том 31, № 2, стр. 97-115.]

Grether, Ewald T., 1968, "Galbraith versus the Market : A Review Article", *Journal of Marketing*, vol. 32, n°1, p. 9-13. [Гретер, Эвальд Т., 1968, «Гэлбрейт против рынка: обзорная статья», *Journal of Marketing*, том 32, № 1, стр. 9-13.]

Grether, Ewald T., 1970, "Industrial Organization : Past History and Future Problems", *The American Economic Review*, vol. 60, n°2, p. 83-89. [Гретер, Эвальд Т., 1970, «Промышленная организация: история прошлого и проблемы будущего», *The American Economic Review*, том 60, № 2, стр. 83-89.]

Grossbard-Shechtman, Shoshana, 2001, "The new home economics at Colombia and Chicago", *Feminist Economics*, vol. 7, n°3, p. 103-130. [Гроссбард-Шехтман, Шошана, 2001 г., «Новая домашняя экономика в Колумбии и Чикаго», *Feminist Economics*, том 7, № 3, стр. 103-130.]

Groves, Harold M., 1974, *Tax philosophers: two hundred years of Thought in Great Britain and the United States?* Maddison (WI) University of Wisconsin Press. [Гроувз, Харолд М., 1974, Налоговые философы: двести лет мысли в Великобритании и Соединенных Штатах? Мэддисон (WI) Издательство University of Wisconsin Press.]

Gruchy, Alan G., 1939a, "The concept of national planning in institutional economics", *Southern Economic Journal*, vol. 6, n°2, p. 121-144. [Грачи, Алан Г., 1939a, «Концеп-

ция национального планирования в институциональной экономике», *Southern Economic Journal*, том 6, № 2, стр. 121-144.]

Gruchy, Alan G., 1939b, "The Economics of the National Resources Committee", *The American Economic Review*, vol. 29, n°1, p. 60-73. [Грачи, Алан Г., 1939b, «Экономика Комитета национальных ресурсов», *The American Economic Review*, том 29, № 1, стр. 60-73.]

Gruchy, Alan G., 1969, "Neoinstitutionalism and the Economics of Dissent" *Journal of Economic Issues*, vol. 3, n°1, p. 3-17. [Грачи, Алан Г., 1969, «Неоинституционализм и экономика инакомыслия», *Journal of Economic Issues*, том 3, № 1, стр. 3-17.]

Gruchy, Alan G., 1974, *Contemporary Economic Thought: The Contribution of Neo-Institutional Economics*, Clifton (NJ) Augustus Kelley. [Грачи, Алан Г., 1974, Современная экономическая мысль: вклад неоинституциональной экономики, Клифтон (Нью-Джерси) Augustus Kelley.]

Gruchy, Alan G., 1977, "Institutionalism, planning, and the current crisis", *Journal of Economic Issues*, vol. 11, n°2, p. 431-448. [Грачи, Алан Г., 1977, «Институционализм, планирование и текущий кризис», *Journal of Economic Issues*, том 11, № 2, стр. 431-448.]

Gruchy, Alan G., 1978, "Institutional Economics : Its influence and prospects", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 37, n°3, p. 271-281. [Грачи, Алан Г., 1978, «Институциональная экономика: ее влияние и перспективы», *American Journal of Economics and Sociology*, том 37, № 3, стр. 271-281.]

Gruchy, Alan G., 1981, "Organized Labor and Institutional Economics", *Journal of Economic Issues*, vol. 15, n°2, p. 311-324. [Грачи, Алан Г., 1981, «Организованный труд и институциональная экономика», *Journal of Economic Issues*, том 15, № 2, стр. 311-324.]

Gruchy, Alan G., 1982, "The Current State of Institutional Economics : The Movement's Limited Impact on the Conventional Science Is Ascribed to Disunity, Disinterest in General Theory", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 41, n°3, p. 225-242. [Грачи, Алан Г., 1982, «Текущее состояние институциональной экономики: Ограниченное влияние движения на конвенциональную науку объясняется разобщенностью, незаинтересованностью в общей теории», *American Journal of Economics and Sociology*, том 41, № 3, стр. 225-242.]

Guéry, Alain, 2001, « Propriété, droit et institution dans l'institutionnalisme américain », *Journal of the American Statistical Association*, vol. 40, n°2, p. 9-38. [Гери, Ален, 2001, «Собственность, закон и институт в американском институционализме», *Journal of the American Statistical Association*, том 40, № 2, стр. 9-38.]

Guicherd, Thibault, 2017, *Essai sur la genèse de la théorie de la concurrence monopolistique d'Edward H. Chamberlin*, Thèse de doctorat, Université Lumière Lyon 2. [Гишер, Тибо, 2017, Очерк генезиса теории монополистической конкуренции Эдварда Г. Чемберлина, Докторская диссертация, Université Lumière Lyon 2.]

Guicherd, Thibault, 2018, Edward H. Chamberlin's Duopoly : The Reformulation of Monopolistic Competition Theory, *History of Economic Ideas*, vol. 26, n°2, p. 51-63. [Гишер, Тибо, 2018, Дуополия Эдварда Г. Чемберлина: переформулировка теории монополистической конкуренции, *History of Economic Ideas*, том 26, № 2, стр. 51-63.]

Gurley, John G., 1971, "The state of political economics", *The American Economic Review*, vol. 61, n°2, p. 53-62. [Герли, Джон Г., 1971, «Состояние политической экономики», *The American Economic Review*, том 61, № 2, стр. 53-62.]

Н

Haberler, Gottfried, 1951, "Wage Policy, Employment, and Economic Stability", in McCord Wright, David (ed.), 1951, p. 34-62. [Хаберлер, Готфрид, 1951, «Политика заработной платы, занятость и экономическая стабильность», в Маккорд Райт, Дэвид (ред.), 1951, стр. 34-62.]

Haberler, Gottfried, 1960, *Inflation, Its causes and cures*, Washington (DC) American Enterprise Association. [Хаберлер, Готфрид, 1960, Инфляция, ее причины и методы борьбы, Вашингтон (Округ Колумбия), American Enterprise Association.]

Haley, Bernard (ed.), 1952, *A survey of contemporary Economics (Volume 2)*, Homewood (IL), Richard D. Irwin Inc. [Хейли, Бернанд (ред.), 1952, Обзор современной экономики (Том 2), Хоумвуд (Иллинойс), Richard D. Irwin Inc.]

Hall, Robert L. & Hitch, Charles J., 1939, "Price theory and business behaviour", *Oxford economic papers*, vol. 2, p. 12-45. [Холл, Роберт Л. и Хитч, Чарльз Дж., 1939, «Теория цен и деловое поведение», *Oxford economic papers*, том. 2, стр. 12-45.]

Halimi, Serge, 1997, *Les nouveaux chiens de garde*, Paris Raisons d'agir. [Алими, Серж, 1997, Новые сторожевые псы, Париж, Raisons d'agir.]

Halsmayer, Verena & Hounshell, Eric, 2020, "How does economic knowledge have a politics? On the frustrated attempts of John K. Galbraith and Robert M. Solow to fix the political meaning of economic models in The Public Interest", *KNOW: A Journal on the Formation of Knowledge*, vol. 4, n°2, p. 263-293. [Халсмайер, Верена и Хауншелл, Эрик, 2020 г., «Как экономические знания имеют политику? О неудавшихся попытках Джона К. Гэлбрейта и Роберта М. Солоу зафиксировать политический смысл экономических моделей в «The Public Interest», *KNOW: A Journal on the Formation of Knowledge*, том 4, № 2, стр. 263-293.]

Hamilton, David B., 1987, "Institutional economics and consumption", *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n°4, p. 1531-1554. [Гамильтон, Дэвид В., 1987, «Институциональная экономика и потребление», *Journal of Economic Issues*, том 21, № 4, стр. 1531-1554.]

Hamilton, Walton H., 1919, "The institutional approach to economic theory", *The American Economic Review*, vol. 9, n°1, p. 309-318. [Гамильтон, Уолтон Г., 1919, «Институциональный подход к экономической теории», *The American Economic Review*, том 9, № 1, стр. 309-318.]

Hamilton, Walton H., 1941, *Patents and Free Enterprise, Temporary National Economic Committee*, Monograph n°31. Washington (DC) Government Printing Office. [Гамильтон, Уолтон Г., 1941, Патенты и свободное предпринимательство, Временный национальный экономический комитет, Монография № 31. Вашингтон (Округ Колумбия), Правительственное издательство.]

Hamilton, Walton H., 1957, *The politics of industry*, New York Alfred Knopf. [Гамильтон, Уолтон Г., 1957, Политика промышленности, Нью-Йорк, Alfred Knopf.]

Hammar, Conrad, 1957, "Agricultural Economists and Farm Policy", *Journal of Farm Economics*, vol. 39, n°4, p. 881-893. [Хаммар, Конрад, 1957, «Экономисты-агрономы и фермерская политика», *Journal of Farm Economics*, том 39, № 4, стр. 881-893.]

Haney, Lewis H., 1919, "Economic Theory-Discussion", *The American Economic Review*, vol. 9, n°1, p. 320-321. [Хэни, Льюис Г., 1919, «Экономическая теория-дискуссия», *The American Economic Review*, том 9, № 1, стр. 320-321.]

Hansen, Alvin H., 1920, "The Sequence in War Prosperity and Inflation", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 89, p. 234-246. [Хансен, Элвин

Х., 1920, «Последовательность военного процветания и инфляции», *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, том 89, стр. 234-246.]

Hansen, Alvin H., 1921a, *Cycle Prosperity and Depression in the United States, Great Britain and Germany: a study of monthly data 1902-1908*, Doctoral Dissertation, Madison, University of Wisconsin. [Хансен, Элвин Х., 1921а, Цикл процветания и депрессии в США, Великобритании и Германии: изучение месячных данных 1902-1908 гг., Докторская диссертация, Мадисон, Висконсинский университет.]

Hansen, Alvin H., 1921b) "The Technological Interpretation of History", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 36, n°1, p. 72-83. [Хансен, Элвин Х., 1921b, «Технологическая интерпретация истории», *The Quarterly Journal of Economics*, том 36, № 1, стр. 72-83.]

Hansen, Alvin H., 1922a, "Industrial Classes in the United States in 1920", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 18, n°140, p. 503-506. [Хансен, Элвин Х., 1922а, «Промышленные классы в Соединенных Штатах в 1920 году», *Journal of the American Statistical Association*, том 18, № 140, стр. 503-506.]

Hansen, Alvin H., 1922b, "The Buying Power of Labor During the War", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 18, n°137, p. 56-66. [Хансен, Элвин Х., 1922b, «Покупательная способность труда во время войны», *Journal of the American Statistical Association*, том 18, № 137, стр. 56-66.]

Hansen, Alvin H., 1927, *Business-cycle theory: its development and present status*, Boston (MA) Ginn & Company. [Хансен, Элвин Х., 1927, Теория бизнес-циклов: ее развитие и современное состояние, Бостон (Массачусетс), Ginn & company.]

Hansen, Alvin H., 1931, "Institutional Frictions and Technological Unemployment", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 45, n°4, p. 684-697. [Хансен, Элвин Х., 1931, «Институциональные трения и технологическая безработица», *The Quarterly Journal of Economics*, том 45, № 4, стр. 684-697.]

Hansen, Alvin H., 1936, "Mr. Keynes on Underemployment Equilibrium", *Journal of Political Economy*, vol. 44, n°5, p. 667-686. [Хансен, Элвин Х., 1936, «Мистер Кейнс о равновесии неполной занятости», *Journal of Political Economy*, том 44, № 5, стр. 667-686.]

Hansen, Alvin H., 1938, *Full Recovery or Stagnation?*, New-York Norton. [Хансен, Элвин Х., 1938, Полное восстановление или стагнация?, Нью-Йорк, Нортон.]

Hansen, Alvin H., 1939, "Economic progress and declining population growth", *The American economic review*, vol. 29, n°1, p. 1-15. [Хансен, Элвин Х., 1939, «Экономический прогресс и снижение прироста населения», *The American Economic Review*, том 29, № 1, стр. 1-15.]

Hansen, Alvin H., 1941a, "Defense Financing and Inflation Potentialities", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 23, n°1, p. 1-7. [Хансен, Элвин Х., 1941а, «Финансирование обороны и инфляционный потенциал», *The Review of Economics and Statistics*, том 23, № 1, стр. 1-7.]

Hansen, Alvin H., 1941b, "Some Additional Comments on the Inflation Symposium", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 23, n°2, p. 91-93. [Хансен, Элвин Х., 1941b, «Некоторые дополнительные комментарии к симпозиуму по инфляции», *The Review of Economics and Statistics*, том 23, № 2, стр. 91-93.]

Hansen, Alvin H., 1942, *After the war — Full employment*, National Resources Planning Board. [Хансен, Элвин Х., 1942, После войны — Полная занятость, Национальный совет по планированию ресурсов.]

Hansen, Alvin H., 1943, "The postwar economy", in Harris, Seymour, 1943a, p. 9-26. [Хансен, Элвин Х., 1943, «Послевоенная экономика», Харрис, Сеймур, 1943а, стр. 9-26.]

Hansen, Alvin H., 1947, *Economic Policy and Full Employment*, New York McGraw-Hill. [Хансен, Элвин Х., 1947, Экономическая политика и полная занятость, Нью-Йорк, McGraw-Hill.]

Hansen, Alvin H., 1952, "The influence of Keynesian thinking in the United States", *Weltwirtschaftliches Archiv*, n°69, p. 1-16. [Хансен, Элвин Х., 1952, «Влияние кейнсианского мышления в США», Мировой экономический архив, № 69, стр. 1-16.]

Hansen, Alvin H., 1966, "Keynes after thirty years (with special reference to the United States)", *Weltwirtschaftliches Archiv*, n°97, 213-232. [Хансен, Элвин Х., 1966, «Кейнс через тридцать лет (со специальной ссылкой на США)», Мировой экономический архив, № 97, 213-232.]

Hansen, Alvin H., & Perloff, Harwey S., 1944, *State and local finance in the national economy*, New York WW Norton and Company. [Хансен, Элвин Х., и Перлофф, Харви К., 1944, Государственные и местные финансы в народном хозяйстве, Нью-Йорк, WW Norton and Company.]

Harcourt, Geoffrey C., 1991, "Turner, Joan Robinson and the Americans", *History of Political Economy*, vol. 23, n°1, p. 158-164. [Харкорт, Джеффри К., 1991, «Тернер, Джоан Робинсон и американцы», *History of Political Economy*, том. 23, № 1, стр. 158-164.]

Harrington, Michael, 1962, *The other America*, New York Simon and Schuster. [Пер. на русский язык: Харрингтон, Майкл, Другая Америка, Издательство иностранной литературы, М.: 1963, 209 с.]

Harris, Abram L., 1932, "Types of institutionalism", *Journal of Political Economy*, vol. 40, n°6, p. 721-749. [Харрис, Абрам Л., 1932, «Виды институционализма», *Journal of Political Economy*, том 40, № 6, стр. 721-749.]

Harris, Seymour E. (ed), 1943a, *Postwar economic problems*, New York McGraw Hill. [Харрис, Сеймур Э. (ред.), 1943а, Послевоенные экономические проблемы, Нью-Йорк, Макгроу Хилл.]

Harris, Seymour E., 1943b, "Introduction", in Harris, Seymour (ed.), 1943a, p. 1-6. [Харрис, Сеймур Э., 1943b, «Введение», Харрис, Сеймур (ред.), 1943а, стр. 1-6.]

Harris, Seymour E. (ed.), 1947a, *The new economics : Keynes' influence on Theory and Public policy*, London Dennis Dobson LDT. [Харрис, Сеймур Э. (ред.), 1947а, Новая экономика: влияние Кейнса на теорию и государственную политику, Лондон, Dennis Dobson LDT.]

Harris, Seymour E., 1947b, "Introduction", in Harris, Seymour (ed.), 1947a, p. 3-64. [Харрис, Сеймур Э., 1947b, «Введение», Харрис, Сеймур (ред.), 1947а, стр. 3-64.]

Harris, Seymour E. 1948, *The European Recovery Program*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Харрис, Сеймур Э. 1948, Европейская программа восстановления, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Harris, Seymour E. (ed.), 1948, *Saving American capitalism: A liberal economic program*, New York Alfred Knopf. [Харрис, Сеймур Э. (ред.), 1948, Спасение американского капитализма: либеральная экономическая программа, Нью-Йорк, Alfred Knopf.]

Harris, Sarah M., 2016, *The CIA and the congress for cultural freedom in the early cold war: The Limits of Making Common Cause*. New York Routledge. [Харрис, Сара М., 2016, ЦРУ и Конгресс за культурную свободу в начале холодной войны: пределы общего дела. Нью-Йорк, Routledge.]

Harrison, Robert S. & Wilber, Charles K., 1978, "The methodological basis of institutional economics : Pattern model, storytelling, and holism", *Journal of Economic Issues*, vol. 12, n°1, p. 61-89. [Харрисон, Роберт С. и Уилбер, Чарльз К., 1978, «Ме-

тодологическая основа институциональной экономики: паттерн-модель, сторителлинг и холизм», *Journal of Economic Issues*, том 12, № 1, стр. 61-89.]

Hart, Oliver, 1989, "An Economist's Perspective on the Theory of the Firm", *Columbia Law Review*, vol. 89, n°7, p. 1757-1774. [Харт, Оливер, 1989, «Взгляд экономиста на теорию фирмы», *Columbia Law Review*, том 89, № 7, стр. 1757-1774.]

Hart, Oliver & Moore, John, 1994, "A theory of debt based on the inalienability of human capital", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, n°4, p. 841-879. [Харт, Оливер и Мур, Джон, 1994, «Теория долга, основанная на неотчуждаемости человеческого капитала», *The Quarterly Journal of Economics*, том 109, № 4, стр. 841-879.]

Hashimoto, Tsutomu, 2018, "A Fundamental Economic Thought Problem on Peace and War since the Cold War", *The history of economic thought*, vol. 59, n°2, p. 19-34. [Хасимото, Цутомо, 2018, «Фундаментальная проблема экономической мысли о мире и войне после холодной войны», *The history of economic thought*, том 59, № 2, стр. 19-34.]

Nautcoeur, Pierre-Cyril, 2009, *La crise de 1929*, Paris La Découverte. [Откер, Пьер-Сириль, 2009, Кризис 1929 года, Париж, La Découverte.]

Hayek, Friedrich A. (ed.), [1935a] 1963, *Collectivist economic planning*. London Routledge and Kegan. [Хайек, Фридрих А. (ред.), [1935a] 1963, Коллективное экономическое планирование, Лондон, Routledge and Kegan.]

Hayek, Friedrich A., 1935b, "The present state of the debate" in Hayek, Friedrich A., 1935a, p. 201-243. [Хайек, Фридрих А., 1935b, «Современное состояние дебатов» в Хайек, Фридрих А., 1935a, стр. 201-243.]

Hayek, Friedrich A., 1937, "Economics and Knowledge", *Economica*, vol. 4, n°13, p. 33-54. [Рус. пер. статьи «Экономика и знание» см. в: Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск: Социум, 2009.]

Hayek, Friedrich A., 1939, "Freedom and the Economic System", in Caldwell, Bruce (ed.), 1997, *The collected works of F. A. Hayek*, vol. 10, *Socialism and war: Essays, documents, reviews*, London Routledge, p. 189-211. [Хайек, Фридрих А., 1939, «Свобода и экономическая система», в Колдуэлл, Брюс (ред.), 1997, Собрание сочинений Ф. А. Хайека, том 10, Социализм и война: Очерки, документы, рецензии, Лондон, Routledge, стр. 189-211.]

Hayek, Friedrich A., 1940, "How to pay for the war, by J.M. Keynes", *The Economic Journal*, vol. 50, n°198/199, p. 321-326. [Хайек, Фридрих А., 1940, «Как заплатить за войну, Дж. М. Кейнс», *The Economic Journal*, том 50, № 198/199, стр. 321-326.]

Hayek, Friedrich A., 1944, *The Road to Serfdom*, London Routledge. [Пер. на русский язык: Хайек, Фридрих А., Дорога к рабству, Изд-во АСТ, 2017.]

Hayek, Friedrich A., 1945, "The use of Knowledge in society", *The American Economic Review*, vol. 35, n°4, p. 519-530. [Рус. пер. статьи «Использование знаний в обществе» см. в: Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск: Социум, 2009.]

Hayek, Friedrich A., 1961, "The Non Sequitur of the Dependence Effect", *Southern Economic Journal*, vol. 27, n°4, p. 346-348. [Хайек, Фридрих А., 1961, «Непоследовательность эффекта зависимости», *Southern Economic Journal*, том 27, № 4, стр. 346-348.]

Hayek, Friedrich A., 1973, *Law, legislation and liberty : A new statement of the liberal principles of justice and political economy*, London Routledge. [Хайек, Фридрих А., 1973, Закон, законодательство и свобода: новое изложение либеральных принципов справедливости и политической экономии, Лондон, Routledge.]

Hayek, Friedrich A., 1983, Nobel Prize-Winning economist: Friedrich Hayek (Interviews), University of California (Los Angeles) Oral History Program. [Хайек, Фридрих

- А., 1983, Лауреат Нобелевской премии по экономике: Фридрих Хайек (Интервью), Калифорнийский университет (Лос-Анджелес), Устная программа по истории.]
- Head, John G., 1966) "On Merit Goods", *Finanzarchiv*, vol. 25, n°1, p. 1–29. [Хэд, Джон Г., 1966, «О добросовестных товарах», Финансовый архив, том 25, № 1, стр. 1-29.]
- Hébert, Claud & Potier, J. P., 1987, "The surprising history of the *Mélanges d'économie politique et sociale*, a previously unpublished work by Leon Walras", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 9, n°1, p. 67-79. [Эбер, Клод и Потье, Дж. П., 1987, «Удивительная история Смеси политической и социальной экономики, ранее не публиковавшаяся работа Леона Вальраса», *Journal of the History of Economic Thought*, том 9, № 1, стр. 67-79.]
- Hédoin, Cyril, 2009a, *Le rapport entre théorie et histoire dans les approches historicistes et institutionnalistes en économie : Essai de reconstruction rationnelle du programme de recherche scientifique de l'institutionnalisme historique*, Thèse de doctorat, Université de Reims Champagne-Ardenne. [Эдуан, Сирил, 2009а, Взаимосвязь между теорией и историей в историцистском и институциональном подходах к экономике: эссе о рациональной реконструкции научно-исследовательской программы исторического институционализма, Докторская диссертация, Université de Reims, Шампань-Арденны.]
- Hédoin, Cyril, 2009b, "Weber and Veblen on the rationalization process", *Journal of Economic Issues*, vol. 43, n°1, p. 167–188. [Эдуан, Сирил, 2009b, «Вебер и Веблен о процессе рационализации», *Journal of Economic Issues*, том 43, № 1, стр. 167-188.]
- Hédoin, Cyril, 2010a, "Did Veblen generalize Darwinism (and why does it matter)?", *Journal of Economic Issues*, vol. 44, n°4, p. 963–990. [Эдуан, Сирил, 2010а, «Обобщали ли Веблен дарвинизм (и почему это имеет значение)?», *Journal of Economic Issues*, том 44, № 4, стр. 963-990.]
- Hédoin, Cyril, 2010b, «Vers un changement de paradigme en économie?», *La vie des idées*, 6 avril 2010. [Эдуан, Сирил, 2010b, «К смене парадигмы в экономике?», *La vie des idées*, 6 апрель 2010.]
- Hédoin, Cyril, 2013, *L'institutionnalisme historique et la relation entre théorie et histoire en économie*, Paris Classiques Garnier. [Эдуан, Сирил, 2013, Исторический институционализм и связь между теорией и историей в экономике, Париж Classiques Garnier.]
- Hédoin, Cyril, 2017, "Normative economics and paternalism : The problem with the preference-satisfaction account of welfare", *Constitutional Political Economy*, vol. 28, n°3, p. 286–310. [Эдуан, Сирил, 2017, «Нормативная экономика и патернализм: проблема с объяснением благосостояния предпочтением-удовлетворением», *Constitutional Political Economy*, том 28, № 3, стр. 286–310.]
- Heilbroner, Robert, 1953, *The worldly philosophers: The lives, times and ideas of the great economic thinkers*, New York Simon and Schuster. [Пер. на русский язык: Философы от мира сего : великие экономические мыслители: их жизнь, эпоха и идеи / Роберт Л. Хайлбронер ; пер. с англ. Ильи Файбисовича. — Москва : КоЛибри, 2008. — 430с.]
- Heilbroner, Robert, [1962] 2002, *The making of economic society*, 11th edition (with Milberg, William), New York Prentice Hall. [Хайлбронер, Роберт, [1962] 2002, Становление экономического общества, 11 издание (с Милбергом, Уильямом), Нью-Йорк, Prentice Hall.]
- Heilbroner, Robert, 1967, "Capitalism without tears", *The New York Review*, June 29th, 1967. [Хайлбронер, Роберт, 1967, «Капитализм без слез», *The New York Review*, июнь 29, 1967.]

Heilbroner, Robert, 1970a, *Between Capitalism and Socialism*, New York Vintage Book edition. [Хайлбронер, Роберт, 1970а, Между капитализмом и социализмом, Нью-Йорк, Vintage Book edition.]

Heilbroner, Robert, 1970b, “On the limited relevance of economics”, *The Public Interest*, vol. 21, p. 80-93. [Хайлбронер, Роберт, 1970b, «Об ограниченной релевантности экономики», *The Public Interest*, том 21, стр. 80-93.]

Heilbroner, Robert, 1989, “Rereading ‘the Affluent Society’”, *Journal of Economic Issues*, vol. 23, n°2, p. 367–377. [Хайлбронер, Роберт, 1989, «Перечитывая «Общество изобилия», *Journal of Economic Issues*, том 23, № 2, стр. 367-377.]

Heilbroner, Robert, 1990, “Analysis and vision in the history of modern economic thought”, *Journal of Economic Literature*, vol. 28, n°3, p. 1097-1114. [Хайлбронер, Роберт, 1990, «Анализ и видение в истории современной экономической мысли», *Journal of Economic Literature*, том 28, № 3, стр. 1097-1114.]

Heller, Walter W., 1975, “What’s right with economics?”, *The American Economic Review*, vol. 65, n°1, p. 1-26. [Хеллер, Уолтер У., 1975, «Что так с экономикой?», *The American Economic Review*, том 65, № 1, стр. 1-26.]

Herfeld, Catherine, 2018, “From Theories of Human Behavior to Rules of Rational Choice: Tracing a Normative Turn at the Cowles Commission, 1943–54”, *History of Political Economy*, vol. 50, n°1, p. 1-48. [Херфельд, Кэтрин, 2018, «От теорий человеческого поведения к правилам рационального выбора: прослеживание нормативного поворота в Комиссии Коулза, 1943-54», *History of Political Economy*, том 50, № 1, стр. 1-48.]

Herman, Edward S., 1981, *Corporate control, corporate power*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Херман, Эдвард С., 1981, Корпоративный контроль, корпоративная власть, Кембридж (Великобритания) Cambridge University Press.]

Hickman, Addison C., 1975, *J.M. Clark*, New York Columbia University Press. [Хикман, Эддисон К., 1975, Дж. М. Кларк, Нью-Йорк, Columbia University Press.]

Hicks, John R., 1937, “Mr. Keynes and the ‘classics’: a suggested interpretation”, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol. 5, n°2, p. 147-159. [Хикс, Джон Р., 1937, «Мистер Кейнс и «классика»; предлагаемая интерпретация», *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, том 5, № 2, стр. 147-159.]

Hicks, John R., 1945, « La théorie de Keynes après neuf ans », *Revue d'économie politique*, vol. 55, n°1, p. 1-11. [Хикс, Джон Р., 1945, «Теория Кейнса спустя девять лет», *Revue d'économie politique*, том 55, № 1, стр. 1-11.]

Hildebrand, George H., 1951, “Consumer sovereignty in modern times”, *The American Economic Review*, vol. 41, n°2, p. 19–33. [Хильдебранд, Джордж Г., 1951, «Потребительский суверенитет в современные времена», *The American Economic Review*, том 41, № 2, стр. 19-33.]

Hildebrand, George H., 1952, “A Theory of price control by John Kenneth Galbraith”, *The American Economic Review*, vol. 42, n°5, p. 986-990. [Хильдебранд, Джордж Г., 1952, «Теория контроля цен, Джон Кеннет Гэлбрейт», *The American Economic Review*, том 42, № 5, стр. 986-990.]

Hilferding, Rudolf, 1910, *Das Finanzkapital: eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Vienne Wiener Volksbuchhandlung. [Хильфердинг, Рудольф, 1910, Финансовый капитал: исследование новейшего развития капитализма, Вена, Wiener Volksbuchhandlung.]

Hill, Forest G., 1967, “Veblen, Berle and the Modern Corporation”, *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 26, n°3, p. 279–295. [Хилл, Форест Г., 1967, «Веблен,

Берли и современная корпорация», *American Journal of Economics and Sociology*, том 26, № 3, стр. 279-295.]

Hirschman, Albert O., 1951, "Negotiations and the Issues", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 33, n°1, p. 49-55. [Хиршман, Альберт О., 1951, «Переговоры и вопросы», *The Review of Economics and Statistics*, том 33, № 1, стр. 49-55.]

Hirschman, Albert O., 1977, *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph*, Princeton (NJ) Princeton university Press. [Хиршман, Альберт О., 1977, Страсти и интересы: политические аргументы в пользу капитализма перед его триумфом, Принстон (Нью-Джерси) Издательство Принстонского университета.]

Hirschman, Albert O., 1991, *The Rethoric of Reaction: Perversity, Futility, Jeopardy*. Cambridge, Harvard University Press. [Хиршман, Альберт О., 1991, Риторика реакции: извращенность, тщетность, опасность. Кембридж, Harvard University Press.]

Hirschman, Dan, & Popp Berman, Elizabeth, 2014, "Do economists make policies? On the political effects of economics", *Socio-Economic Review*, vol. 12, n°4, p. 779-811. [Хиршман, Дэн и Попп Берман, Элизабет, 2014 год: «Экономисты разрабатывают политику? О влиянии экономики на политику», *Socio-Economic Review*, том 12, № 4, стр. 779-811.]

Hobson, John A., 1901, "Socialistic imperialism", *International Journal of Ethics*, vol. 12, n°1, p. 44-58. [Хобсон, Джон А., 1901, «Социалистический империализм», *International Journal of Ethics*, том 12, № 1, стр. 44-58.]

Hobson, John A., 1902, *Imperialism : A study*, London Spokesman Books. [Хобсон, Джон А., 1902, Империализм: исследование, Лондон, Споуксмен Букс.]

Hodgson, Geoffrey M., 2000, "What is the essence of institutional economics?", *Journal of Economic Issues*, vol. 34, n°2, p. 317-329. [Ходжсон, Джеффри М., 2000, «В чем суть институциональной экономики?», *Journal of Economic Issues*, том 34, № 2, стр. 317-329.]

Hodgson, Geoffrey M., 2001, "From Veblen to Galbraith : What is the essence of institutional economics?", in Keaney, Michael, 2001, p. 95-114. [Ходжсон, Джеффри М., 2001, «От Веблена до Гэлбрейта: В чем суть институциональной экономики?», в Кини, Майкл, 2001, стр. 95-114.]

Hodgson, Geoffrey M., 2002, "Frank Knight as an institutional economist", in Biddle, Jeff & Davis, John B. & Medema, Steven G. (ed.), 2002, *Economics Broadly Considered : Essays in Honour of Warren J. Samuels*, p. 61-89. [Ходжсон, Джеффри М., 2002, «Фрэнк Найт как институциональный экономист», в Биддл, Джефф и Девис, Джон В. и Медема, Стивен Г. (ред.), 2002, Экономика в широком смысле: Очерки в честь Уоррена Дж. Самуэlsa, стр. 61-89.]

Hodgson, Geoffrey M., 2003, "The hidden persuaders : Institutions and individuals in economic theory", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, n°2, p. 159-175. [Пер. на русский язык: Ходжсон, Джеффри М., 2003, «Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории», *Экономический вестник Ростовского государственного университета* 2003, Том 1 № 4. стр. 11-30]

Hodgson, Geoffrey M., 2004, *The evolution of institutional economics*, London Routledge. [Ходжсон, Джеффри М., 2004, Эволюция институциональной экономики, Лондон, Routledge.]

Hodgson, Geoffrey M., 2007, "Meanings of methodological individualism", *Journal of Economic Methodology*, vol. 14, n°2, p. 211-226. [Ходжсон, Джеффри М., 2007, «Значения методологического индивидуализма», *Journal of Economic Methodology*, том 14, № 2, стр. 211-226.]

Hodgson, Geoffrey M., 2014, "What is capital ? Economists and sociologists have changed its meaning : Should it be changed back?", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 38, n°5, p. 1063–1086. [Ходжсон, Джеффри М., 2014: «Что такое капитал? Экономисты и социологи изменили его значение: нужно ли вернуть его обратно?», *Cambridge Journal of Economics*, том 38, № 5, стр. 1063–1086.]

Hoggart, Richard, 1957, *The uses of literacy: Changing patterns in English mass culture*, New York Essential Books. [Хоггарт, Ричард, 1957, *Использование грамотности: изменение моделей английской массовой культуры*, Нью-Йорк, Essential Books.]

Hoggart, Richard, 1960, "The quality of cultural life in mass society", Manuscrit pour le Congress for Cultural Freedom, Study Groupe II (Social progress), 16-22 juin 1960, Rhodes. JKGPP, Series 3, Box 21. [Хоггарт, Ричард, 1960, «Качество культурной жизни в массовом обществе», рукопись для Конгресса за свободу культуры, Исследовательская группа II (Социальный прогресс), 16-22 июня 1960, Родос. JKGPP, комплект 3, отделение 21.]

Holt, Richard P. F., 2017, *The selected letters of John Kenneth Galbraith*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Холт, Ричард П. Ф., 2017, *Избранные письма Джона Кеннета Гэлбрейта*, Кембридж (Великобритания), Cambridge University Press.]

Homan, Paul, 1952, "American Capitalism, by John Kenneth Galbraith", *The American Economic Review*, vol. 42, n°3, p. 429–432. [Хоман, Пол, 1952, "Американский капитализм, Джон Кеннет Гэлбрейт", *The American Economic Review*, том 42, № 3, стр. 429–432.]

Hotelling, Harold, 1929, "Stability in Competition", *Economic Journal*, vol. 39, n°153, p. 41–57. [Хотеллинг, Гарольд, 1929, «Стабильность в конкуренции», *Economic Journal*, том 39, № 153, стр. 41–57.]

Howson, Susan, 2000, "James Meade", *The Economic Journal*, vol. 110, n°461, p. 122–145 [Хоусон, Сьюзен, 2000, «Джеймс Мид», *The Economic Journal*, том 110, № 461, стр. 122–145]

Howson, Susan, 2004), "The origins of Lionel Robbins's essay on the nature and significance of economic science", *History of Political Economy*, vol. 36, n°3, p. 413–443. [Хоусон, Сьюзен, 2004), «Происхождение эссе о природе и значении экономической науки Лайонела Роббинса», *History of Political Economy*, том 36, № 3, стр. 413–443.]

Hughes, H. Stuart, 1951, "The End of Political Ideology", *Measure*, vol. 2, n°2, p. 146–158. [Хьюз, Г. Стюарт, 1951, «Конец политической идеологии», *Measure*, том 2, № 2, стр. 146–158.]

Humbert, Marc, 2005, "With John Kenneth Galbraith : A political and moral philosophy conception to study economic activities", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, n°1, p. 47–64. [Хумберт, Марк, 2005 г., «Совместно с Джоном Кеннетом Гэлбрейтом: концепция политической и моральной философии для изучения экономической деятельности», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 28, № 1, стр. 47–64.]

