

Электронная версия книги: Янко Слава (Библиотека Fort/Da) || slavaaa@yandex.ru ||
yanko_slava@yahoo.com || <http://yanko.lib.ru> || Иср# 75088656 || Библиотека:
<http://yanko.lib.ru/gum.html> || Номера страниц - вверху
update 16.02.07

PHILOSOPHY
Фрэнсис ФУКУЯМА
ДОВЕРИЕ
СОЦИАЛЬНЫЕ ДОБРОДЕТЕЛИ
И ПУТЬ
К ПРОЦВЕТАНИЮ

аст
ИЗДАТЕЛЬСТВО **ЕРМАК**
Москва 2004



УДК 316.6 ББК 87.6 Ф94

Francis Fukuyama

TRUST

The Social Virtues and the Creation of Prosperity

1995

Под общей редакцией М. Колопотина

Перевод с английского Д. Павловой, В. Кирющенко, М. Колопотина

Послесловие Д. Травина

Серийное оформление А. Кудрявцева

Печатается с разрешения автора

и ICM, International Creative Management, Inc.

с/о Toumania LLC.

Подписано в печать 1.04.04. Формат 84x108¹/₃₂ Усл. печ. л. 38,64. Тираж 5000 экз. Заказ № 1115.

Книга подготовлена издательством «Мидгард» (Санкт-Петербург)

Ф94

Фукуяма Ф.

Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730, [6] с. — (Philosophy).

ISBN 5-17-024084-8 (ООО «Издательство АСТ») ISBN 5-9577-1416-X (ЗАО НПП «Ермак»)

Широкая известность к Фрэнсису Фукуяме, одному из наиболее талантливых и оригинальных американских социологов «среднего поколения», пришла в 1989 г., когда в журнале «The National Interest» была опубликована знаменитая статья «Конец истории?». С тех пор профессор Школы углубленных международных исследований при Университете Джона Хопкинса, член президентского Совета по биоэтике и консультант корпорации «RAND» опубликовал четыре книги, каждая из которых неизменно вызывала общественный резонанс. Недавно вышло в свет русское издание классической работы Фукуямы «Конец истории и последний человек», а теперь вниманию отечественного читателя предлагается политико-экономическое исследование «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию».

УДК 316.6 ББК 87.6

© Francis Fukuyama, 1995

© Перевод. Д. Павлова, В. Кирющенко, М. Колопотин, 2004

© Послесловие. Д. Травин, 2004

© ООО «Издательство АСТ», 2004

Электронное оглавление

Электронное оглавление	3
ОТ РЕДАКЦИИ. ПО ОБЕ СТОРОНЫ «ЛИНИИ ДОВЕРИЯ».....	5
ПРЕДИСЛОВИЕ.....	6
ЧАСТЬ I. ИДЕЯ ДОВЕРИЯ: НЕВЕРОЯТНАЯ РОЛЬ КУЛЬТУРЫ В	
СОЗИДАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА	8
ГЛАВА 1. О СИТУАЦИИ ЧЕЛОВЕКА И КОНЦЕ ИСТОРИИ	8
ГЛАВА 2. ДВАДЦАТИПРОЦЕНТНОЕ РЕШЕНИЕ	14
ГЛАВА 3. МАСШТАБ И ДОВЕРИЕ.....	20
ГЛАВА 4. ЯЗЫК ДОБРА И ЗЛА	26
ГЛАВА 5. СОЦИАЛЬНЫЕ ДОБРОДЕТЕЛИ	31
ГЛАВА 6. ИСКУССТВО АССОЦИИ ПО ВСЕМУ СВЕТУ	35
ЧАСТЬ II. ОБЩЕСТВА С НИЗКИМ УРОВНЕМ ДОВЕРИЯ И ПАРАДОКС	
СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ.....	41
ГЛАВА 7. ПУТИ И ПЕРЕПУТЬЯ СОЦИАЛИЗИРОВАННОСТИ	41
ГЛАВА 8. ГОРСТЬ ПЕСКА	45
ГЛАВА 9. «ФЕНОМЕН БУЛАЕНБРОКОВ»	53
ГЛАВА 10. ИТАЛЬЯНСКОЕ КОНФУЦИАНСТВО.....	60
ГЛАВА 11. ФРАНЦИЯ: ЛИПОМ К ЛИЦУ	70
ГЛАВА 12. КОРЕЯ: КОМПАНИЯ С КИТАЙСКОЙ НАЧИНКОЙ.....	78
ЧАСТЬ III. ОБЩЕСТВА С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ДОВЕРИЯ И ЗАДАЧА	
ПОДДЕРЖАНИЯ СОЦИАЛИЗИРОВАННОСТИ	92
ГЛАВА 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ БЕЗ РАЗНОГЛАСИЙ	92
ГЛАВА 14. ГЛЫБА ГРАНИТА	99
Таблица 1. Совокупная концентрация промышленного производства: Япония на фоне других индустриально развитых стран, 1985	99
ГЛАВА 15. СЫНОВЬЯ РОДНЫЕ И ПРИЕМНЫЕ	105
ГЛАВА 16. РАБОТА НА ВСЮ ЖИЗНЬ.....	112
ГЛАВА 17. ДЕНЕЖНАЯ КЛИКА	117
ГЛАВА 18. НЕМЕЦКИЕ ГИГАНТЫ	124
ГЛАВА 19. ВЕБЕР И ТЕЙЛОР	131
ГЛАВА 20. ДОВЕРИЕ В КОМАНДЕ	137
ГЛАВА 21. СВОИ И ЧУЖИЕ.....	144
ГЛАВА 22. РАБОЧЕЕ МЕСТО ДОВЕРИЯ	149
Таблица 2. Производительность завода по сборке автомобилей (в часах на единицу продукции)	155
ЧАСТЬ IV. АМЕРИКАНСКОЕ ОБЩЕСТВО И КРИЗИС ДОВЕРИЯ.....	157
ГЛАВА 23. ЖИВУТ ЛИ ОРЛЫ СТАЯМИ?	157
ГЛАВА 24. ЗАКОРЕНЕЛЫЕ КОНФОРМИСТЫ	165
ГЛАВА 25. ВЫХОДЦЫ ИЗ АФРИКИ И ВЫХОДЦЫ ИЗ АЗИИ	172
ГЛАВА 26. ИСЧЕЗАЮЩАЯ СЕРЕДИНА	180
ЧАСТЬ V. ОБОГАЩЕННОЕ ДОВЕРИЕ: СОЧЕТАНИЕ ТРАДИЦИОННОЙ	
КУЛЬТУРЫ И СОВРЕМЕННЫХ ИНСТИТУТОВ В XXI ВЕКЕ.....	190
ГЛАВА 27. «ОПАЗДЫВАЮЩИЕ»	190
Таблица 3. Десять крупнейших частных компаний: годовой доход на фоне ВВП (млрд долл. США, 1992).....	191
ГЛАВА 28. ДИВИДЕНДЫ ОТ МАСШТАБА.....	195
ГЛАВА 29. МНОГИЕ ЧУДЕСА.....	200
ГЛАВА 30. ПОСЛЕ КОНЦА СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ	202
ГЛАВА 31. ОДУХОТВОРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ.....	206
ПРИМЕЧАНИЯ	212
ГЛАВА 1. О СИТУАЦИИ ЧЕЛОВЕКА И КОНЦЕ ИСТОРИИ	212
ГЛАВА 2. ДВАДЦАТИПРОЦЕНТНОЕ РЕШЕНИЕ.....	212
ГЛАВА 3. МАСШТАБ И ДОВЕРИЕ.....	214
ГЛАВА 4. ЯЗЫК ДОБРА И ЗЛА	215
ГЛАВА 5. СОЦИАЛЬНЫЕ ДОБРОДЕТЕЛИ	216
ГЛАВА 6. ИСКУССТВО АССОЦИИ ПО ВСЕМУ СВЕТУ	217
ГЛАВА 7. ПУТИ И ПЕРЕПУТЬЯ СОЦИАЛИЗИРОВАННОСТИ	218
ГЛАВА 8. ГОРСТЬ ПЕСКА	219
ГЛАВА 9. «ФЕНОМЕН БУДДЕНБРОКОВ»	221
ГЛАВА 10. ИТАЛЬЯНСКОЕ КОНФУЦИАНСТВО.....	224
ГЛАВА 11. ФРАНЦИЯ: ЛИПОМ КЛИПУ	225
ГЛАВА 12. КОРЕЯ: КОМПАНИЯ С КИТАЙСКОЙ НАЧИНКОЙ	226