Humphrey, Don D., 1937, "The Nature and Meaning of Rigid Prices, 1890–1933", *Journal of Political Economy*, vol. 45, n°5, p. 651–661. [Хамфри, Дон Д., 1937, «Природа и значение жестких цен, 1890–1933», *Journal of Political Economy*, том 45, № 5, стр. 651–661.]

Hunter, Alex, 1955, "Product differentiation and welfare economics", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, n°4, p. 533–552. [Хантер, Алекс, 1955, «Дифференциация продуктов и экономика благосостояния», *Quarterly Journal of Economics*, том 69, № 4, стр. 533–552.]

Hunter, Alex, 1958, "Notes on Countervailing Power", *The Economic Journal*, vol. 68, n°269, p. 89-103. [Хантер, Алекс, 1958, «Заметки о компенсирующей власти», *The Economic Journal*, том 68, № 269, стр. 89-103.]

Hutt, William H., 1934, "Economic Method and the concept of competition", *South African Journal of Economics*, vol. 2, n°1, 2-23. [Хатт, Уильям Г., 1934, «Экономический метод и концепция конкуренции», *South African Journal of Economics*, том 2, № 1, 2-23.]

Hutt, William H., 1936, *Economist and the public. A study of competition and opinion*, London Jonathan Cape. [Хатт, Уильям Г., 1936, Экономист и общественность. Изучение конкуренции и мнений, Лондон, Jonathan Cape.]

Hutt, William H., 1940a, "The concept of consumers' sovereignty", *The Economic Journal*, vol. 50, n°197, p. 66-77. [Хатт, Уильям Г., 1940а, «Концепция суверенитета потребителей», *The Economic Journal*, том 50, № 197, стр. 66-77.]

Hutt, William H., 1940b, "Economic institutions and the new socialism", *Economica*, vol. 7, n°28, p. 419-434. [Хатт, Уильям Г., 1940b, «Экономические институты и новый социализм», *Economica*, том 7, № 28, стр. 419-434.]

Huxley, Julian, 1957, *Knowledge, Morality and Destiny: Original Title: New Bottles for New Wine*, New American Library. [Хаксли, Джулиан, 1957, Знание, мораль и судьба: Оригинальное название: Новые бутылки для нового вина, New American Library.]

Humer, Stephen H., [1960] 1976, *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*, Doctoral Dissertation. Cambridge (MA) MIT Press. [Хаймер, Стивен Г., [1960] 1976, Международные операции национальных фирм: исследование прямых иностранных инвестиций, Докторская диссертация. Кембридж (Массачусетс) Издательство MIT Press.]

Humer, Stephen H., 1968, «La grande 'corporation' multinationale: Analyse de certaines raisons qui poussent à l'intégration internationale des affaires», *Revue économique*, vol. 19, n°6, p. 949-973. [Хаймер, Стивен Г., 1968, «Крупная транснациональная «корпорация»: Анализ некоторых причин, ведущих к международной интеграции бизнеса», *Revue économique*, том 19, № 6, стр. 949-973.]

Humer, Stephen H., 1970a, "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations", *The American Economic Review*, vol. 60, n°2, p. 441-448. [Хаймер, Стивен Г., 1970а, «Эффективность (противоречия) транснациональных корпораций», *The American Economic Review*, том 60, № 2, стр. 441-448.]

Humer, Stephen H., 1970b, "The multinational corporation and the law of uneven development", in Bhagwati, Jagdish (ed.), *Economics and world order*, London Macmillan, p. 113-140. [Хаймер, Стивен Г., 1970b, «Транснациональная корпорация и закон неравномерного развития», в Бхагвати, Джагдиш (ред.), *Economics and world order*, Лондон, Macmillan, стр. 113-140.]

Humer, Stephen H., 1972, "The Internationalization of Capital", *Journal of Economic Issues*, vol. 6, n°1, p. 91-111. [Хаймер, Стивен Г., 1972, «Интернационализация капитала», *Journal of Economic Issues*, том 6, № 1, стр. 91-111.]

Humer, Stephen, & Roosevelt, Franklin, 1972, "Comment", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 86, n°4, p. 644-657. [Хаймер, Стивен, и Рузвельт, Франклин, 1972, «Комментарий», *The Quarterly Journal of Economics*, том 86, № 4, стр. 644-657.]

I

Igersheim, Herrade, 2019, "The death of welfare economics: History of a controversy", *History of Political Economy*, vol. 51, n°5, p. 827-865. [Игерсхайм, Эррад,

2019, «Смерть экономики благосостояния: история спора», *History of Political Economy*, том 51, № 5, стр. 827-865.]

Infante, Gerardo & Lecouteux, Guilhem & Sudgen, Robert, 2016, “Preference purification and the inner rational agent : A critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics”, *Journal of Economic Methodology*, vol. 23, n°1, p. 1-25. [Инфанте, Джерардо и Лекуто, Гильерм и Саджен, Роберт, 2016, «Очистка предпочтений и внутренний рациональный агент: критика общепринятой мудрости поведенческой экономики благосостояния», *Journal of Economic Methodology*, том 23, № 1, стр. 1-25.]

Ingrao, Bruno, 2018, “The Dream to Tame the Leviathan: Authoritarian Power and the Market”, in Mosca, Manuela (ed.), 2018, *Power in Economic Thought*, London Palgrave Macmillan, p. 17-49. [Инграо, Бруно, 2018, «Мечта приручить левиафана: авторитарная власть и рынок», в Моска, Мануэла (ред.), 2018, *Power in Economic Thought*, Лондон Palgrave Macmillan, стр. 17-49.]

Iwand, Thomas, & Thomassen, Henry, 1979, “Galbraith’s theory of the mature corporation”, *Theory and Decision*, vol. 10, n°1/4, p. 331-351. [Иванд, Томас и Томассен, Генри, 1979, «Теория зрелой корпорации Гэлбрейта», *Теория и решение*, том 10, № 1/4, стр. 331-351.]

J

Jacquemin, Alex, 1965, « Le pouvoir économique de l'entreprise. Quelques considérations conceptuelles », *Recherches Économiques de Louvain/Louvain Economic Review*, vol. 31, n°2, p. 63-78. [Жакман, Алекс, 1965, «Экономическая сила предпринимательства. Некоторые концептуальные соображения», *Recherches Économiques de Louvain/Louvain Economic Review*, том 31, № 2, стр. 63-78.]

Jaffé, William, 1980, “Walras’s economics as others see it”, *Journal of Economic Literature*, vol. 18, n°2, p. 528–549. [Жаффе, Уильям, 1980, «Экономика Вальраса глазами других», *Journal of Economic Literature*, том 18, № 2, стр. 528–549.]

Jalladeau, Joel, 1975, “The Methodological Conversion of John Bates Clark”, *History of Political Economy*, vol. 7, n°2, p. 209-226. [Жалладо, Джоел, 1975, «Методологическая конверсия Джона Бейтса Кларк», *History of Political Economy*, том 7, № 2, стр. 209-226.]

Jarrige, François, 2014, *Technocritiques: du refus des machines à la contestation des technosciences*, Paris La Découverte. [Жарриж, Франсуа, 2014, *Технокритики: от отказа от машин до оспаривания технонаук*, Париж La Découverte.]

Jensen, Michael C. & Meckling, William H., 1976, “Theory of the firm : Managerial behavior, agency costs, and ownership structure”, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n°4, p. 305–360. [Дженсен, Майкл С. и Меклинг, Уильям Г., 1976, «Теория фирмы: управленческое поведение, агентские издержки и структура собственности», *Journal of Financial Economics*, том 3, № 4, стр. 305–360.]

Jo, Tae-Hee, 2016, “What if there are no conventional price mechanisms?”, *Journal of Economic Issues*, vol. 50, n°2, p. 327-344. [Джо, Тэй-Хи, 2016, «Что, если нет традиционных ценовых механизмов?», *Journal of Economic Issues*, том 50, № 2, стр. 327-344.]

Jo, Tae-Hee, 2019, “The Institutionalist Theory of the Business Enterprise: Past, Present, and Future”, *Journal of Economic Issues*, vol. 53, n°3, p. 597-611. [Джо, Тэй-Хи, 2019, «Институциональная теория коммерческого предприятия: прошлое, настоящее и будущее», *Journal of Economic Issues*, том 53, № 3, стр. 597-611.]

Johnson, Harry G., 1960, "The Political Economy of Opulence", *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 26, n°4, p. 552-564. [Джонсон, Гарри Г., 1960, «Политическая экономия изобилия», *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, том 26, № 4, стр. 552-564.]

Johnson, Harry G., 1971, "The Keynesian revolution and the monetarist counter-revolution", *The American Economic Review*, vol. 61, n°2, p. 1-14. [Джонсон, Гарри Г., 1971, «Кейнсианская революция и монетаристская контрреволюция», *The American Economic Review*, том 61, № 2, стр. 1-14.]

Jones, Byrd L., 1969, "A Plan for Planning in the New Deal", *Social Science Quarterly*, vol. 50, n°3, p. 525-534. [Джонс, Бирд Л., 1969, «План планирования в новом курсе», *Social Science Quarterly*, том 50, № 3, стр. 525-534.]

Josling, Tim, 1994, « La réforme de la PAC et son importance pour les pays industrialisés », *Économie rurale*, vol. 223, n°1, p. 27-31. [Джослинг, Тим, 1994, «Реформа ЕСП и ее значение для промышленно развитых стран», *Économie rurale*, том 223, № 1, стр. 27-31.]

К

Kahn, Richard F., 1931, "The relation of home investment to unemployment", *The Economic Journal*, vol. 41, n°162, p. 173-198. [Кан, Ричард Ф., 1931, «Отношение внутренних инвестиций к безработице», *The Economic Journal*, том 41, № 162, стр. 173-198.]

Kahn, Richard F., 1935, "Some notes on ideal output", *The Economic Journal*, vol. 45, n°177, p. 1-35. [Кан, Ричард Ф., 1935, «Некоторые заметки об идеальном выходе», *The Economic Journal*, том 45, № 177, стр. 1-35.]

Kahn, Richard F., 1936, "Mr. Paine and Rationalisation : A Note", *Economica*, vol. 3, n°11, p. 327-329. [Кан, Ричард Ф., 1936, «Мистер Пейн и рационализация: Примечание», *Economica*, том 3, № 11, стр. 327-329.]

Kaldor, Nicholas, 1934, "The equilibrium of the firm", *The Economic Journal*, vol. 44, n°173, p. 60-76. [Калдор, Николас, 1934, «Равновесие фирмы», *The Economic Journal*, том 44, № 173, стр. 60-76.]

Kaldor, Nicholas, 1935, "Market imperfection and excess capacity", *Economica*, vol. 2, n°5, p. 33-50. [Калдор, Николас, 1935, «Несовершенство рынка и избыточная мощность», *Economica*, том 2, № 5, стр. 33-50.]

Kaldor, Nicholas, 1950, "The economic aspects of advertising", *Review of Economic Studies*, vol. 18, n°1, 1-27. [Калдор, Николас, 1950, «Экономические аспекты рекламы», *Review of Economic Studies*, том 18, № 1, 1-27.]

Kalecki, Michal, 1938, "The determinants of distribution of the national income", *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol. 6, n°2, p. 97-112. [Калецкий, Михал, 1938, «Детерминанты распределения национального дохода», *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, том 6, № 2, стр. 97-112.]

Kaplan, Sidney, 1956, "Social engineers as saviors : Effects of World War I on some American liberals", *Journal of the History of Ideas*, vol. 17, n°3, p. 347-369. [Капелан, Сидней, 1956, «Социальные инженеры как спасители: влияние Первой мировой войны на некоторых американских либералов», *Journal of the History of Ideas*, том 17, № 3, стр. 347-369.]

Kapp, Karl W., 1939, "Economic regulation and economic planning", *The American Economic Review*, vol. 29, n°4, p. 760-773. [Капп, Карл У., 1939, «Экономическое ре-

гулирование и экономическое планирование», *The American Economic Review*, том 29, № 4, стр. 760-773.]

Kapp, Karl W., 1950, *The Social Costs of Private Enterprise*, New York Shocken [Капп, Карл У., 1950, Социальные издержки частного предпринимательства, Нью-Йорк, Shocken.]

Kapp, Karl W., 1970, "Environmental disruption and social costs: a challenge to economics", *Kyklos*, vol. 23, n°4, p. 833-848. [Капп, Карл У., 1970, «Нарушение окружающей среды и социальные издержки: от проблемы к экономике», *Kyklos*, том 23, № 4, стр. 833-848.]

Kaspi, André, 1986, *Les Américains : Tome 1, Naissance et essor des États-Unis, 1607-1945*, Paris Seuil. [Каспи, Андрэ, 1986, Американцы: Том 1, Зарождение и подъем Соединенных Штатов, 1607-1945, Париж, Seuil.]

Kaspi, André, 2002, *Les Américains : Tome 2, Les États-Unis de 1945 à nos jours*, Paris Seuil. [Каспи, Андрэ, 2002, Американцы: Том 2, США с 1945 года по наши дни, Париж, Le Seuil.]

Katona, George, 1951, *Psychological analysis of economic behavior*, New York McGraw Hill. [Катона, Джордж, 1951, Психологический анализ экономического поведения, Нью-Йорк, Макгроу Хилл.]

Katona, George, 1960, *The Powerful Consumer: Psychological Studies of the American Economy*, New York McGraw-Hill. [Катона, Джордж, 1960, Влиятельный потребитель: психологические исследования американской экономики, Нью-Йорк, McGraw-Hill.]

Katona, George, 1964, *The mass consumption society*, New York McGraw-Hill. [Катона, Джордж, 1964, Общество массового потребления, Нью-Йорк, McGraw-Hill.]

Katona, George, 1968, "Consumer behavior: Theory and findings on expectations and aspirations", *The American Economic Review*, vol. 58, n°2, p. 19-30. [Катона, Джордж, 1968, «Потребительское поведение: теория и выводы об ожиданиях и стремлениях», *The American Economic Review*, том 58, № 2, стр. 19-30.]

Katona, George, 1975, *Psychological economics*, New York Elsevier. [Катона, Джордж, 1975, Психологическая экономика, Нью-Йорк, Elsevier.]

Kaufman, Bruce E., 2017, "The origins and theoretical foundation of original institutional economics reconsidered", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 39, n°3, p. 293-322. [Кауфман, Брюс Э., 2017, «Переосмысление истоков и теоретических основ оригинальной институциональной экономики», *Journal of the History of Economic Thought*, том 39, № 3, стр. 293-322.]

Kay, John, 2019, "The concept of the corporation", *Business History*, vol. 61, n°7, p. 1129-1143. [Кэй, Джон, 2019, «Концепция корпорации», *Business History*, том 61, № 7, стр. 1129-1143.]

Kaysen, Carl, 1946, "A revolution in economic theory?", *Review of Economic Studies*, vol. 14, n°1, p. 1-15. [Кейсен, Карл, 1946, «Революция в экономической теории?» *Review of Economic Studies*, том 14, № 1, стр. 1-15.]

Kaysen, Carl, 1949a, "A dynamic aspect of the monopoly problem", *Review of Economics and Statistics*, vol. 31, n°2, p. 109-113. [Кейсен, Карл, 1949a, «Динамический аспект проблемы монополий», *Review of Economics and Statistics*, том 31, № 2, стр. 109-113.]

Kaysen, Carl, 1949b, "Basing Point Pricing and Public Policy", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 63, n°3, p. 289-314. [Кейсен, Карл, 1949b, «Базисный пункт ценообразования и государственная политика», *The Quarterly Journal of Economics*, том 63, № 3, стр. 289-314.]

Kaysen, Carl, 1950, "The Basing Point System : An economic Analysis of a Controversial Pricing Practice by Fritz Machlup", *Review of Economics and Statistics*, vol. 32, n°3, p. 264-266. [Кейсен, Карл, 1950, «Система базисных пунктов: экономический анализ противоречивой практики ценообразования Фрица Махлупа», *Review of Economics and Statistics*, том 32, № 3, стр. 264-266.]

Kaysen, Carl, 1951, "Collusion Under the Sherman Act 1", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 65, n°2, p. 263-270. [Кейсен, Карл, 1951, «Сговор по Закону Шермана 1», *The Quarterly Journal of Economics*, том 65, № 2, стр. 263-270.]

Kaysen, Carl, 1956, *United States v. United Shoe Machinery Corporation: An Economic Analysis of an Anti-Trust Case*. Cambridge (MA) Harvard University Press. [Кейсен, Карл, 1956, Соединенные Штаты против корпорации «Юнайтед Шу Машинери»: экономический анализ антимонопольного дела. Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Kaysen, Carl, 1957, "The Social Significance of the Modern Corporation", *The American Economic Review*, vol. 47, n°2, p. 311-319. [Кейсен, Карл, 1957, «Социальное значение современной корпорации», *The American Economic Review*, том 47, № 2, стр. 311-319.]

Kaysen, Carl, 1959, "The corporation: How much Power ? What Scope ?", in Mason, Edward .S., 1959, p. 85-105. [Кейсен, Карл, 1959, «Корпорация: Сколько власти? Какой размах?», в Мейсон, Эдвард С., 1959, стр. 85-105.]

Kaysen, Carl, 1960, "Review", *The American Economic Review*, vol. 50, n°5, p. 1036-1040. [Кейсен, Карл, 1960, «Рецензия», *The American Economic Review*, том 50, № 5, стр. 1036-1040.]

Kaysen, Carl, 1965, "Another view of corporate capitalism", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 79, n°1, p. 41-51. [Кейсен, Карл, 1965, «Другой взгляд на корпоративный капитализм», *The Quarterly Journal of Economics*, том 79, № 1, стр. 41-51.]

Kaysen, Carl & Turner, Donald F., 1959, *Antitrust policy : An economic and legal analysis*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Кейсен, Карл и Тернер, Дональд Ф., 1959, Антимонопольная политика: экономический и правовой анализ, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Keaney, Michael, 2001, *Economist with a Public Purpose. Essay in Honour of John Kenneth Galbraith*, London and New York Routledge. [Кини, Майкл, 2001, Экономист с общественной целью. Эссе в честь Джона Кеннета Гэлбрейта, Лондон и Нью-Йорк, Рутледж.]

Kearl, James R. & Pope, Clayne L. & Whiting, Gordon C. & Wimmer, Larry T., 1979, "A confusion of economists?", *The American Economic Review*, vol. 69, n°2, p. 28-37. [Керл, Джеймс Р., Поуп, Клейн Л., Уайтинг, Гордон С. и Уиммер, Ларри Т., 1979, «Путаница экономистов?», *The American Economic Review*, том 69, № 2, стр. 28-37.]

Keen, Steve, 2014, *L'imposture économique*, Paris Éditions de l'Atelier. [Кин, Стив, 2014, Экономический самозванец, Париж, Éditions de l'Atelier.]

Keppler, Jan H. & Lallement, Jérôme, 2006, « The origins of the U-shaped average cost curve: understanding the complexities of the modern theory of the firm », *History of Political Economy*, vol. 38, n°4, p. 733-774. [Кепплер, Жан Г. и Лальман, Жером, 2006, «Истоки U-образной кривой средних издержек: понимание сложностей современной теории фирмы», *History of Political Economy*, том 38, № 4, стр. 733-774.]

Kerstenetzky, Jaques, 2006, "Market forms and market power", in *The Elgar Companion to Alfred Marshall*, Cheltenham Edward Elgar. [Керстенецкий, Жак, 2006, «Рыночные формы и рыночная власть», в *The Elgar Companion to Alfred Marshall*, Челтнем, Эдвард Элгар.]

Kerstenetzky, Jaques, 2010, "Alfred Marshall on big business", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34, n°3, p. 569-586. [Керстенецкий, Жак, 2010, «Альфред Маршалл о большом бизнесе», *Cambridge Journal of Economics*, том 34, № 3, стр. 569-586.]

Kesting, Stefan, 2005, "Countervailing, conditioned, and contingent--the power theory of John Kenneth Galbraith", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, n°1, p. 3-23. [Кестинг, Стефан, 2005, «Уравновешивающий, условный и контингентный — теория силы Джона Кеннета Гэлбрейта», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 28, № 1, стр. 3-23.]

Kesting, Stefan, 2010, "John Kenneth Galbraith : A radical economist?", *International Journal of Social Economics*, vol. 37, n°3, p. 179-196. [Кестинг, Стефан, 2010, «Джон Кеннет Гэлбрейт: Радикальный экономист?», *International Journal of Social Economics*, том 37, № 3, стр. 179-196.]

Keynes, John M., 1919, *Les conséquences économiques de la paix.*, in J.M. Keynes : *Conséquences économiques de la Paix*, J. Bainville : *Conséquences politiques de la paix*, Paris Gallimard, 2002. [Пер. на русский язык: Экономические последствия Версальского мирного договора / Дж. М. Кейнс ; Пер. с англ. Д. П. Кончаловского ; Предисл. к рус. изд. Ш. М. Дволайцкого. — [Москва] : Гос. изд-во, 1922. — XIV, [2], 137 с.]

Keynes, John M., 1923, *A tract on monetary reform*, London Macmillan. [Кейнс, Джон М., 1923, Трактат о денежной реформе, Лондон, Macmillan.]

Keynes, John M., 1924, "The end of laissez-faire", in Keynes, John M., [1931] 2013, *Essays in Persuasion, The Collected Writings of JM Keynes*, Vol. 9. Cambridge University Press. [Кейнс, Джон М., 1924, «Конец принципа невмешательства», в Кейнс, Джон М., [1931] 2013, Очерки убеждения, Собрание сочинений Дж. М. Кейнса, том 9. Cambridge University Press.]

Keynes, John M., 1930, *A Treatise on Money*, London Macmillan [Кейнс, Джон М., 1930, Трактат о деньгах, Лондон, Macmillan]

Keynes, John M., 1931, "Prospects for our grandchildren", in Keynes, John M., [1931] 2013, *Essays in Persuasion, The Collected Writings of JM Keynes*, Vol. 9., Cambridge University Press. [Кейнс, Джон М., 1931, «Перспективы для наших внуков», в Кейнс, Джон М., [1931] 2013, Очерки убеждения, Собрание сочинений Дж. М. Кейнса, том 9., Cambridge University Press.]

Keynes, John M., 1933, *The Means to Prosperity*. London, Macmillan. [Кейнс, Джон М., 1933, Путь к процветанию. Лондон, Macmillan.]

Keynes, John M., [1936] 2013, *General Theory of Employment, Interest and Money. The Collected Writings of JM Keynes*, Vol. 7. Cambridge University Press. [Пер. на русский язык: Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. М. Кейнс ; [пер. с англ. Гребенников и др.]. — Москва : ЗАО "Бизнеском", 2013. — 402 с.]

Keynes, John M., 1939, "Relative movements of real wages and output", *The Economic Journal*, vol. 49, n°193, p. 34-51. [Кейнс, Джон М., 1939, «Относительное движение реальной заработной платы и выручки», *The Economic Journal*, том 49, № 193, стр. 34-51.]

Keynes, John M., 1940, *How to pay for the war*, London Macmillan. [Кейнс, Джон М., 1940, Как заплатить за войну, Лондон, Macmillan.]

Khalil, Elias, 1987, "Kuhn, Lakatos, and the history of economic thought", *International Journal of Social Economics*, vol. 14, n°3/5, p. 118-131. [Халил, Элиас, 1987, «Кун, Лакатос и история экономической мысли», *International Journal of Social Economics*, том 14, № 3/5, стр. 118-131.]

Kiekhofer, W. H. et al., 1932, « Institutional economics», *The American Economic Review*, vol. 22, n°1, p. 105-116. [Кикхофер, У. Г. и др., 1932, «Институциональная экономика», *The American Economic Review*, том 22, № 1, стр. 105-116.]

Kirkendall, Richard S., 1961, «AA Berle, Jr. Student of the corporation 1917-1932», *Business History Review*, vol. 35, n°1, p. 43-58. [Киркендолл, Ричард С., 1961, «А. А. Берли младший. Студент корпорации 1917-1932 гг.», *Business History Review*, том 35, № 1, стр. 43-58.]

Kiker, Billy F., 1966, «The historical roots of the concept of human capital», *Journal of Political Economy*, vol. 75, n°4, p. 481-499. [Кикер, Билли Ф., 1966, «Исторические корни концепции человеческого капитала», *Journal of Political Economy*, том 75, № 4, стр. 481-499.]

King, John E., 2004, «Planning for abundance: Nicholas Kaldor and Joan Robinson on the socialist reconstruction of Britain, 1942-45», in Varens, Ingo et al. (ed.), 2004, *Political events and economic ideas*, Cheltenham Edward Elgar, p. 306-324. [Кинг, Джон Э., 2004, «Планирование изобилия: Николас Калдор и Джоан Робинсон о социалистической реконструкции Британии, 1942-45», в Баренс, Инго и др. (ред.), 2004, *Political events and economic ideas*, Челтнем, Эдвард Элгар, стр. 306-324.]

King, John E., 2007, «Popular Philosophy and Popular Economics: Bertrand Russell, 1919-70», *The Journal of Bertrand Russel Studies*, vol 27, n°2, p. 189-284. [Кинг, Джон Э., 2007, «Популярная философия и популярная экономика: Бертран Рассел, 1919-70 гг.», *The Journal of Bertrand Russel Studies*, том 27, № 2, стр. 189-284.]

King, John E. & Millmow, Alex, 2003, «Death of a revolutionary textbook», *History of Political Economy*, vol. 35, n°1, p. 105-134. [Кинг, Джон Э. и Милмоу, Алекс, 2003, «Смерть революционного учебника», *History of Political Economy*, том 35, № 1, стр. 105-134.]

Kirzner, Israel M., 1978, *Competition and entrepreneurship*, Chicago (IL) University of Chicago Press. [Кирцнер, Израэль М., 1978, Конкуренция и предпринимательство, Чикаго (Иллинойс) University of Chicago Press.]

Klein, Burton, 1948, «Germany's preparation for war: a re-examination», *The American Economic Review*, vol. 38, n°1, p. 56-77. [Клейн, Бертон, 1948, «Подготовка Германии к войне: пересмотр», *The American Economic Review*, том 38, № 1, стр. 56-77.]

Klein, Burton, 1959, *Germany's economic preparations for war*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Клейн, Бертон, 1959, Экономические приготовления Германии к войне, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Klein, Judy, 2015, «The cold war hot house for modeling strategies at the Carnegie Institute of Technology», *Institute for New Economic Thinking Working Paper Series*, n°19. [Клейн, Джуди, 2015, «Теплица времен холодной войны для моделирования стратегий в Технологическом институте Карнеги», *Institute for New Economic Thinking Working Paper Series*, № 19.]

Klein, Judy, 2016, «Implementation Rationality: The Nexus of Psychology and Economics at the RAND Logistics Systems Laboratory, 1956-1966», *History of Political Economy*, vol. 48, n°1, p. 198-225. [Клейн, Джуди, 2016, «Рациональность реализации: связь психологии и экономики в лаборатории логистических систем RAND, 1956-1966 гг.», *History of Political Economy*, том 48, № 1, стр. 198-225.]

Klein, Philip A., 1980, «Confronting power in economics: a pragmatic evaluation», *Journal of Economic Issues*, vol. 14, n°4, p. 871-896. [Клейн, Филип А., 1980, «Противостояние власти в экономике: прагматическая оценка», *Journal of Economic Issues*, том 14, № 4, стр. 871-896.]

Kloppenber, James T., 1986, *Uncertain victory: Social democracy and progressivism in European and American thought, 1870-1920*. Oxford (UK) Oxford University Press. [Клоппенберг, Джеймс Т., 1986, Сомнительная победа: Социал-демократия и прогрессивизм в европейской и американской мысли, 1870-1920 гг. Оксфорд (Великобритания) Издательство Oxford University Press.]

Kloppenber, James T., 1998, *The virtues of liberalism*. Oxford (UK) Oxford University Press. [Клоппенберг, Джеймс Т., 1998, Добродетели либерализма. Оксфорд (Великобритания) Издательство Oxford University Press.]

Kloppenber, James T., 2000, « Une histoire des idées et des mouvements politiques », in Heffer, Jean & Ndiaye Pap & et Weil, François (ed.), *La démocratie américaine au XXème siècle*, Paris Belin, p. 33-72. [Клоппенберг, Джеймс Т., 2000, «История идей и политических движений», в Хеффер, Жан и Ндиайе Пап и Вейл, Франсуа (редактор), *La démocratie américaine au XXème siècle*, Париж, Belin, стр. 33-72.]

Knight, Frank H., 1921, *Risk, uncertainty and profit*. Chicago (IL) Hart, Schaffner and Marx. [Найт, Фрэнк Г., 1921, Риск, неопределенность и прибыль. Чикаго (Иллинойс) Харт, Шаффнер и Маркс.]

Knight, Frank H., 1935, *The ethics of competition and other essays*, New York Kelley. [Найт, Фрэнк Г., 1935, Этика конкуренции и другие очерки, Нью-Йорк, Kelley.]

Knight, Frank H., 1939, “Bertrand Russell on power”, *Ethics*, vol. 49, n°3, p. 253-285. [Найт, Фрэнк Г., 1939, «Бертран Расселл о власти», *Ethics*, том 49, № 3, стр. 253-285.]

Knight, Frank H., “Profit and entrepreneurial functions”, *Journal of Economic History*, vol. 2, n°1, p. 126-132. [Найт, Фрэнк Г., «Прибыль и предпринимательские функции», *Journal of Economic History*, том 2, № 1, стр. 126-132.]

Knight, Frank H., 1946, “Immutable law in economics : Its reality and limitations”, *The American Economic Review*, vol. 36, n°2, p. 93-111. [Найт, Фрэнк Г., 1946, «Непреклонный закон в экономике: его реальность и ограничения», *The American Economic Review*, том 36, № 2, стр. 93-111.]

Knight, Frank H., 1951a, “The role of principles in economics and politics”, *The American Economic Review*, vol. 41, n°1, p. 1-29. [Найт, Фрэнк Г., 1951a, «Роль принципов в экономике и политике», *The American Economic Review*, том 41, № 1, стр. 1-29.]

Knight, Frank H., 1951b, “Economics and Ethics of the Wage Problem”, in McCord Wright, David, 1951, p. 80-110. [Найт, Фрэнк Х., 1951b, «Экономика и этика проблемы заработной платы», в Маккорд Райт, Дэвид, 1951, стр. 80-110.]

Knight, Frank H., 1952, “Institutionalism and empiricism in economics”, *American Economic Review*, vol. 42, n°2, p. 45-55. [Найт, Фрэнк Г., 1952, «Институционализм и эмпиризм в экономике», *American Economic Review*, том 42, № 2, стр. 45-55.]

Koistinen, Paul A. C., 1967, “The Industrial-Military Complex in Historical Perspective : World War I”, *Business History Review*, vol. 41, n°4, p. 378-403. [Койстинен, Пол А. К., 1967, «Военно-промышленный комплекс в исторической перспективе: Первая мировая война», *Business History Review*, том 41, № 4, стр. 378-403.]

Kolko, Gabriel, 1962, *Wealth and Power in America : An analysis of Social Class and Income Distribution*, Praeger publisher. [Колко, Габриэль, 1962, Богатство и власть в Америке: анализ социального класса и распределения доходов, издательство Praeger.]

Koopmans, Tjalling C., 1947, “Measurement without theory”; *The Review of Economics and Statistics*, vol. 29, n°3, p. 161-172. [Купманс, Тьяллинг Ч., 1947, «Измерение без теории»; *The Review of Economics and Statistics*, том 29, № 3, стр. 161-172.]

Коопманс, Тьяллинг С., 1949, "Optimum utilization of the transportation system", *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol. 17(supp), p. 136-146. [Купманс, Тьяллинг Ч., 1949, «Оптимальное использование транспортной системы», *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, том 17(доп.), стр. 136-146.]

Коопманс, Тьяллинг С., 1951, *Activity Analysis of Production and Distribution: Proceeding of a Conference*, Cowles Commission Monographs. New York John Wiley and Sons. [Купманс, Тьяллинг Ч., 1951, Анализ деятельности производства и дистрибуции: Материалы конференции, Монографии Комиссии Коулза. Нью-Йорк John Wiley & Sons.]

Коопманс, Тьяллинг С., 1957, *Three Essays on The State of Economic Science*, New York McGraw-Hill Book. [Купманс, Тьяллинг Ч., 1957, Три эссе о состоянии экономической науки, Нью-Йорк McGraw-Hill Book.]

Kottke, Frank, 1954, "Discussion", *The American Economic Review*, vol. 44, n°2, p. 26-34. [Коттке, Фрэнк, 1954, «Дискуссия», *The American Economic Review*, том 44, № 2, стр. 26-34.]

Kreinin, Michael E., 1959, "On the Urgency of Wants", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 19, n°1, p. 93-95. [Крейнин, Майкл Э., 1959, «О чрезвычайной ситуации желаний», *American Journal of Economics and Sociology*, том 19, № 1, стр. 93-95.]

Kuhn, Thomas S., 1970, *The structure of scientific revolutions (2nd edition)*, Chicago (IL) Chicago University Press. [Кун, Томас С., 1970, Структура научных революций (2-е издание), Чикаго (Иллинойс) University of Chicago Press.]

Kunin, Leonard & Weaver, F. Stirton, 1971, "On the structure of scientific revolutions in economics", *History of Political Economy*, vol. 3, n°2, p. 391-397. [Кунин, Леонард и Уивер, Ф. Стертон, 1971, «О структуре научных революций в экономике», *History of Political Economy*, том 3, № 2, стр. 391-397.]

Kurz, Heinz D., 2018, "Power—The bête noire in much of modern economics", *The Ideas working paper series* n°1, p. 1-68. [Курц, Хайнц Д., 2018, «Власть — любимая моль большинства современных экономистов», *The Ideas working paper series* № 1, стр. 1-68.]

Kuznets, Simon, 1930, *Secular movement in production and prices: Their nature and their bearing upon cyclical fluctuations*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Кузнец, Саймон, 1930, Вековое движение производства и цен: их природа и влияние на циклические колебания, Бостон (Массачусетс), Houghton Mifflin.]

Kuznets, Simon, 1948, "National income: A new version", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 30, n°3, p. 151-179. [Кузнец, Саймон, 1948, «Национальный доход: новая версия», *The Review of Economics and Statistics*, том 30, № 3, стр. 151-179.]

Kuznets, Simon, 1949, "National income and industrial structure", *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol. 17(supplement), p. 205-241. [Кузнец, Саймон, 1949, «Национальный доход и структура промышленности», *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, том 17(дополнение), стр. 205-241.]

Kuznets, Simon, 1952, "Long-term changes in the national income of the United States of America since 1870", *Review of Income and Wealth*, vol. 2, n°1, p. 29-241. [Кузнец, Саймон, 1952, «Долгосрочные изменения национального дохода Соединенных Штатов Америки с 1870 г.», *Review of Income and Wealth*, том 2, № 1, стр. 29-241.]

Kuznets, Simon, 1955, "Economic growth and income inequality", *The American economic review*, vol. 45, n°1, p. 1-28. [Кузнец, Саймон, 1955, «Экономический рост и неравенство доходов», *The American Economic Review*, том 45, № 1, стр. 1-28.]

Kyrk, Hazel, 1923, *A theory of consumption*. Boston (MA) Houghton Mifflin. [Кирк, Хейзел, 1923, Теория потребления. Бостон (Массачусетс), Houghton Mifflin.]

Kyrk, Hazel, 1930, "Education and Rational Consumption", *Journal of Educational Sociology*, vol. 4, n°1, p. 14-19. [Кирк, Хейзел, 1930, «Образование и рациональное потребление», *Journal of Educational Sociology*, том 4, № 1, стр. 14-19.]

Kyrk, Hazel, 1933, *Economic problems of the family*, New York Harper & brothers. [Кирк, Хейзел, 1933, Экономические проблемы семьи, Нью-Йорк, Harper & Brothers.]

Kyrk, Hazel, 1935, "The Government and the Consumer", *Journal of Home Economics*, vol. 27, n°4, p. 201-206. [Кирк, Хейзел, 1935, «Правительство и потребитель», *Journal of Home Economics*, том 27, № 4, стр. 201-206.]

L

Lacey, Jim, 2011, *Keep From All Thoughtful Men: How U.S. Economists Won World War II*, Annapolis (MD) Naval Institute Press. [Лейси, Джим, 2011, Держитесь подальше от всех думающих людей: как экономисты из США выиграли Вторую мировую войну, Аннаполис (Мэриленд) Naval Institute Press.]

Laguérodie, Stéphanie, 2005, «Galbraith et le pouvoir économique de John F. Kennedy», *L'Économie politique*, vol. 28, n°4, p. 26–42. [Лагероди, Стефани, 2005, «Гэлбрейт и экономическая власть Джона Ф. Кеннеди», *L'Économie politique*, том 28, № 4, стр. 26-42.]

Laguérodie, Stéphanie, 2007, *John Kenneth Galbraith, acteur et libre interprète du Keynésianisme*, Thèse de doctorat, Université de Marne-La-Vallée. [Лагероди, Стефани, 2007, Джон Кеннет Гэлбрейт, действующее лицо и свободный интерпретатор кейнсианства, Докторская диссертация, Университет Марн-ла-Валле.]

Laguérodie, Stéphanie, 2011, *Introduction à John Kenneth Galbraith*, Paris La Découverte. [Лагероди, Стефани, 2011, Введение в изучение работ Джона Кеннета Гэлбрейта, Париж La Découverte.]

Laguérodie, Stéphanie, & Vergara, Francisco, 2008, «The Theory of Price Controls: John Kenneth Galbraith's Contribution», *Review of Political Economy*, vol. 20, n°4, p. 569-593. [Лагероди, Стефани, и Вергара, Франсиско, 2008, «Теория контроля над ценами: вклад Джона Кеннета Гэлбрейта», *Review of Political Economy*, том 20, № 4, стр. 569-593.]

Laidler, Harry W., 1931, *Concentration of Control in American Industry*, Thomas Y. Crowell. [Лейдлер, Гарри В., 1931, Концентрация контроля в американской промышленности, Томас Й. Кроуэлл.]

Lakatos, Imre, 1968, "Criticism and the methodology of scientific research programs", *Proceedings of the Aristotelian society*, vol. 69, n°1, p. 149-186. [Лакатос, Имре, 1968, «Критика и методология научно-исследовательских программ», *Proceedings of the Aristotelian society*, том 69, № 1, стр. 149-186.]

Lallement, Michel, 2005, «Relations industrielles et institutionnalisme historique aux États-Unis», *L'Année sociologique*, vol. 55, n°2, p. 365-389. [Лальман, Мишель, 2005, «Промышленные отношения и исторический институционализм в Соединенных Штатах», *L'Année sociologique*, том 55, № 2, стр. 365-389.]

Lambright, Henry W., 2009, "Scientists, Truth, and Power", *Public Administration Review*, vol. 69, n°2, p. 348-350. [Лэмбрайт, Генри У., 2009, «Ученые, правда и сила», *Public Administration Review*, том 69, № 2, стр. 348-350.]

Lamdin, Douglas J., 2008, "Galbraith on advertising, credit, and consumption: A retrospective and empirical investigation with policy implications", *Review of Political Economy*, vol. 20, n°4, p. 595–611. [Ламден, Дуглас Дж., 2008, «Гэлбрейт о рекламе,

кредите и потреблении: ретроспективное и эмпирическое исследование с последствиями для политики», *Review of Political Economy*, том 20, № 4, стр. 595-611.]

Lamoreaux, Naomi R., 1985, *The great merger movement in American business, 1895-1904*, Cambridge (MA) Cambridge University Press. [Ламоро, Наоми Р., 1985, Великое движение слияний в американском бизнесе, 1895–1904, Кембридж (Массачусетс), Cambridge University Press.]

Lange, Oskar, 1938, « On the Economic Theory of Socialism », in Lange, Oskar & Taylor, Fred, M (ed.), 1938, *On the economic theory of socialism*, Minneapolis (MN) University of Minnesota Press. p. 57-129. [Ланге, Оскар, 1938, «Об экономической теории социализма», в Ланге, Оскар и Тейлор, Фред, М (ред.), 1938, Об экономической теории социализма, Миннеаполис (Миннесота), Издательство университета Миннесоты, стр. 57-129.]

Lapied, André & Swaton, Sophie, 2013, « L'entrepreneur schumpétérien est-il surhumain? », *Journal of the American Statistical Association*, vol. 65, n°2, p. 183-202. [Лапье, Андрэ и Суотон, Софи, 2013, «Является ли шumpетерианский предприниматель сверхчеловеком?», *Journal of the American Statistical Association*, том 65, № 2, стр. 183-202.]

Lapied, André & Swaton, Sophie, 2014, « Le cycle de la conjoncture chez Schumpeter: éternel retour du même? », *Revue de philosophie économique*, vol. 15, n°1, p. 17-47. [Лапье, Андрэ и Суотон, Софи, 2014, «Цикл конъюнктуры у Шumpетера: вечное возвращение того же? », *Revue de philosophie économique*, том 15, № 1, стр. 17-47.]

Lasch, Christopher, 1976, “The family as a haven in a heartless world”, *Salmagundi*, vol. 1, n°35, p. 42-55. [Лэш, Кристофер, 1976, «Семья как пристанище в бессердечном мире», *Салмагунди*, том 1, № 35, стр. 42-55.]

Lasch, Christopher, 1991, *The true and only heaven: Progress and its crisis*, New York Norton. [Лэш, Кристофер, 1991, Истинное и единственное небо: Прогресс и его кризис, Нью-Йорк Нортон.]

Latham, Earl, 1957, “Anthropomorphic Corporations, Elites, and Monopoly Power”, *The American Economic Review*, vol. 47, n°2, p. 303-310. [Лэтэм, Эрл, 1957, «Антропоморфные корпорации, элиты и монополистическая власть», *The American Economic Review*, том 47, № 2, стр. 303-310.]

Latham, Earl, 1959, “The body politic of the corporation”, in Mason, Edward S., 1959, p. 218-136. [Лэтэм, Эрл, 1959, «Политика корпорации», в Мейсон, Эдвард С., 1959, стр. 218-136.]

Latsis, Spiro J., 1972, “Situational determinism in economics”, *The British Journal for the Philosophy of Science*, vol. 23, n°3, p. 207-245. [Латис, Спиро Дж., 1972, «Ситуационный детерминизм в экономике», *The British Journal for the Philosophy of Science*, том 23, № 3, стр. 207-245.]

Laurent, Eloi, 2006, « Le département d'économie de Harvard, in varietate veritas », *L'Économie politique*, vol. 27, n°4, p. 91-112. [Лоран, Элуа, 2006, «Гарвардский экономический факультет, в различных вариантах правды», *L'Économie politique*, том 27, № 4, стр. 91-112.]

Lavialle, Christophe, 1997, « Projet pragmatique et projet radical chez Keynes: la portée du chapitre 17 de la Théorie Générale », *Revue économique*, vol. 48, n°4, p. 937-964. [Лавиаль, Кристоф, 1997, «Прагматический проект и радикальный проект в Кейнсе: объем главы 17 Общей теории», *Revue économique*, том 48, № 4, стр. 937-964.]

Laville, Frédéric, 1998, « Modélisations de la rationalité limitée: de quels outils dispose-t-on? », vol. 51, n°6, *Revue économique*, p. 335-365. [Лавиль, Фредерик, 1998, «Моде-

лирование ограниченной рациональности: какие инструменты у нас есть?», том 51, № 6, *Revue économique*, стр. 335-365.]

Lavoie, Don, 1981, "A critique of the standard account of the socialist calculation debate", *Journal of Libertarian Studies*, vol. 5, n°1, p. 41-87. [Лавуа, Дон, 1981, «Критика стандартной версии дебатов о социалистическом расчете», *Journal of Libertarian Studies*, том 5, № 1, стр. 41-87.]

Lavoie, Don, 1985, *Rivalry and central planning: The socialist calculation debate reconsidered*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Лавуа, Дон, 1985, Соперничество и централизованное планирование: пересмотренные дебаты по социалистическому расчету, Кембридж (Великобритания) Cambridge University Press.]

Lavoie, Marc, 1992, *Foundations of post Keynesian analysis*, Aldershot Edward Elgar [Лавуа, Марк, 1992, Основы посткейнсианского анализа, Олдершот, Эдвард Элгар.]

Lavoie, Marc, 2004, "Post Keynesian consumer theory : Potential synergies with consumer research and economic psychology", *Journal of Economic Psychology*, vol. 25, n°5, p. 639–649. [Лавуа, Марк, 2004, «Посткейнсианская теория потребления: потенциальное взаимодействие с исследованиями потребителей и экономической психологией», *Journal of Economic Psychology*, том 25, № 5, стр. 639-649.]

Lawson, Tony, 2013, "What is this 'school' called neoclassical economics?", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 37, n°5, p. 947-983. [Лоусон, Тони, 2013, «Что это за «школа» под названием неоклассическая экономика?», *Cambridge Journal of Economics*, том 37, № 5, стр. 947-983.]

Le Chapelain, Charlotte & Mateos, Sylvère, 2020n «Schultz et le capital humain : une trajectoire intellectuelle», *Revue d'Économie Politique*, vol. 130, n°1, p. 5-25 [Ле Шапеллен, Шарлотта и Матеос, Сильвер, 2020n «Шульц и человеческий капитал: интеллектуальная траектория», *Revue d'Économie Politique*, том 130, № 1, стр. 5-25]

Le Masne, Pierre, 2006, «Le rôle des services publics pour Galbraith», *Innovations*, vol. 23, n°1, p. 173-192. [Ле Масн, Пьер, 2006 г., «Роль государственных служб для Гэлбрейта», *Innovations*, т. 23, №1, стр. 173-192.]

Le Tollec, Agnès, 2019, "Home Economics as an Art of Improving Family Welfare: Creating a Rational Consumer, 1924-1945", *Storepapers, Working paper n°1*, ISSN 2282-0299. [Ле Толлек, Аньес, 2019, «Домашнее хозяйство как искусство повышения благосостояния семьи: создание рационального потребителя, 1924–1945 г.», *Storepapers, Working paper* № 1, ISSN 2282-0299.]

Leathers, Charles G., 1971, "Intellectual activism : A schumpeterian threat to the new industrial state", *Nebraska Journal of Economics and Business*, vol. 10, n°3, p. 3–11. [Лезерс, Чарльз Г., 1971, «Интеллектуальный активизм: подход Шумпетера к Новому индустриальному обществу», *Nebraska Journal of Economics and Business*, том 10, № 3, стр. 3-11.]

Leathers, Charles G., 1989, "Thorstein Veblen's Theories of Governmental Failure : The Critic of Capitalism Neglected some useful Insights, Hindsight Shows", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 48, n°3, p. 293–306. [Лезерс, Чарльз Г., 1989, «Теории неудач правительства Торстейна Веблена: критик капитализма пренебрег некоторыми полезными выводами, ретроспективные взгляды», *American Journal of Economics and Sociology*, том 48, № 3, стр. 293-306.]

Lee, Frederic S., 1984, "The marginalist controversy and the demise of full cost pricing", *Journal of Economic Issues*, vol. 18, n°4, p. 1107-1132. [Ли, Фредерик С., 1984, «Маржиналистская полемика и упадок ценообразования по полной себестоимости», *Journal of Economic Issues*, том 18, № 4, стр. 1107-1132.]

Lee, Frederic S., 1990a, "The modern corporation and Gardiner Means's critique of neoclassical economics", *Journal of Economic Issues*, vol. 24, n°3, p. 673-693. [Ли, Фредерик С., 1990а, «Современная корпорация и критика неоклассической экономики Гардинером Минсом», *Journal of Economic Issues*, том 24, № 3, стр. 673-693.]

Lee, Frederic S., 1990b, "From multi-industry planning to Keynesian planning: Gardiner Means, the American Keynesians, and national economic planning at the National Resources Committee", *Journal of Policy History*, vol. 2, n°2, p. 186-212. [Ли, Фредерик С., 1990b, «От межотраслевого планирования к планированию Кейнса: Гардинер Минс, американские кейнсианцы и национальное экономическое планирование в Комитете по национальным ресурсам», *Journal of Policy History*, том 2, № 2, стр. 186-212.]

Lee, Frederic S., 2004, "History and identity: The case of radical economics and radical economists, 1945-70", *Review of Radical Political Economics*, vol. 36, n°2, p. 177-195. [Ли, Фредерик С., 2004, «История и идентичность: случай радикальных экономистов и радикальных экономистов, 1945-70 гг.», *Review of Radical Political Economics*, том 36, № 2, стр. 177-195.]

Lee, Frederic S., 2011, "The pluralism debate in heterodox economics", *Review of Radical Political Economics*, vol. 43, n°4, p. 540-551. [Ли, Фредерик С., 2011, «Дебаты о плюрализме в неортодоксальной экономической теории», *Review of Radical Political Economics*, том 43, № 4, стр. 540-551.]

Leibenstein, Harvey, 1950, "Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, n°2, p. 183-207. [Либенштейн, Харви, 1950, «Эффекты подношения, сноба и Веблена в теории потребительского спроса», *Quarterly Journal of Economics*, том 64, № 2, стр. 183-207.]

Lekachman, Robert, 1989, "The power of words", In Bowles, Samuel & al. (ed.), 1989, p. 53-64. [Лекачман, Роберт, 1989, «Сила слов», В Боулз, Сэмюэл и др. (ред.), 1989, стр. 53-64.]

Lemieux, Cyril, 2007, «À quoi sert l'analyse des controverses?», *Mil neuf cent. Revue d'histoire intellectuelle*, vol. 25, n°1, p. 191-212. [Лемье, Сирил, 2007, «Какова цель анализа противоречий?», *Mil neuf cent. Revue d'histoire intellectuelle*, том 25, № 1, стр. 191-212.]

Lenfant, Jean-Sebastien, 2012, "Indifference curves and the ordinalist revolution", *History of Political Economy*, vol. 44, n°1, p. 113-155. [Ланфан, Жан-Себастьян, 2012, «Кривые безразличия и ординалистская революция», *History of Political Economy*, том 44, № 1, стр. 113-155.]

Lénine, Vladimir I., [1918] 1943, *State and Revolution*, New York International Publisher. [Ленин, Владимир Ильич, [1918] 1943, Государство и революция, Нью-Йорк, Издательство Интернешнл.]

Leontief, Wassily W., 1936, "Quantitative input and output relations in the economic systems of the United States", *The review of economic statistics*, vol. 18, n°3, p. 105-125. [Леонтьев, Василий У., 1936, «Количественные отношения входа и выхода в экономических системах США», *The review of economic statistics*, том 18, № 3, стр. 105-125.]

Leontief, Wassily W., 1943, "Economic statistics and postwar policies", in Harris, Seymour (ed.), 1943a, p. 159-168. [Леонтьев, Василий У., 1943, «Экономическая статистика и послевоенная политика», в Харрис, Сеймур (ред.), 1943а, стр. 159-168.]

Leontief, Wassily W., 1948, "Econometrics", in Ellis, Howard S. (ed.), 1948, p. 388-411. [Леонтьев, Василий У., 1948, «Эконометрика», в Эллис, Говард С. (ред.), 1948, стр. 388-411.]

Leontief, Wassily W., 1971, "Theoretical assumptions and nonobserved facts", *American Economic Review*, vol. 61, n°1, p. 1-7. [Леонтьев, Василий У., 1971, «Теоретические

предположения и ненаблюдаемые факты», *American Economic Review*, том 61, № 1, стр. 1-7.]

Lerner, Abba P., 1934a, "Economic Theory and Socialist Economy", *The Review of Economic Studies*, vol. 2, n°1, p. 51-61. [Лернер, Абба П., 1934а, «Экономическая теория и социалистическая экономика», *The Review of Economic Studies*, том 2, № 1, стр. 51-61.]

Lerner, Abba P., 1934b, "The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power", *The Review of Economic Studies*, vol. 1, n°3, p. 157-175. [Лернер, Абба П., 1934б, «Концепция монополии и сущность монополистической власти», *The Review of Economic Studies*, том 1, № 3, стр. 157-175.]

Lerner, Abba P., 1935, "Economic Theory and Socialist Economy : A Rejoinder", *The Review of Economic Studies*, vol. 2, n°2, p. 152-154. [Лернер, Абба П., 1935, «Экономическая теория и социалистическая экономика: возражение», *Review of Economic Studies*, том 2, № 2, стр. 152-154.]

Lerner, Abba P., 1936, "A Note on Socialist Economics", *The Review of Economic Studies*, vol. 4, n°1, p. 72-76. [Лернер, Абба П., 1936, «Заметка о социалистической экономике», *The Review of Economic Studies*, том 4, № 1, стр. 72-76.]

Lerner, Abba P., 1943, "Economic liberalism in the postwar world", in Harris, Seymour (ed.), 1943a, p. 127-140. [Лернер, Абба П., 1943, «Экономический либерализм в послевоенном мире», в Харрис, Сеймур (ред.), 1943а, стр. 127-140.]

Lerner, Abba P., 1944, *Economics of control: Principles of welfare economics*, New York Macmillan. [Лернер, Абба П., 1944, Экономика контроля: Принципы экономики благосостояния, Нью-Йорк, Macmillan.]

Lerner, Abba P., 1960, "On generalizing the general theory", *The American Economic Review*, vol. 50, n°1, p. 121-143. [Лернер, Абба П., 1960, «Об обобщении общей теории», *The American Economic Review*, том 50, № 1, стр. 121-143.]

Lerner, Abba P., 1972, "The economics and politics of consumer sovereignty", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1, p. 258-266. [Лернер, Абба П., 1972, «Экономика и политика потребительского суверенитета», *The American Economic Review*, том 62, № 1, стр. 258-266.]

Lerner, Max, 1935, "What is usable in Veblen?", *New Republic*, vol. 83, n°7, p. 7-10. [Лернер, Макс, 1935, «Что применимо у Веблена?», *New Republic*, том 83, № 7, стр. 7-10.]

Levitt, Theodore, 1955, "Law, Economics, and Antitrust Revision", *Southern Economic Journal*, vol. 21, n°4, p. 405-424. [Левитт, Теодор, 1955, «Право, экономика и антимонопольная ревизия», *Southern Economic Journal*, том 21, № 4, стр. 405-424.]

Levitt, Theodore, 1958, "The Dangers of Social-Responsibility", *Harvard Business Review*, vol. 36, n°5, p. 41-50. [Левитт, Теодор, 1958, «Опасности социальной ответственности», *Harvard Business Review*, том 36, № 5, стр. 41-50.]

Lhomme, Jean, 1955, "Dahl (Robert A.) Lindblom (Charles E.) — Politics, Economics and Welfare. Planning and politico-economic systems resolved into basic social processes", *Revue économique*, vol. 6, n°2, p. 328-329. [Ломм, Жан, 1955, «Даль (Роберт А.) Линдблом (Чарльз Э.) — Политика, экономика и благосостояние. Планирование и политико-экономические системы растворяются в основных социальных процессах», *Revue économique*, том 6, № 2, стр. 328-329.]

Lhomme, Jean, 1958, « Considérations sur le pouvoir économique et sur sa nature », *Revue économique*, vol. 9, n°6, p. 859-895. [Ломм, Жан, 1958, «Соображения об экономической мощи и ее природе», *Revue économique*, том 9, № 6, стр. 859-895.]

Lichtenstein, Nelson (ed.), 2006, *American Capitalism: Social Thought and Political Economy in the Twentieth Century*, Philadelphia (PA) University of Pennsylvania Press. [Лихтенштейн, Нельсон (ред.), 2006, Американский капитализм: Общественная мысль и политическая экономия в XX веке, Филадельфия (Пенсильвания) Издательство Пенсильванского университета.]

Lind, Michael, 2012, *Land of Promise: An economic history of the United States*, New York Harper & Row. [Линд, Майкл, 2012, Земля обетованная: экономическая история Соединенных Штатов, Нью-Йорк Harper and Row.]

Lindbeck, Assar, 1971, *The Political Economy of the New Left : an Outsider's View*, New York Harper & Row. [Линдбек, Ассар, 1971, Политическая экономия новых левых: взгляд со стороны, Нью-Йорк, Harper and Row.]

Lindbeck, Assar, 1972, "Rejoinder", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 86, n°4, p. 665-683. [Линдбек, Ассар, 1972, «Возражение», *The Quarterly Journal of Economics*, том 86, № 4, стр. 665-683.]

Lindblom, Charles, 1977, *Politics and Markets*, New York Basic Books. [Линдблом, Чарльз, 1977, Политика и рынки, Нью-Йорк, Basic Books.]

Linder, Staffan B., 1970, *The harried leisure class*, New York Columbia University Press. [Линдер, Стаффан В., 1970, Измученный праздный класс, Нью-Йорк Columbia University Press.]

Lippmann, Walter, [1914] 1985, *Drift and Mastery*, Madison (WI) University of Wisconsin Press. [Липман, Уолтер, [1914] 1985, Дрифт и мастерство, Мадисон (WI), University of Wisconsin Press.]

Lippmann, Walter, 1927, *The Phantom public*, New York Macmillan. [Липман, Уолтер, 1927, Призрачная общественность, Нью-Йорк, Macmillan.]

Little, Ian M. D., 1949, "A Reformulation of the Theory of Consumer's Behaviour", *Oxford economic papers*, vol. 1, n°1, p. 90-99. [Литл, Иен М. Д., 1949, «Переформулировка теории потребительского поведения», *Oxford economic papers*, том 1, № 1, стр. 90-99.]

Little, Ian M. D., 1950a, *A critique of welfare economics*, Oxford (UK) Oxford University Press. [Литл, Иен М. Д., 1950a, Критика экономики благосостояния, Оксфорд (Великобритания) Издательство Oxford University Press.]

Little, Ian M. D., 1950b, "The Theory of Consumer's Behaviour—A Comment", *Oxford economic papers*, vol. 2, n°1, p. 132-135. [Литл, Иен М. Д., 1950b, «Теория потребительского поведения — Комментарий», *Oxford economic papers*, том 2, № 1, стр. 132-135.]

Lordon, Frédéric, 2010, *Capitalisme, désir et servitude. Marx et Spinoza*, Paris La Fabrique. [Лордон, Фредерик, 2010, Капитализм, желание и рабство. Маркс и Спиноза, Париж, La Fabrique.]

Loubet del Bayle, Jean-Louis, [1987] 2011, *Les non conformistes des années 30 : une tentative de renouvellement de la pensée politique française*, Paris Seuil. [Лубе дель Байль, Жан-Луи, [1987] 2011, Нонконформисты 1930-х годов: попытка обновить французскую политическую мысль, Париж, Seuil.]

Lucas, Robert E., 1976, "Econometric policy evaluation: A critique", *Carnegie-Rochester conference series on public policy*, vol. 1, n°1, p. 19-46. [Люкас, Роберт Э., 1976, «Эконометрическая оценка политики: критический анализ», *Carnegie-Rochester conference series on public policy*, том 1, № 1, стр. 19-46.]

Lukes, Steven, 1974, *Power : A radical view*, London Macmillan. [Люкс, Стивен, 1974, Власть: радикальный взгляд, Лондон, Macmillan.]

М

Machlup, Fritz, 1937, "Monopoly and Competition : A Classification of Market Positions", *The American Economic Review*, vol. 27, n°3, p. 445-451. [Махлуп, Фриц, 1937, «Монополия и конкуренция: классификация рыночных позиций», *The American Economic Review*, том 27, № 3, стр. 445-451.]

Machlup, Fritz, 1949, *The basing-point system. An economic analysis of a controversial pricing practice*, Blakiston Co. [Махлуп, Фриц, 1949, Базовая система. Экономический анализ противоречивой практики ценообразования, Блакистон Ко.]

Machlup, Fritz, 1967, "Theories of the firm : Marginalist, behavioral, managerial", *The American Economic Review*, vol. 57, n°1, p. 1-33. [Махлуп, Фриц, 1967], «Теории фирмы: маржиналистская, поведенческая, управленческая», *The American Economic Review*, том 57, № 1, стр. 1-33.]

Machlup, Fritz, 1974, "Situational determinism in economics", *The British Journal for the Philosophy of Science*, vol. 25, n°3, p. 271-284. [Махлуп, Фриц, 1974, «Ситуационный детерминизм в экономике», *The British Journal for the Philosophy of Science*, том 25, № 3, стр. 271-284.]

Macpherson, C. Brough, 1964, "Post-Liberal-Democracy?..", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 30, n°4, p. 485-498. [Макферсон, К. Броу, 1964, «Пост-либеральная демократия?», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, том 30, № 4, стр. 485-498.]

Macvane, Silas M., 1895, "The Economists and the Public", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 9, n°2, p. 132-150. [Маквейн, Сайлас М., 1895, «Экономисты и общественность», *The Quarterly Journal of Economics*, том 9, № 2, стр. 132-150.]

Maddison, Angus, 1981, *Les phases du développement capitaliste*, Paris Economica. [Мэддисон, Ангус, 1981, Фазы капиталистического развития, Париж Economica.]

Maddison, Angus, 1991, *Dynamic forces in capitalist development: A long-run comparative view*, Oxford (UK) Oxford University Press. [Мэддисон, Ангус, 1991, Динамические силы в капиталистическом развитии: долгосрочный сравнительный взгляд, Оксфорд (Великобритания) Издательство Oxford University Press.]

Maddison, Angus, 2001, *L'économie mondiale: une perspective millénaire*, OCDE. [Мэддисон, Ангус, 2001, Мировая экономика: перспектива тысячелетия, OCDE.]

Mäki, Uskali, 1993, "Economics with institutions", in Mäki, Uskali & Gustafsson, Bo & Knudsen, Christian (ed.), 1993, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London Routledge, p. 3-42. [Мяки, Ускали, 1993, «Экономика с институтами», в Мяки, Ускали и Густафсон, Бо и Кнудсен, Кристоан (ред.), 1993, Рациональность, институты и экономическая методология, Лондон, Routledge, стр. 3-42.]

Malinvaud, Edmond, 1988, "Econometric methodology at the Cowles Commission: rise and maturity", *Econometric Theory*, vol. 4, n°2, p. 187-209. [Малинво, Эдмонд, 1988, «Эконометрическая методология в Комиссии Коулза: рост и зрелость», *Econometric Theory*, том 4, № 2, стр. 187-209.]

Mankiw, N. Gregory, 1985, "Small menu costs and large business cycles : A macroeconomic model of monopoly", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 100, n°2, p. 259-537. [Мэнкью, Н. Грегори, 1985, «Небольшие затраты на меню и большие деловые циклы: макроекономическая модель монополии», *Quarterly Journal of Economics*, том 100, № 2, стр. 259-537.]

March, James G., 1962, "The business firm as a political coalition", *The Journal of politics*, vol. 24, n°4, p. 662-678. [Марч, Джеймс Г., 1962, «Бизнес-фирма как политическая коалиция», *The Journal of politics*, том 24, № 4, стр. 662-678.]

March, James G., 1966, "The power of power", in Easton, David (ed.), *Varieties of Political Theory*, Englewood Cliff (NJ) Prentice Hall, p. 39-70. [Марч, Джеймс Г., 1966, «Сила власти», в Истон, Дэвид (ред.), Разновидности политической теории, Энглууд Клифф (Нью-Джерси), Prentice Hall, стр. 39-70.]

March, James G. & Simon, Herbert A., 1958, *Organizations*, New York John Wiley & Sons. [Марч, Джеймс Г. и Саймон, Герберт А., 1958, Организации, Нью-Йорк John Wiley & Sons.]

Marchal, Jean, 1952, « Approches et catégories à utiliser pour une théorie réaliste de la répartition. », *Revue économique*, vol. 3, n°2, p. 147-182. [Маршаль, Жан, 1952, «Подходы и категории, которые следует использовать для реалистичной теории распределения», *Revue économique*, том 3, № 2, стр. 147-182.]

Marchal, Jean, 1955, « Esquisse d'une théorie moderne des salaires et d'une théorie générale de la répartition », *Revue économique*, vol. 6, n°4, p. 553-576. [Маршаль, Жан, 1955, «Очерк современной теории заработной платы и общей теории распределения», *Revue économique*, том 6, № 4, стр. 553-576.]

Marchal, Jean, 1957, "Wage theory and social groups", in Dunlop, John (ed.), 1957, *The theory of wage determination*, London Palgrave Macmillan, p. 148-170. [Маршаль, Жан, 1957, «Теория заработной платы и социальные группы», в Данлоп, Джон (ред.), 1957, Теория определения заработной платы, Лондон, Palgrave Macmillan, стр. 148-170.]

Marcuse, Herbert, 1964, *One dimensional man: The ideology of industrial society*, Sphere Books Limited. [Маркузе, Герберт, 1964, Одномерный человек: идеология индустриального общества, Sphere Books Limited.]

Marcuse, Ludwig, 1959, *Amerikanishes philosophieren*, Hamburg Rowohlt Taschenbuch Verlag. [Маркузе, Людвиг, 1959, Американская философия, Гамбург Издательство Rowohlt Taschenbuch Verlag.]

Marglin, Stephen A., 1999, « John Kenneth Galbraith and the Myths of Economics », In Sasson, Helen & al. (ed.), 1999, *Between Friends : Perspectives on John Kenneth Galbraith*. Boston (MA) Houghton Mifflin, p. 144-138. [Марглин, Стивен А., 1999, «Джон Кеннет Гэлбрейт и мифы экономики», В Сассон, Хелен и др. (ред.), 1999, Между друзьями: Перспективы Джона Кеннета Гэлбрейта. Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin, стр. 144-138.]

Maricic, Anna, 1988, « Les fondements marshalliens de l'économie industrielle », in Arena, Richard 1 al. (ed.), 1988, *Traité d'économie industrielle*, Paris Economica, p. 13-21. [Мариич, Анна, 1988, «Фонд Маршалла в экономике промышленности», в Арена, Ричард 1 др. (ред.), 1988, сборник Договор о промышленной экономике, Париж, Economica, стр. 13-21.]

Marris, Robin, 1961, "The theory of the growth of the firm, by E. Penrose", *The Economic Journal*, vol. 71, n°281, p. 144-148. [Маррис, Робин, 1961, «Теория роста фирмы Э. Пенроуз», *The Economic Journal*, том 71, № 281, стр. 144-148.]

Marris, Robin, 1963, "A Model of the « Managerial » Enterprise", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 77, n°2, p. 185-209. [Маррис, Робин, 1963, «Модель «управленческого» предприятия», *The Quarterly Journal of Economics*, том 77, № 2, стр. 185-209.]

Marris, Robin, 1964, *The economic theory of managerial capitalism*, London Macmillan. [Маррис, Робин, 1964, Экономическая теория управленческого капитализма, Лондон, Масмиллан.]

Marris, Robin, 1968a, "The New Industrial State by John Kenneth Galbraith", *The American Economic Review*, vol. 58, n°1, p. 204-247. [Маррис, Робин, 1968а, «Новое индустриальное общество, Джон Кеннет Гэлбрейт», *The American Economic Review*, том 58, № 1, стр. 204-247.]

Marris, Robin, 1968b, "Galbraith, Solow, and the truth about corporations", *The Public Interest*, n°11, p. 37-46. [Маррис, Робин, 1968b, «Гэлбрейт, Солоу и правда о корпорациях», *The Public Interest*, № 11, стр. 37-46.]

Marris, Robin, 1971, "An introduction to theories of corporate growth", in Marris, Robin & Wood, Adrian (ed.), 1971, p. 1-36. [Маррис, Робин, 1971, «Введение в теории корпоративного роста», в Маррис, Робин и Вуд, Адриан (ред.), 1971, стр. 1-36.]

Marris, Robin, 1972a, "Is the Corporate Economy a Corporate State?", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 103-115. [Маррис, Робин, 1972а, «Является ли корпоративная экономика корпоративным государством?», *The American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 103-115.]

Marris, Robin, 1972b, "Why Economics Needs a Theory of the Firm", *The Economic Journal*, vol. 82, n°325, p. 321-352. [Маррис, Робин, 1972b, «Зачем экономике нужна теория фирмы», *The Economic Journal*, том 82, № 325, стр. 321-352.]

Marris, Robin (ed.), 1974, *The Corporate Society*, New York Macmillan. [Маррис, Робин (ред.), 1974, Корпоративное общество, Нью-Йорк, Масмиллан.]

Marris, Robin, 1977, "Book Review of Eichner: The Megacorp and Oligopoly", *Journal of Economic Literature*, vol. 15, n°4, p. 1340-1344. [Маррис, Робин, 1977, «Рецензия на книгу Эйхнера: Мегакорпорация и олигополия», *Journal of Economic Literature*, том 15, № 4, стр. 1340-1344.]

Marris, Robin & Wood, Adrian (ed.), 1971, *The Corporate economy: growth, competition, and innovative potential*, New York Springer. [Маррис, Робин и Вуд, Адриан (ред.), 1971, Корпоративная экономика: рост, конкуренция и инновационный потенциал, Нью-Йорк, Springer.]

Marris, Robin & Mueller, Dennis C., 1980, "The corporation, competition, and the invisible hand", *Journal of Economic Literature*, vol. 18, n°1, p. 32-63. [Маррис, Робин и Мюллер, Деннис К., 1980, «Корпорация, конкуренция и невидимая рука», *Journal of Economic Literature*, том. 18, № 1, стр. 32-63.]

Marschak, Jacob, 1947, "On Mathematics for Economists", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 29, n°4, p. 269-273. [Маршак, Джейкоб, 1947, «О математике для экономистов», *The Review of Economics and Statistics*, том 29, № 4, стр. 269-273.]

Marschak, Jacob, 1949, "Role of liquidity under complete and incomplete information", *The American Economic Review*, vol. 39, n°3, p. 182-195. [Маршак, Джейкоб, 1949, «Роль ликвидности при полной и неполной информации», *The American Economic Review*, том 39, № 3, стр. 182-195.]

Marshall, Alfred, 1890, *Principles of Economics*, London Macmillan. [Пер. на русский язык: Маршалл Альфред, Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007.]

Marshall, Alfred, 1919, *Industry and Trade*, London Macmillan. [Маршалл, Альфред, 1919, Промышленность и торговля, Лондон, Масмиллан.]

Martinet, Alain C., 2002, «James March, un fondateur de la pensée stratégique?», *Revue française de gestion*, vol. 3, n°139, p. 161-172. [Мартине, Ален С., 2002, «Джеймс

Марч, переучредитель стратегического мышления?», *Revue française de gestion*, том 3, № 139, стр. 161-172.]

Marx, Karl, [1867-1894] 2008, *Le Capital*, Livres I, II & III, Paris Gallimard. [Пер. на русский язык: Маркс, Карл, [1867-1894], Капитал, Том I, II и III, изд. 1951]

Mason, Edward S., 1932, *Street railway in Massachusetts: Rise and decline of an industry*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Мейсон, Эдвард С., 1932, Уличная железная дорога в Массачусетсе: взлет и упадок отрасли, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Mason, Edward S., 1938, "Price Inflexibility", *Review of Economics and Statistics*, vol. 20, n°2, p. 53-64. [Мейсон, Эдвард С., 1938, «Негибкость цен», *Review of Economics and Statistics*, том 20, № 2, стр. 53-64.]

Mason, Edward S., 1939, "Price and production policies of large-scale enterprise", *The American Economic Review*, vol. 29, n°1, p. 61-74. [Мейсон, Эдвард С., 1939, «Ценовая и производственная политика крупного предприятия», *The American Economic Review*, том 29, № 1, стр. 61-74.]