ГЛАВА 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ БЕЗ РАЗНОГЛАСИЙ	229
ГЛАВА 14. ГЛЫБА ГРАНИТА	230
Корпоративная собственность в пяти странах	231
ГЛАВА Б. СЫНОВЬЯ РОДНЫЕ И ПРИЕМНЫЕ	231
ГЛАВА 16. РАБОТА НА ВСЮ ЖИЗНЬ	233
ГЛАВА 17. ДЕНЕЖНАЯ КЛИКА	235
ГЛАВА 18. НЕМЕЦКИЕ ГИГАНТЫ	236
ГЛАВА 19. ВЕБЕР И ТЕЙЛОР	237
ГЛАВА 21. СВОИ И ЧУЖИЕ	239
ГЛАВА 22. РАБОЧЕЕ МЕСТО ДОВЕРИЯ	241
ГЛАВА 23. ЖИВУТ ЛИ ОРЛЫ СТАЯМИ?	241
ГЛАВА 24. ЗАКОРЕНЕЛЫЕ КОНФОРМИСТЫ	242
ГЛАВА 25. ВЫХОДЦЫ ИЗ АФРИКИ И ВЫХОДЦЫ ИЗ АЗИИ	243
ГЛАВА 26. ИСЧЕЗАЮЩАЯ СЕРЕДИНА	245
ГЛАВА 27. «ОПАЗДЫВАЮЩИЕ»	245
ГЛАВА 28. ДИВИДЕНДЫ ОТ МАСШТАБА	247
ГЛАВА 29. МНОГИЕ ЧУДЕСА	247
ГЛАВА 30. ПОСЛЕ КОНЦА СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ	248
ГЛАВА 31. ОДУХОТВОРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ	248
БИБЛИОГРАФИЯ	249
ПОСЛЕСЛОВИЕ	262
РЕБЯТА, ДАВАЙТЕ ЖИТЬ ДРУЖНО	262
СЛОЖНЫЙ МИР ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ	262
НАСЛЕДИЕ СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН	264
ОЧАГИ ДОВЕРИЯ В РОССИИ	266
НАЩУПЫВАНИЕ КОНТАКТОВ	269
СОДЕРЖАНИЕ	270

ОТ РЕДАКЦИИ. ПО ОБЕ СТОРОНЫ «ЛИНИИ ДОВЕРИЯ»

Широкая известность к Фрэнсису Фукуяме, одному из наиболее талантливых и оригинальных американских социологов «среднего поколения», пришла в 1989 г., когда в журнале «The National Interest» была опубликована знаменитая статья «Конец истории?». С тех пор профессор Школы углубленных международных исследований при Университете Джонса Хопкинса, член президентского Совета по биоэтике и консультант корпорации «RAND» опубликовал четыре книги, каждая из которых неизменно вызвала общественный резонанс. Недавно вышло в свет русское издание классической работы Фукуямы «Конец истории и последний человек», а теперь вниманию отечественного читателя предлагается политико-экономическое исследование «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию».

В своей рецензии на американское издание этой работы Ф. Фукуямы видный российский экономист В. Иноземцев подчеркивал особенности «Доверия», отличающего эту книгу от схожих по теме исследований: «В то время, когда самые заметные футурологические эссе наполнены поражающими читателя цифрами и фактами, иллюстрирующими, как правило, весьма очевидные и поверхностные процессы, Ф. Фукуяма избирает путь, основанный на глубинном осмыслении сущности социальных трансформаций. Следуя лучшим европейским традициям, идущим от эпохи Просвещения, автор предвзвешивает анализ общества исследованием человека и черт его личности; формируя представленную в книге экономическую концепцию как продолжение своих философских исканий, воскрешает метод Адама Смита,

6 воплотившего в «Богатстве народов» методологический инструмент, созданный в «Теории нравственных чувств». И тот факт, что приверженец подобного, в полной мере научного, подхода не только признан сегодня узким кругом специалистов, но и принят читающей публикой повсюду в мире, говорит о многом»¹.

Доверие, по Фукуяме, — ключевая характеристика развитого человеческого общества, проявляющаяся как на индивидуальном уровне, так и на уровне социальном (доверие к общественным институтам и государству в целом). Именно доверие определяет прогресс; успех «самореализации» конкретного общества зависит не от рыночных принципов и не от приверженности традициям, но от «одного, распространившегося повсюду элемента культуры — уровня доверия, существующего в обществе». По распространенности доверия в современных иерархических структурах Фукуяма выстраивает классификацию человеческих обществ: к группе с высоким уровнем доверия он относит «избранные», «основанные на доверии» либеральные демократии (США, Германия, Япония), тогда как традиционалистские страны (Китай, Мексика), европейские «легковесы» (Франция, Италия), равно как и страны Восточной Европы и бывшего СССР он причисляет к обществам с низким уровнем доверия.