Mason, Edward S., 1949, "The current status of the monopoly problem in the United States", *Harvard Law Review*, vol. 62, n°8, p. 1265-1285. [Мейсон, Эдвард С., 1949, «Современное состояние проблемы монополий в США», *Harvard Law Review*, том 62, № 8, стр. 1265-1285.]

Mason, Edward S., 1951, "Schumpeter on monopoly and the large firm", *Review of Economics and Statistics*, vol. 33, n°2, p. 139-44. [Мейсон, Эдвард С., 1951, «Шумпетер о монополии и крупной фирме», *The Review of Economics and Statistics*, том 33, № 2, стр. 139-44.]

Mason, Edward S., 1956, "Market Power and Business Conduct : Some Comments", *American Economic Review*, vol. 46, n°2, p. 471-81. [Мейсон, Эдвард С., 1956, «Рыночная власть и деловое поведение: некоторые комментарии», *American Economic Review*, том 46, № 2, стр. 471-81.]

Mason, Edward S., 1957, *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Мейсон, Эдвард С., 1957, Экономическая концентрация и проблема монополий, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Mason, Edward S., 1958, "The Apologetics of Managerialism", *The Journal of Business*, vol. 31, n°1, p. 1-11. [Мейсон, Эдвард С., 1958, «Апологетика менеджериализма», *The Journal of Business*, том 31, № 1, стр. 1-11.]

Mason, Edward S. (ed.), [1959] 1966, *The corporation in modern society*, New York Atheneum. [Мейсон, Эдвард С. (ред.), [1959] 1966, Корпорация в современном обществе, Нью-Йорк, Афиниум.]

Mason, Edward S., & Lamont, Thomas S., 1982, "The Harvard Department of Economics from the Beginning to World War II", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, n°3, p. 383-433. [Мейсон, Эдвард С., и Ламонт, Томас С., 1982, «Гарвардский факультет экономики от начала до Второй мировой войны», *Quarterly Journal of Economics*, том 97, № 3, стр. 383-433.]

Mason, Roger, 2000, "The social significance of consumption : James Duesenberry's contribution to consumer theory", *Journal of Economic Issues*, vol. 34, n°3, p. 553-572. [Мейсон, Роджер, 2000, «Социальное значение потребления: вклад Джеймса Дьюзенберри в теорию потребления», *Journal of Economic Issues*, том 34, № 3, стр. 553-572.]

Mata, Tiago, 2004, "Constructing identity: the Post Keynesians and the capital controversies", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 26, n°2, p. 241-259. [Mata,

Тьягу, 2004, «Конструирование идентичности: посткейнсианцы и споры о капитале», *Journal of the History of Economic Thought*, том 26, № 2, стр. 241-259.]

Mata, Tiago, 2009, “Migrations and boundary work: Harvard, radical economists, and the committee on political discrimination”, *Science in Context*, vol. 22, n°1, p. 115-143. [Мата, Тьягу, 2009, «Миграции и пограничная работа: Гарвард, радикальные экономисты и комитет по политической дискриминации», *Science in Context*, том 22, № 1, стр. 115-143.]

Mata, Tiago, 2011, “Trust in independence: The identities of economists in business magazines, 1945-1970”, *Journal of the history of the behavioral sciences*, vol. 47, n°4, p. 359-379. [Мата, Тьягу, 2011, «Доверие к независимости: Личности экономистов в деловых журналах, 1945-1970 гг.», *Journal of the history of the behavioral sciences*, том 47, № 4, стр. 359-379.]

Mata, Tiago, 2018a, “The Managerial Ideal and Business Magazines in the Great Depression”, *Enterprise & Society*, vol. 19, n°3, p. 578-609. [Мата, Тьягу, 2018а, «Управленческий идеал и деловые журналы во времена Великой депрессии», *Enterprise & Society*, том 19, № 3, стр. 578-609.]

Mata, Tiago, 2018b, “Radical economics as journalism: The origins of Dollars & Sense”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 50, n°3, p. 534-548. [Мата, Тьягу, 2018b, «Радикальная экономика как журналистика: происхождение долларов и смысла», *Review of Radical Political Economics*, том 50, № 3, стр. 534-548.]

Mata, Tiago & Medema, Steven G., 2013, “Cultures of expertise and the public interventions of Economists”, *History of Political Economy*, vol. 45(supplement), p. 1-19. [Мата, Тьягу и Медема, Стивен Г., 2013, «Культура экспертизы и публичное вмешательство экономистов», *History of Political Economy*, том 45(дополнение), стр. 1-19.]

Mattson, Kevin, 2004, *When America was Great : The Fighting Faith of Postwar Liberalism*, New York Routledge. [Мэттсон, Кевин, 2004, Когда Америка была великой: Борьба веры послевоенного либерализма, Нью-Йорк Раутледж.]

Mattson, Kevin, 2006, “John Kenneth Galbraith: Liberalism and the Politics of Cultural Critique”, in Lichtenstein, Nelson (ed.), 2006, p. 88-108. [Мэттсон, Кевин, 2006, «Джон Кеннет Гэлбрейт: либерализм и политика культурной критики», в Лихтенштейн, Нельсон (ред.), 2006, стр. 88-108.]

Mayhew, Anne, 1987, “The beginnings of institutionalism”, *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n°3, p. 971-998. [Мэйхью, Энн, 1987, «Начало институционализма», *Journal of Economic Issues*, том 21, № 3, стр. 971-998.]

Mazzucato, Maria, 2015, *The Entrepreneurial State: debunking public vs. private sector myths*, New York Public Affairs. [Маццукато, Мариана, 2015, Предпринимательское государство: развенчание мифов о государственном и частном секторах, Нью-Йорк, Public Affairs.]

McCloskey, Deirdre N., 1983, “The rhetoric of economics”, *Journal of Economic Literature*, vol. 21, n°2, p. 481-517. [Маккслоски, Дейдра Н., 1983, «Риторика экономики», *Journal of Economic Literature*, том 21, № 2, стр. 481-517.]

McCloskey, Deirdre N., 1990, *If you're so smart. The narrative of economic expertise*, Chicago (IL) The University of Chicago Press. [Маккслоски, Дейдра Н., 1990, Если ты такой умный. Рассказ об экономической экспертизе, Чикаго (Иллинойс), University of Chicago Press.]

McCloskey, Deirdre N., 1994, *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge (MA) Cambridge University Press. [Макклоски, Дейдра Н., 1994, Знание и убеждение в экономике. Кембридж (Массачусетс), Cambridge University Press.]

McCord Wright, David, 1947, *The economics of disturbance*, New York Macmillan. [Маккорд Райт, Дэвид, 1947, Экономика беспорядков, Нью-Йорк Macmillan.]

McCord Wright, David, 1948a, *Democracy and progress*, New York Macmillan. [Маккорд Райт, Дэвид, 1948а, Демократия и прогресс, Нью-Йорк Macmillan.]

McCord Wright, David, 1948b, "The prospects for capitalism", in Ellis, Howard, 1948, p. 449-472. [Маккорд Райт, Дэвид, 1948b, «Перспективы капитализма», в Эллис, Говард, 1948, стр. 449-472.]

McCord Wright, David, (ed.), 1951, *The impact of the unions*, New York Harcourt, Brace and Company. [Маккорд Райт, Дэвид, (ред.), 1951, Влияние профсоюзов, Нью-Йорк Harcourt, Brace and Company.]

McCord Wright, David, 1953, "What is American Capitalism". Table ronde de l'Université de Chicago, 28 Juin 1953, *Collected Works of Milton Friedman Project records*, N°2016c21.1178. [Маккорд Райт, Дэвид, 1953, «Что такое американский капитализм». Круглый стол Университета Чикаго, 28 июня 1953 г., Собрание сочинений Милтона Фрийдмана. Проектная документация, № 2016c21.1178.]

McCord Wright, David, 1954, "Discussion", *The American Economic Review*, vol. 44, n°2, p. 26-34. [Маккорд Райт, Дэвид, 1954, «Дискуссия», *The American Economic Review*, том 44, № 2, стр. 26-34.]

McFadzean, Frank S., 1968, *Galbraith and the planners*, Strathclyde University Press. [Макфазин, Фрэнк С., 1968, Гэлбрейт и планировщики, Издательство Стратклайдского университета.]

McFadzean, Frank S., 1977, *The economics of John Kenneth Galbraith, A study in Fantasy*, London Center for Policy Studies. [Макфазин, Фрэнк С., 1977, Экономика Джона Кеннета Гэлбрейта, Изучение в фантастике, Лондон, Центр политических исследований.]

McNulty, Paul J., 1968, "Economic theory and the meaning of competition", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, n°4, p. 639-656. [Макналти, Пол Дж., 1968, «Экономическая теория и значение конкуренции», *The Quarterly Journal of Economics*, том 82, № 4, стр. 639-656.]

Meade, James E., [1936] 1937, *An introduction to Economic Analysis and Policy*, 2nd edition, Oxford (UK) Oxford University Press. [Мид, Джеймс Э., [1936] 1937, Введение в экономический анализ и политику, 2-е издание, Оксфорд (Великобритания) Издательство Oxford University Press.]

Meade, James E., 1968, "Is The New Industrial State Inevitable?", *Economic Journal*, vol. 78, n°310, p. 372-392. [Мид, Джеймс Э., 1968, «Новое индустриальное общество неизбежно?», *Economic Journal*, том 78, № 310, стр. 372-392.]

Meadows, Dennis H. & Meadows, Donnella L. & Randers, Jorgen, 1972, *The limits to growth: A report for the Club of Rome's project predicament of mankind*, New York Universe books. [Медоуз, Деннис Л. и Медоуз, Доннелла Л. и Рандерс, Йорген, 1972, Пределы роста: отчет о затруднительном положении человечества проекта Римского клуба, Нью-Йорк Юниверс Букс.]

Means, Gardiner C., 1930, "The Diffusion of Stock Ownership in the United States", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 44, n°4, p. 561-600. [Минс, Гардинер С., 1930, «Распространение владения акциями в Соединенных Штатах», *The Quarterly Journal of Economics*, том 44, № 4, стр. 561-600.]

Means, Gardiner C., 1931a, "The growth in the relative importance of the large corporation in American economic life", *The American Economic Review*, vol. 21, n°1, p. 10-42. [Минс, Гардинер С., 1931а, «Рост относительной значимости крупных корпораций в американской экономической жизни», *The American Economic Review*, том 21, № 1, стр. 10-42.]

Means, Gardiner C., 1931b, "The Separation of Ownership and Control in American Industry", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 46, n°1, p. 68-100. [Минс, Гардинер С., 1931b, «Разделение собственности и контроля в американской промышленности», *The Quarterly Journal of Economics*, том 46, № 1, стр. 68-100.]

Means, Gardiner C., 1931c, "Stock Dividends, Large Scale Business, and Corporate Savings—A Criticism", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 45, n°3, p. 536-540. [Минс, Гардинер С., 1931с, «Дивиденды по акциям, крупный бизнес и корпоративные сбережения — критика», *The Quarterly Journal of Economics*, том 45, № 3, стр. 536-540.]

Means, Gardiner C., 1934, "The Consumer and the New Deal", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 173, n°1, p. 7-17. [Минс, Гардинер С., 1934, «Потребитель и новый курс», *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, том 173, № 1, стр. 7-17.]

Means, Gardiner C., 1935a, *Industrial Price and the relative inflexibility*, Senate document 13, 74th Congress, First Session. [Минс, Гардинер С., 1935а, Промышленная цена и относительная негибкость, Сенатский документ 13, 74-й Конгресс, первая сессия.]

Means, Gardiner C., 1935b, "The Distribution of Control and Responsibility in a Modern Economy", *Political Science Quarterly*, vol. 50, n°1, p. 59-69. [Минс, Гардинер С., 1935b, «Распределение контроля и ответственности в современной экономике», *Political Science Quarterly*, том 50, № 1, стр. 59-69.]

Means, Gardiner C., 1935c, "Price Inflexibility and the Requirements of a Stabilizing Monetary Policy", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 30, n°190, p. 401-413. [Минс, Гардинер С., 1935с, «Негибкость цен и требования стабилизирующей денежно-кредитной политики», *Journal of the American Statistical Association*, том 30, № 190, стр. 401-413.]

Means, Gardiner C., 1936, "Notes on Inflexible Prices", *The American Economic Review*, vol. 26, n°1, p. 23-35. [Минс, Гардинер С., 1936, «Заметки о негибких ценах», *The American Economic Review*, том 26, № 1, стр. 23-35.]

Means, Gardiner C., 1939, *Structure of the American economy part I. Basic characteristics*, Washington (DC) United States Government Printing Office. [Минс, Гардинер С., 1939, Структура американской экономики часть I. Основные характеристики, Вашингтон (Округ Колумбия), United States Government Printing Office.]

Means, Gardiner C., 1940a, "Big Business, Administered Prices, and the Problem of Full Employment", *Journal of Marketing*, vol. 4, n°4, p. 370-378. [Минс, Гардинер С., 1940а, «Большой бизнес, регулируемые цены и проблема полной занятости», *Journal of Marketing*, том 4, № 4, стр. 370-378.]

Means, Gardiner C., 1940b, *Structure of the American economy part II. Toward full use of resources*. NRPB, Washington (DC) United States Government Printing Office. [Минс, Гардинер С., 1940b, Структура американской экономики, часть 2. На пути к полному использованию ресурсов. NRPB, Вашингтон (Округ Колумбия), United States Government Printing Office.]

Means, Gardiner C., 1943, "Political and Economic Governance", *Public Administration Review*, vol. 3, n°2, p. 164-167. [Минс, Гардинер С., 1943, «Политическое и экономическое управление», *Public Administration Review*, том 3, № 2, стр. 164-167.]

Means, Gardiner C., 1957, "Collective Capitalism and Economic Theory", *Science*, vol. 126, n°3268, p. 287-293. [Минс, Гардинер С., 1957, «Коллективный капитализм и экономическая теория», *Science*, том 126, № 3268, стр. 287-293.]

Means, Gardiner C., 1959, *Administrative Inflation and Public Policy*, Washington (DC) Kramer Associates. [Минс, Гардинер С., 1959, Административная инфляция и государственная политика, Вашингтон (Округ Колумбия), Крамер Ассошиейтс.]

Means, Gardiner C., 1962, *The corporate revolution in America*, Springfield (OH) Crowell-Collier Press. [Минс, Гардинер С., 1962, Корпоративная революция в Америке, Спрингфилд (Огайо) Кроуэлл-Коллиер Пресс.]

Means, Gardiner C., 1969, "The Problems and Prospects of Collective Capitalism", *Journal of Economic Issues*, vol. 3, n°1, p. 18-31. [Минс, Гардинер С., 1969, «Проблемы и перспективы коллективного капитализма», *Journal of Economic Issues*, том 3, № 1, стр. 18-31.]

Means, Gardiner C., 1970, "Conglomerates and concentration", *Miami Law Review*, vol. 25, n°1, p. 1-40. [Минс, Гардинер С., 1970, «Конгломераты и концентрация», *Miami Law Review*, том 25, № 1, стр. 1-40.]

Means, Gardiner C., 1972, "The Administered-Price Thesis Reconfirmed", *The American Economic Review*, vol. 62, n°3, p. 292-306. [Минс, Гардинер С., 1972, «Вновь подтвержденный тезис об управляемых ценах», *The American Economic Review*, том 62, № 3, стр. 292-306.]

Mearman, Andrew, 2002, "To what extent is Veblen an open-systems theorist?", *Journal of Economic Issues*, vol. 36, n°2, p. 573-580. [Мирман, Эндрю, 2002, «В какой степени Веблен является теоретиком открытых систем?», *Journal of Economic Issues*, том 36, № 2, стр. 573-580.]

Mearman, Andrew, 2011, "Pluralism, heterodoxy, and the rhetoric of distinction", *Review of Radical Political Economics*, vol. 43, n°4, p. 552-561. [Мирман, Эндрю, 2011, «Плюрализм, гетеродоксия и риторика различия», *Review of Radical Political Economics*, том 43, № 4, стр. 552-561.]

Medema, Steven G., 1996, "Ronald Coase and American Institutionalism", *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 14, n°1, p. 51-92. [Медема, Стивен Г., 1996, «Рональд Коуз и американский институционализм», *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, том 14, № 1, стр. 51-92.]

Melman, Seymour, 1970, *Pentagon Capitalism: The Political Economy of War*, New York McGraw Hill; [Мелман, Сеймур, 1970, Капитализм Пентагона: политическая экономика войны, Нью-Йорк, Макгроу Хилл ;]

Melman, Seymour, 1972, "The Peaceful World of Economics I.", *Journal of Economic Issues*, vol. 6, n°1, p. 35-41. [Мелман, Сеймур, 1972, «Мирная экономика I», *Journal of Economic Issues*, том 6, № 1, стр. 35-41.]

Melman, Seymour, 1974, *The Permanent War Economy: American Capitalism in Decline*, New York Simon & Schuster. [Мелман, Сеймур, 1974, Перманентная военная экономика: Американский капитализм на спаде, Нью-Йорк Simon and Schuster.]

Melmiès, Jordan, 2011, *Prix, marges et accumulation, une théorie dynamique de la concurrence*, Thèse de doctorat, Lille 1. [Мельме, Джордан, 2011, Цены, маржа и накопление, динамическая теория конкуренции, Докторская диссертация, Лиль 1.]

Melmiès, Jordan, 2019, « La détermination des marges de profit dans la théorie post-keynésienne : enseignements d'une trajectoire », *Colloque international de l'AFEP*, Lille, 3-5 juillet 2019. [Мелмье, Джордан, 2019, «Определение нормы прибыли в посткейнсианской теории: уроки траектории», Международный симпозиум AFEP, Лилль, 3-5 июля 2019 г.]

Meltzer, Allan H., 1958, "A Comment on Market Structure and Stabilization Policy", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 40, n°4, p. 413-415. [Мелцер, Аллан Г., 1958, «Комментарий о структуре рынка и политике стабилизации», *The Review of Economics and Statistics*, том 40, № 4, стр. 413-415.]

Menshikov, Stanislas, 2005, "John Kenneth Galbraith and the Anatomy of Russian Capitalism", in *John Kenneth Galbraith and the Future of Economics*, London Palgrave Macmillan, p. 180-195. [Меньшиков, Станислав, 2005, «Джон Кеннет Гэлбрейт и анатомия российского капитализма», в Джон Кеннет Гэлбрейт и будущее экономики, Лондон Palgrave Macmillan, стр. 180-195.]

Merhling, Perry (1997). *The Money Interest and The Public Interest: The Limits of Monetary Policy*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Мерлинг, Перри (1997). Денежный интерес и общественный интерес: пределы денежно-кредитной политики, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Merriam, Charles E., 1944, "The national resources planning board; a chapter in American planning experience", *American Political Science Review*, vol. 38, n°6, p. 1075-1088. [Мерриам, Чарльз Э., 1944, «Национальный совет по планированию ресурсов; глава из Американского опыта планирования», *American Political Science Review*, т. 38, № 6, стр. 1075-1088.]

Meyer, John R. & Peck, Merton & Stenason, John & Zwick, Charles, 1959, *The Economics of Competition in the Transportation Industries*, Cambridge (MA) Harvard University Press [Мейер, Джон Р. и Пек, Мертон и Стенасон, Джон и Цвик, Чарльз, 1959, Экономика конкуренции в транспортной отрасли, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press]

Meynaud, Jean, 1957, « OÙ en est le capitalisme américain », *Revue économique*, vol. 8, n°6, p. 1081-1090. [Мейно, Жан, 1957, «Где американский капитализм?», *Revue économique*, том 8, № 6, стр. 1081-1090.]

Meynaud, Jean, 1958, « Pouvoir politique et pouvoir économique », *Revue économique*, vol. 9, n°6, p. 925-957. [Мейно, Жан, 1958, «Политическая власть и экономическая власть», *Revue économique*, том 9, № 6, стр. 925-957.]

Meynaud, Jean, 1961, *Destin des idéologies*, Lausanne. [Мейно, Жан, 1961, Судьба идеологий, Лозанна.]

Michalet, Charles. A., 2002, *Qu'est-ce que la mondialisation ?* Paris La découverte. [Мишале, Шарль. А., 2002, Что такое глобализация? Париж La Découverte.]

Michalet, Charles. A., 2007, « Dynamique des formes de délocalisation et gouvernance des firmes et des Etats », *Revue française de gestion*, vol. 177, n°8, p. 141-148. [Мишале, Шарль. А., 2007, «Динамика форм перемещения и управления фирмами и государствами», *Revue française de gestion*, том 177, № 8, стр. 141-148.]

Milanovic, Branko, 2016, *Global inequality: A new approach for the age of globalization*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Миланович, Бранко, 2016, Глобальное неравенство: новый подход к эпохе глобализации, Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Milanovic, Branko, 2019, *Capitalism Alone : the futur of the system that rules the world*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Миланович, Бранко, 2019, Капитализм

в одиночку: будущее системы, которая правит миром, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Mileikovskii, A., 1975, "Is Galbraith crossing the Rubicon", *Problems in Economics*, vol. 18, n°2, p. 78-98 (Traduction from *Kommunist*, n°15, 1974). [Милейковский А., 1975, «Переходит ли Гэлбрейт Рубикон», Проблемы экономики, том 18, № 2, стр. 78-98 (Перевод из *Коммуниста*, № 15, 1974).]

Miliband, Ralph, 1968, "Professor Galbraith and American Capitalism", *Socialist Register*, vol. 5, p. 215-229. [Милибэнд, Ральф, 1968, «Профессор Гэлбрейт и американский капитализм», *Socialist Register*, том 5, стр. 215-229.]

Miller, Arthur S., 1972, "Legal foundations of the corporate state", *Journal of Economic Issues*, vol. 6, n°1, p. 59-79. [Миллер, Артур С., 1972, «Правовые основы корпоративного государства», *Journal of Economic Issues*, том 6, № 1, стр. 59-79.]

Miller, John, 1954, "Competition and Countervailing Power: Their Roles in the American Economy", *The American Economic Review*, vol. 44, n°2, p. 15-25. [Миллер, Джон, 1954, «Конкуренция и компенсирующая власть: Их роли в американской экономике», *The American Economic Review*, том 44, № 2, стр. 15-25.]

Mills, Frederick C., 1924, "On measurement in economics", *The Trend of Economics*, New York Alfred Knopf, 37-72. [Миллс, Фредерик С., 1924, «Об измерении в экономике», *The Trend of Economics*, Нью-Йорк Alfred Knopf, 37-72.]

Mills, Frederick C., 1927, *The Behavior of Prices*, New York NBER. [Миллс, Фредерик С., 1927, Поведение цен, Нью-Йорк, NBER.]

Mills, Frederick C., 1936, *Prices in recession and recovery: A survey of recent changes*, New York NBER. [Миллс, Фредерик С., 1936, Цены в рецессии и восстановлении: обзор недавних изменений, Нью-Йорк, NBER.]

Mincer, Jacob, 1957, *A study of personal income distribution*, Doctoral dissertation, Columbia University. [Минсер, Джейкоб, 1957, Исследование распределения личных доходов, докторская диссертация, Колумбийский университет.]

Mincer, Jacob, 1958, "Investment in human capital and personal income distribution", *Journal of Political Economy*, vol. 66, n°5, p. 281-302. [Минсер, Джейкоб, 1958, «Инвестиции в человеческий капитал и распределение личных доходов», *Journal of Political Economy*, том 66, № 5, стр. 281-302.]

Mincer, Jacob, 1962, "Labor Force Participation of Married Women: a Study of Labor Supply", in Gregg Lewis, H. (ed.), *Aspects of Labor Economics*, Princeton (NJ) Princeton University Press, p. 1-35. [Минсер, Джейкоб, 1962, «Участие в рабочей силе замужних женщин: исследование предложения рабочей силы», в Грегг, Льюис Г. (ред.), *Aspects of Labor Economics*, Принстон (Нью-Джерси) Издательство Princeton University Press, стр. 1-35.]

Mincer, Jacob, 1963, "Market Prices, Opportunity Costs, and Income Effects", in Christ, Carl F. (ed.), *Measurement in Economics*, Stanford, Stanford University Press, p. 36-52. [Минсер, Джейкоб, 1963, «Рыночные цены, издержки возможностей и эффекты дохода», в Крайст, Карл Ф. (ред.), *Измерение в экономике*, Стэнфорд, Stanford University Press, стр. 36-52.]

Mirowski, Philip, 1987, "Rhetoric, Mathematics, and the Nature of Neoclassical Economic Theory", *Economics and Philosophy*, vol. 3, n°1, p. 67-96. [Мировский, Филипп, 1987, «Риторика, математика и природа неоклассической экономической теории», *Экономика и философия*, том 3, № 1, стр. 67-96.]

Mirowski, Philip, 1989a, *More heat than light: economics as social physics, physics as nature's economics*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Мировский, Филипп,

1989a, Больше тепла, чем света: экономика как социальная физика, физика как экономика природы, Кембридж (Великобритания), Cambridge University Press.]

Mirowski, Philip, 1989b, "The Measurement without theory controversy", *Oeconomia*, vol. 11, n°1, p. 65-87. [Мировский, Филипп, 1989b, «Измерение без споров о теории», *Oeconomia*, том 11, № 1, стр. 65-87.]

Mirowski, Philip, 1991, "The when, the how and the why of mathematical expression in the history of economic analysis", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n°1, p. 145-157. [Мировский, Филипп, 1991, «Когда, как и почему математическое выражение в истории экономического анализа», *Journal of Economic Perspectives*, том 5, № 1, стр. 145-157.]

Mirowski, Philip, 2002, *Machine dreams: Economics becomes a cyborg science*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Мировский, Филипп, 2002, *Машинные мечты: экономика становится наукой о киборгах*, Кембридж (Великобритания), Cambridge University Press.]

Mirowski, Philip, 2012, "The unreasonable efficacy of mathematics in modern economics", *Philosophy of Economics*, Amsterdam North Holland, p. 159-197. [Мировский, Филипп, 2012, «Необоснованная эффективность математики в современной экономике», *Philosophy of Economics*, Амстердам, Северная Голландия, стр. 159-197.]

Mirowski, Philip & Plewhe, Dieter, 2009, *The road from Mont Pèlerin: The making of the neoliberal thought collective*. Cambridge (MA) Harvard University Press. [Мировский, Филипп и Плевве, Дитер, 2009, *Дорога из Мон-Пелерина: создание неолиберального мыслительного коллектива*. Кембридж (Массачусетс) Harvard University Press.]

Mises, Ludwig V., 1936, *Socialism*, London Jonathan Cape. [Мизес, Людвиг В., 1936, *Социализм*, Лондон, Jonathan Cape.]

Mishan, Ezra J., 1960, "A survey of welfare economics, 1939-59", *Economic Journal*, vol. 70, n°278, p. 197-265. [Мишан, Эзра Дж., 1960, «Обзор экономики благосостояния, 1939-59 гг.», *The Economic Journal*, том 70, № 278, стр. 197-265.]

Mishan, Ezra J., 1967, *The costs of economic growth*, London Staples Press. [Мишан, Эзра Дж., 1967, *Издержки экономического роста*, Лондон, Staples Press.]

Mishan, Ezra J., 1971a, "The postwar literature on externalities: an interpretative essay", *Journal of economic literature*, vol. 9, n°1, p. 1-28. [Мишан, Эзра Дж., 1971a, «Послевоенная литература об экстерналиях: интерпретативный очерк», *Journal of Economic Literature*, том 9, № 1, стр. 1-28.]

Mishan, Ezra J., 1971b, *Elements of Cost-Benefit Analysis*, London George Allen & Unwin. [Мишан, Эзра Дж., 1971b, *Элементы анализа затрат и результатов*, Лондон, George Allen and Unwin.]

Mishan, Ezra J., 1975, "The Folklore of the Market: An Inquiry into the Economic Doctrines of the Chicago School", *Journal of Economic Issues*, vol. 9, n°4, p. 681-752. [Мишан, Эзра Дж., 1975, «Фольклор рынка: исследование экономических доктрин чикагской школы», *Journal of Economic Issues*, том 9, № 4, стр. 681-752.]

Missemer, Antoine, 2017a, *Les Économistes et la fin des énergies fossiles*, Paris Classiques Garnier. [Миссемер, Антуан, 2017a, *Экономисты и конец ископаемого топлива*, Париж, Classiques Garnier.]

Missemer, Antoine, 2017b, "Nicholas Georgescu-Roegen and degrowth", *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 24, n°3, p. 493-506. [Миссемер, Антуан, 2017b, «Николас Жоржеску-Роген и уменьшение роста», *The European Journal of the History of Economic Thought*, том 24, № 3, стр. 493-506.]

Mitchell, Clyde, 1952, "Reviewed works", *Journal of Farm Economics*, vol. 34, n°4, p. 569-572. [Митчелл, Клайд, 1952, «Рецензируемые работы», *Journal of Farm Economics*, том 34, № 4, стр. 569-572.]

Mitchell, Wesley C., 1912, "The backward art of spending money", *American Economic Review*, vol. 2, n°2, p. 269-281. [Митчелл, Уэсли С., 1912, «Потерянное искусство тратить деньги», *American Economic Review*, том 2, № 2, стр. 269-281.]

Mitchell, Wesley C., 1913, *Business cycles*. Berkeley (CA) University of California Press. [Митчелл, Уэсли К., 1913, Экономические циклы. Беркли (Калифорния) University of California Press.]

Mitchell, Wesley C., 1925, "Quantitative analysis in economic theory", *The American Economic Review*, vol. 15, n°1, p. 1-12. [Митчелл, Уэсли К., 1925, «Количественный анализ в экономической теории», *The American Economic Review*, том 15, № 1, стр. 1-12.]

Mitchell, Wesley C., 1927, *Business cycles: the problem and its setting*, New York NBER. [Митчелл, Уэсли К., 1927, Экономические циклы: проблема и ее постановка, Нью-Йорк, NBER.]

Mitchell, Wesley C., 1944, "Economic Research and the Needs of the Times", in *Economic Research and The Needs Of The Times*, New York NBER, p. 5-40. [Митчелл, Уэсли К., 1944, «Экономические исследования и потребности времени», в Экономические исследования и потребности времени, Нью-Йорк, NBER, стр. 5-40.]

Mitra-Kahn, Benjamin H., 2011, *Redefining the Economy: how the "economy" was invented*, Doctoral dissertation, City University London. [Митра-Кан, Бенджамин Г., 2011, Новое определение экономики: как была изобретена «экономика», докторская диссертация, City University, Лондон.]

Molinari, Benedetto, & Turino, Francesco, 2009, "Advertising and business cycle fluctuations", *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas Working Paper*, n°9. [Молинари, Бенедетто и Турино, Франческо, 2009 г., «Реклама и колебания делового цикла», Рабочий документ Валенсийского экономического института, № 9.]

Molinari, Benedetto, & Turino, Francesco, 2018, "Advertising and Aggregate Consumption: A Bayesian DSGE Assessment", *The Economic Journal*, vol. 128, n°613, p. 2106-2130. [Молинари, Бенедетто и Турино, Франческо, 2018 г., «Реклама и совокупное потребление: байесовская оценка DSGE», *The Economic Journal*, том 128, № 613, стр. 2106-2130.]

Mongin, Philippe, 1984, « Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité?», *Revue économique*, vol. 35, n°1, p. 9-63. [Монжен, Филипп, 1984, «Рациональная модель или экономическая модель рациональности?», *Revue économique*, том 35, № 1, стр. 9-63.]

Mongin, Philippe, 1992, "The 'full-cost' controversy of the 1940s and 1950s: a methodological assessment", *History of Political Economy*, vol. 24, n°2, p. 311-356. [Монжен, Филипп, 1992, «Полемика о полной стоимости 1940-х и 1950-х годов: методологическая оценка», *History of Political Economy*, том 24, № 2, стр. 311-356.]

Mongin, Philippe, 2005, "Value Judgments and Value Neutrality in Economics", *MPRA Paper*, n°37751, p. 1-28. [Монжен, Филипп, 2005, «Ценностные суждения и ценностный нейтралитет в экономике», *MPRA Paper*, № 37751, стр. 1-28.]

Monsen Jr, R. Joseph & Downs, Anthony, 1965, "A theory of large managerial firms", *Journal of Political Economy*, vol. 73, n°3, p. 221-236. [Монсен-мл., Р. Джозеф и Даунс, Энтони, 1965, «Теория крупных управленческих фирм», *Journal of Political Economy*, том 73, № 3, стр. 221-236.]

Montes, Leonidas, 2003, “Das Adam Smith problem: Its origins, the stages of the current debate, and one implication for our understanding of sympathy”, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 25, n°1, p. 63-90. [Монтес, Леонидас, 2003, «Проблема Адама Смита: ее происхождение, этапы текущих дебатов и одно значение для нашего понимания симпатии», *Journal of the History of Economic Thought*, том 25, № 1, стр. 63-90.]

Montias, John M., 1957, “Price-Setting Problems in the Polish Economy”, *Journal of Political Economy*, vol. 65, n°6, p. 486-505. [Монтиас, Джон М., 1957, «Проблемы ценообразования в польской экономике», *Journal of Political Economy*, том 65, № 6, стр. 486-505.]

Moore, Geoffrey H., 1978, “Wesley Mitchell in Retrospect”, *Journal of Economic Issues*, vol. 12, n°2, p. 277-286. [Мур, Джеффри Г., 1978, «Уэсли Митчелл в ретроспективе», *Journal of Economic Issues*, том 12, № 2, стр. 277-286.]

Morgan, Mary S., 2001, “Models, stories and the economic world”, *Journal of Economic Methodology*, vol. 8, n°3, p. 361-384. [Могран, Мери С., 2001, «Модели, истории и экономический мир», *Journal of Economic Methodology*, том 8, № 3, стр. 361-384.]

Morgan, Mary S., 2012, *The world in the model: How economists work and think*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Могран, Мери С., 2012, Мир в модели: как работают и думают экономисты, Кембридж (Великобритания) Cambridge University Press.]

Morgan, Mary S. & Rutherford, M., 1998, “American economics : The character of the transformation”, *History of Political Economy*, vol. 30(Supplement), p. 1-26. [Могран, Мери С. и Резерфорд, М., 1998, «Американская экономика: характер трансформации», *History of Political Economy*, том 30(Дополнение), стр. 1-26.]

Morgenstern, Oskar, 1948, “Oligopoly, Monopolistic Competition and the Theory of Games”, *The American Economic Review*, vol. 38, n°2, p. 10–18. [Моргенштерн, Оскар, 1948, «Олигополия, монополистическая конкуренция и теория игр», *The American Economic Review*, том 38, № 2, стр. 10–18.]

Morris, Victor F., 1968, “The New Industrial State, by John Kenneth Galbraith”, *Financial Analysts Journal*, vol. 24, n°2, p. 191-193. [Моррис, Виктор Ф., 1968, «Новое индустриальное общество, Джон Кеннет Гэлбрейт», *Financial Analysts Journal*, том 24, № 2, стр. 191-193.]

Mosca, Manuela, 2018, *Monopoly power and competition: The Italian marginalist perspective*, Cheltenham Edward Elgar Publishing. [Моска, Мануэла, 2018, Монопольная власть и конкуренция: итальянская маржиналистская перспектива, Челтнем Edward Elgar Publishing.]

Mouhoud, El Mouhoub, 2017, *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, Paris La découverte. [Мухуд, Эль-Мухуб, 2017, Глобализация и перемещение компаний, Париж, La Découverte.]

Mund, Vernon A., 1942, “Monopolistic Competition Theory and Public Price Policy”, *The American Economic Review*, vol. 32, n°4, p. 727-43. [Мунд, Вернон А., 1942, «Теория монополистической конкуренции и политика государственных цен», *The American Economic Review*, том 32, № 4, стр. 727-43.]