Экономический прогресс, с точки зрения Фукуямы, есть своего рода «награда» обществу за внутреннюю гармонию, отсутствие которой препятствует хозяйственному процветанию. Обрести же эту гармонию возможно лишь в процессе общественной эволюции, не допускающей «перепрыгивания» через отдельные ее этапы («из феодализма в коммунизм»). Применительно к странам бывшего СССР это, как ни печально означает, что нам предстоит долгий путь, от которого не избавят ни разумные законы, ни рыночная база, ни активное развитие частного предпринимательства: на постсоветском пространстве должна сложиться новая система ценностей — только тогда возможно будет говорить о создании в России и ее «товарищах по прошлому» современного общества.

Андрей Лактионов

¹ Иноземцев В.Л. Рецензия на книгу: Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity // Свободная мысль. 1998. №1. С. 125—126.

7 С социологической точки зрения общество, состоящее из бесчисленного числа неорганизованных индивидов, задачу подавления и сдерживания которых вынуждено взять на себя гипертрофированное государство, представляет собой картину поистине чудовищную. <...> Более того, государство слишком удалено от отдельных людей; его отношения с ними имеют слишком внешний и отрывочный характер, чтобы глубоко проникнуть в самосознание человека и социализировать его изнутри. <...> Нация может поддерживать свое существование только тогда, когда место между государством и человеком занимает целый ряд коллективов второго уровня, находящихся достаточно близко к отдельным людям, чтобы прочно удерживать их в сфере своего действия и тем самым погружать их в общее течение социальной жизни. <...> Профессиональные коллективы подходят для выполнения такой задачи, и именно в этом заключается их предназначение.

Эмиль Дюркгейм, «О разделении общественного труда»

И тогда искусство ассоциации, как я уже говорил прежде, изучаемое и применяемое всеми, становится источником действия.

*Алексис де Токвиль, «Демократия в Америке»**

ПРЕДИСЛОВИЕ

Александр Кожев, выдающийся современный интерпретатор учения Гегеля, придя в середине XX столетия к выводу, что тезис немецкого мыслителя о конце истории доказал свою принципиальную правоту, провозгласил, что для него и для философов ему подобных время полезных задач прошло. Оставив для занятий философией выходные, он поступил на постоянную службу в Комиссию недавно сформировавшегося

8

ЕЭС и проработал в ней до самой своей смерти в 1968 году. На фоне такой индивидуальной эволюции нет ничего неожиданного в том, что моей следующей книгой после «Конца истории и последнего человека» должна была стать книга по экономике.

Рост интереса к экономическим вопросам представляется мне почти неизбежным. Конечно, в последнее время наше внимание было занято бурным развитием событий, вызванным крахом коммунизма; часто сопряженное с политической нестабильностью, оно заставило многих европейцев смотреть в будущее с пессимизмом. И тем не менее почти любой из вопросов современной политики в сущности упирается в экономику. Проекцией внутренних проблем, назревших в хрупких гражданских обществах Востока и Запада, являются даже проблемы безопасности. К тому же и экономика — не совсем то, что мы привыкли обозначать этим словом. Имеющая свой фундамент в жизни социума, она не может быть понята вне более широкого осмысления принципов организации современных обществ. Сегодня экономика представляет собой арену, на которой разыгрывается новый исторический этап международной борьбы за признание. И поэтому настоящая книга не является традиционным сборником рецептов «конкурентоспособности» — вы не найдете в ней советов о том, как наладить успешную работу национального хозяйства или где Америка должна последовать примеру Японии и Германии. Это лишь повествование о различных аспектах, в которых экономика отражает, формирует и поддерживает жизнь современного человека.

Предпринять исследование, в котором различные культуры сравниваются и противопоставляются в плане их экономической успешности, есть наибо-

9

лее легкий способ ранить чувства всех или почти всех, кого оно касается. В этой книге поднимается великое множество тем, и я несколько не сомневаюсь, что люди, более меня информированные о том или ином обществе, смогли бы припомнить бесчисленные контрпримеры и показать фрагментарность сделанных обобщений. Поэтому у тех, кто, прочитав мое исследование, придет к выводу, что я неверно понял *их* культуру или, того хуже, каким-то образом ее принизил, я заранее прошу извинения.

Многим людям я должен принести свою благодарность. Три редактора приняли прямое участие в создании этой книги: Эрвин Глайкс, подписавший гранки незадолго до своей безвременной кончины в 1994 г., Адам Беллоу из издательства «Free Press», который сопровождал ее до выхода в свет, и Питер Догерти, потративший уйму своего времени на то, чтобы привести рукопись в окончательный вид. Также я благодарю за ту помощь, которую они оказали мне в разное время, Майкла Новака, Питера Берджера, Сеймура Мартина Липсета, Амитаи Этциони, Эзру Фогеля, Ацуси Сейке, Тие Накане, Такеси Исида, Норитакэ Кобояси, Сабуро Сирояма, Стивена Роудса, Рейко Киносита, Манкура Олсона, Майкла Кеннеди, Генри С. Роузена, Клер Вулфовитц, Роберта Д. Патнэма, Джорджа Холмгрена, Лоренса Харрисона, Дэвида Хейла, Веллингтона К. К. Чана, Конгдана Оха, Ричарда Роузкранца, Брюса Портера, Марка Кордовера, Джонотана Поллака, Майкла Суэйна, Аарона Фридберга, Тэмэру Херевен и Майкла Мосидзуки. Абрам Шульски по традиции принял серьезное участие в формулировке концептуальной части работы.

В который раз я благодарю Джеймса Томсона и «RAND Corporation», которые терпеливо сносили

10

мое присутствие в период написания этой книги. Вряд ли мне удастся когда-либо выразить всю признательность моим литературным агентам Эстер Ньюберг и Хизер Шродер, которые сделали возможным появление не только этого тома, но и предыдущего. Значительная часть материалов книги никогда не попала бы в поле моего внимания, если бы не упорный труд моих ассистентов Дениз Куигли, Тенцинга Доньо и особенно Криса Свенсона, неоценимого помощника на всех стадиях работы.

Лора, моя жена, которой посвящена эта книга, всегда была моим внимательным читателем и критиком и также неоценимым помощником. Во всех моих усилиях она

оставалась главным источником поддержки.

Ёсия Фукуяма, мой отец, был социологом религии. Несколько лет назад он передал мне свою библиотеку классических работ по обществоведению, и я, который сопротивлялся этому многие годы, теперь, кажется, понимаю, в чем была его особенная цель. Он читал и комментировал эту книгу в рукописи, но скончался еще до ее выхода в свет. Надеюсь, он понимал, сколь многие из его жизненных интересов получили в ней свое отражение.

Как и прежде, в качестве своеобразной благодарности наборщику, я должен выразить свою признательность всем тем изобретательным программистам и дизайнерам — многим иммигрантам в их числе, — которые способствовали созданию программного обеспечения, компьютеров и телекоммуникаций, то есть всего того, благодаря чему эта книга получила свое материальное воплощение.

Фрэнсис Фукуяма

ЧАСТЬ 1. ИДЕЯ ДОВЕРИЯ: НЕВЕРОЯТНАЯ РОЛЬ КУЛЬТУРЫ В СОЗИДАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА

ГЛАВА 1. О СИТУАЦИИ ЧЕЛОВЕКА И КОНЦЕ ИСТОРИИ

По мере приближения к XXI веку глобальная конвергенция политических и экономических институтов становится все очевиднее. Напротив, большая часть уходящего столетия была временем глубокого идеологического размежевания общественных систем. Монархия, фашизм, либеральная демократия и коммунизм яростно сражались за первенство в политической сфере, а в экономике государства вступали на расходящиеся пути протекционизма, корпоративизма, свободного рынка и централизованного планирования. И тем не менее сегодня практически все развитые общества либо уже имеют либерально-демократические институты, либо пытаются их учредить, а в хозяйственном плане многие разворачиваются к рынку и ориентируются на участие в глобальном капиталистическом разделении труда.

Такое движение, как я уже утверждал в предыдущей книге, представляет собой «конец истории» — в марксистско-гегелевском понимании Истории как всеохватывающей эволюции человеческих обществ в направлении к некоей конечной цели¹. Разворачивающийся технический прогресс, оказывая поступательное и формообразую-

14

щее влияние на национальные экономики, соединяет их в огромное мировое хозяйство. При этом в условиях растущей сложности и информационной насыщенности современной жизни всякое централизованное планирование становится чрезвычайно затруднительным. Высокий уровень благосостояния, обеспечиваемый технологически ориентированным капитализмом, в свою очередь служит питательной средой для либерального режима всеобщего равноправия, в установлении которого борьба за человеческое достоинство достигает своей кульминации. Следует признать, что многие общества с немалым трудом вводили у себя демократические институты и свободный рынок, а другие, особенно на территории бывшего коммунистического лагеря, быстро скатились обратно к фашизму или анархии. И тем не менее у развитых стран мира не осталось иной перспективной модели политической и экономической организации, кроме демократического капитализма. Нынешний процесс конвергенции государственных институтов к модели демократического капитализма вовсе не обещает грядущее исчезновение социальных проблем. В рамках этой самой модели могут существовать страны более и менее богатые, климат общественной и духовной жизни в них может быть более и менее благоприятным. Как бы то ни было, одним из следствий происходящей в «конце истории» конвергенции стало широкое признание того факта, что в постиндустриальном обществе дальнейшее совершенствование не может быть достигнуто путем воплощения в жизнь каких-либо амбициозных социальных «проектов» — надежды на то, что нам удастся построить «великое общество» благодаря набору правительственных программ, остались в прошлом. Трудности, с которыми столкну-

15

лась в 1994 году клинтоновская администрация при проведении реформы здравоохранения США, показали, что жители страны по-прежнему относятся с недоверием к крупномасштабному государственному присутствию в важном секторе национальной экономики. В Европе уже почти никто не берется отстаивать ту точку зрения, что главные проблемы континента, а именно растущие безработица и иммиграция, могут быть решены дальнейшей экспансией «государства благосостояния», — наоборот, цель реформы скорее видится в том, чтобы урезать социальные функции государства и позволить европейскому производителю стать более конкурентоспособным на мировом рынке. Сегодня основная масса экономистов признает, что даже кейнсианское дефицитное расходование — инструмент, к которому индустриально развитые демократии стали прибегать после Великой депрессии для регулирования бизнес-циклов, — в долгосрочной перспективе продемонстрировало свои разрушительные последствия. Поскольку главной заботой большинства правительств стало стабильное пополнение валютных резервов и контроль за крупным бюджетным дефицитом, на первый план выходит единственный макроэкономический лозунг: «Не навреди!»

В эпоху, когда никто уже не вспоминает об амбициозных социальных проектах,

практически все серьезные наблюдатели понимают, что для существования либеральных политических и экономических установлений жизненно важным является гражданское общество, здоровое и динамично развивающееся². В свою очередь, «гражданское общество» — сложнейшее переплетение различных институтов «среднего звена», в числе которых экономические предприятия, добровольные ассоциации, образова-

16

тельные учреждения, клубы, союзы, СМИ, благотворительные организации, церкви,— надстраивается над семьей как первичным инструментом социализации. Именно в семье человек обретает культуру и навыки, которые позволяют ему нормально существовать в обществе и через которые ценности и опыт этого общества передаются от поколения к поколению.

Прочные и устойчивые семейные и общественные институты не могут быть учреждены правительственным декретом подобно, скажем, центральному банку или армии. Существующее в реальных условиях гражданское общество всегда опирается на людские привычки, традиции и нравственные устои — все то, на что политические меры способны повлиять лишь косвенно и что чаще всего требует старательного взращивания, с повышенным вниманием и уважением к культуре.

Но дело не только в той или иной конкретной нации. Все большее значение культура имеет и в мировом масштабе, а именно — в мировой экономике и в системе международных отношений. По иронии, одним из следствий наметившейся после конца «холодной войны» унификации государственных институтов стало более глубокое осознание людьми своего культурного разнообразия. Так, за последнее десятилетие американцы стали гораздо чувствительнее к тому факту, что в Японии, бывшем члене «свободного мира» и стране-союзнике в «холодной войне», и демократия, и капитализм функционируют согласно иному набору культурных норм, нежели тот, что принят в Соединенных Штатах. Подобные отличия уже не раз были причиной серьезных трений. К примеру, у американцев вызывает недоумение обычай членов японских бизнес-

17

сообществ, известных как *кейрецу*, покупать товары и услуги друг у друга и игнорировать даже те иностранные компании, которые способны предложить лучшую цену или лучшее качество. Со своей стороны многие представители азиатских стран тоже выражают обеспокоенность такими аспектами американской культуры, как склонность к сутяжничеству и готовность отстаивать свои индивидуальные права в ущерб возможно более благоприятным перспективам. Говоря об уважении к авторитету, акценте на образование, семейных ценностях, азиаты все чаще указывают на большую предпочтительность этих элементов своего культурного наследия с точки зрения практики общественной жизни³.