Mund, Vernon A., 1943, “Reply to Professor Clark on Imperfect Competition Theory and Basing-Point Problems”, *The American Economic Review*, vol. 33, n°3, p. 612–616. [Мунд, Вернон А., 1943, «Ответ профессору Кларку по теории несовершенной конкуренции и проблемам с базисными пунктами», *The American Economic Review*, том 33, № 3, стр. 612-616.]

Mund, Vernon A., 1952, "Review of American Capitalism : The Concept of Countervailing Power", *Accounting Review*, vol. 27, n°4, p. 576. [Мунд, Вернон А., 1952, «Рецензия на Американский капитализм: концепция компенсирующей власти», *Accounting Review*, том 27, № 4, стр. 576.]

Munier, Francis & Wang, Zhao, 2005, "Consumer sovereign and consumption routine : A re-examination of the Galbraithian concept of the dependence effect", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, n°1, p. 65-82. [Мунье, Франсис и Ван, Чжао, 2005, «Потребительский суверенный и потребительская рутина: пересмотр гэлбрейтовской концепции эффекта зависимости», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 28, № 1, стр. 65-82.]

Musgrave, Richard A., 1957, "A multiple theory of budget determination", *Finanzarchiv*, vol. 17, n°3, p. 333-343. [Масгрейв, Ричард А., 1957, «Множественная теория определения бюджета», *Finanzarchiv*, том 17, № 3, стр. 333-343.]

Musgrave, Richard A., 1959, *The Theory of Public Finance : A Study in Public Economy*, New York McGraw Hill. [Масгрейв, Ричард А., 1959, Теория государственных финансов: исследование государственной экономики, Нью-Йорк, Макгроу Хилл.]

Musgrave, Richard A., 1960, "Higher Education and the Federal Budget", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 42, n°3, p. 96-101. [Масгрейв, Ричард А., 1960, «Высшее образование и федеральный бюджет», *The Review of Economics and Statistics*, том 42, № 3, стр. 96-101.]

Myrdal, Gunnar, 1944, *An American dilemma*, New York Harper & Row. [Мюрдаль, Гуннар, 1944, Американская дилемма, Нью-Йорк, Harper and Row.]

Myrdal, Gunnar, 1963, *Challenge to affluence*, New York Pantheon Books. [Мюрдаль, Гуннар, 1963, Вызов изобилию, Нью-Йорк, Pantheon Books.]

Myrdal, Gunnar, 1968, *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*. New York Pantheon Books. [Мюрдаль, Гуннар, 1968, Азиатская драма: исследование бедности народов. Нью-Йорк, Pantheon Books.]

Myrdal, Gunnar, 1970, *The challenge of world poverty. A world anti-poverty program in outline*, London Penguin Press. [Мюрдаль, Гуннар, 1970, Вызов мировой бедности. Всемирная программа борьбы с бедностью в общих чертах, Лондон, Penguin Press.]

Myrdal, Gunnar, 1972, "Response to Introduction", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 456-462. [Мюрдаль, Гуннар, 1972, «Ответ на введение», *The American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 456-462.]

N

Neumann (von), John & Morgenstern, Oskar, 1944, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton (NJ) Princeton University Press. [Нойман (фон), Джон и Моргенштерн, Оскар, 1944, Теория игр и экономическое поведение, Принстон (Нью-Джерси), Издательство Princeton University Press.]

Nicholls, William H., 1943, "Social biases and recent theories of competition", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 58, n°1, p. 1-26. [Николс, Уильям Г., 1943, «Социальные предубеждения и новейшие теории конкуренции», *The Quarterly Journal of Economics*, том 58, № 1, стр. 1-26.]

Nicholls, William H., 1944, "Imperfect competition in Agricultural Processing and Distributing Industries", *Canadian Journal of Economics and Political Science/Revue canadienne d'économiques et science politique*, vol. 10, n°2, p. 150-164. [Николс, Уильям Г., 1944, «Несовершенная конкуренция в сфере переработки и распределения

сельскохозяйственной продукции», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, том 10, № 2, стр. 150-164.]

Nicolaï, André, [1957] 1999, *Comportement économique et structures sociales*, Paris L'Harmattan. [Николаи, Андрэ, [1957] 1999, Экономическое поведение и социальные структуры, Париж, L'Harmattan.]

Nicolaï, André, 1966, « Note sur le pouvoir économique: A propos du livre: 'Pouvoir et société économique' ». *Revue économique*, vol. 17, n°2, p. 317-323. [Николаи, Андрэ, 1966, «Заметка об экономической мощи: о книге: «Власть и экономическое общество». *Revue économique*, том 17, № 2, стр. 317-323.]

Nicolaï, André, 1974, « Anthropologie des économistes », *Revue économique*, vol. 25, n°4, p. 578-610. [Николаи, Андрэ, 1974, «Антропология экономистов», *Revue économique*, том 25, № 4, стр. 578-610.]

Niskanen, William A., 1971, *Bureaucracy and representative government*, Chicago (IL) Aldine. [Нисканен, Уильям А., 1971, Бюрократия и представительная власть, Чикаго (Иллинойс), Aldine.]

Nogueira, Antonio C., 2017, "John Kenneth Galbraith en España", *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, vol. 4, n°2, p. 171-190. [Ногейра, Антонио К., 2017, «Джон Кеннет Гэлбрейт в Испании», *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, том 4, № 2, стр. 171-190.]

Nogueira, Antonio C., 2020, "Empresarios, innovación y Estado en John K. Galbraith y Mariana Mazzucato", *Revista de Economía Institucional*, vol. 22, n°42, p. 109-125. [Ногейра, Антонио К., 2020, «Предприниматели, инновации и государство у Джона К. Гэлбрейта и Марианы Маццукато», *Revista de Economía Institucional*, том 22, № 42, стр. 109-125.]

NRA, 1935, *Report of the National recovery administration on the operation of the basing point system in the iron and steel industry*, Washington (DC) National Recovery Administration. [Национальная администрация восстановления, 1935, Отчет Национальной администрации восстановления о работе системы базисного пункта в черной металлургии, Вашингтон (Округ Колумбия), Национальная администрация восстановления.]

Nyland, Chris, 1996, "Taylorism, John R. Commons, and the Hoxie Report", *Journal of Economic Issues*, vol. 30, n°4, p. 985-1016. [Ниланд, Крис, 1996, «Тейлоризм, Джон Р. Коммонс, и Отчет Хокси», *Journal of Economic Issues*, том 30, № 4, стр. 985-1016.]

О

O'Hara, Philip A., 1993, "Methodological principles of institutional political economy: Holism, evolution and contradiction", *Methodus*, vol. 5, n°1, p. 51-71. [О'Хара, Филип А., 1993, «Методологические принципы институциональной политической экономии: холизм, эволюция и противоречие», *Methodus*, том 5, № 1, стр. 51-71.]

O'Hara, Philip A., 1995, "The Association for Evolutionary Economics and the Union for Radical Political Economics : General issues of continuity and integration", *Journal of Economic Issues*, vol. 29, n°1, p. 137-159. [О'Хара, Филип А., 1995, «Ассоциация эволюционной экономики и Союз радикальной политической экономии: общие вопросы преемственности и интеграции», *Journal of Economic Issues*, том 29, № 1, стр. 137-159.]

O'Hara, Philip A., 2007, "Principles of institutional-evolutionary political economy — Converging themes from the schools of heterodoxy", *Journal of Economic Issues*, vol. 41,

п¹, p. 1-42. [О'Хара, Филип А., 2007, «Принципы институционально-эволюционной политической экономики – конвергентные темы школ гетеродоксии», *Journal of Economic Issues*, том 41, № 1, стр. 1-42.]

O'Connor, Alice, 2001, *Poverty knowledge: Social science, social policy, and the poor in twentieth-century US history*, Princeton (NJ) Princeton University Press. [О'Коннор, Элис, 2001, Знание о бедности: Социальные науки, социальная политика и бедняки в истории США двадцатого века, Принстон (Нью-Джерси), Princeton University Press.]

Offer, Avner & Söderberg, Gabriel, 2016, *The Nobel factor: The prize in economics, social democracy, and the market turn*, Princeton (NJ) Princeton University Press. [Оффер, Авнер и Седерберг, Гэбриел, 2016, Нобелевский фактор: премия по экономике, социал-демократии и рыночному повороту, Принстон (Нью-Джерси) Princeton University Press.]

Okroi, Loren, ND, "Soviet Social Theory and The New Industrial State: Galbraith through soviet eyes", Unpublished Manuscript. JKGPP, Series 9, Box 1022. [Окрои, Лоран, без даты, «Советская социальная теория и новое индустриальное государство: Гэлбрейт глазами советских ученых», неопубликованная рукопись. JKGPP, комплект 9, отделение 1022.]

Okun, Arthur M., 1962, "Potential GNP: Its Measurement and Significance", *Proceedings of the Business and Economics Section of the American Statistical Association*, Washington (DC) American Statistical Association, p. 98-104. [Оукен, Артур М., 1962, «Потенциальный ВНП: его измерение и значение», Труды секции бизнеса и экономики Американской статистической ассоциации, Вашингтон (Округ Колумбия), Американская статистическая ассоциация, стр. 98-104.]

Olson, Mancur, 1965, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Олсон, Мансур, 1965, Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Olson, Mancur, 1974, "On the priority of public problems", in Marris, Robin (ed.), 1974, p. 294-336. [Олсон, Мансур, 1974 г., «О приоритете общественных проблем», в Маррис, Робин (ред.), 1974, стр. 294-336.]

Olson, Mancur, 1989, "Esthetics, economics, and Wit", in Bowles, Samuel et al. (ed.), 1989, p. 81-88. [Олсон, Мансур, 1989, «Эстетика, экономика и остроумие», в Боулз, Сэмюэл и др. (ред.), 1989, стр. 81-88.]

Olson, Mancur & Clague, Christopher K., 1971, "Dissent in economics : The convergence of extremes", *Social Research*, vol. 38, n°4, p. 751-776. [Олсон, Мансур и Клаг, Кристофер К., 1971, «Несогласие в экономике: сближение крайностей», *Social Research*, том 38, № 4, стр. 751-776.]

Oppenheimer Joe A., 2008, "Olson, Mancur (1932–1998)", in Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London Palgrave Macmillan. [Оппенгеймер Джо А., 2008 г., «Олсон, Мансур (1932–1998)», в Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Лондон Palgrave Macmillan.]

Orléan, André, 2011, *L'Empire de la valeur*, Paris Seuil. [Орлеан, Андре, 2011, Империя стоимости, Париж, Seuil.]

Orwell, George, [1946] 1955, *James Burnham and the managerial revolution*, Berkeley (CA) Berkeley Young Socialist League. [Оруэлл, Джордж, [1946] 1955, Джеймс Бернхем и управленческая революция, Беркли (Калифорния), Беркли, Young Socialist League.]

Özgöde, Onur, 2020, “Institutionalism in Action: Balancing the Substantive Imbalances of ‘the Economy’ through the Veil of Money”, *History of Political Economy*, vol. 52, n°2, p. 307-339. [Озгед, Онур, 2020, «Институционализм в действии: уравнивание существенных дисбалансов «экономики» через завесу денег», *History of Political Economy*, том 52, № 2, стр. 307-339.]

P

Paine, C. L., 1936a, “A Rejoinder to Mr Kahn”, *Economica*, vol. 3, n°11, p. 330–334. [Пейн, С. Л., 1936а, «Возражение г-ну Кану», *Economica*, том 3, № 11, стр. 330–334.]

Paine, C. L., 1936b, “Rationalisation and the Theory of Excess Capacity”, *Economica*, vol. 3, n°9, p. 46–60. [Пейн, С. Л., 1936б, «Рационализация и теория избыточной мощности», *Economica*, том 3, № 9, стр. 46–60.]

Palermo, Giulio, 2007, “The ontology of economic power in capitalism: mainstream economics and Marx”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, n°4, p. 539-561. [Палермо, Джулио, 2007, «Онтология экономической власти при капитализме: господствующая экономика и Маркс», *Cambridge Journal of Economics*, том 31, № 4, стр. 539-561.]

Pantaleoni, Maffeo, 1898, “An Attempt to Analyse the Concepts of “Strong and Weak” in Their Economic Connection”, *The Economic Journal*, vol. 8, n°30, p. 183-205. [Пантелони, Маффео, 1898, «Попытка анализа понятий «сильный и слабый» в экономической связи», *The Economic Journal*, том 8, № 30, стр. 183-205.]

Parageorgiou, Theofanis & Katselidis, Ioannis & Michaelides, Panayotis G., 2013, “Schumpeter, Commons, and Veblen on Institutions”, *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 72, n°5, p. 1232-1254. [Папагеоргиу, Теофанис и Кацелидис, Иоаннис и Майклидес, Панайотис Г., 2013, «Шумпетер, Коммонс и Веблен об институтах», *American Journal of Economics and Sociology*, том 72, № 5, стр. 1232-1254.]

Papandreou, Andreas, 1952, “Some basic problems in the theory of the firm”, in Haley, Bernard (ed.), 1952, p. 183-222. [Папандреу, Андреас, 1952, «Некоторые основные проблемы теории фирмы», в Хейли, Бернанд (ред.), 1952, стр. 183-222.]

Papandreou, Andreas, 1972, *Paternalistic Capitalism*. Oxford (UK) Oxford University Press. [Папандреу, Андреас, 1972, Патерналистский капитализм. Оксфорд (Великобритания), Издательство Oxford University Press.]

Parker, Richard, 1999, “Early influences on Galbraith’s worldview and economics”, in Sasson, Helen & al., 1999, *Between Friends: Perspectives on John Kenneth Galbraith*, Boston (MA) Houghton Mifflin, p. 147-159. [Паркер, Ричард, 1999, «Раннее влияние на мировоззрение и экономику Гэлбрейта», в Сассон, Хелен и др., 1999, Среди друзей: перспективы Джона Кеннета Гэлбрейта, Бостон (Массачусетс), Houghton Mifflin, стр. 147-159.]

Parker, Richard, 2005, *John Kenneth Galbraith : His Life, His Politics, His Economics*, Chicago (MA) University of Chicago Press. [Паркер, Ричард, 2005, Джон Кеннет Гэлбрейт: Его жизнь, его политика, его экономика, Чикаго (Массачусетс), University of Chicago Press.]

Parker, Richard, 2006, “L’origine des idées de Galbraith”, *Innovations*, vol. 23, n°1, p. 235-241. [Паркер, Ричард, 2006, «Происхождение идей Гэлбрейта», *Innovations*, том 23, № 1, стр. 235-241.]

Peach, Jim & Dugger, William M., 2006, “An Intellectual History of Abundance Putting Abundance in Context”, *Journal of economic issues*, vol. 40, n°3, p. 693-706. [Пич, джим

и Даггер, Уильям М., 2006, «Интеллектуальная история изобилия в контексте изобилия», *Journal of Economic Issues*, том 40, № 3, стр. 693-706.]

Pechman, Joseph A., 2008, "Heller, Walter Wolfgang (1915–1987)", in Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London Palgrave Macmillan. [Печман, Джозеф А., 2008, «Хеллер, Уолтер Вольфганг (1915–1987)», в Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Лондон, Palgrave Macmillan.]

Penrose, Edith, 1955, "Limits to the Growth and Size of Firms", *The American economic review*, vol. 45, n°2, p. 531-543. [Пенроуз, Эдит, 1955, «Пределы роста и размера фирм», *The American Economic Review*, том 45, № 2, стр. 531-543.]

Penrose, Edith, 1959, *The theory of the growth of the firm*, Oxford Blackwell. [Пенроуз, Эдит, 1959, Теория роста фирмы, Оксфорд, Блэкуэлл.]

Penrose, Edith, 1972, "The corporate economy, by R. Marris et A. Wood", *Journal of Economic Literature*, vol. 10, n°3, p. 803-805. [Пенроуз, Эдит, 1972, «Корпоративная экономика, по Р. Маррису и А. Вуду», *Journal of Economic Literature*, том 10, № 3, стр. 803-805.]

Penz, G. Peter, 1987, *Consumer sovereignty and human interests*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Пенц, Г. Питер, 1987, Суверенитет потребителей и интересы человека, Кембридж (Великобритания) Cambridge University Press.]

Perroux, François, 1950, "The domination effect and modern economic theory", *Social Research*, vol. 17, n°2, p. 188-206. [Перру, Франсуа, 1950, «Эффект доминирования и современная экономическая теория», *Social Research*, том 17, № 2, стр. 188-206.]

Perroux, François, 1965, « Pour une théorie rajeunie de l'entreprise », *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 24, n°5/6, p. 333-348. [Перру, Франсуа, 1965, «Об обновленной теории фирмы», *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, том 24, №5/6, стр. 333-348.]

Perroux, François, 1973, *Pouvoir et Économie*, Paris Dunod. [Перру, Франсуа, 1973, Власть и экономика, Париж, Дюно.]

Persky, Joseph, 1991, "Retrospectives: Lange and von Mises, Large-Scale Enterprises, and the Economic Case for Socialism", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n°4, p. 229-236. [Перски, Джозеф, 1991, «Ретроспективы: Ланге и фон Мизес, крупные предприятия и экономическое обоснование социализма», *Journal of Economic Perspectives*, том 5, № 4, стр. 229-236.]

Persky, Joseph, 1993a, "Consumer Sovereignty and the Discipline of the Market", *Revue européenne des sciences sociales*, vol. 31, n°96, p. 13-28. [Перски, Джозеф, 1993a, «Потребительский суверенитет – дисциплина рынка», *Revue européenne des sciences sociales*, том 31, № 96, стр. 13-28.]

Persky, Joseph, 1993b, "Retrospectives: consumer sovereignty", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, n°1, p. 183-191. [Перски, Джозеф, 1993b, «Ретроспективы: потребительский суверенитет», *Journal of Economic Perspectives*, том 7, № 1, стр. 183-191.]

Peterson, R. D., 1980, "Galbraith's Obviated Market: Some Empirical Evidence", *Journal of Economic Issues*, vol. 14, n°2, p. 291-308. [Петерсон, Р. Д., 1980, «Упущенный рынок Гэлбрейта: некоторые эмпирические данные», *Journal of Economic Issues*, том 14, № 2, стр. 291-308.]

Peterson, Shorey, 1965, "Corporate control and capitalism", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 79, n°1, p. 1-24. [Петерсон, Шори, 1965, «Корпоративный контроль и капитализм», *The Quarterly Journal of Economics*, том 79, № 1, стр. 1-24.]

Peterson, Wallace C., 1969, "Planning and the Market Economy", *Journal of Economic Issues*, vol. 3, n°1, p. 126-143. [Петерсон, Уоллес С., 1969, «Планирование и рыночная экономика», *Journal of Economic Issues*, том 3, № 1, стр. 126-143.]

Peterson, Wallace C., 1974, "The Corporate State, Economic Performance, and Social Policy", *Journal of Economic Issues*, vol. 8, n°2, p. 483-507. [Петерсон, Уоллес С., 1974, «Корпоративное государство, экономические показатели и социальная политика», *Journal of Economic Issues*, том 8, № 2, стр. 483-507.]

Peterson, Wallace C., 1977, "Institutionalism, Keynes, and the Real World", *Nebraska Journal of Economics and Business*, vol. 16, n°3, p. 27-46. [Петерсон, Уоллес С., 1977, «Институционализм, Кенс и реальный мир», *Nebraska Journal of Economics and Business*, том 16, № 3, стр. 27-46.]

Peterson, Wallace C., 1980, "Power and economic performance", *Journal of Economic Issues*, vol. 14, n°4, p. 827-869. [Петерсон, Уоллес С., 1980, «Мощность и экономические показатели», *Journal of Economic Issues*, том 14, № 4, стр. 827-869.]

Peterson, Wallace C., 1984, "Economic stabilization and inflation", *Journal of Economic Issues*, vol. 18, n°1, p. 69-100. [Петерсон, Уоллес С., 1984, «Экономическая стабилизация и инфляция», *Journal of Economic Issues*, том 18, № 1, стр. 69-100.]

Peterson, Wallace C., 1987, "Macroeconomic theory and policy in an institutionalist perspective", *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n°4, p. 1587-1621. [Петерсон, Уоллес С., 1987, «Макроэкономическая теория и политика в институциональной перспективе», *Journal of Economic Issues*, том 21, № 4, стр. 1587-1621.]

Peterson, Wallace C., 1989, "Market Power : The Missing Element in Keynesian Economics", *Journal of Economic Issues*, vol. 23, n°2, p. 379-391. [Петерсон, Уоллес С., 1989, «Рыночная власть: недостающий элемент в кейнсианской экономике», *Journal of Economic Issues*, том 23, № 2, стр. 379-391.]

Phelps, Charlotte D., 1972, "Is the Household Obsolete?", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 167-174. [Фелпс, Шарлотта Д., 1972, «Устарело ли домашнее хозяйство?», *The American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 167-174.]

Phelps, Edmund S., 1967, "Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time", *Economica*, vol. 34, n°135, p. 254-281. [Фелпс, Эдмунд С., 1967, «Кривые Филлипса, инфляционные ожидания и оптимальная безработица с течением времени», *Economica*, том 34, № 135, стр. 254-281.]

Philippy. David, 2017, "Hazel Kyrk's Theory of Consumption in the History of Behavioral Expertise", *Working paper*. [Филиппи, Дэвид, 2017, «Теория потребления Хейзел Кирк в истории поведенческой экспертизы», *Working paper*.]

Philippy. David, 2019, "Ellen Richards's Home Economics Movement and the Birth of the Economics of Consumption", *Working paper*. [Филиппи, Дэвид, 2019, «Движение Эллен Ричардс в области домоводства — это рождение экономики потребления», *Working paper*.]

Phillips, Almarin & Stevenson, Rodney E., 1974, "The Historical Development of Industrial Organization", *History of Political Economy*, vol. 6, n°3, p. 324-342. [Филлипс, Олмарин и Стивенсон, Родни Э., 1974, «Историческое развитие промышленной организации», *History of Political Economy*, том 6, № 3, стр. 324-342.]

Pierson, Gail, 1968, "The Effect of Union Strength on the US 'Phillips Curve'", *The American Economic Review*, vol. 58, n°3, p. 456-467. [Пирсон, Гейл, 1968, «Влияние силы Союза на «кривую Филлипса» США», *The American Economic Review*, том 58, № 3, стр. 456-467.]

- Pigou, Arthur C., [1920] 2013, *The Economics of Welfare*, London Palgrave Macmillan. [Пигу, Артур С., [1920] 2013, Экономика благосостояния, Лондон, Palgrave Macmillan.]
- Pigou, Arthur C., 1933, *The Theory of Unemployment*, London Macmillan. [Пигу, Артур С., 1933, Теория безработицы, Лондон, Macmillan.]
- Piketty, Thomas, 2013, *Le capital au XXI^e siècle*, Paris Le Seuil. [Пикетти, Томас, 2013, Капитал в XXI веке, Париж, Le Seuil.]
- Piketty, Thomas, 2019, *Capital et idéologie*, Paris Le Seuil. [Пикетти, Томас, 2019, Капитал и идеология, Париж, Le Seuil.]
- Piketty, Thomas & Saez, Emmanuel, 2003, «Income inequality in the United States, 1913–1998», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n°1, p. 1–41. [Пикетти, Томас и Саес, Эммануэль, 2003, «Неравенство доходов в Соединенных Штатах, 1913–1998 гг.», *The Quarterly Journal of Economics*, том 118, № 1, стр. 1–41.]
- Pinzon-Fuchs, Erich, 2017, *Economics as a “Tooled” Discipline: Lawrence R. Klein and the Dissemination of Macroeconometrics, 1930–1955*, Thèse de doctorat, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne. [Пинсон-Фукс, Эрих, 2017, Экономика как «инструментальная» дисциплина: Лоуренс П. Клейн и распространение макроэконометрики, 1930–1955 гг., Докторская диссертация, Университет Париж 1 Пантеон Сорбонна.]
- Piore, Michael J., 1972, «Upward mobility, job monotony, and labor market structure», *Working paper*, Department of economics, MIT, n°90. [Пиоре, Майкл Дж., 1972, «Восходящая мобильность, однообразие работы, структура рынка труда», *Working paper*, Факультет экономики, MIT, № 90.]
- Piore, Michael J., 1983, «Labor market segmentation: to what paradigm does it belong?», *The American Economic Review*, vol. 73, n°2, p. 249–253. [Пиоре, Майкл Дж., 1983, «Сегментация рынка труда: к какой парадигме относится?», *The American Economic Review*, том 73, № 2, стр. 249–253.]
- Pirou, Gaëtan, 1945, *L'Utilité marginale de C. Menger à J.B. Clark*, Paris Domat-Montchrestien. [Пиру, Гаэтан, 1945, Побочная полезность К. Менгера у Дж. Б. Кларка, Париж, Domat-Montchrestien.]
- Pitelis, Christos. N., 2002, «Stephen Hymer: life and the political economy of multinational corporate capital», *Contributions to political Economy*, vol. 21, n°1, p. 9–26. [Пителис, Христос, Н., 2002, «Стивен Хаймер: жизнь и политическая экономия многонационального корпоративного капитала», *Contributions to political Economy*, том 21, № 1, стр. 9–26.]
- Polanyi, Karl, 1944, *The great transformation*. New York Farrar & Reinhardt. [Перевод на русский язык: Поланьи Карл Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени А. А. Васильева, С. Е. Федорова и А. П. Шурбелева Под общей редакцией С. Е. Федорова, Издательство «Алетейя» Санкт-Петербург 2002, 315 с.]
- Polanyi, Karl, 1957, «The Economy as Instituted Process», in Polanyi, Karl & Arensberg, Conrad M. & Pearson, Harry W. (ed.), *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, New York Glencoe Ill The Free Press, p. 243–270. [Поланьи, Карл, 1957, «Экономика как установленный процесс», в Поланьи, Карл и Аренсберг, Конрад М. и Пирсон, Гарри У. (ред.), Торговля и рынок в ранних империях: экономика в истории и теории, Нью-Йорк, Гленкоу III Фри Пресс, стр. 243–270.]
- Polanyi, Karl, 1959, «Aristotle and Galbraith on affluence(draft)/ Aristotle on an affluent society (draft)», *Polanyi Institute of Political Economy*, Concordia University Montreal, archive container 37, file 11. [Поланьи, Карл, 1959, «Аристотель и Гэлбрейт

о достатке (черновик)», *Polanyi Institute of Political Economy*, Монреальский университет Конкордия, архивный контейнер 37, файл 11.]

Polanyi, Michael, 1962, "The Republic of Science : Its Political and economic theory", *Minerva*, vol. 1, n°1, p. 54-73 [Поланьи, Майкл, 1962, «Республика науки: ее политическая и экономическая теория», *Minerva*, том 1, № 1, стр. 54-73]

Popper, Karl R., 1945, *The open society and its enemies*, Princeton (NJ) Princeton University Press. [Поппер, Карл Р., 1945, Открытое общество и его враги, Принстон (Нью-Джерси) Издательство Princeton University Press.]

Popper, Karl R., 1963, *Conjectures and refutations: the growth of scientific knowledge*, London Routledge. [Поппер, Карл Р., 1963, Догадки и опровержения: рост научных знаний, Лондон, Routledge.]

Porter, Glenn, 2014, *The rise of big business: 1860-1920*, New York John Wiley & Sons. [Портер, Гленн, 2014, Расцвет крупного бизнеса: 1860-1920 гг., Нью-Йорк, John Wiley & Sons.]

Posner, Richard A., 1979, "The Chicago School of Antitrust Analysis", *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 127, n°4, p. 925-948. [Познер, Ричард А., 1979, «Чикагская школа антимонопольного анализа», *University of Pennsylvania Law Review*, том 127, № 4, стр. 925-948.]

Potier, Jean-Pierre, 1987, *Un économiste non conformiste, Piero Sraffa (1898-1983): Essai biographique*, Lyon Presses Universitaires de Lyon. [Потье, Жан-Пьер, 1987, Экономист-неконформист Пьеро Сраффа (1898–1983): биографический очерк, Лион, Университетское издательство Лиона.]

Potier, Jean-Pierre, 2015, « Joseph A. Schumpeter et la conjoncture économique des années 1930-1940 », *Revue économique*, vol. 66, n°5, p. 993-1019. [Потье, Жан-Пьер, 2015, «Джозеф А. Шумпетер и экономическая ситуация 1930-1940 годов», *Revue économique*, том 66, № 5, стр. 993-1019.]

Potier, Jean-Pierre, 2019, « Les économistes néo-libéraux au XXe siècle », *Working Paper*. [Потье, Жан-Пьер, 2019, «Неолиберальные экономисты в двадцатом веке», *Working Paper*.]

Pottier, Antonin, 2014, *L'économie dans l'impasse climatique: développement matériel, théorie immatérielle et utopie auto-stabilisatrice*, Thèse de doctorat, EHESS, Paris. [Потье, Антонен, 2014, Экономика в климатическом тупике: материальное развитие, им-материальная теория и самостабилизирующаяся утопия, Докторская диссертация, EHESS, Париж.]

Poulantzas, Nicos, 1972, *Les classes sociales. L'Homme et la société*, vol. 24, n°1, p. 23–55. [Пуланзас, Никос, 1972, Социальные классы. Человек и общество, том 24, № 1, стр. 23-55.]

Poulantzas, Nicos, 1974, *Les classes sociales dans le capitalisme aujourd'hui*, Paris Seuil. [Пуланзас, Никос, 1974, Социальные классы при капитализме сегодня, Париж, Seuil.]

Pressman, Steven, 2007, "Economic power, the state, and post-Keynesian economics", *International Journal of Political Economy*, vol. 35, n°4, p. 67-86. [Прессман, Стивен, 2007, «Экономическая власть, государство и посткейнсианская экономика», *International Journal of Political Economy*, том 35, № 4, стр. 67-86.]

Pressman, Steven, 2008, "John Kenneth Galbraith and the post Keynesian tradition in Economics", *Review of Political Economy*, vol. 20, n°4, p. 475-489. [Прессман, Стивен, 2008, «Джон Кеннет Гэлбрейт и посткейнсианская традиция в экономике», *Review of Political Economy*, том 20, № 4, стр. 475-489.]

Price, Don K., 1954, *Government and Science*, New York New York University Press. [Прайс, Дон К., 1954, Правительство и наука, Нью-Йорк, Издательство New York University Press.]

Price, Don K., 1962, "The Scientific Establishment: The American system gives scientists in government a freedom and influence unmatched in other countries", *Science*, vol. 136, n°3522, p. 1099-1106. [Прайс, Дон К., 1962, «Научное учреждение: американская система дает ученым в правительстве свободу и влияние, не имеющие себе равных в других странах», *Science*, том 136, № 3522, стр. 1099-1106.]

Price, Don K., 1965a, *The scientific estate*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Прайс, Дон К., 1965а, Ученое сословие, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Price, Don K., 1965b, "The established dissenters", *Daedalus*, vol. 94, n°1, p. 84-116. [Прайс, Дон К., 1965b, «Утвержденные несогласные», *Daedalus*, том 94, № 1, стр. 84-116.]

Rybyla, Jan S., 1964, "The convergence of western and communist economic systems : A critical estimate", *Russian Review*, vol. 23, n°1, p. 3-17. [Пржибила, Ян С., 1964, «Конвергенция западных и коммунистических экономических систем: критическая оценка», *Russian Review*, том 23, № 1, стр. 3-17.]

Q

Quinet, Catherine, 1994, « Herbert Simon et la rationalité », *Revue française d'économie*, vol. 9, n°1, p. 133-181. [Кинэ, Кэтрин, 1994, «Герберт Саймон и рациональность», *Revue française d'économie*, том 9, № 1, стр. 133-181.]

R

Rader, Benjamin G., 1966, "Richard T. Ely: Lay Spokesman for the Social Gospel", *The Journal of American History*, vol. 53, n°1, p. 61-74. [Рейдер, Бенджамин Г., 1966, «Ричард Т. Эли: лектор, представитель социального евангелия», *The Journal of American History*, том 53, № 1, стр. 61-74.]

Rainelli, Michel, 1983, « Entrepreneur et profits dans les 'Principes' de John Stuart Mill et d'Alfred Marshall », *Revue économique*, vol. 34, n°4, p. 794-810. [Райнелли, Мишель, 1983, «Предприниматель и прибыль по «Принципам» Джона Стюарта Милля и Альфреда Маршалла», *Revue économique*, том 34, № 4, стр. 794-810.]

Rajan, Raghuram G. & Zingales, Luigi, 1998, "Power in a Theory of the Firm", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, n°2, p. 387-432. [Раджан, Рагхурам Г. и Зингалес, Луиджи, 1998, «Власть в теории фирмы», *The Quarterly Journal of Economics*, том 113, № 2, стр. 387-432.]

Ramstad, Yngve, 1989, "'Reasonable Value' versus 'Instrumental Value': Competing Paradigms in Institutional Economics", *Journal of Economic Issues*, vol. 23, n°3, p. 761-777. [Рамстад, Ингве, 1989, «Разумная стоимость» и «инструментальная стоимость»: конкурирующие парадигмы в институциональной экономике, *Journal of Economic Issues*, том 23, № 3, стр. 761-777.]

Ramstad, Yngve, 1993, "Institutional economics and the dual labor market theory", in Tool, marc (ed.), 1993, *Institutional economics: Theory, method, policy*, Springer Dordrecht, p. 173-243. [Рамстад, Ингве, 1993, «Институциональная экономика и теория двойного рынка труда», в Тул, Марк (ред.), 1993, Институциональная экономика: теория, метод, политика, Springer Дордрехт, стр. 173-243.]

Reder, Melvin W., 2000, "The anti-Semitism of some eminent economists", *History of Political Economy*, vol. 32, n°4, p. 833-856. [Редер, Мелвин У., 2000, «Антисемитизм некоторых выдающихся экономистов», *History of Political Economy*, том 32, № 4, стр. 833-856.]

Reich, Michael, 1972, "Does the US economy require military spending?", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 296-303. [Райх, Михаэль, 1972, «Требуется ли экономике США военные расходы?», *The American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 296-303.]

Reichlin, Lucrezia & Guillemineau, Catherine, 1989, «Chômage et croissance en France et aux États-Unis. Une analyse de longue période», *Revue de l'OFCE*, vol. 29, n°1, p. 161-184. [Рейхлин, Лукреция и Гиймино, Катрин, 1989, «Безработица и рост во Франции и Соединенных Штатах. Долгосрочный анализ», *Revue de l'OFCE*, том 29, № 1, стр. 161-184.]

Reilly, Kevin S., 1999, "Dilettantes at the gate: Fortune magazine and the cultural politics of business journalism in the 1930s", *Business and Economic History*, vol. 28, n°2, p. 213-222. [Рейли, Кевин С., 1999, «Дилетанты у ворот: Fortune и культурная политика деловой журналистики 1930-х годов», *Business and Economic History*, том 28, № 2, стр. 213-222.]

Reisman, David, 1980, *Galbraith and Market Capitalism*, New York Macmillan. [Рейсман, Дэвид, 1980, Гэлбрейт и рыночный капитализм, Нью-Йорк, Macmillan.]

Reisman, David, 1982, *Galbraith, Tawney and Adam Smith*, New York Macmillan. [Рейсман, Дэвид, 1982, Гэлбрейт, Тоуни и Адам Смит, Нью-Йорк, Macmillan.]

Reynaud, Jean-Daniel, 1989, *Les règles du jeu : L'action collective et la régulation sociale*, Paris Armand Colin. [Рейно, Жан-Даниэль, 1989, Правила игры: коллективные действия и социальное регулирование, Париж, Арман Колин.]

Riesman, David, 1950, *The lonely crowd: A Study of the Changing American Character*, New Haven (CT) Yale University Press. [Ризман, Дэвид, 1950, Одинокая толпа: исследование меняющегося американского характера, Нью-Хейвен (Коннектикут), Yale University Press.]