Самюэль Хантингтон, констатируя растущую роль культуры в глобальном устройстве, выдвинул тезис о том, что мир движется к эпохе «столкновения цивилизаций» — эпохе, когда идеология перестанет быть первичной человеческой самоидентификацией, как во время «холодной войны», и ее место займет культура⁴. Согласно Хантингтону, если возникнет новый конфликт, то скорее всего это будет конфликт не между фашизмом, социализмом и демократией, а между крупнейшими мировыми культурными группами: западной, исламской, конфуцианской, японской, индуистской и т. п.

Важность культурных различий в дальнейшем действительно будет только расти, и любой стране действительно придется уделять все больше внимания проблемам этого порядка, причем не только во внутренних, но и во внешних делах, — в этом Хантингтон безусловно прав. Однако гораздо менее убедительным выглядит его утверждение, что культурные различия обязательно должны привести к конфликту. Наоборот, культурное соперничество вполне

18

способно приводить не к конфликту, а к творческому перерождению, и примеров такой кросс-культурной стимуляции не так уж мало. Именно соприкосновение и противопоставление японской и западной культур, начавшееся в 1853 году, когда «черная эскадра» commodora Перри достигла берегов Японии, стало прологом к Реставрации Мэйдзи и последующей индустриализации страны. Многие поколения спустя так называемое «облегченное производство» — технологическое новшество, при котором в результате удаления резервных запасов деталей на линии сборки значительно повышается отдача на низовом уровне, — перекочевало из Японии в США, к немалой выгоде для экономики последних. Вне зависимости от того, ведет противостояние культур к конфликту или к

прогрессу и дальнейшей адаптации, сегодня стало жизненно важным выработать более глубокое понимание в отношении того, что делает различные культуры различными и что составляет основу их функционирования, — ибо проблемы глобальной конкуренции, как политической, так и экономической, все чаще будут формулироваться именно в терминах культуры.

Из всех областей современной жизни экономика является, пожалуй, той, где наиболее заметно прямое влияние культуры на благосостояние отдельных стран и на международный порядок в целом. Хотя хозяйственная деятельность неразрывно связана с социальными и политическими процессами, существует ошибочная тенденция, поощряемая современной экономической мыслью, рассматривать экономику как самостоятельную сферу, управляемую своими особыми законами и отделенную от остальной жизни социума. В таком свете экономика предстает неким изолированным пространством, в кото-

19

ром люди собираются вместе лишь для того, чтобы удовлетворить эгоистические потребности и желания, а уже затем вернуться к своей «настоящей» жизни в обществе. Но на самом деле это неверно, поскольку в любом современном обществе экономика представляет собой одну из наиболее базовых и постоянно изменяющихся сфер человеческого *общения*. Из всех форм экономической деятельности — от управления обыкновенной химчисткой до изготовления сложных микросхем — едва ли существует такая, в которой можно было бы обойтись без социального взаимодействия. Хотя, поступая на работу на предприятия и в организации, люди видят в этом средство удовлетворения собственных потребностей, сама деятельность неизбежно выводит их из замкнутого частного пространства и разными способами связывает их с обществом. Такая связь с внешним миром — уже не просто средство (в данном случае — обеспечить свое существование), но и важная жизненная цель. Ибо насколько человеческой личности присущ эгоизм, настолько ей присуща и потребность быть частью того или иного общественного целого. В отсутствие норм и правил, связывающих человека с себе подобными, он испытывает острое беспокойство — состояние, названное Эмилем Дюркгеймом *anomie*, — и «работа» в нынешнем понимании слова есть то место, где человек, частично или полностью, способен от этого беспокойства избавиться⁵.

Чувство полноценности, которое вселяет в нас сознание причастности к рабочему коллективу, имеет свой исток в нашем базовом стремлении к обретению признания. Как я указывал в своей предыдущей книге «Конец истории и последний человек», потребностью каждого человеческого существа является признание

20

его достоинства — он хочет, как мы говорим, чтобы его «по достоинству оценили». Насущность и фундаментальность этой потребности делают ее, по сути дела, одним из главных двигателей всего исторического процесса. На ранних стадиях истории она реализовывалась на полях сражений, где короли и принцы вели свою битву за первенство, не щадя ни своей, ни чужой жизни. В современную эпоху борьба за признание переместилась в экономическую сферу, отчего общество в целом только выиграло: теперь эта борьба способствует уже не уничтожению, а созиданию материальных благ. Дело в том, что занятие экономической деятельностью, если речь перестает идти об обеспечении прожиточного минимума, чаще всего имеет целью не удовлетворение материальных потребностей, а именно признание⁶. Материальных потребностей, как указывал Адам Смит, не так уж много, и удовлетворяются они сравнительно легко. Работа и деньги гораздо более значимы с точки зрения самоутверждения и статуса, причем это применимо к достижениям любого ранга: от организации международной медиа-империи до получения места цехового мастера. В свою очередь, эти достижения никогда не являются плодом усилий одного человека, они существуют только в контексте социума.

Таким образом, экономическая деятельность есть важнейшая часть социальной жизни, и в ней принципиальным образом задействованы всевозможные нормы, правила, моральные обязательства и другие общественные навыки человеческого существа, из которых эта жизнь складывается. Как я покажу в дальнейшем, одним из главных уроков изучения экономической жизни является то, что благополучие страны, а также ее состязательная способность на фоне других стран определяются одной универ-

21

сальной культурной характеристикой — присущим ее обществу уровнем доверия.

Рассмотрим следующие любопытные примеры из экономической истории XX столетия:

- Во время нефтяного кризиса начала 1970-х две автомобильные компании на разных

концах земного шара — «Mazda» и «Daimler-Benz» (производитель «мерседесов») — были застигнуты врасплох резким падением объема продаж и создавшейся в связи с этим перспективой банкротства. И там, и там миссию спасения взяла на себя коалиция компаний, с которыми эти автопроизводители традиционно находились в партнерских отношениях и которая возглавлялась крупным банком: «Sumitomo Trust» в случае «Mazda» и «Deutsche Bank» в случае «Daimler». И там, и там сиюминутная прибыль была принесена в жертву ради спасения организации, а в немецком случае еще и ради предотвращения перехода компании в руки арабских инвесторов.

• Рецессия 1983—1984 годов, которая нанесла серьезнейший урон промышленным районам, расположенным в «сердце» США, весьма тяжело отразилась на корпорации «Nucor». Незадолго до этого «Nucor» влилась в ряды производителей стали благодаря своим мини-заводам, на которых была внедрена новая немецкая технология непрерывного литья. Предприятия корпорации были построены в местах вроде Крофордсвилля, штат Индиана, т. е. за пределами традиционного «ржавого пояса», и использовали труд рабочих, не объединенных в профсоюзы, в том числе многих бывших фермеров. Чтобы справиться с падением доходности, «Nucor» перевела своих сотрудни-

22

ков — от топ-менеджеров до самого обыкновенного наладчика — на двух- или трехдневную рабочую неделю с соответствующим урезанием зарплаты. Важно, что при этом никто не был уволен, и когда компания, вместе со всей экономикой страны, начала снова набирать обороты, огромный энтузиазм служащих позволил ей быстро выйти на первые места в американской сталелитейной промышленности⁷. • На принадлежащем «Toyota Motor Company» такаокском сборочном заводе любой рабочий на конвейере способен остановить всю линию, дернув за специальный шнур на своем рабочем месте. Такое, правда, происходит нечасто. В противоположность этому, рабочим на огромных фордовских автозаводах в Хайленд-парке или в Ривер-руж — заводах, практически предопределивших тип современного промышленного производства, — никто никогда не вверял такого рода ответственность. Сегодня фордовские рабочие, усвоив японские организационные новшества, имеют аналогичные полномочия и, соответственно, большую возможность контролировать происходящее на их рабочем месте. • В Германии мастера цехов на обычном предприятии способны выполнять работу своих подчиненных и часто занимают их место, если в том возникает нужда. Мастер имеет право перебрасывать рабочих с одного задания на другое и оценивает их, опираясь на свое личное знание. Гибкой является и система продвижения по служебной лестнице: «синему воротничку» не нужно идти в вуз, чтобы получить квалификацию инженера, он может сделать это, посещая организуемые компанией курсы обучения.

23

Объединяет эти четыре, по всей видимости, не связанных примера то, что в каждом случае причиной поддержки, которую экономические субъекты разного уровня оказывают друг другу, является их убежденность в своей принадлежности к одному сообществу, скрепленному взаимным доверием. Банки и фирмы-поставщики, который смогли выкупить «Mazda» и «Daimler-Benz», чувствовали себя обязанными поддержать этих автопроизводителей, поскольку те помогали им в прошлом и точно так же поступят в будущем. Более того, в случае с «Daimler» присутствовало еще и националистическое нежелание отдавать известную немецкую торговую марку в руки иностранцев. Рабочие «Nucor» с готовностью пошли на сокращение недельного заработка, ибо не сомневались, что менеджеры, его планировавшие, страдают от кризиса в той же мере и при этом ставят своей целью не допустить их увольнения. Сборщики на заводе «Toyota» получили неслыханную прежде возможность останавливать работу всей линии, потому что начальство сумело довериться их добросовестности, и они ответили на это доверие более ответственным отношением к производительности. Наконец, германский цех оказывается более гибким и неиерархическим производством, потому что уровень доверия между рабочими и руководителями больше, чем на предприятиях в других европейских странах.

В каждом из приведенных случаев хозяйствующее сообщество имеет культурную природу и опирается в своей деятельности не на зафиксированные регламентации, а на группу этических навыков и взаимных моральных обязательств, усвоенных его членами. Соответственно, подоплекой готовности каждого члена оказать поддержку своему сообще-

24

ству является совсем не экономическая заинтересованность. Руководству «Nucor» ничто не мешало повесить себе оклад за счет дополнительных увольнений — то есть последовать

тогдашнему примеру многих американских компаний; «Sumitomo Trust» и «Deutsche Bank» тоже наверняка увеличили бы доходность, если бы сбыли с рук стремительно дешевеющие акции своих клиентов-автопроизводителей. Солидарность, объединяющая членов сообщества, в каждом этом случае могла иметь благотворные последствия только в долгосрочной перспективе — что, в итоге, и произошло. После того как рецессия закончилась, рабочие «Nucor» были явно более мотивированы в своих усилиях на благо компании, как, впрочем, и немецкий цеховой мастер, которому компания помогла стать инженером. Однако взятые нами экономические субъекты вели себя так, а не иначе вовсе не потому, что заранее рассчитали подобный эффект. Дело, скорее, в том, что для них солидарность со своими сотрудниками была в некотором роде самоцелью. Иначе говоря, каждый из них был движим чем-то более всеохватывающим, нежели частный корыстный интерес. Как будет показано в дальнейшем, в любом экономически успешном обществе жизнеспособность хозяйственных объединений зависит от их уровня внутреннего доверия.

По контрасту, рассмотрим теперь ситуации, в которых отсутствие доверия привело к плачевным экономическим, а также и социальным результатам:

- Проводя свои исследования в одном городке на юге Италии в 1950-х годах, Эдвард Бэнфилд отметил следующий факт: несмотря на острую нужду в школе и больнице, богатые горожане не

25

желали объединять усилия ради того, чтобы построить подобные учреждения, — как, впрочем, и ради того, чтобы построить фабрику, которая тоже была необходима. И капитала, и рабочей силы город имел в достатке, однако ничто не смогло сломить убеждение богатых членов сообщества в том, что ответственность за подобные дела лежит на государстве.

- В противоположность немецкой практике, отношения между мастером и подчиненными во Франции регулируются объемистым сводом правил, выработанных соответствующим министерством в Париже. Такое положение дел напрямую связано с тем, что французы не склонны ожидать от начальства справедливой оценки собственного труда. Поскольку формальные правила запрещают мастеру переставлять рабочих с одного места на другое, это не дает развиваться естественному чувству солидарности с коллегами и делает весьма затруднительным введение инноваций, подобных уже упоминавшейся японской «облегченной» системе.

- В центральных районах американских мегаполисов почти не существует предприятий малого бизнеса, находящихся во владении афро-американцев, и в основном такие предприятия контролируются другими этническими группами: прежде — евреями, теперь — корейцами. Одна из причин этого заключается в том, что представителей современной «деклассированной» афро-американской среды не связывает сколько-нибудь сильная общность и взаимное доверие. Корейский бизнес опирается на крепкую и стабильную семью и в своем этническом кругу поддерживается таким средством сосредоточения капитала, как

26

ассоциации лотерейного кредита. В афро-американских гетто, напротив, семья как институт очень слаба, а кредитные ассоциации практически не существуют.