Ripley, William Z., 1912, *Railroads, Rates and Regulations*, New York Longmans. [Рипли, Уильям З., 1912, Железные дороги, тарифы и правила, Нью-Йорк, Longmans.]

Ripley, William Z. (ed.), 1913, *Railway problems*, Cambridge (MA) Ginn & company. [Рипли, Уильям З. (ред.), 1913, Железнодорожные проблемы, Кембридж (Массачусетс), Ginn & company.]

Ripley, William Z., 1915, *Railroads: finance and organization*, New York Longmans. [Рипли, Уильям З., 1915, Железные дороги: финансы и организация, Нью-Йорк, Лонгманс.]

Ripley, William Z., 1926, "Two changes in the nature and conduct of corporations", *Proceedings of the Academy of Political Science in the City of New York*, vol. 11, n°4, p. 143-146. [Рипли, Уильям З., 1926, «Два изменения в характере и поведении корпораций», *Proceedings of the Academy of Political Science in the City of New York*, том 11, № 4, стр. 143-146.]

Ripley, William Z., 1927, *Main street and wall street*, Boston (MA) Little, Brown & Co. [Рипли, Уильям З., 1927, Мэйн-стрит и Уолл-стрит, Бостон (Массачусетс), Little, Brown & Co.]

Rizzi, Bruno, [1939] 1976, *L'URSS: collectivisme bureaucratique. La bureaucratisation du monde (1ère partie)*, Paris éditions Champ Libre. [Рицци, Брюно, [1939] 1976, СССР:

бюрократический коллективизм. Бюрократизация мира (1-я часть), Париж, Издательство Champ Libre.]

Robbins, Lionel, 1932, *An essay on the nature and significance of economic science*, London Macmillan. [Роббинс, Лайонел, 1932, Эссе о природе и значении экономической науки, Лондон, Macmillan.]

Robbins, Lionel, 1934, *The Great Depression*, London Macmillan. [Роббинс, Лайонел, 1934, Великая депрессия, Лондон, Macmillan.]

Robinson, E. Austin G., 1931, *The structure of competitive industry*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Робинсон, Э. Остин Г., 1931, Структура конкурентоспособной отрасли, Кембридж (Великобритания) Cambridge University Press.]

Robinson, E. Austin G., 1934, "The problem of management and the size of firms", *The Economic Journal*, vol. 44, n° 174, p. 242-257. [Робинсон, Э. Остин Г., 1934, «Проблема управления и размер фирм», *The Economic Journal*, том 44, № 174, стр. 242-257.]

Robinson, Joan, 1933, *The Economics of Imperfect Competition*, London Macmillan. [Пер. на русский язык: Экономическая теория несовершенной конкуренции Пер. с англ. Робинсон, Джоан Вайолет Москва, Издательство «Прогресс», 1986, 471 с.]

Robinson, Joan, 1952, "Review of American Capitalism : The Concept of Countervailing Power", *The Economic Journal*, vol. 62, n° 248, p. 925-928. [Робинсон, Джоан, 1952, «Рецензия на Американский капитализм: Концепция компенсирующей власти», *The Economic Journal*, том 62, № 248, стр. 925-928.]

Robinson, Joan, 1966, *The accumulation of capital*, London MacMillan. [Робинсон, Джоан, 1966, Накопление капитала, Лондон, Macmillan.]

Robinson, Joan, 1970. *Freedom and Necessity*. London, George Allen and Unwin. [Робинсон, Джоан, 1970, Свобода и необходимость, Лондон, George Allen and Unwin.]

Robinson, Joan, 1972, "The second crisis of economic theory", *American Economic Review*, vol. 62, n° 1/2, p. 1-10. [Робинсон, Джоан, 1972, «Второй кризис экономической теории», *American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 1-10.]

Robinson, Joan & Eatwell, John, 1973, *An introduction to moderns economics*, London McGraw Hill. [Робинсон, Джоан и Итуэлл, Джон, 1973, Введение в современную экономику, Лондон, McGraw Hill.]

Rocher, Guy, 1986, «Droit, pouvoir et domination.», *Sociologies et sociétés*, vol. 18, n° 1, p. 33-46. [Роше, Ги, 1986, «Право, власть и господство», *Sociologies et sociétés*, том 18, № 1, стр. 33-46.]

Rockoff, Hugh, 1981, "The Response of the Giant Corporations to Wage and Price Controls in World War II", *The Journal of Economic History*, vol. 41, n° 1, p. 123-128. [Роккофф, Хью, 1981, «Ответ гигантских корпораций на заработную плату и контроль цен во Второй мировой войне», *The Journal of Economic History*, том 41, № 1, стр. 123-128.]

Rodrik, Dani, 2015, *Economics rules: Why economics works, when it fails, and how to tell the difference*. Oxford (UK) Oxford University Press. [Родрик, Дани, 2015, Правила экономики: почему экономика работает, когда она терпит неудачу и как отличить. Оксфорд (Великобритания), Издательство Oxford University Press.]

Rogin, Leo, 1931, *The Introduction of Farm Machinery in Its Relation to the Productivity of Labor in the Agriculture of the United States during the Nineteenth Century*, Berkeley (CA) University of California Press. [Рогин, Лео, 1931, Внедрение сельскохозяйственных машин в их отношении к производительности труда в сельском хозяйстве Соеди-

ненных Штатов в девятнадцатом веке, Беркли (Калифорния), University of California Press.]

Rogin, Leo, 1933, "Werner Sombart and the 'Natural Science Method' in Economics", *Journal of Political Economy*, vol. 41, n°2, p. 222-236. [Рогин, Лео, 1933, «Вернер Зомбарт и «Метод естественной науки» в экономике», *Journal of Political Economy*, том 41, № 2, стр. 222-236.]

Rogin, Leo, 1935, "The New Deal : A Survey of the Literature", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 49, n°2, p. 325-355. [Рогин, Лео, 1935, «Новый курс: обзор литературы», *The Quarterly Journal of Economics*, том 49, № 2, стр. 325-355.]

Rogin, Leo, 1941, "Werner Sombart and the Uses of Transcendentalism", *The American Economic Review*, vol. 31, n°3, p. 493-511. [Рогин, Лео, 1941, «Вернер Зомбарт и использование трансцендентализма», *The American Economic Review*, том 31, № 3, стр. 493-511.]

Rogin, Leo, 1956, *The Meaning and Validity of Economic Theory*, New York Harper Brothers. [Рогин, Лео, 1956, Значение и обоснованность экономической теории, Нью-Йорк, Harper Brothers.]

Roll, Eric, 1938, *A History of Economic Thought*, New York Prentice Hall. [Ролл, Эрик, 1938, *The history of economic thought*, Нью-Йорк, Prentice Hall.]

Romani, Roberto, 2018, "On science and reform: the parable of the new economics, 1960s–1970s", *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 25, n°2, p. 295-326. [Романи, Роберто, 2018, «О науке и реформе: притча о новой экономике, 1960-1970-е годы», *The European journal of the history of economic thought*, том 25, № 2, стр. 295-326.]

Roosevelt, Franklin D., 1936, "We Know Now that Government by Organized Money is Just as Dangerous as Government by Organized Mob", discours au Madison Square Garden, 31 octobre 1936. [Рузвельт, Франклин Д., 1936, «Теперь мы знаем, что правительство с помощью организованных денег так же опасно, как правительство с помощью организованной толпы», выступление в Мэдисон-Сквер-Гарден, 31 октября 1936 г.]

Roosevelt, Franklin D., 1938, "Message to Congress on Curbing Monopolies", 29 avril 1938. [Рузвельт, Франклин Д., 1938, «Послание Конгрессу о борьбе с монополиями», 29 апреля 1938 г.]

Röpke, Wilhelm, 1935, « Fascist economics », *Economica*, vol. 2, n°5, p. 85-100. [Репке, Вильгельм, 1935, «Фашистская экономика», *Economica*, том 2, № 5, стр. 85-100.]

Rosa, Hartmut, 2010, *Accélération, une critique sociale du temps*, Paris La Découverte. [Роза, Хартмут, 2010, Ускорение, социальная критика времени, Париж, La Découverte.]

Rosenof, Theodore, 1997, *Economics in the long run: New Deal theorists and their legacies, 1933-1993*, Chapel Hill (NC) University of North Carolina Press. [Розеноф, Теодор, 1997, Экономика в долгосрочной перспективе: теоретики Нового курса и их наследие, 1933–1993 гг., Чапел-Хилл. (Северная Каролина), Издательство University of North Carolina Press.]

Rosier, Michel, 1985, « Le couteau et la dialectique (Schumpeter et Marx, historiens de la réflexion économique) », *Cahiers d'économie politique*, vol. 10, n°1, p. 445-463. [Розье, Мишель, 1985, «Нож и диалектика (Шумпетер и Маркс, историки экономической мысли)», *Cahiers d'économie politique*, том 10, № 1, стр. 445-463.]

Ross, Dorothy, 1991, *The origins of American Social Science*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Росс, Дороти, 1991, Истоки американской социальной науки, Кембридж (Великобритания) Cambridge University Press.]

Rostow, Eugene, 1959, "To Whom and for What Ends Is Corporate Management Responsible", in Mason, Edward S. (ed.), 1959, p. 46-71. [Ростой, Юджин, 1959, «Перед кем и за что отвечает корпоративный менеджмент», в Мейсон, Эдвард С. (ред.), 1959, стр. 46-71.]

Rostow, Walt W., [1960] 1963, *Les étapes de la croissance économique : un manifeste non communiste*, Paris Seuil. [Ростой, Уолт У., [1960] 1963, Этапы экономического роста: некоммунистический манифест, Париж, Seuil.]

Rothenberg, Jerome, 1962, "Consumers' sovereignty revisited and the hospitality of freedom of choice", *The American Economic Review*, vol. 52, n°2, p. 269-283. [Ротенберг, Джером, 1962, «Пересмотр суверенитета потребителей и гостеприимство свободы выбора», *The American Economic Review*, том 52, № 2, стр. 269-283.]

Rothschild, Kurt. W., 1971, *Power in economics*, New York Penguin. [Ротшильд, Курт У., 1971, Власть в экономике, Нью-Йорк, Пенгуин.]

Rothschild, Kurt. W., 2002, "The absence of power in contemporary economic theory", *Journal of Socio-economics*, vol. 31, n°5, p. 433-433. [Ротшильд, Курт У., 2002, «Отсутствие власти в современной экономической теории», *Journal of Socio-economics*, том 31, № 5, стр. 433-433.]

Roy, René, 1943, «La hiérarchie des besoins et la notion de groupes dans l'économie de choix», *Econometrica*, vol. 11, n°1, p. 13-24. [Руа, Рене, 1943, «Иерархия потребностей и понятие групп в экономике выбора», *Econometrica*, том 11, № 1, стр. 13-24.]

Russel, Bertrand, 1938, *Power: a new social analysis*. London George Allen and Unwin. [Рассел, Бертран, 1938, Власть: новый социальный анализ. Лондон, George Allen and Unwin.]

Rutherford, Malcolm, 1980, "Veblen on owners, managers, and the control of industry", *History of Political Economy*, vol. 12, n°3, p. 434-440. Reproduced in Wood, John C. (ed.), 1993, Thorstein Veblen : Critical Assessments, p. 263-269. [Резерфорд, Малкольм, 1980, «Веблен о собственниках, менеджерах и управлении промышленностью», *History of Political Economy*, том 12, № 3, стр. 434-440. Воспроизведено в Вуд, Джон С. (ред.), 1993, *Thorstein Veblen : Critical Assessments*, стр. 263-269.]

Rutherford, Malcolm, 1981, "Veblen on Owners, Managers, and the Control of Industry : A Rejoinder", *History of Political Economy*, vol. 13, n°1, p. 156-158. [Резерфорд, Малкольм, 1981, «Веблен о владельцах, менеджерах и контроле за промышленностью: Возражение», *History of Political Economy*, том 13, № 1, стр. 156-158.]

Rutherford, Malcolm, 1992, "On Trusts and Technostructures : Veblen, Berle and Means, and Galbraith", *International Journal of Social Economics*, vol. 19, n°11, p. 268-278. [Резерфорд, Малкольм, 1992, «О трестах и технотруктурах: Веблен, Берле и Минс, и Гэлбрейт», *International Journal of Social Economics*, том 19, № 11, стр. 268-278.]

Rutherford, Malcolm, 1995, "The old and the new institutionalism : Can bridges be built?", *Journal of Economic Issues*, vol. 29, n°2, p. 443-451. [Резерфорд, Малкольм, 1995, «Старый и новый институционализм: можно ли построить мосты?», *Journal of Economic Issues*, том 29, № 2, стр. 443-451.]

Rutherford, Malcolm, 2001, "Institutional economics : Then and now", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, n°3, 173-194. [Резерфорд, Малкольм, 2001, «Институциональная экономика: тогда и сейчас», *Journal of Economic Perspectives*, том 15, № 3, 173-194.]

Rutherford, Malcolm, 2005, "The firm in american institutional economics", in Guidi, Marco & Parisi, Daniela (ed.), 2005, *The Changing Firm: Contributions from the History of*

Economic Thought, Milan Franco Angeli, p. 38-51. [Резерфорд, Малкольм, 2005, «Фирма в американской институциональной экономике», в Гуиди, Марко и Паризи, Даниела (ред.), 2005, *Изменяющаяся фирма: материалы из истории экономической мысли*, Милан, Franco Angeli, стр. 38-51.]

Rutherford, Malcolm, 2010, “Chicago economics and institutionalism”, in Emmett, Ross B. (ed.), 2010, *The Elgar companion to the Chicago school of economics*, Edward Elgar Publishing, p. 25-39. [Резерфорд, Малкольм, 2010, «Чикагская экономика и институционализм», в Эмметт, Росс Б. (ред.), 2010, *The Elgar companion to the Chicago school of economics*, Издательство Эдварда Элгара, стр. 25-39.]

Rutherford, Malcolm, 2011, *The Institutional Movement in American Economics, 1918-1947: Science and Social Control*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Резерфорд, Малкольм, 2011, *Институциональное движение в американской экономике, 1918-1947 гг.: научный и социальный контроль*, Кембридж (Великобритания) Cambridge University Press.]

Rutherford, Malcolm, 2015, “Institutionalism and the social control of business”, *History of Political Economy*, vol. 47(supplement), p. 77-98. [Резерфорд, Малкольм, 2015, «Институционализм и социальный контроль над бизнесом», *History of Political Economy*, том 47(дополнение), стр. 77-98.]

Rutherford, Malcolm & DesRoches, C. Tyler, 2008, “The institutionalist reaction to Keynesian economics”, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 30, n°1, p. 29-48. [Резерфорд, Малкольм и Дезроше, К. Тайлер, 2008, «Институциональная реакция на кейнсианскую экономику», *Journal of the History of Economic Thought*, том 30, № 1, стр. 29-48.]

S

Salais, Robert, 2013, *Le viol d'Europe. Enquête sur la disparition d'une idée*, Paris, PUF. [Сале, Роберт, 2013, *Изнасилование Европы. Расследование исчезновения идеи*, Париж, PUF.]

Salvadori, Neri & Signorino, Rodolfo, 2013, “The classical notion of competition revisited”, *History of Political Economy*, vol. 45, n°1, p. 149-175. [Сальвадори, Нери и Синьорино, Родольфо, 2013, «Возвращение к классическому понятию конкуренции», *History of Political Economy*, том 45, № 1, стр. 149-175.]

Samuels, Warren J., 1977a, “Technology vis-à-vis institutions in the JEI: a suggested interpretation”, *Journal of Economic Issues*, vol. 11, n°4, p. 871-895. [Самуэльс, Уоррен Дж., 1977а, «Технологии по отношению к институтам JEI: предлагаемая интерпретация», *Journal of Economic Issues*, том 11, № 4, стр. 871-895.]

Samuels, Warren J., 1977b, “The Knight-Ayres correspondence : The grounds of knowledge and social action”, *Journal of Economic Issues*, vol. 11, n°3, p. 485-525. [Самуэльс, Уоррен Дж., 1977б, «Переписка Найта и Эйрса: основания познания и социального действия», *Journal of Economic Issues*, том 11, № 3, стр. 485-525.]

Samuels, Warren J., 1984, “Galbraith on Economics as a System of Professional Belief”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n°1, p. 61-76. [Самуэльс, Уоррен Дж., 1984, «Гэлбрейт об экономике как системе профессиональных убеждений», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 7, № 1, стр. 61-76.]

Samuels, Warren J. (ed), 1990, *Economics as discourse: an analysis of the language of economists*, Boston (MA) Kluwer academic publisher. [Самуэльс, Уоррен Дж. (ред.),

1990, Экономика как дискурс: анализ языка экономистов, Бостон (Массачусетс), Kluwer academic publisher.]

Samuels, Warren J., 1995a, "The Making of a Relativist and Social Constructivist : Remarks upon Receiving the Veblen-Commons Award", *Journal of Economic Issues*, vol. 29, n°2, p. 343-358. [Самуэльс, Уоррен Дж., 1995а, «Становление релятивиста и социального конструктивиста: замечания после получения премии Веблена-Коммонса», *Journal of Economic Issues*, том 29, № 2, стр. 343-358.]

Samuels, Warren J., 1995b, "The present state of institutional economics", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, n°4, p. 569-590. [Самуэльс, Уоррен Дж., 1995b, «Современное состояние институциональной экономики», *Cambridge Journal of Economics*, том 19, № 4, стр. 569-590.]

Samuels, Warren J., 2000, "Institutional Economics after One Century", *Journal of Economic Issues*, vol. 34, n°2, p. 305-315. [Самуэльс, Уоррен Дж., 2000, «Институциональная экономика спустя столетие», *Journal of Economic Issues*, том 34, № 2, стр. 305-315.]

Samuels, Warren J. & Medema, Steven G., 1990, *Gardiner C. Mean's Institutional and Post-Keynesian Economics: An Interpretation and Assessment*, New York Routledge. [Самуэльс, Уоррен Дж. и Медема, Стивен Г., 1990, Институциональная и посткейнсианская экономика Гардинера К. Мина: интерпретация и оценка, Нью-Йорк, Routledge.]

Samuels, Warren J. & Biddle, Jeff & Davis, John B. (ed.), 2003, *A companion to the history of economic thought*, Malden Blackwell. [Самуэльс, Уоррен Дж. и Биддл, Джефф и Девис, Джон В. (ред.), 2003, Спутник истории экономической мысли, Молден, Blackwell.]

Samuelson, Paul A., 1939, "A Synthesis of the Principle of Acceleration and the Multiplier", *Journal of Political Economy*, vol. 47, n°6, p. 786-797. [Самуэльсон, Пол Э., 1939, «Синтез принципа ускорения и множителя», *Journal of Political Economy*, том 47, № 6, стр. 786-797.]

Samuelson, Paul A., 1943, "Full employment after the war", in Harris, Seymour (ed.), 1943a, p. 27-54. [Самуэльсон, Пол Э., 1943, «Полная занятость после войны», Харрис, Сеймур (ред.), 1943а, стр. 27-54.]

Samuelson, Paul A., 1946, "Lord Keynes and the general theory", *Econometrica, Journal of the Econometric Society*, vol. 14, n°3, p. 187-200. [Самуэльсон, Пол Э., 1946, «Лорд Кейнс и общая теория», *Econometrica, Journal of the Econometric Society*, том 14, № 3, стр. 187-200.]

Samuelson, Paul A., 1948, *Economics* (first edition), New York, McGraw-Hill. [Самуэльсон, Пол Э., 1948, Экономика (первое издание), Нью-Йорк, McGraw-Hill.]

Samuelson, Paul A., 1951, "Economic Theory and Wages", in McCord Wright, David, 1951, p. 312-342. [Самуэльсон, Пол Э., 1951, «Экономическая теория и заработная плата», в Маккорд Райт, Дэвид, 1951, стр. 312-342.]

Samuelson, Paul A., 1952a, "Economic Theory and Mathematics—An Appraisal", *The American Economic Review*, vol. 42, n°2, p. 56-66. [Самуэльсон, Пол Э., 1952а, «Экономическая теория и математика — оценка», *The American Economic Review*, том 42, № 2, стр. 56-66.]

Samuelson, Paul A., 1952b, "Spatial price equilibrium and linear programming", *The American economic review*, vol. 42, n°3, p. 283-303. [Самуэльсон, Пол Э., 1952b, «Пространственное ценовое равновесие и линейное программирование», *The American Economic Review*, том 42, № 3, стр. 283-303.]

- Samuelson, Paul A., 1952c, "Commentary", in Haley, Bernard (ed.), 1952, p. 37-38. [Самуэльсон, Пол Э., 1952c, «Комментарий», в Хейли, Бернард (ред.), 1952, стр. 37-38.]
- Samuelson, Paul A., 1954, "The Pure Theory of Public Expenditure", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 36, n°4, p. 387-389. [Самуэльсон, Пол Э., 1954, «Чистая теория государственных расходов», *The Review of Economics and Statistics*, том 36, № 4, стр. 387-389.]
- Samuelson, Paul A., 1955, "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 37, n°4, p. 350-356. [Самуэльсон, Пол Э., 1955, «Схематическое изложение теории государственных расходов», *The Review of Economics and Statistics*, том 37, № 4, стр. 350-356.]
- Samuelson, Paul A., 1956, "Social Indifference Curves", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, n°1, p. 1-22. [Самуэльсон, Пол Э., 1956, «Кривые социального безразличия», *The Quarterly Journal of Economics*, том 70, № 1, стр. 1-22.]
- Samuelson, Paul A., 1957, "Wages and Interest : A Modern Dissection of Marxian Economic Models", *The American Economic Review*, vol. 47, n°6, p. 884-912. [Самуэльсон, Пол Э., 1957, «Заработная плата и процент: современный анализ марксистских экономических моделей», *The American Economic Review*, том 47, № 6, стр. 884-912.]
- Samuelson, Paul A., 1959, "Le rôle des économistes", *Esprit*, vol. 269, n°1, p. 72-82. [Самуэльсон, Пол Э., 1959, «Роль экономистов», *Esprit*, том 269, № 1, стр. 72-82.]
- Samuelson, Paul A., 1962, "Economists and the History of Ideas", *The American Economic Review*, vol. 52, n°1, p. 1-18. [Самуэльсон, Пол Э., 1962, «Экономисты и история идей», *The American Economic Review*, том 52, № 1, стр. 1-18.]
- Samuelson, Paul A., 1963, "Problems of Methodology: Discussion", *American Economic Review*, vol. 53, n°2, p. 231-236. [Самуэльсон, Пол Э., 1963, «Проблемы методологии: обсуждение», *American Economic Review*, том 53, № 2, стр. 231-236.]
- Samuelson, Paul A., 1964, *Economics* (sixth edition), New York McGraw-Hill. [Самуэльсон, Пол Э., 1964, Экономика (шестое издание), Нью-Йорк McGraw-Hill.]
- Samuelson, Paul A., 1971, "Preface", in Lindbeck, Assar, 1971, *The Political Economy of the New Left : an Outsider's View*, New York Harper & Row. [Самуэльсон, Пол Э., 1971, «Предисловие», в Линдбек, Ассар, 1971, Политическая экономия новых левых: взгляд со стороны, Нью-Йорк, Harper and Row.]
- Samuelson, Paul A., 1977, "Some dilemmas of economic policy", *Challenge*, vol. 20, n°1, p. 28-35. [Самуэльсон, Пол Э., 1977, «Некоторые дилеммы экономической политики», *Challenge*, том 20, № 1, стр. 28-35.]
- Samuelson, Paul A., 1988a, "The passing of the guard in economics", *Eastern Economic Journal*, vol. 14, n°4, p. 319-329. [Самуэльсон, Пол Э., 1988a, «Прохождение караула в экономике», *Eastern Economic Journal*, том 14, № 4, стр. 319-329.]
- Samuelson, Paul A., 1988b, "In the Beginning", *Challenge*, vol. 31, n°4, p. 32-34. [Самуэльсон, Пол Э., 1988b, «В начале», *Challenge*, том 31, № 4, стр. 32-34.]
- Samuelson, Paul A., 1989, "Galbraith as an artist and scientist", in Bowles, Samuel & al. (ed.), 1989, p. 123-128. [Самуэльсон, Пол Э., 1989, «Гэлбрейт как художник и ученый», в Боулз, Сэмюэл и др. (ред.), 1989, стр. 123-128.]
- Samuelson, Paul A., 2007, "Interview with Brian Keegan", *MIT Oral History*, 19 juillet 2007. [Самуэльсон, Пол Э., 2007, «Интервью с Брайаном Киганом», *MIT Oral History*, 19 июля 2007 г.]

Samuelson, Paul A. & Solow, Robert M., 1960, «Analytical aspects of anti-inflation policy», *The American Economic Review*, vol. 50, n°2, p. 177-194. [Самуэльсон, Пол Э. и Солоу, Роберт М., 1960, «Аналитические аспекты антиинфляционной политики», *The American Economic Review*, том 50, № 2, стр. 177-194.]

Sant'Anna, André A. & Weller, Leonardo, 2020, «The Threat of Communism during the Cold War: A Constraint to Income Inequality?», *Comparative Politics*, vol. 52, n°3, p. 359-393. [Сант'Анна, Андрэ А. и Уэллер, Леонардо, 2020, «Угроза коммунизма во время холодной войны: ограничение неравенства доходов?», *Comparative Politics*, том 52, № 3, стр. 359-393.]

Sasson, Helen & Bok, Derek C. & Williams, Andrea D. (ed.), 1999, *Between Friends: Perspectives on John Kenneth Galbraith*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Сассон, Хелен и Бок, Дерек К. и Уильямс, Андреа Д. (ред.), 1999, Среди друзей: Перспективы Джона Кеннета Гэлбрейта, Бостон (Массачусетс), Houghton Mifflin.]

Saunders, Frances S., [1999] 2000, *Who paid the piper?: the CIA and the cultural Cold War*. London Granta Books. [Сондерс, Фрэнсис С., [1999] 2000, Кто заплатил волынщику?: ЦРУ и культурная холодная война. Лондон, Гранта Букс.]

Sawyer, Steven, 2004, «The Influence of Thorstein Veblen's Theory of Business Enterprise on the Economic Theories of Edward Chamberlin», *Journal of Economic Issues*, vol. 38, n°2, p. 553-561. [Сойер, Стивен, 2004, «Влияние теории коммерческого предприятия Торстейна Веблена на экономические теории Эдварда Чемберлина», *Journal of Economic Issues*, том 38, № 2, стр. 553-561.]

Say, Jean-Baptiste, 1803, *Traité d'économie politique — Edition variorum, Vol. I des œuvres complètes*, Mouchot, Claude & Potier, Jean-Pierre & Servet, Jean-Michel (ed.), Paris *Economica*. [Перевод на русский язык: Трактат по политической экономии / Жан-Батист Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа ; [Вступ. ст. и коммент. сост. М. К. Бункиной и А. М. Семенова]. — Москва : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации : Дело, 2000. — 229с.]

Schlesinger, Arthur M., 1956, *The Age of Roosevelt. The crisis of the old order (1919-1933)*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Шлезингер, Артур М., 1956, Эпоха Рузвельта. Кризис старого порядка (1919-1933 гг.), Бостон (Массачусетс), Houghton Mifflin.]

Schlesinger, Arthur M., 1958. *The Age of Roosevelt. The coming of the New Deal*. Boston, Houghton Mifflin. [Шлезингер, Артур М., 1958. Эпоха Рузвельта. Появление Нового курса. Бостон, Houghton Mifflin.]

Schmalensee, Richard, 1987, «Industrial Organization», in Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London Palgrave Macmillan. [Шмалензи, Ричард, 1987, «Промышленная организация», в Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Лондон Palgrave Macmillan.]

Schor, Juliet B., 1991, *The overworked American: The unexpected decline of leisure*, New York Basic Books. [Шор, Джулиет Б., 1991, Переутомленный американец: неожиданный спад досуга, Нью-Йорк, Basic Books.]

Schor, Juliet B., 1998, *The overspent American: Why we want what we don't need*, New York Basic Books. [Шор, Джулиет Б., 1998, Растратившийся американец: почему мы хотим того, что нам не нужно, Нью-Йорк, Basic Books.]

Schor, Juliet B., 2007, «In defense of consumer critique : Revisiting the consumption debates of the twentieth century», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 611, n°1, p. 16-30. [Шор, Джулиет Б., 2007, «В защиту потребительской критики: пересмотр дебатов о потреблении в двадцатом веке», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, том 611, № 1, стр. 16-30.]

Schudson, Michael, 2008, "The 'Lippmann-Dewey Debate' and the Invention of Walter Lippmann as an Anti-Democrat 1986-1996", *International Journal of Communication*, vol. 2, p. 1031-1042. [Шадсон, Майкл, 2008, «Дебаты Липпмана-Дьюи и изобретение Уолтера Липпмана как антидемократа 1986-1996», *International Journal of Communication*, том 2, стр. 1031-1042.]

Schultz, Theodore W., 1949, *Production and Welfare of Agriculture*, New York Macmillan. [Шульц, Теодор У., 1949, Производство и благосостояние сельского хозяйства, Нью-Йорк, Macmillan.]

Schultz, Theodore W., 1959, "Investment in man : An economist's view", *Social Service Review*, vol. 33, n°2, p. 109-117. [Шульц, Теодор У., 1959, «Инвестиции в человека: взгляд экономиста», *Social Service Review*, том 33, № 2, стр. 109-117.]

Schultz, Theodore W., 1960, "Capital formation by education", *Journal of Political Economy*, vol. 68, n°6, p. 571-583. [Шульц, Теодор У., 1960, «Формирование капитала образованием», *Journal of Political Economy*, том 68, № 6, стр. 571-583.]

Schultz, Theodore W., 1961a, "Investment in human capital", *The American Economic Review*, vol. 51, n°1, p. 1-17. [Шульц, Теодор У., 1961a, «Инвестиции в человеческий капитал», *The American Economic Review*, том 51, № 1, стр. 1-17.]

Schultz, Theodore W., 1961b, "Investment in human capital : Reply", *The American Economic Review*, vol. 41, n°5, p. 1035-1039. [Шульц, Теодор У., 1961b, «Инвестиции в человеческий капитал: Ответ», *The American Economic Review*, том 41, № 5, стр. 1035-1039.]

Schultz, Theodore W., 1967, "The rate of return in allocating investment resources to education", *Journal of Human Resources*, vol. 2, n°3, p. 293-309. [Шульц, Теодор У., 1967, «Норма прибыли при распределении инвестиционных ресурсов в образование», *Journal of Human Resources*, том 2, № 3, стр. 293-309.]

Schultz, Theodore W., 1968a, "Institutions and the rising economic value of man", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 50, n°5, p. 1113-1122. [Шульц, Теодор У., 1968a, «Институты и возрастающая экономическая ценность человека», *American Journal of Agricultural Economics*, том 50, № 5, стр. 1113-1122.]

Schultz, Theodore W., 1968b, "Resources for higher education : An economist's view", *Journal of Political Economy*, vol. 76, n°3, p. 327-347. [Шульц, Теодор У., 1968b, «Ресурсы для высшего образования: взгляд экономиста», *Journal of Political Economy*, том 76, № 3, стр. 327-347.]

Schultz, Theodore W., 1971, *Education and Productivity*. Washington (D.C.) U.S Government Printing Office. [Шульц, Теодор У., 1971, Образование и производительность. Вашингтон (Д.С.) U.S Government Printing Office.]

Schultz, Theodore W., 1972a, "Human capital : Policy issues and research opportunities", in *Economic Research : Retrospect and Prospect, Volume 6, Human Resources*. New York, NBER, p. 1-84. [Шульц, Теодор У., 1972a, «Человеческий капитал: вопросы политики и исследовательские возможности», в *Economic Research : Retrospect and Prospect*, Том 6, Человеческие ресурсы. Нью-Йорк, NBER, стр. 1-84.]

Schultz, Theodore W., 1972b, "Optimal investment in college instruction : Equity and efficiency", *Journal of Political Economy*, vol. 80, n°3, p. 2-30. [Шульц, Теодор У., 1972b, «Оптимальные инвестиции в обучение в колледже: справедливость и эффективность», *Journal of Political Economy*, том 80, № 3, стр. 2-30.]

Schultze, Charles L., 1960, "Creeping inflation Causes and consequences", *Business Horizons*, vol. 3, n°2, p. 65-77. [Шульце, Чарльз Л., 1960, «Ползучая инфляция. Причины и последствия», *Business Horizons*, том 3, № 2, стр. 65-77.]

Schultze, Charles L., 1996, "The CEA: An inside voice for mainstream economics", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, n°3, p. 23-39. [Шульце, Чарльз Л., 1996, «СЕА: внутренний голос основной экономики», *Journal of Economic Perspectives*, том 10, № 3, стр. 23-39.]

Schumpeter, Joseph A., 1911, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, Duncker und Humblot. Trad. 1934, *Theory of Economic Development*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [пер. на русский язык: Теория экономического развития /Йозеф Алоиз Шумпетер ; [пер. с нем.: В. С. Автономов, М. С. Любский, А. Ю. Чепуренко ; пер. с англ.: В. С. Автономов и др.]. — Москва : Эксмо, 2007. — 861, [1] с.]

Schumpeter, Joseph A., 1928, "The Instability of Capitalism", *The Economic Journal*, vol. 38, n°151, p. 361-386. [Шумпетер, Йозеф А., 1928, «Нестабильность капитализма», *The Economic Journal*, том 38, № 151, стр. 361-386.]

Schumpeter, Joseph A., 1934, "Depressions. Can We Learn from Past Experience ?", in Brown, Douglas & al. (ed.), 1934, *The Economics of the Recovery Program*, New York McGraw-Hill. [Шумпетер, Йозеф А., 1934, «Депрессивный. Можем ли мы извлечь уроки из прошлого опыта?», Браун, Дуглас и др. (ред.), 1934, Экономика программы восстановления, Нью-Йорк, McGraw-Hill.]

Schumpeter, Joseph A., 1939, *Business Cycles : A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New-York McGraw-Hill. [Шумпетер, Йозеф А., 1939, Деловые циклы: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса, Нью-Йорк, McGraw-Hill.]

Schumpeter, Joseph A., [1942] 2003, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London Routledge. [Шумпетер, Йозеф А., [1942] 2003, Капитализм, социализм и демократия, Лондон, Routledge.]

Schumpeter, Joseph A., 1943, "Capitalism in the post-war world", in Harris, Seymour, 1943a, p. 113-126. [Шумпетер, Йозеф А., 1943, «Капитализм в послевоенном мире», в Харрис, Сеймур, 1943а, стр. 113-126.]

Schumpeter, Joseph A., 1949a, "Science and Ideology", *The American Economic Review*, vol. 39, n°2, p. 346-359. [Шумпетер, Йозеф А., 1949а, «Наука и идеология», *The American Economic Review*, том 39, № 2, стр. 346-359.]

Schumpeter, Joseph A., 1949b, "English Economists and the State-Managed Economy", *Journal of Political Economy*, vol. 57, n°5, p. 371-382. [Шумпетер, Йозеф А., 1949б, «Английские экономисты и экономика, управляемая государством», *Journal of Political Economy*, том 57, № 5, стр. 371-382.]

Schumpeter, Joseph A., 1949c, "The communist manifesto in sociology and economics", *Journal of Political Economy*, vol. 57, n°3, p. 199-212. [Шумпетер, Йозеф А., 1949с, «Коммунистический манифест в социологии и экономике», *Journal of Political Economy*, том 57, № 3, стр. 199-212.]

Schumpeter, Joseph A., 1954, *History of Economic Analysis*, New York Oxford University Press. [Шумпетер, Йозеф А., 1954, История экономического анализа, Нью-Йорк, Издательство Oxford University Press.]

Schumpeter, Joseph A., [1972] 1984, *Impérialisme et Classes sociales*, Paris Flammarion. [Шумпетер, Йозеф А., [1972] 1984, Империализм и социальные классы, Париж, Фламарион.]