Три приведенных здесь случая представляют собой показательные примеры того, как отсутствие развитого общественного инстинкта мешает людям использовать доступные им экономические возможности. Эту проблему, заимствуя термин социолога Джеймса Коулмэна, можно назвать проблемой дефицита «социального (общественного) капитала» — способности людей ради реализации общей цели работать вместе в одном коллективе⁸. Экономисты уже давно приняли на вооружение понятие «человеческого капитала» — понятие, базирующееся на предпосылке, что сегодня капитал все в меньшей степени воплощен в земле, предприятиях и оборудовании и все в большей — в человеческих знаниях и навыках⁹. Коулмэн же утверждает, что, помимо навыков и знаний, человеческий капитал состоит и в способности людей составлять друг с другом некую общность, причем эта часть человеческого капитала имеет принципиальное значение не только для хозяйственной жизни, но и буквально для каждого аспекта социальной жизни в целом. В свою очередь, такая способность к ассоциации зависит от существования внутри сообщества норм и ценностей, разделяемых всеми его членами, а также от готовности последних подчинять свои интересы интересам группы. Результатом общих норм и ценностей становится взаимное доверие, у которого, как будет показано в дальнейшем, есть своя немалая и вполне конкретная экономическая величина.

27

С точки зрения навыка в создании добровольных объединений Соединенные Штаты обнаруживают явное родство с Японией и Германией. Эти три государства в данном аспекте гораздо ближе друг к другу, чем, с одной стороны, к китайским обществам Гонконга и Тайваня, а с другой — к Италии и Франции. Хотя американцы и считают себя «закоренелыми» индивидуалистами, США, подобно Японии и Германии, всегда были обществом с высоким уровнем доверия, обществом, коллективистски ориентированным.

Тем не менее на протяжении жизни последних двух поколений американское искусство объединения претерпело довольно радикальные трансформации. Во многом США становятся теперь той страной индивидуализма, каковой американцы ее всегда и считали: либеральный режим первенства прав личности в своем расширении и умножении самого числа таких прав движется к своему логическому пределу, и в Америке практически не осталось ни одного сообщества, чей авторитет не был бы поставлен этим расширением под вопрос. Падение уровня доверия и степени социализированности в США прослеживается почти в любом изменении, произошедшем со страной за последнее время: в росте числа насильственных преступлений и гражданских тяжб, в разрушении традиционной структуры семьи, в упадке множества сообществ «среднего звена» (местных, церковных, профессиональных, клубных, благотворительных), наконец в широко распространившемся среди американцев ощущении, что никакой духовный интерес больше не связывает их между собой.

Упадок социализированности имеет важные последствия для американской демократии — возмож-

28

но, даже более важные, чем для экономики. На сегодняшний день Америка далеко обогнала остальные промышленно развитые государства по количеству средств, расходуемых на содержание полиции, а в тюрьме находится более одного процента ее населения. Чтобы позволить жителям страны в свое удовольствие судиться друг с другом, в США имеется армия юристов, и она значительно более обременительна для кошелька граждан, чем в странах Европы и в Японии. Обе эти статьи расходов, составляющие немалую часть ВВП, представляют собой что-то вроде прямой пошлины, налагаемой дефицитом общественного доверия. Грядущие экономические последствия грозят стать еще более серьезными: американцы, не исключено, будут и дальше терять способность создавать новые организации и работать в них по мере того, как ширящееся разнообразие населения будет приводить к снижению уровня доверия и возникновению новых барьеров на пути взаимодействия. Таким образом, США растрачивают не только физический капитал, но и общественный. Если уменьшающийся прирост валютных резервов не позволяет обновлять промышленные мощности и инфраструктуру, то и естественное воспроизводство социального капитала в последние годы также идет на убыль. Его накопление — сложный и во многом непонятный культурный процесс. Насколько легко для правительственных мер способствовать его истощению, настолько трудно, почти невозможно сделать что-то, чтобы его восполнить.

Следовательно, либеральная демократия, возникающая в «конце истории», не является чем-то вполне «современным», каким-то «новейшим» феноменом. Для эффективного функционирования институтов демократии и капитализма требуется, чтобы

29

они могли сосуществовать с разнообразными «до-современными» культурными навыками общества. Закон, договор, экономическая целесообразность являются необходимым, но отнюдь не достаточным базисом стабильности и благосостояния в постиндустриальный век — они должны опираться на такие вещи, как взаимодействие, моральные обязательства, ответственность перед обществом и доверие, которые, в свою очередь, живут традицией, а не рациональным расчетом. В современном обществе все эти вещи не становятся анахронизмами, наоборот, они суть залог его успешного развития.

Подлинная проблема Америки состоит в том, что жители страны не могут дать верную оценку своему обществу и его исторически сложившейся коммунитаристской ориентации. В первой части книги я обращаюсь к этой теме и начинаю с обсуждения вопроса, который почему-то оказался забыт в спорах последнего времени, — вопроса о культурном измерении экономической жизни. Далее часть посвящена более четкому определению терминов «культура», «доверие», «социальный капитал». В ней объясняется, каким образом доверие связано со структурой производства, и в том числе — с существованием крупных корпораций, этим жизненно важным фактором экономического благосостояния любой страны и ее конкурентоспособности.

Во второй и третьей частях речь идет о двух главных способах человеческой ассоциации — через семью и через внеродственные объединения. Во второй части разбираются четыре «фамилистических» общества: Китай, Франция, Италия и Южная Корея — в каждом из них семья является базовой единицей экономической организации, в каждом путь создания корпоративного бизнеса оказался тернист,

30

в каждом, следовательно, ответственность за существование устойчивых и конкурентоспособных фирм ложилась на плечи государства. В третьей части исследуются Япония и Германия, страны с высоким уровнем доверия, которые, в отличие от разобранных ранее фамилистических обществ, сумели создать крупные и не основанные на родстве организации практически без труда. Экономике этих двух стран не только первыми перешли на современную систему профессионального управления, но и сумели наладить более эффективную систему рабочих отношений на низовом уровне. «Облегченное производство», изобретение корпорации «Toyota», будет показано в качестве примера организационного нововведения, которое могло появиться на свет только в обществе с высоким уровнем доверия.

В четвертой части книги обсуждается непростой вопрос о том, где в спектре стран с разным уровнем внутреннего доверия следует разместить США. Преимущественным образом эта часть посвящена источникам возникновения и причинам недавнего упадка американского искусства ассоциации. Наконец, в пятой части будут подведены некоторые итоги, касающиеся мирового сообщества в целом и роли экономической жизни в универсальном масштабе человеческой деятельности.