Schütz, Marlies & Rainer, Andreas, 2016, "JA Schumpeter and TB Veblen on economic evolution: the dichotomy between statics and dynamics", *The European journal of the history of economic thought*, vol. 23, n°5, p. 718-742. [Шютц, Марлис и Райнер, Андреас, 2016, «Й. А. Шумпетер и Т. Б. Веблен об экономической эволюции: дихотомия между

статикой и динамикой», *The European journal of the history of economic thought*, том 23, № 5, стр. 718-742.]

Schwartz, Jordan, 1987, *Liberal: Adolf A. Berle and the vision of an American Era*, New York Free Press. [Шварц, Джордан, 1987, Либерал: Адольф А. Берли и видение американской эры, Нью-Йорк, Free Press.]

Schwarzer, Johannes A., 2018, "Retrospectives: Cost-Push and Demand-Pull Inflation: Milton Friedman and the 'Cruel Dilemma'", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 32, n°1, p. 195-210. [Шварцер, Йоханнес А., 2018, «Ретроспективы: инфляция издержек и спроса: Милтон Фридман и «жестокая дилемма», *Journal of Economic Perspectives*, том 32, № 1, стр. 195-210.]

Scitovsky, Tibor, 1941, "Prices under monopoly and competition", *Journal of Political Economy*, vol. 49, n°5, p. 663-685. [Скитовски, Тибор, 1941, «Цены в условиях монополии и конкуренции», *Journal of Political Economy*, том 49, № 5, стр. 663-685.]

Scitovsky, Tibor, 1960, "A Critique of Present and Proposed Standards", *The American Economic Review*, vol. 50, n°2, p. 13-20. [Скитовски, Тибор, 1960, «Критика существующих и предлагаемых стандартов», *The American Economic Review*, том 50, № 2, стр. 13-20.]

Scitovsky, Tibor, 1962, "On the principle of consumers' sovereignty", *The American Economic Review*, vol. 52, n°2, p. 262-268. [Скитовски, Тибор, 1962, «На принципе суверенитета потребителей», *The American Economic Review*, том 52, № 2, стр. 262-268.]

Scitovsky, Tibor, 1972, "What's Wrong with the Arts Is What's Wrong with Society", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 62-69. [Скитовски, Тибор, 1972, «Что не так с искусством, то не так с обществом», *The American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 62-69.]

Scitovsky, Tibor, [1976] 1992, *The Joyless Economy : The psychology of human satisfaction*, Revised edition, Oxford (UK) Oxford University Press. [Скитовски, Тибор, [1976] 1992, Безрадостная экономика: психология человеческого удовлетворения, исправленное издание, Оксфорд (Великобритания), Издательство Oxford University Press.]

Scott-Smith, Giles, 2002, "The Congress for Cultural Freedom, the End of Ideology and the 1955 Milan Conference: Defining the Parameters of Discourse", *Journal of Contemporary History*, vol. 37, n°3, p. 437-455. [Скотт-Смит, Жиль, 2002, «Конгресс за культурную свободу, конец идеологии и Миланская конференция 1955 года: определение параметров дискурса», *Journal of Contemporary History*, том 37, № 3, стр. 437-455.]

Sent, Esther-Mirjam, 2000, "Herbert A. Simon as a Cyborg Scientist", *Perspectives on Science*, vol. 8, n°4, p. 380-406. [Сент, Эстер-Мирьям, 2000, «Герберт А. Саймон как ученый-киборг», *Perspectives on Science*, том 8, № 4, стр. 380-406.]

Sent, Esther-Mirjam, 2001, "Game Theorists Versus Herbert Simon: Playing Games Without Bounded Rationality", *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 44, n°2, p. 129-143. [Сент, Эстер-Мирьям, 2001, «Теоретики игр против Герберта Саймона: игры без границ рациональности», *Journal of Economic Behavior & Organization*, том 44, № 2, стр. 129-143.]

Shackle, George L.S., 1967, *The years of high theory: invention and tradition in economic thought 1926-1939*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Шакл, Джордж Л.С., 1967, Годы высокой теории: изобретения и традиции в экономической мысли 1926-1939 гг., Кембридж (Великобритания) Cambridge University Press.]

Shaffer, Harry G., 1961, "Investment in human capital : Comment", *American Economic Review*, vol. 51, n°5, p. 1026-1035. [Шаффер, Харри Г., 1961, «Инвестиции в челове-

ческий капитал: Комментарий», *American Economic Review*, том 51, № 5, стр. 1026-1035.]

Sharpe, Myron E., 1974, *John Kenneth Galbraith and the lower Economics*, International Art and Science Press. [Шарп, Майрон Э., 1974, Джон Кеннет Гэлбрейт и низшая экономика, International Art and Science Press.]

Sherman, Howard J., 2001, "The business cycle theory of Wesley Mitchell", *Journal of Economic Issues*, vol. 35, n°1, p. 85-97. [Шерман, Говард Дж., 2001, «Теория делового цикла Уэсли Митчелла», *Journal of Economic Issues*, том 35, № 1, стр. 85-97.]

Sherman, Howard J., 2003, "Institutions and the business cycle", *Journal of Economic Issues*, vol. 37, n°3, p. 621-642. [Шерман, Говард Дж., 2003, «Институты и деловой цикл», *Journal of Economic Issues*, том 37, № 3, стр. 621-642.]

Shils, Edward, 1955, "The End of ideology", *Encounter*, vol. 5, n°5, p. 52-58. [Шилз Эдвард, 1955, «Конец идеологии», *Encounter*, том 5, № 5, стр. 52-58.]

Shils, Edward, 1959, "Old societies, New states", *Encounter*, vol. 12, n°3, p. 32-41. [Шилз Эдвард, 1959, «Старые общества, новые государства», *Encounter*, том 12, № 3, стр. 32-41.]

Shoup, Carl S., 1945, "The Revenue Act of 1945", *Political Science Quarterly*, vol. 60, n°4, p. 481-491. [Шуп, Карл С., 1945, «Закон о доходах 1945 года», *Political Science Quarterly*, том 60, № 4, стр. 481-491.]

Signorino, Rodolfo, 2003, "Rational vs historical reconstructions. A note on Blaug", *European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 10, n°2, p. 329-338. [Синьорино, Родольфо, 2003, «Рациональное против исторических реконструкций. Заметка о Блауге», *European Journal of the History of Economic Thought*, том 10, № 2, стр. 329-338.]

Šik, Ota, 1974, *La troisième voie*, Paris Gallimard. [Шик, Ота, 1974, Третий путь, Париж, Gallimard.]

Silk, Leonard, 1976, *The economists*, New York Basic Books. [Силк, Леонард, 1976, Экономист, Нью-Йорк, Basic Books.]

Simon, Herbert A., 1944, "Decision-making and administrative organization", *Public Administration Review*, vol.4, n°1, p. 16-30. [Саймон, Герберт А., 1944, «Принятие решений и административная организация», *Public Administration Review*, том 4, № 1, стр. 16-30.]

Simon, Herbert A., 1945, "Theory of Games and economic behavior by John von Neumann and Oskar Morgenstern", *American Journal of Sociology*, vol. 50, n°6, p. 558-560. [Саймон, Герберт А., 1945, «Теория игр и экономическое поведение Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна», *American Journal of Sociology*, том 50, № 6, стр. 558-560.]

Simon, Herbert A., 1947, *Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization*, New York: Macmillan. [Саймон, Герберт А., 1947, Административное поведение: исследование процессов принятия решений в административной организации, Нью-Йорк: Macmillan.]

Simon, Herbert A., 1951, "A Formal Theory of the Employment Relationship", *Econometrica*, vol. 19, n°3, p. 293-305. [Саймон, Герберт А., 1951, «Формальная теория трудовых отношений», *Econometrica*, том 19, № 3, стр. 293-305.]

Simon, Herbert A., 1952, "A Comparison of Organisation Theories", *The Review of Economic Studies*, vol. 20, n°1, p. 40-48. [Саймон, Герберт А., 1952, «Сравнение организационных теорий», *The Review of Economic Studies*, том. 20, нет. 1, стр. 40-48.]

Simon, Herbert A., 1954, "Some strategic considerations in the construction of Social Science Models", in Lazarsfeld, Paul (ed.), 1954, *Mathematical Thinking in the social sciences*, Glencoe (IL) The Free Press, p. 388-415. [Саймон, Герберт А., 1954, «Некоторые стратегические соображения при построении моделей для использования в социальных науках», в Лазарсфельд, Пол (ред.), 1954, Математическое мышление в социальных науках, Гленко (Иллинойс), Фри Пресс, стр. 388-415.]

Simon, Herbert A., 1955, "A Behavioral Model of Rational Choice", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, n°1, p. 99-118. [Саймон, Герберт А., 1955, «Поведенческая модель рационального выбора», *The Quarterly Journal of Economics*, том 69, № 1, стр. 99-118.]

Simon, Herbert A., 1956, "Rational choice and the structure of the environment", *Psychological review*, vol. 63, n°2, p. 129-138. [Саймон, Герберт А., 1956, «Рациональный выбор и структура окружающей среды», *Psychological review*, том 63, № 2, стр. 129-138.]

Simon, Herbert A., 1959, "Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science", *The American Economic Review*, vol. 49, n°3, p. 253-283. [Саймон, Герберт А., 1959, «Теории принятия решений в экономике и поведенческой науке», *The American Economic Review*, том 49, № 3, стр. 253-283.]

Simon, Herbert A., 1962, "New Developments in the Theory of the Firm", *The American economic review*, vol. 52, n°2, p. 1-15. [Саймон, Герберт А., 1962, «Новые разработки в теории фирмы», *The American Economic Review*, том 52, № 2, стр. 1-15.]

Simon, Herbert A., 1964, "On the concept of organizational goal", *Administrative science quarterly*, vol. 9, n°1, p. 1-22. [Саймон, Герберт А., 1964, «О понятии организационной цели», *Administrative science quarterly*, том 9, № 1, стр. 1-22.]

Simon, Herbert A., 1983, "Fitness requirements for scientific theories", *The British Journal for the Philosophy of Science*, vol. 34, n°4, p. 355-365. [Саймон, Герберт А., 1983, «Требования пригодности для научных теорий», *The British Journal for the Philosophy of Science*, том 34, № 4, стр. 355-365.]

Simon, Herbert A., 1996, *Models of my life*, Cambridge (MA) MIT Press. [Саймон, Герберт А., 1996, Модели моей жизни, Кембридж (Массачусетс), Издательство MIT.]

Simon, Herbert A. & Newell, Alan, 1956, "Models: Their Uses and Limitations", in White, L. D. (ed.). *The state of the social sciences*, Chicago (IL) University of Chicago Press, p. 66-83. [Саймон, Герберт А. и Ньюэлл, Алан, 1956, «Модели: их использование и ограничения», в Уайт, Л. Д. (ред.). Состояние социальных наук, Чикаго (Иллинойс) University of Chicago Press, стр. 66-83.]

Simons, Henry C., 1934, *A positive program for laissez-faire: Some proposals for a liberal economic policy*, Public policy pamphlet n° 15. Chicago (IL) University of Chicago Press, p. 1-44. [Саймонс, Генри К., 1934, Положительная программа для принципа невмешательства: Некоторые предложения для либеральной экономической политики, Брошюра государственной политики № 15. Чикаго (Иллинойс), University of Chicago Press, стр. 1-44.]

Singer, Ethan A. & Wooton, Leland M., 1976, "The triumph and failure of Albert Speer's administrative genius: Implications for current management theory and practice", *The Journal of Applied Behavioral Science*, vol. 12, n°1, p. 79-103. [Сингер, Итан А. и Вутон, Лиланд М., 1976, «Триумф и провал административного гения Альберта Шпеера: Последствия для современной теории и практики управления», *The Journal of Applied Behavioral Science*, том 12, № 1, стр. 79-103.]

Skinner, Reinhard J., 1976, "Technological determinism : A critique of convergence theory", *Comparative Studies in Society and History*, vol. 18, n°1, p. 2-27. [Скиннер, Рейнхард Дж., 1976, «Технологический детерминизм: критика теории конвергенции», *Comparative Studies in Society and History*, том 18, № 1, стр. 2-27.]

Slichter, Sumner H., 1924, "The organization and control of economic activity.", in Tugwell, Rexford G., 1934, *The Trend of Economics*, New York Alfred Knopf, p. 301-56. [Сличтер, Самнер Х., 1924, «Организация и контроль хозяйственной деятельности», в Тагвелл, Рексфорд Г., 1934, Тенденции в экономике, Нью-Йорк, Alfred Knopf, стр. 301-56.]

Slichter, Sumner H., 1943, "Labor after the war", in Harris, Seymour, 1943a, p. 241-262. [Сличтер, Самнер Х., 1943, «Труд после войны», Харрис, Сеймур, 1943а, стр. 241-262.]

Slichter, Sumner H., 1946, "Wage-Price Policy and Employment", *The American Economic Review*, vol. 36, n°2, p. 304-318. [Сличтер, Самнер Х., 1946, «Политика заработной платы-цена и трудоустройство», *The American Economic Review*, том 36, № 2, стр. 304-318.]

Slichter, Sumner H., 1953, "The Growth of Competition", *Atlantic Monthly*, November 1953, reproduced in Dunlop, John (ed.), *Potentials of the American economy: selected essays of Sumner S. Slichter*, New-York Oxford University Press, p. 30-38. [Сличтер, Самнер Х., 1953, «Рост конкуренции», *Atlantic Monthly*, ноябрь 1953 г., воспроизведено в Данлоп, Джон (ред.), Потенциалы американской экономики: избранные очерки Самнера С. Сличтер, Нью-Йорк, Издательство Oxford University Press, стр. 30-38.]

Slichter, Sumner H., 1954, "Do the Wage-Fixing Arrangements in the American Labor Market Have an Inflationary Bias?", *The American Economic Review*, 44(2), p. 322-346. [Сличтер, Самнер Х., 1954, «Имеют ли механизмы фиксирования заработной платы на американском рынке труда инфляционный уклон?», *The American Economic Review*, 44(2), стр. 322-346.]

Slobodian, Quinn, 2018, *Globalists: The end of empire and the birth of neoliberalism*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Слободиан, Куинн, 2018, Глобалисты: конец империи и рождение неолиберализма, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Smith, Adam, [1776] 1991, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris Flammarion. [Пер. на русский язык: Смит Адам, Исследование о природе и причинах богатства народов. М: Соцэкгиз, 1962. 684 с.]

Smith, Dorothy, 1975, "Women, the family and corporate capitalism", *Berkeley Journal of Sociology*, vol. 20, n°1, p. 55-90. [Смит, Дороти, 1975, «Женщины, семья и корпоративный капитализм», *Berkeley Journal of Sociology*, том 20, № 1, стр. 55-90.]

Sobel, Irvin, 1983, "Human capital and institutional theories of the labor market : Rivals or complements?", *Journal of Economic Issues*, vol. 16, n°1, p. 255-272. [Собел, Ирвин, 1983, «Человеческий капитал и институциональные теории рынка труда: соперники или дополнения?», *Journal of Economic Issues*, том 16, № 1, стр. 255-272.]

Sobel, Richard, 2014, « Le salariat n'est pas soluble dans une relation d'autorité », *L'Homme & la Société*, vol. 1, n°191, p. 13-42. [Собел, Ричард, 2014, «Заработок неразрешим в отношениях власти», *L'Homme & la Société*, том 1, № 191, стр. 13-42.]

Solow, Robert M., 1956, "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, n°1, p. 65-94. [Солоу, Роберт М., 1956, «Вклад в теорию экономического роста», *The Quarterly Journal of Economics*, том 70, № 1, стр. 65-94.]

Solow, Robert M., 1957, "Technical Change and the Aggregate Production Function", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 39, n°1, p. 312-320. [Солоу, Роберт М., 1957, «Технические изменения и совокупная производственная функция», *The Review of Economics and Statistics*, том 39, № 1, стр. 312-320.]

Solow, Robert M., 1967a, "The New Industrial State or son of affluence", *The Public Interest*, vol. 9, p. 100-108. [Солоу, Роберт М., 1967а, «Новое индустриальное общество или сын изобилия», *The Public Interest*, том 9, стр. 100-108.]

Solow, Robert M., 1967b, "Rejoinder", *The Public Interest*, vol. 9, p. 118-119. [Солоу, Роберт М., 1967b, «Возражение», *The Public Interest*, том 9, стр. 118-119.]

Solow, Robert M., 1968, "The truth further refined: a comment on Marris", *The Public Interest*, vol. 11, p. 47-52. [Солоу, Роберт М., 1968, «Правда еще чище: Комментарий к Маррису», *The Public Interest*, том 11, стр. 47-52.]

Solow, Robert M., 1970, "Science and ideology in Economics", *The Public Interest*, vol. 21, p. 94. [Солоу, Роберт М., 1970, «Наука и идеология в экономике», *The Public Interest*, том 21, стр. 94.]

Solow, Robert M., 1971a, "Some implications of alternative criteria for the firm", in Marris, Robin & Wood, Adrian (ed.), 1971, p. 318-342. [Солоу, Роберт М., 1971а, «Некоторые последствия альтернативных критериев для фирмы», в Маррис, Робин и Вуд, Адриан (ред.), 1971, стр. 318-342.]

Solow, Robert M., 1971b, "The economist's approach to pollution and its control", *Science*, vol. 173, n°3996, p. 498-503. [Солоу, Роберт М., 1971b, «Подход экономиста к загрязнению и его контролю», *Science*, том 173, № 3996, стр. 498-503.]

Solow, Robert M., 1973, "Four Reviews of Benjamin Ward : 'What's Wrong with Economics?'" , *Journal of Economic Issues*, vol. 7, n°4, p. 691-706. [Солоу, Роберт М., 1973, «Четыре обзора Бенджамина Уорда: что не так с экономикой?», *Journal of Economic Issues*, том 7, № 4, стр. 691-706.]

Solow, Robert M., 1974, "The Economics of Resources or the Resources of Economics", *The American Economic Review*, vol. 64, n°2, p. 1-14. [Солоу, Роберт М., 1974, «Экономика ресурсов или ресурсы экономики», *The American Economic Review*, том 64, № 2, стр. 1-14.]

Solow, Robert M., 2012, "Hayek, Friedman, and the Illusions of Conservative Economics", *New Republic*, 16 November. [Солоу, Роберт М., 2012, «Хайек, Фридман, и иллюзии консервативной экономики», *New Republic*, 16 November.]

Solow, Robert M. & Heilbroner, Robert L. & Riecken, Henry W., 1971, "Discussion", *The American Economic Review*, vol. 61, n°1, p. 63-68. [Солоу, Роберт М. и Хайлбронер, Роберт Л. и Рикен, Генри У., 1971, «Дискуссия», *The American Economic Review*, том 61, № 1, стр. 63-68.]

Solow, Robert & Tobin, James, 1988, "Introduction", in Tobin, James & Weidenbaum, Murray (ed.), *Two revolutions in Economic Policy: The first economic Reports of Presidents Kennedy and Reagan*, Cambridge (MA) MIT Press. [Солоу, Роберт и Тобин, Джеймс, 1988, «Введение», в Тобин, Джеймс и Вайденбаум, Мюррей (ред.), Две революции в экономической политике: первые экономические доклады президентов Кеннеди и Рейгана, Кембридж (Массачусетс) Издательство MIT.]

Sombart, Wernert, 1902-1927, *Der moderne Kapitalismus. Historische-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftsleben von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*, 2/4 vols., 1902, édition finale 1927 3/6 vols., Munich/Leipzig, Duncker & Humboldt. [Зомбарт, Вернерт, 1902-1927, Современный капитализм. Историко-систематическое изложение общеевропейской экономической жизни от ее зарождения до наших

дней, 2/4 тома, 1902, последнее издание 1927 3/6 тома, Мюнхен/Лейпциг, Дункер и Гумбольдт.]

Sorokin, Pitirim A., 1960, "Mutual convergence of the United States and the USSR to the mixed sociocultural type", *International Journal of Comparative Sociology*, vol. 1, n°2, p. 143-176. [Сорокин, Питирим А., 1960, «Взаимная конвергенция США и СССР к смешанному социокультурному типу», *International Journal of Comparative Sociology*, том 1, № 2, стр. 143-176.]

Spash, Clive L., 2011, "Social ecological economics: Understanding the past to see the future", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 70, n°2, p. 340-375. [Спэш, Клайв Л., 2011, «Социальная экологическая экономика: понять прошлое, чтобы увидеть будущее», *American Journal of Economics and Sociology*, том 70, № 2, стр. 340-375.]

Spector, Bert, 2008, "Business Responsibilities in a Divided World : The Cold War Roots of the Corporate Social Responsibility Movement", *Enterprise & Society*, vol. 9, n°2, p. 314-336. [Спектор, Берт, 2008, «Бизнес-ответственность в разделенном мире: корни движения за корпоративную социальную ответственность времен холодной войны», *Enterprise & Society*, том 9, № 2, стр. 314-336.]

Speer, Albert, 1976, *Inside the Third Reich: Memoirs*, London Macmillan. [Шпеер, Альберт, 1976, *Внутри Третьего Рейха: Воспоминания*, Лондон, Macmillan.]

Spence, Michael, 1973, "Job Market Signaling", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, n°3, p. 355-374. [Спенс, Майкл, 1973, «Сигнал рынка труда», *The Quarterly Journal of Economics*, том 87, № 3, стр. 355-374.]

Spina, Raphaël, 2012, *La France et les Français devant le service du travail obligatoire (1942-1945)*, Thèse de doctorat, École normale supérieure de Cachan. [Спина, Рафаэль, 2012, *Франция и французы до обязательной трудовой повинности (1942-1945)*, Докторская диссертация, Качанская высшая нормальная школа.]

Sraffa, Piero, 1925, «Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta», *Annali di Economia*, vol. 11, p. 277-288. [Сраффа, Пьеро, 1925, «О соотношении себестоимости и количества произведенной продукции», *Annali di Economia*, том 11, стр. 277-288.]

Sraffa, Piero, 1926, "The Laws of Returns under Competitive Conditions", *The Economic Journal*, vol. 36, n°144, p. 535-550. [Сраффа, Пьеро, 1926, «Законы отдачи в условиях конкуренции», *The Economic Journal*, том 36, № 144, стр. 535-550.]

Stanfield, James R., 1974, "Kuhnian scientific revolutions and the Keynesian revolution", *Journal of Economic Issues*, vol. 8, n°1, p. 97-109. [Стэнфилд, Джеймс Р., 1974, «Кунианские научные революции и кейнсианская революция», *Journal of Economic Issues*, том 8, № 1, стр. 97-109.]

Stanfield, James R., 1977, "Limited capitalism, institutionalism, and Marxism", *Journal of Economic Issues*, vol. 11, n°1, p. 61-71. [Стэнфилд, Джеймс Р., 1977, «Ограниченный капитализм, институционализм и марксизм», *Journal of Economic Issues*, том 11, № 1, стр. 61-71.]

Stanfield, James R., 1983, "The Affluent Society after Twenty-Five Years", *Journal of Economic Issues*, vol. 17, n°3, p. 589-607. [Стэнфилд, Джеймс Р., 1983, «Общество изобилия через двадцать пять лет», *Journal of Economic Issues*, том 17, № 3, стр. 589-607.]

Stanfield, James R., 1991, "The dichotomized state", *Journal of Economic Issues*, vol. 25, n°3, p. 765-780. [Стэнфилд, Джеймс Р., 1991, «Дихотомическое состояние», *Journal of Economic Issues*, том 25, № 3, стр. 765-780.]

Stanfield, James R., 1996, *John Kenneth Galbraith*, New York Macmillan. [Стэнфилд, Джеймс Р., 1996, *Джон Кеннет Гэлбрейт*, Нью-Йорк, Macmillan.]

Stanfield, James R. & Wrenn, Mary, 2005, "John Kenneth Galbraith and Original Institutional Economics", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, n°1, p. 25-45. [Стэнфилд, Джеймс Р. и Ренн, Мери, 2005, «Джон Кеннет Гэлбрейт и оригинальная институциональная экономика», *Journal of Post Keynesian Economics*, том 28, № 1, стр. 25-45.]

Steil, Ben, 2018, *The Marshall Plan: Dawn of the cold war*, New York Simon & Schuster. [Стейл, Бенн, 2018, План Маршалла: Рассвет холодной войны, Нью-Йорк, Simon and Schuster.]

Steiner, Phillippe, 1989, "Intérêts, intérêts sinistres et intérêts éclairés : Problèmes du libéralisme chez J.B. Say », *Cahiers d'économie politique*, vol. 16, n°2, p. 21-41. [Штайнер, Филипп, 1989, «Интересы, зловещие интересы и просвещенные интересы: проблемы либерализма в работах Дж. Б. Сея», *Cahiers d'économie politique*, том 16, № 2, стр. 21-41.]

Steiner, Phillippe, 1997, « La théorie de l'entrepreneur chez Jean-Baptiste Say et la tradition Cantillon-Knight », *L'Actualité économique*, vol. 73, n°4, p. 611-627. [Штайнер, Филипп, 1997, «Теория предпринимателя Жана-Батиста Сэя и традиция кантильона-рыцаря», *L'Actualité économique*, том 73, № 4, стр. 611-627.]

Stevenson, Rodney E., 1987, "Institutional economics and the theory of production", *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n°4, p. 1471-1493. [Стивенсон, Родни Э., 1987, «Институциональная экономика и теория производства», *Journal of Economic Issues*, том 21, № 4, стр. 1471-1493.]

Stigler, George J., 1947, "The kinky oligopoly demand curve and rigid prices", *Journal of Political Economy*, vol. 55, n°5, p. 432-449. [Стиглер, Джордж Дж., 1947, «Извилистая кривая спроса олигополии и жесткие цены», *Journal of Political Economy*, том 55, № 5, стр. 432-449.]

Stigler, George J., 1949a, "A Survey of Contemporary Economics", *Journal of Political Economy*, vol. 57, n°2, p. 93-105. [Стиглер, Джордж Дж., 1949a, «Survey of Contemporary Economics», *Journal of Political Economy*, том 57, № 2, стр. 93-105.]

Stigler, George J., 1949b, "A Theory of Delivered Price Systems", *American Economic Review*, vol. 39, n°6, p. 1144-1159. [Стиглер, Джордж Дж., 1949b, «Теория систем доставленных цен», *American Economic Review*, том 39, № 6, стр. 1144-1159.]

Stigler, George J., 1952, *The Theory of Price, revised edition*, New York Macmillan. [Стиглер, Джордж Дж., 1952, Теория цен, издание исправленное, Нью-Йорк, Macmillan.]

Stigler, George J., 1954, "The Economist Plays with Blocs", *The American Economic Review*, vol. 44, n°2, p. 7-14. [Стиглер, Джордж Дж., 1954, «Экономист играет с блоками», *The American Economic Review*, том 44, № 2, стр. 7-14.]

Stigler, George J., 1957, "Perfect competition, historically contemplated", *Journal of political economy*, vol 65, n°1, p. 1-17. [Стиглер, Джордж Дж., 1957, «Совершенная конкуренция, исторически предполагаемая», *Journal of Political Economy*, том 65, № 1, стр. 1-17.]

Stigler, George J., 1959, "The politics of political economists", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 73, n°4, p. 522-532. [Стиглер, Джордж Дж., 1959, «Политика политэкономов», *The Quarterly Journal of Economics*, том 73, № 4, стр. 522-532.]

Stigler, George J., 1961, "Private vice and public virtue", *The Journal of Law and Economics*, vol. 4(octobre), p. 1-11. [Стиглер, Джордж Дж., 1961, «Частный порок и общественная добродетель», *The Journal of Law and Economics*, том 4(октябрь), стр. 1-11.]

Stigler, George J., 1962, "Administered prices and oligopolistic inflation", *The Journal of Business*, vol. 35, n°1, p. 1-13. [Стиглер, Джордж Дж., 1962, «Управляемые цены и олигополистическая инфляция», *The Journal of Business*, том 35, № 1, стр. 1-13.]

Stigler, George J., 1965, "The economist and the state", *The American Economic Review*, vol. 55, n°1/2, p. 1-18. [Стиглер, Джордж Дж., 1965, «Экономист и государство», *The American Economic Review*, том 55, № 1/2, стр. 1-18.]

Stigler, George J., 1969, "Does economics have a useful past?", *History of Political Economy*, vol. 1, n°2, p. 217-230. [Стиглер, Джордж Дж., 1969, «Есть ли у экономики полезное прошлое?», *History of Political Economy*, том 1, № 2, стр. 217-230.]

Stigler, George J., 1976, "Do Economists Matter?", *Southern Economic Journal*, vol. 42, n°3, p. 347-354. [Стиглер, Джордж Дж., 1976, «Есть ли значение у экономистов?», *Southern Economic Journal*, том 42, № 3, стр. 347-354.]

Stiglitz, Joseph E., 1974, "Growth with exhaustible natural resources: efficient and optimal growth paths", *The Review of Economic Studies*, vol. 41(symposium), n°2, p. 123-137. [Стиглиц Джозеф Ю., 1974, «Рост с исчерпаемыми природными ресурсами: эффективные и оптимальные пути роста», *The Review of Economic Studies*, том 41(симпозиум), №2, стр. 123-137.]

Stiglitz, Joseph E., 1975, "The theory of screening, education, and the distribution of income", *The American Economic Review*, vol. 65, n°3, p. 283-300. [Стиглиц, Джозеф Ю., 1975, «Теория скрининга, образования и распределения доходов», *The American Economic Review*, том 65, № 3, стр. 283-300.]

Stiglitz, Joseph E., 2015, *La grande fracture: les sociétés inégalitaires et ce que nous pouvons faire pour les changer*, Paris Les Liens qui libèrent. [Стиглиц, Джозеф Ю., 2015, *Великое разделение: неравные общества и что мы можем сделать, чтобы их изменить*, Париж, Ссылки, которые освобождают.]

Stiglitz, Joseph E., 2019, *People, power, and profits: Progressive capitalism for an age of discontent*. London Penguin. [Пер. на русский язык: Стиглиц Джозеф Э. Люди, власть и прибыль. Прогрессивный капитализм в эпоху массового недовольства. Изд-во «Альпина Паблишер», 2020, 432 с.]

Stine, O. C., 1956, "Professor Galbraith on Farm Policy", *Journal of Farm Economics*, vol. 38, n°1, p. 171-173. [Стайн, О. К., 1956, «Профессор Гэлбрейт о фермерской политике», *Journal of Farm Economics*, том 38, № 1, стр. 171-173.]

Stocking, George W., 1953, "Saving Free Enterprise from Its Friends", *Southern Economic Journal*, vol. 19, n°4, p. 431-444. [Стокинг, Джордж У., 1953, «Спасение свободного предпринимательства от его друзей», *Southern Economic Journal*, том 19, № 4, стр. 431-444.]

Streb, Jochen & Scherner, Jonas & Budrass, Lutz, 2005, "Demystifying the German Armament Miracle During World War II: New Insights from the Annual Audits of German Aircraft Producers", *Yale University Economic Growth Center Discussion Paper*, n°905. [Штреб, Йохен и Шемер, Йонас и Будрасс, Лутц, 2005, «Демостификация чудо Германии вооружений во время Второй мировой войны: новое понимание ежегодных аудитов немецких производителей самолетов», *Yale University Economic Growth Center Discussion Paper*, № 905.]

Streeck, Wolfgang, 2014, *Du temps acheté: La crise sans cesse ajournée du capitalisme démocratique*, Paris Gallimard. [Штреек, Вольфганг, 2014, *О купленном времени: постоянно отложенный кризис демократического капитализма*, Париж, Gallimard.]

Supiot, Alain, 2018, « De la citoyenneté économique », *Esprit*, vol. 2018, n°3, p. 52-63. [Сюпио, Ален, 2018 г., «Об экономическом гражданстве», *Esprit*, том 2018, №3, стр. 52-63.]

Sustein, Cass & Thaler, Richard, 2008, *Nudge*, New Heaven (CT) Yale University Press. [Састейн, Касс и Талер, Ричард, 2008, Толчок, Нью-Хейвен (Коннектикут) Yale University Press.]

Sutton, Francis X. & Harris, Seymour E. & Kaysen, Carl & Tobin, James, 1956, *The American Business Creed*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Саттон, Френсис Х. и Харрис, Сеймур Э. и Кейсен, Карл и Тобин, Джеймс, 1956, Американское деловое убеждение, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Sweezy, Alan R., 1943, “Secular Stagnation”, in Harris, Seymour, 1943a, p. 67-82. [Суизи, Алан Р., 1943, «Вековой застой», Харрис, Сеймур, 1943а, стр. 67-82.]

Sweezy, Alan R., 1944, “Net Investment, Consumption and Full Employment: Reply”, *The American Economic Review*, vol. 34, n°4, p. 875-878. [Суизи, Алан Р., 1944, «Чистые инвестиции, потребление и полная занятость: ответ», *The American Economic Review*, том 34, № 4, стр. 875-878.]

Sweezy, Alan R., 1946, “Fiscal and Monetary Policy”, *The American Economic Review*, vol. 36, n°2, p. 291-303. [Суизи, Алан Р., 1946, «Фискальная и денежно-кредитная политика», *The American Economic Review*, том 36, № 2, стр. 291-303.]

Sweezy, Alan R., 1955, “The Great Crash, 1929. By John Kenneth Galbraith”, *The American Economic Review*, vol. 45, n°4, p. 687-688. [Суизи, Алан Р., 1955, «Великий крах, 1929. Джон Кеннет Гэлбрейт», *The American Economic Review*, том 45, № 4, стр. 687-688.]

Sweezy, Paul M., 1939b, “Marx on the Significance of the Corporation”, *Science & Society*, vol. 3, n°2, p. 238-241. [Суизи, Пол М., 1939b, «Маркс о значении корпорации», *Science & Society*, том 3, № 2, стр. 238-241.]

Sweezy, Paul M., 1939a, “Demand Under Conditions of Oligopoly”, *Journal of Political Economy*, vol. 47, n°4, p. 568-73. [Суизи, Пол М., 1939а, «Спрос в условиях олигополии», *Journal of Political Economy*, том 47, № 4, стр. 568-573.]

Sweezy, Paul M., 1942a, “The Illusion of the Managerial Revolution”, *Science & Society*, vol. 6, n°1, p. 1-23. [Суизи, Пол М., 1942а, «Иллюзия управленческой революции», *Science & Society*, том 6, № 1, стр. 1-23.]

Sweezy, Paul M., 1942b, *The Theory of Capitalist Development : Principles of Marxian Political Economy*, New York Oxford University Press. [Суизи, Пол М., 1942b, Теория капиталистического развития: принципы марксовской политической экономии, Нью-Йорк, Издательство Oxford University Press.]

Sweezy, Paul M., 1956, « L'élite du pouvoir ou catégorie dirigeante », in Sweezy, Paul, 1976, *Le Capitalisme moderne*, Huet, Jean-Pierre (trad.), Paris Seuil, p. 109-127. [Суизи, Пол М., 1956, «Элитный фонд или категория руководителей», в кн.: Суизи, Пол, 1976, Современный капитализм, Юэ, Жан-Пьер (пер.), Париж, Seuil, стр. 109-127.]

Sweezy, Paul M., 1959, « Théories du nouveau capitalisme », in Sweezy, Paul, 1976, *Le Capitalisme moderne*, Huet, Jean-Pierre (trad.), Paris Seuil, p. 79-93. [Суизи, Пол М., 1959, «Теории нового капитализма», в Суизи, Пол, 1976, Современный капитализм, Юэ, Жан-Пьер (пер.), Париж, Seuil, стр. 79-93.]

Sweezy, Paul M., 1971, « Sur la théorie du capitalisme de monopole », in Sweezy, Paul, 1976, *Le Capitalisme moderne*, Huet, Jean-Pierre (trad.), Paris Seuil, p. 37-65. [Суизи, Пол М., 1971, «По поводу теории монополии капитализма», в Суизи, Пол, 1976, Современный капитализм, Юэ, Жан-Пьер (пер.), Париж, Seuil, стр. 37-65.]

Sweezy, Paul M., 1972, "Symposium: Economics of the New Left: Comment", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 86, n°4, p. 658-664. [Суизи, Пол М., 1972, «Симпозиум: Экономика новых левых: Комментарий», *The Quarterly Journal of Economics*, том 86, № 4, стр. 658-664.]

Т

Tarshis, Lorie, 1938, "Real Wages in the United States and Great Britain", *Canadian Journal of Economics and Political Science/Revue canadienne d'économiques et science politique*, vol. 4, n°3, p. 362-376. [Таршис, Лори, 1938, «Реальная заработная плата в США и Великобритании», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, том 4, № 3, стр. 362-376.]

Tarshis, Lorie, 1939, "Changes in real and money wages", *The Economic Journal*, vol. 49, n°193, p. 150-154. [Таршис, Лори, 1939, «Изменения реальной и денежной заработной платы», *The Economic Journal*, том 49, № 193, стр. 150-154.]

Tarshis, Lorie, 1947, *The Elements of Economics*, Boston (MA) Houghton Mifflin. [Таршис, Лори, 1947, *Элементы экономики*, Бостон (Массачусетс) Houghton Mifflin.]

Taussig, Frank W., 1919, "Price-Fixing as seen by a Price-Fixer", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 33, n°2, p. 205-241. [Тауссиг, Фрэнк У., 1919, «Урегулирование цен глазами специалиста по установлению цен», *The Quarterly Journal of Economics*, том 33, № 2, стр. 205-241.]

Teixeira, Pedro N., 2005, "The 'human capital revolution' in economics", *History of Economic Ideas*, vol. 13, n°2, p. 129-148. [Тейшейра, Педру Н., 2005, «Революция человеческого капитала» в экономике, *History of Economic Ideas*, том 13, № 2, стр. 129-148.]

Teixeira, Pedro N., 2011, "A reluctant founding father: Placing Jacob Mincer in the history of (labor) economics", *European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 18, n°5, p. 673-695. [Тейшейра, Педру Н., 2011, «Основатель поневоле: место Джейкоба Минсера в истории (трудовой) экономики», *European journal of the history of economic thought*, том 18, № 5, стр. 673-695.]

Teixeira, Pedro N., 2014, "Gary Becker's early work on human capital—collaborations and distinctiveness", *Journal of Labor Economics*, vol. 3, n°1, p. 1-20. [Тейшейра, Педру Н., 2014, «Ранние работы Гэри Беккера о человеческом капитале — сотрудничестве и самобытности», *Journal of Labor Economics*, том 3, № 1, стр. 1-20.]

Thaler, Richard, 1980, "Toward a positive theory of consumer choice", *Journal of economic behavior & organization*, vol. 1, n°1, p. 39-60. [Талер, Ричард, 1980, «К позитивной теории потребительского выбора», *Journal of economic behavior & organization*, том 1, № 1, стр. 39-60.]

Thaler, Richard, 2016, "Behavioral Economics: Past, Present, and Future", *The American Economic Review*, vol. 106, n°7, p. 1577-1600. [Талер, Ричард, 2016, «Поведенческая экономика: прошлое, настоящее и будущее», *The American Economic Review*, том 106, № 7, стр. 1577-1600.]

Theobald, Robert, 1963, "Poverty in the Affluent Society", *Challenge*, vol. 11, n°4, p. 22-24. [Тиболд, Роберт, 1963, «Бедность в обществе изобилия», *Challenge*, том 11, № 4, стр. 22-24.]

Thirlwall, A. P., 1989, "Kaldor as a policy adviser", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 13, n°1, p. 121-139. [Тирволл, Энтони Филип, 1989, «Калдор как политический советник», *Cambridge Journal of Economics*, том 13, № 1, стр. 121-139.]

Thompson, Noel, 2010, "Socialist political economy in an age of affluence: The reception of JK Galbraith by the British social-democratic left in the 1950s and 1960s", *Twentieth Century British History*, vol. 21, n°1, p. 50-79. [Томпсон, Ноэль, 2010, «Социалистическая политическая экономика в эпоху изобилия: прием Дж. К. Гэлбрейта британскими социал-демократическими левыми в 1950-х и 1960-х годах», *Twentieth Century British History*, том 21, № 1, стр. 50-79.]

Thompson, Robert B., 2019, "Adolf Berle during the New Deal: The brain trustee as an intellectual jobber", *Seattle University Law Review*, vol. 42, p. 663-695. [Томпсон, Роберт В., 2019, «Адольф Берли во времена Нового курса: участник Аналитического треста как интеллектуальный работник», *Seattle University Law Review*, том 42, стр. 663-695.]

Thomson, Proctor, 1959, "The affluent society, by John Kenneth Galbraith", *Journal of Political Economy*, vol. 67, n°2, p. 201-202. [Томсон, Проктор, 1959, «Общество изобилия, Джон Кеннет Гэлбрейт», *Journal of Political Economy*, том 67, № 2, стр. 201-202.]

Thurow, Lester C., 2008, "Galbraith, John Kenneth (1908–2006)", in Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London Palgrave Macmillan. [Туроу, Лестер К., 2008, «Гэлбрейт, Джон Кеннет (1908–2006)», в Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Лондон Palgrave Macmillan.]

Tilman, Rick, 1974, "Apology and ambiguity: Adolf Berle on corporate power", *Journal of Economic Issues*, vol. 8, n°1, p. 111-126. [Тилман, Рик, 1974, «Апология и двусмысленность: Адольф Берли о корпоративной власти», *Journal of Economic Issues*, том 8, № 1, стр. 111-126.]

Tilman, Rick, 1976, "The New Left and the libertarian Right : Notes for a reappraisal of the convergence thesis", *Nebraska Journal of Economics and Business*, vol. 15, n°4, p. 21–36. [Тилман, Рик, 1976, «Новые левые и либертарианские правые: заметки для переоценки тезиса о конвергенции», *Nebraska Journal of Economics and Business*, том 15, № 4, стр. 21-36.]

Tilman, Rick, 1984, "Dewey's liberalism versus Veblen's radicalism: a reappraisal of the unity of progressive social thought", *Journal of Economic Issues*, vol. 18, n°3, p. 745-769. [Тилман, Рик, 1984, «Либерализм Дьюи против радикализма Веблена: переоценка единства прогрессивной общественной мысли», *Journal of Economic Issues*, том 18, № 3, стр. 745-769.]

Tinbergen, Jan, 1961, "Do communist and free economies show a converging pattern?", *Europe-Asia Studies*, vol. 12, n°4, p. 333–341. [Тинберген, Ян, 1961, «Коммунистические и свободные экономики демонстрируют сходную картину?», *Europe-Asia Studies*, том 12, № 4, стр. 333-341.]

Tinel, Bruno, 2004a, *A quoi servent les patrons : Marglin et les radicaux américains*, Lyon ENS éditions. [Тинель, Бруно, 2004а, Для чего нужны боссы: Марглин и американские радикалы, Лион, Издательство ENS.]

Tinel, Bruno, 2004b, « Que reste-t-il de la contribution d'Alchian et Demsetz à la théorie de l'entreprise? », *Journal of the American Statistical Association*, vol. 46, n°1, p. 67-89. [Тинель, Бруно, 2004б, «Что остается от вклада Алчиана и Демсеца в теорию предпринимательства?», *Journal of the American Statistical Association*, том 46, № 1, стр. 67-89.]

Tobin, James, 1947, «Liquidity preference and monetary policy», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 29, n°2, p. 124-131. [Тобин, Джеймс, 1947, «Предпочтение ликвид-

ности и денежно-кредитная политика», *The Review of Economics and Statistics*, том 29, № 2, стр. 124-131.]

Tobin, James, 1952, "Asset holdings and spending decisions", *The American Economic Review*, vol. 42, n°2, p. 109-123. [Тобин, Джеймс, 1952, «Активы и решения о расходах», *The American Economic Review*, том 42, № 2, стр. 109-123.]

Tobin, James, 1955, "A dynamic aggregative model", *Journal of Political Economy*, vol. 63, n°2, p. 103-115. [Тобин, Джеймс, 1955, «Динамическая агрегативная модель», *Journal of Political Economy*, том 63, № 2, стр. 103-115.]

Tobin, James, 1964, "Economic growth as an objective of government policy", *The American Economic Review*, vol. 54, n°3, p. 1-20. [Тобин, Джеймс, 1964, «Экономический рост как цель государственной политики», *The American Economic Review*, том 54, № 3, стр. 1-20.]

Tobin, James, 1972, "Inflation and Unemployment", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 1-18. [Тобин, Джеймс, 1972, «Инфляция и безработица», *The American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 1-18.]

Tobin, James, 1974a, *New economics one decade older*, Princeton (NJ) Princeton University Press. [Тобин, Джеймс, 1974а, Новая экономика на десятилетие старше, Принстон (Нью-Джерси) Издательство Princeton University Press.]

Tobin, James, 1974b, "Galbraith Redux", *The Yale Law Journal*, vol. 83, n°6, p. 1291-1303. [Тобин, Джеймс, 1974б, «Возвращение Гэлбрейта», *The Yale Law Journal*, том 83, № 6, стр. 1291-1303.]

Tobin, James, 1976, "Hansen and public policy", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 90, n°1, p. 32-37. [Тобин, Джеймс, 1976, «Хансен и государственная политика», *The Quarterly Journal of Economics*, том 90, № 1, стр. 32-37.]

Tobin, James, 1988, "A revolution remembered", *Challenge*, vol. 31, n°4, p. 35-41. [Тобин, Джеймс, 1988, «Революция в памяти», *Challenge*, том 31, № 4, стр. 35-41.]

Todd, Emmanuel, 2017, *Où en sommes-nous? Une esquisse de l'histoire humaine*, Paris Le Seuil. [Тодд, Эмманюэль, 2017, Где мы? Очерк истории человечества, Париж, Le Seuil.]

Tool, Marc R., 1981, "The Compulsive Shift to Institutional Analysis", *Journal of Economic Issues*, vol. 15, n°3, p. 569-592. [Тул, Марк Р., 1981, «Навязчивый переход к институциональному анализу», *Journal of Economic Issues*, том 15, № 3, стр. 569-592.]

Tool, Marc R. (ed.), 1988, *Evolutionary Economics: Institutional theory and policy*, Volume 2, New York ME Sharpe. [Тул, Марк Р. (ред.), 1988, Эволюционная экономика: институциональная теория и политика, Том 2, Нью-Йорк, М. Э. Шарп.]

Tool, Marc R., 1993, "Pricing and Valuation", *Journal of Economic Issues*, vol. 27, n°2, p. 324-349. [Тул, Марк Р., 1993, «Ценообразование и оценка», *Journal of Economic Issues*, том 27, № 2, стр. 324-349.]

Tool, Marc R. & Samuels, Warren J. (ed.), 1980, *The economy as a system of power*, New Brunswick Transaction Publishers. [Тул, Марк Р. и Самуэльс, Уоррен Дж. (ред.), 1980, Экономика как система власти, Издательство New Brunswick Transaction Publishers.]

Tooze, Adam, 2018, *Crashed: How a decade of financial crises changed the world*, New York Penguin. [Туз, Адам, 2018, Крах: как десятилетие финансовых кризисов изменило мир, Нью-Йорк, Пенгуин.]

Tort, Patrick, 1995, *Spencer et l'évolutionnisme philosophique*, Paris PUF. [Торт, Патрик, 1995, Спенсер и философский эволюционизм, Париж PUF.]

Triffin, Robert, 1940, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Триффин, Роберт, 1940, Монополистическая конкуренция и общая теория равновесия, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Tugwell, Rexford G. (ed), 1924, *The Trend of Economics*, New York Alfred Knopf. [Тагвелл, Рексфорд Г. (ред.), 1924, *The Trend of Economics*, Нью-Йорк, Alfred Knopf.]

Tugwell, Rexford G., 1933, *The industrial discipline and the governmental arts*, New York Columbia University Press. [Тагвелл, Рексфорд Г., 1933, Промышленная дисциплина и государственные искусства, Нью-Йорк, Columbia University Press.]

Tugwell, Rexford G., 1935, *The battle for democracy*, New York Columbia University Press. [Тагвелл, Рексфорд Г., 1935, Битва за демократию, Нью-Йорк, Columbia University Press.]

Tugwell, Rexford G. & Banfield Eugene C., 1951, "Governmental Planning at Mid-Century", *The Journal of Politics*, vol. 13, n°2, p. 133–163. [Тагвелл, Рексфорд Г. и Бэнфилд Юджин К., 1951, «Государственное планирование в середине века», *The Journal of Politics*, том 13, № 2, стр. 133-163.]

Turner, Donald F., 1967, "The Merits of Antimerger Policy--A Reply to Professor Galbraith", *Case Western Reserve Law Review*, vol. 19, p. 201-211. [Тернер, Дональд Ф., 1967, «Достоинства политики против слияний – ответ профессору Гэлбрейту», *Case Western Reserve Law Review*, том 19, стр. 201-211.]

Turner, Marjorie S., 1989, *Joan Robinson and the Americans*, New York ME Sharpe. [Тернер, Марджори С., 1989, Джоан Робинсон и американцы, Нью-Йорк, ME Sharpe.]

U

USSBS, 1945a, *United States Strategic Bombing Survey : Summary report (European war)*. [USSBS, 1945a, Обзор стратегических бомбардировок США: краткий отчет (Европейская война).]

USSBS, 1945b, *The effect of Strategic Bombing on the German War Economy*. [USSBS, 1945b, Влияние стратегических бомбардировок на немецкую военную экономику.]

V

Varga, Eugene, 1946, "Izmeneniia v Ekonomike Kapitalizma v Itoge Vtoroi Mirovoi Voiny", Moscow. [Варга, Евгений, 1946, «Изменения в экономике капитализма в итоге Второй мировой войны», Москва.]

Vatter, Harold G., 1955, "Countervailing Power and Agricultural Policy", *Journal of Farm Economics*, vol. 37, n°3, p. 555-559. [Ваттер, Гарольд Г., 1955, «Компенсующая власть и аграрная политика», *Journal of Farm Economics*, том 37, № 3, стр. 555-559.]

Veblen, Thorstein B., 1898, "Why is economics not an evolutionary science?", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 12, n°4, p. 373-397. [Веблен, Торстейн В., 1898, «Почему экономика не является эволюционной дисциплиной?», *The Quarterly Journal of Economics*, том 12, № 4, стр. 373-397.]

Veblen, Thorstein B., 1899a, *Theory of the leisure class*, New York MacMillan. [Веблен, Торстейн В., 1899a, Теория праздного класса, Нью-Йорк Macmillan.]

Veblen, Thorstein B., 1899b, "The Preconceptions of Economic Science", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 13, n°2, p. 121-150. [Веблен, Торстейн В., 1899b, «Преду-

беждения экономической науки», *The Quarterly Journal of Economics*, том 13, № 2, стр. 121-150.]

Veblen, Thorstein B., 1899c, "The Preconceptions of Economic Science", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 13, n°4, p. 396-426. [Веблен, Торстейн В., 1899с, «Предубеждения экономической науки», *The Quarterly Journal of Economics*, том 13, № 4, стр. 396-426.]

Veblen, Thorstein B., 1900, "The Preconceptions of Economic Science", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 14, n°2, p. 240-269. [Веблен, Торстейн В., 1900, «Предубеждения экономической науки», *The Quarterly Journal of Economics*, том 14, № 2, стр. 240-269.]

Veblen, Thorstein B., 1901, "Industrial and pecuniary employments", *Publications of the American Economic Association*, vol. 2, n°1, p. 190-235. [Веблен, Торстейн В., 1901, «Промышленная и денежная занятость», *Publications of the American Economic Association*, том 2, № 1, стр. 190-235.]

Veblen, Thorstein B., 1904, *The Theory of Business Enterprise*, Charles Scribner's Sons. [Веблен, Торстейн В., 1904, Теория делового предприятия, Charles Scribner's Sons.]

Veblen, Thorstein B., 1906, "The place of science in modern civilization", *American Journal of Sociology*, vol. 11, n°5, p. 585-609. [Веблен, Торстейн В., 1906, «Место науки в современной цивилизации», *American Journal of Sociology*, том 11, № 5, стр. 585-609.]

Veblen, Thorstein B., 1908a, "On the Nature of Capital", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 22, n°4, p. 517-542. [Веблен, Торстейн В., 1908а, «О природе капитала», *The Quarterly Journal of Economics*, том 22, № 4, стр. 517-542.]

Veblen, Thorstein B., 1908b). On the Nature of Capital: Investment, Intangible Assets, and the Pecuniary Magnate. *The Quarterly Journal of Economics*, 23(1), 104-136. [Веблен, Торстейн В., 1908b. О природе капитала: инвестиции, нематериальные активы и денежный магнат. *The Quarterly Journal of Economics*, 23(1), 104-136.]

Veblen, Thorstein B., 1908c, "Professor Clark's economics", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 22, n°2, p. 147-195. [Веблен, Торстейн В., 1908с, «Экономика профессора Кларка», *The Quarterly Journal of Economics*, том 22, № 2, стр. 147-195.]

Veblen, Thorstein B., 1909, "The limitations of marginal utility", *Journal of political Economy*, vol. 17, n°9, p. 620-636. [Веблен, Торстейн В., 1909, «Ограничения предельной полезности», *Journal of Political Economy*, том 17, № 9, стр. 620-636.]

Veblen, Thorstein B., 1914, *The Instinct of Workmanship : And the State of Industrial Arts*, New York Macmillan. [Веблен, Торстейн В., 1914, Инстинкт мастерства: состояние промышленности, Нью-Йорк, Macmillan.]

Veblen, Thorstein B., 1915, *Imperial Germany and the Industrial Revolution*, New York Macmillan. [Веблен, Торстейн В., 1915, Имперская Германия и промышленная революция, Нью-Йорк, Macmillan.]

Veblen, Thorstein B., 1917, *An Inquiry into the Nature of Peace and the Terms of its Perpetuation*, New York V.W. Huebsch. [Веблен, Торстейн В., 1917, Исследование природы мира и условий его сохранения, Нью-Йорк, V.W. Huebsch.]

Veblen, Thorstein B., 1918, *The Higher Learning in America—A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men*, New York Hill and Wang. [Веблен, Торстейн В., 1918, Высшее образование в Америке — Меморандум о поведении бизнесменов в университетах, Нью-Йорк, Хилл и Ван.]

Veblen, Thorstein B., 1921, *The engineers and the price system*, New York V.W. Huebsch. [Веблен, Торстейн В., 1921, Инженеры и ценовая система, Нью-Йорк, V.W. Huebsch.]

Veblen, Thorstein B., 1923, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times : The Case of America*, New York B.W. Huebsch. [Веблен, Торстейн В., 1923, Заочное владение и бизнес-предприятие в недавние времена: пример Америки, Нью-Йорк, B.W. Huebsch.]

Vernon, Raymond, 1966, "International trade and international investment in the product cycle", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, n°2, p. 190-207. [Вернон, Раймон, 1966, «Международная торговля и международные инвестиции в товарном цикле», *The Quarterly Journal of Economics*, том 80, № 2, стр. 190-207.]

Viner, Jacob, 1931, "Cost Curves and Supply Curves", *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 3(1), p. 23-46. [Вайнер, Джейкоб, 1931, «Кривые затрат и кривые предложения», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 3(1), стр. 23-46.]

Vines, David, 2008, "Meade, James (1907–1995)", in Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London Palgrave Macmillan. [Вайнс, Дэвид, 2008, «Мид, Джеймс (1907–1995)», в Palgrave Macmillan (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Лондон, Palgrave Macmillan.]

Vining, Rutledge, 1959, "The Affluent Society", *The American Economic Review*, vol. 49, n°1, p. 112-119. [Вайнинг, Рутледж, 1959, «Общество изобилия», *The American Economic Review*, том 49, № 1, стр. 112-119.]

Virilio, Paul, 1971, «Speer, l'espoir...», *Esprit*, vol. 407, n°10, p. 478-485. [Вирильо, Пол, 1971, «Шпеер, надежда...», *Esprit*, том 407, № 10, стр. 478-485.]

W

Waldman, Marc S., 1974, *Galbraith's paradigm: a case study in scientific revolution*, Doctoral Dissertation, University of Florida, December 1974. [Уолдман, Марк С., 1974, Парадигма Гэлбрейта: тематическое исследование в научной революции, Докторская диссертация, Университет Флориды, декабрь 1974 г.]

Waligorski, Conrad, 2006, *John Kenneth Galbraith : The economist as political theorist*, Lanham (MD) Rowman & Littlefield. [Валигорский, Конрад, 2006, Джон Кеннет Гэлбрейт: Экономист как политический теоретик, Лэнхэм (Мэриленд), Rowman & Littlefield.]

Walker, Paul, 2016, *The theory of the firm: an overview of the economic mainstream*, London Routledge. [Уокер, Пол, 2016, Теория фирмы: обзор основного экономического течения, Лондон, Routledge.]

Wallace, Donald H., 1937, *Market Control in Aluminum Industry*, Cambridge (MA) Harvard University Press. [Уоллес, Дональд Х., 1937, Управление рынком в алюминиевой промышленности, Кембридж (Массачусетс), Harvard University Press.]

Waller, Spencer W., 2004, "The Antitrust Legacy of Thurman Arnold" *John's Law Review*, vol. 78, p. 569. [Уоллер, Спенсер У., 2004, «Антимонопольное наследие Турмана Арнольда», *John's Law Review*, том 78, стр. 569.]

Waller, William, 1982, "The evolution of the veblenian dichotomy: Veblen, Hamilton, Ayres, and Foster", *Journal of Economic Issues*, vol. 16, n°3, p. 757-771. [Уоллер, Уильям, 1982, «Эволюция вебленовской дихотомии: Веблен, Гамильтон, Эйрс и Фостер», *Journal of Economic Issues*, том 16, № 3, стр. 757-771.]

Waller, William, 2008, "John Kenneth Galbraith : Cultural theorist of consumption and power", *Journal of Economic Issues*, vol. 42, n°1, p. 13-24. [Уоллер, Уильям, 2008, «Джон Кеннет Гэлбрейт: Культурный теоретик потребления и власти», *Journal of Economic Issues*, том 42, № 1, стр. 13-24.]

Walras, L., [1874] 1993, *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*. Réédité dans *Les œuvres économiques complètes d'Auguste et Léon Walras : Éléments d'économie politique pure de Léon Walras*, Mouchot, Claude (ed.), Paris Economica. [Вальрас, Л., [1874] 1993, Элементы чистой политической экономии или теория социального богатства. Переиздано в Полное собрание экономических сочинений Огюста и Леона Вальраса: Элементы чистой политической экономии Леона Вальраса, Мушо, Клод (ред.), Париж, Economica.]

Wang, Jessica, 2002, "Scientists and the problem of the public in Cold War America, 1945-1960", *Osiris*, vol. 17, p. 323-347. [Ван, Джессика, 2002, «Ученые и проблема общества в Америке времен холодной войны, 1945-1960 г.», *Osiris*, том 17, стр. 323-347.]

Ward, Benjamin, 1972, *What's Wrong with Economics ?*, New York Basic book. [Уорд, Бенджамин, 1972, Что не так с экономикой?, Нью-Йорк, Бейсик Бук.]

Weidenbaum, Murray L., 1968, "Arms and the American economy: A domestic convergence hypothesis", *The American Economic Review*, vol. 58, n°2, p. 428-437. [Вейденбаум, Мюррей Л., 1968, «Оружие и американская экономика: гипотеза внутренней конвергенции», *The American Economic Review*, том 58, № 2, стр. 428-437.]

Weiller, Jean, 1989, «François Perroux, un grand contestataire», *Revue française d'économie*, vol. 4, n°2, p. 27-41. [Вейлер, Жан, 1989, «Франсуа Перру, великий протестующий», *Revue française d'économie*, том 4, № 2, стр. 27-41.]

Weinstein, Olivier, 2010, *Pouvoir, finance et connaissance : Les transformations de l'entreprise capitaliste entre XXe et XXIe siècle*, Paris La Découverte. [Вайнштейн, Оливье, 2010, Власть, финансы и знания: трансформации капиталистического предприятия между двадцатым и двадцать первым веками, Париж, La Découverte.]

Weinstein, Olivier, 2012, «Les théories de la firme», *Idées économiques et sociales*, vol. 4, n°170, p. 6-15. [Вайнштейн, Оливье, 2012, «Теории фирмы», *Idées économiques et sociales*, том 4, № 170, стр. 6-15.]

Weintraub, E. Roy, 2017, "McCarthyism and the Mathematization of Economics", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 39, n°4, p. 571-597. [Вейнтрауб, Элиот Рой, 2017, «Маккартизм и математизация экономики», *Journal of the History of Economic Thought*, том 39, № 4, стр. 571-597.]

Weintraub, Sidney, 1958, *An Approach to the Theory of Income Distribution*, Philadelphia (PA) Chilton. [Вейнтрауб, Сидней, 1958, Подход к теории распределения доходов, Филадельфия (Пенсильвания), Chilton.]

Weintraub, Sidney, 1960, "The Keynesian theory of inflation: the two faces of Janus?", *International Economic Review*, vol. 1, n°2, p. 143-155. [Вейнтрауб, Сидней, 1960, «Кейнсианская теория инфляции: две стороны Януса?», *International Economic Review*, том 1, № 2, стр. 143-155.]

Weintraub, Sidney, 1963, *Some aspects of wage theory and policy*, Philadelphia (PA) Chilton. [Вейнтрауб, Сидней, 1963, Некоторые аспекты теории и политики заработной платы, Филадельфия (Пенсильвания), Chilton.]

Weisskoff, Francine, 1972, "'Women's Place' in the Labor Market", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 161-166. [Вайскопф, Франсин, 1972, «Место женщины на рынке труда», *The American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 161-166.]

Whitney, Simon, 1953, "Errors in the Concept of Countervailing Power", *The Journal of Business of the University of Chicago*, vol. 26, n°4, p. 238-253. [Уитни, Саймон, 1953, «Ошибки в концепции компенсационной власти», *The Journal of Business of the University of Chicago*, том 26, № 4, стр. 238-253.]

Whyte, William H., 1956, *The Organization Man*, Philadelphia (PA) University of Pennsylvania Press. [Уайт, Уильям Х., 1956, Человек-организация, Филадельфия (Пенсильвания), Издательство University of Pennsylvania Press.]

Widmaier, Wesley, 2004, "Theory as a Factor and Theorist as an Actor : The Pragmatic Constructivist lessons of John Dewey and John Kenneth Galbraith", *International Studies Review*, vol. 6, n°3, p. 427-445. [Видмайер, Уэсли, 2004, «Теория как фактор и теоретик как актер: уроки прагматического конструктивизма Джона Дьюи и Джона Кеннета Гэлбрейта», *International Studies Review*, том 6, № 3, стр. 427-445.]

Widmaier, Wesley, 2016, *Economic ideas in political time*, Cambridge (UK) Cambridge University Press. [Видмайер, Уэсли, 2016, Экономические идеи в политическое время, Кембридж (Великобритания), Cambridge University Press.]

Wieser (von), Friedrich, 1914, *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft : Grundriss der Sozialökonomik*. Tübingen. Trad. : Social Economics, 1927, New York Adelphi company. [Визер (фон), Фридрих, 1914, Теория социальной экономики: Очерк социальной экономики, 1927, Нью-Йорк, Adelphi company.]

Wieser (von), Friedrich, 1926, *Das Gesetz der Macht*, Verlag von Julius Springer. [Визер (фон), Фридрих, 1926, Закон силы, Издательство Julius Springer.]

Wilcox, Clair, 1940, *Competition and Monopoly in American Industry*, TNEC n° 21, Washington (DC) US Government Printing Office. [Уилкоккс, Клэр, 1940, Конкуренция и монополия в американской промышленности, TNEC № 21, Вашингтон (Округ Колумбия), U.S Government Printing Office.]

Williamson, Oliver E., 1963, "Managerial Discretion and Business Behavior", *The American Economic Review*, vol. 53, n°5, p. 1032-1057. [Уильямсон, Оливер Э., 1963, «Управленческое усмотрение и деловое поведение», *The American Economic Review*, том 53, № 5, стр. 1032-1057.]

Williamson, Oliver E., 1964, *The economics of discretionary behavior : Managerial objectives in a theory of the firm*, New York Prentice-Hall. [Уильямсон, Оливер Э., 1964, Экономика дискреционного поведения: управленческие цели в теории фирмы, Нью-Йорк, Prentice-Hall.]

Williamson, Oliver E., 1971, "Managerial Discretion, Organization Form, and the Multi-division Hypothese", in Marris, Robin & Wood, Adrian, 1971, p. 343-388. [Уильямсон, Оливер Э., 1971, «Управленческое усмотрение, организационная форма и гипотеза многоподразделения», в Маррис, Робин и Вуд, Адриан, 1971, стр. 343-388.]

Williamson, Oliver E., 1975, *Markets and hierarchies*, New York Free Press. [Уильямсон, Оливер Э., 1975, Рынки и иерархии, Нью-Йорк, Фри Пресс.]

Williamson, Oliver E., 1981a, "The modern corporation : Origins, evolution, attributes", *Journal of Economic Literature*, vol. 19, n°4, p. 1537-1568. [Уильямсон, Оливер Э., 1981a, «Современная корпорация: Истоки, эволюция, атрибуты», *Journal of Economic Literature*, том 19, № 4, стр. 1537-1568.]

Williamson, Oliver E., 1981b, "The economics of organization : The transaction cost approach", *American Journal of Sociology*, vol. 87, n°3, p. 548-577. [Уильямсон, Оливер Э., 1981b, «Экономика организации: подход на основе транзакционных издержек», *American Journal of Sociology*, том 87, № 3, стр. 548-577.]

Williamson, Oliver E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, markets, relational Contracting*, New York Free Press. [Уильямсон, Оливер Э., 1985, Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, реляционные контракты, Нью-Йорк, Free Press.]

Wolman, Alexander L., 2000, "The frequency and costs of individual price adjustment", *FRB Richmond Economic Quarterly*, vol. 86, n°4, p. 1-22. [Уолман, Александр Л., 2000, «Частота и затраты на индивидуальную корректировку цен», *FRB Richmond Economic Quarterly*, том 86, № 4, стр. 1-22.]

Wood, Adrian, 1975, *A theory of profits*, London Cambridge University Press. [Вуд, Адриан, 1975, Теория прибыли, Лондон, Cambridge University Press.]

Wood, Adrian, 2017, "Robin Marris (1924-2012)", in Cord, Robert (ed.), 2017, *The Palgrave Companion to Cambridge Economics*, London Macmillan, p. 893-914. [Вуд, Адриан, 2017, «Робин Маррис (1924-2012)», в Корд, Роберт (ред.), 2017, *The Palgrave Companion to Cambridge Economics*, Лондон, Macmillan, стр. 893-914.]

Woodbury, Stephen A., 1987, «Power in the labor market: institutionalist approaches to labor problems». *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n°4, p. 1781-1807. [Вудбери, Стивен А. «Власть на рынке труда: институциональные подходы к трудовым проблемам» *Journal of Economic Issues*, том 21, № 4, стр. 1781-1807.]

Wright Mills, Charles, 1951, *White collar: the American middle-classes*, New York Oxford University Press [Райт Миллс, Чарльз, 1951, Белый воротничок: американский средний класс, Нью-Йорк, Издательство Oxford University Press]

Wright Mills, Charles, 1956, *The Power Elite*, New York Oxford University Press. [Райт Миллс, Чарльз, 1956, Властвующая элита, Нью-Йорк, Издательство Oxford University Press.]

Y

Yonay, Yuval P., 1998, *The struggle over the soul of economics*, Princeton (NJ) Princeton University Press. [Йонай, Юваль П., 1998, Борьба за душу экономики, Принстон (Нью-Джерси), Издательство Princeton University Press.]

Z

Zellner, Harriet, 1972, "Discrimination Against Women, Occupational Segregation, and the Relative Wage", *The American Economic Review*, vol. 62, n°1/2, p. 157-160. [Зеллер, Харриет, 1972, «Дискриминация в отношении женщин, профессиональная сегрегация и относительная заработная плата», *The American Economic Review*, том 62, № 1/2, стр. 157-160.]

Zinkin, Maurice, 1967, "Galbraith and consumer sovereignty", *Journal of Industrial Economics*, vol. 16, n°1, p. 1-9. [Зинкин, Морис, 1967, «Гэлбрейт и потребительский суверенитет», *Journal of Industrial Economics*, том 16, № 1, стр. 1-9.]

Zweynert, Joachim, 2019, "Shetidesyatniki Economics, the Idea of Convergence, and Perestroika", *History of Political Economy*, vol. 51(supplement), p. 277-299. [Цвейнерт, Йоахим, 2019, «Экономика шестидесятников, идея конвергенции и перестройка», *History of Political Economy*, том 51(дополнение), стр. 277-299.]

Содержание

Глава 14

Вторая серия споров и экономический анализ системы образования (1958–1967)	3
Реакция на «Общество изобилия»	4
Гэлбрейт, неоклассический синтез и «Новая экономика» в период президентства Кеннеди (1960–1963)	14
Рукописи об образовании и революции в области человеческого капитала (1959–1965)	28

Глава 15

Ресурсы для теории фирмы как организации	37
Корпорация Карнеги и советские исследования	37
Карл Кейсен, или теневой сотрудник	45
Управленческие теории фирмы	51
Герберт Саймон и бихевиористские теории фирмы	61

Глава 16

«Новое индустриальное общество»: от предпринимательского капитализма к системе планирования	74
Фигура и функции предпринимателя	76
Институциональные силы изменений компании и капитализма	81

Фигуры и функции техноструктуры	89
Неоднозначность и проблемы концепции корпоративной социальной ответственности	97
Глава 17	
Политическая экономия индустриального общества	108
Основные особенности плановой системы	108
«Бюрократический симбиоз» и военно-промышленный комплекс	113
Развитие системы образования	124
Роль «педагогов и ученых» в экономической системе	131
Глава 18	
Разногласия, порожденные «Новым индустриальным обществом»	138
Письма читателей, обзоры в прессы и научные рецензии	139
Крупные дебаты Солоу-Гэлбрейт-Маррис	156
«Буржуазная гетеродоксия» Гэлбрейта: реакция американского радикального движения	170
Новое индустриальное общество в Стране Советов	179
Глава 19	
Экономические теории и цели общества	185
Рыночная подсистема	186
Хаймер, Гэлбрейт и многонациональные корпорации	193
Экологические проблемы	204
Национальная экономика и место женщин в экономической системе	209
Глава 20	
Второй кризис экономики	218
Экономика — это система убеждений	220
Президентство в Американской экономической ассоциации	226
Новые левые и «конвергенция крайностей»	234
Экономист как общественный интелlectual: дуэт Гэлбрейта и Фридмана	244

Глава 21**Общая теория власти 254**

Концепция власти в экономической мысли 256

Власть и авторитет в теориях фирмы 262

Гэлбрейт читает работы мыслителей о власти 269

Общая теория власти 280

Историзированная теория власти 286

Глава 22**Интегральная экономика: бесполезная научная революция? 292**

Применение концепций Куна в экономике 294

Интегральная экономика как проект «научной революции» 300

Теоретические основы «парадигмы Гэлбрейта» 306

Парадигма без будущего? 311

Заключение 322

Послесловие В.С. Автономова к изданию на русском языке 330

Библиография сочинений Джона Кеннета Гэлбрейта 333

Список сочинений Гэлбрейта для журнала Fortune 345

Общая библиография 346

СЕРИЯ «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ»

АЛЕКСАНДР ШИРА

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

**Том 2
(главы 14–22)**

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. 39,2. 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>