ГЛАВА 2. ДВАДЦАТИПРОЦЕНТНОЕ РЕШЕНИЕ

Если взять экономическую теорию пары последних десятилетий, мы увидим, что ведущие позиции в ней удерживают так называемые «неоклассические» экономисты («рыночники»), представленные именами Милтона Фридмана, Гэри Беккера и Джорджа Стиглера. Надо признать, что этот триумф «неоклассиков» представляет собой значительный прогресс на фоне прежних лет, когда тон в экономике задавали марксисты и кейнсианцы. Мы можем считать, что неоклассическая экономическая теория права где-то на восемьдесят процентов: она сумела открыть нам некоторые важные истины о функционировании денег и рынков, потому что ее базовая концептуальная модель рационального и корыстного поведения человека работает в восьмидесяти процентах случаев. Однако в реальном человеческом поведении остаются те двадцать неучтенных процентов, в отношении которых неоклассическая модель практически бесполезна. Как хорошо понимал Адам Смит, экономическая жизнь глубоко укоренена в социальной жизни и ее невозможно понять отдельно от обычаев, нравов и устоев конкретного исследуемого общества — одним словом, отдельно от его культуры¹.

32

Если так, то современная экономическая полемика, из которой вопрос о культурных факторах практически устранен, вряд ли может дать нам необходимое объяснение. Достаточно взять в качестве примера дебаты последнего десятилетия, происходившие в США между рыночниками и так называемыми «неомеркантилистами». Новые сторонники меркантилизма — а среди них такие имена, как Чал-мерс Джонсон, Джеймс Фэллоуз, Клайд Престовиц, Джон Зисман, Карл фон Вольфен, Элис Эмсен и Лора Тайсон, — утверждали, что быстро и динамично развивающиеся экономики стран Восточной Азии своим успехом были обязаны вовсе не соблюдению, а нарушению правил, формулируемых неоклассической теорией². «Азиатские тигры» достигли таких невероятно высоких показателей роста, говорят неомеркантилисты, вовсе не благодаря изобавленному от ограничений рынку, а благодаря обдуманной промышленной политике правительств. Тем не менее, несмотря на все свое понимание азиатских особенностей, они оперируют аргументами той же степени абстрактности и всеобщности, что и «неоклассики». Они настаивают, что отличие Азии состоит не в ее культуре, а в том, что азиатские страны, стремясь преодолеть статус «запаздывающих» и сравняться с Европой и Северной Америкой, решили внедрить иной набор экономических институтов. Тот важный факт, что способность создавать и эффективно управлять определенными институтами сама по себе является культурным феноменом, ими попросту игнорируется.

Пожалуй, наиболее суровый вердикт неоклассической теории был вынесен Джеймсом Фэллоузом в его книге «Глядя на солнце»³. Англо-американская одержимость рыночной

экономикой, пытается дока-

33

зять Фэллоуз, не позволила американцам увидеть, что правительство способно играть решающую хозяйственную роль и что большая часть мира за пределами США руководствуется принципами, весьма далекими от неоклассических прописей. Например, азиатские власти, взяв под защиту своих внутренних производителей, прибегли для этого к установлению высоких тарифов, ограничению размеров иностранных вложений, поддержке экспорта путем дешевых кредитов и прямых субсидий, избирательной выдаче лицензий и организации акционерных обществ для рассредоточения издержек развития, и даже к непосредственному финансированию необходимых исследовательских проектов⁴. Другой известный неомеркантилист, Чалмерс Джонсон, первым выдвинул тот тезис, что ответственность за беспрецедентно высокие темпы роста послевоенной японской экономики лежит вовсе не на механизмах рынка, а на японском Министерстве международной торговли и промышленности (ММТП). Практически все неомеркантилисты сходились в одном: отставанию США в ключевых отраслях от Японии и других азиатских государств способствовала последовательная рыночная ориентация американских администраций. Они добились создания аналога ММТП, призванного решать вопросы финансирования и координации высокотехнологической промышленности США и продвижения ее на мировом рынке, а также отстаивали гораздо более жесткую торговую политику во имя защиты американского производителя от «недобросовестной» иностранной конкуренции.

Дебаты, начатые неомеркантилистами, сосредоточились на двух вопросах: является ли именно промышленная политика причиной высоких темпов ази-

34

атского экономического роста и могут ли правительства координировать развитие экономики лучше, чем рыночные механизмы⁵. Однако неомеркантилисты забывают о той роли, которую в формировании этой самой промышленной политики играет культура. Ибо даже если согласиться с гипотезой, что азиатский прогресс был обусловлен мудрым руководством чиновников-технократов, совершенно очевидно, что между способностями правительств разных стран планировать и осуществлять промышленную политику существует серьезный контраст. Этот контраст определен как культурой, так и различными политическими институтами и историческими условиями. Французы и японцы, скажем, имеют долгую государственническую традицию, американцы всегда были антигосударственниками — соответственно, существует громадная разница между выучкой и прочими качествами людей, составляющих их национальные бюрократии. То, что результатом данного обстоятельства оказывается столь же громадная разница в качестве стратегического планирования и управления, вряд ли должно кого-то удивлять.

Не менее бесспорные культурные отличия существуют и в типе и уровне коррупции, характерных для той или иной нации. Искушение коррупцией является принципиальной проблемой любой промышленной политики, опасностью, которая способна омрачить перспективу любых положительных эффектов от ее применения. Очевидно, что устоять перед этим искушением могут только те страны, где одним из исторических столпов общества является честное и компетентное чиновничество. Несмотря на скандально известную продажность японских политиков, подобные обвинения почти никогда не выдвигались ни против ММТП, ни против Министер-

35

ства финансов страны. Вряд ли что-то подобное имело бы место в Латинской Америке и тем более в остальных регионах Третьего мира.

Успешность промышленной политики может зависеть и от других культурных факторов. Например, особенности азиатского отношения к власти сыграли на руку правительствам, осуществлявшим регулирование экономики, но в других частях света такой ресурс у них бы отсутствовал. Или возьмем проблему государственной поддержки «восходящим» (sunrise) отраслям производства в ущерб «заходящим» (sunset). Теоретически фигура умного чиновника, который работает в стране, не находящейся на переднем крае технического прогресса, и бросает все силы на развитие некоего перспективного сектора экономики, выглядит вполне правдоподобно. Однако на практике политические факторы, как правило, быстро начинают вести власть в неверном направлении. Ведь «восходящие» отрасли, по определению, еще не существуют, и, соответственно, у них еще не сложилось собственное лобби. Напротив, «нисходящие» отрасли часто являются крупными работодателями и обычно не испытывают недостатка в красноречивых и влиятельных защитниках. Одной из отличительных черт промышленной политики азиатских государств являлось как раз то, что

им удалось организованно демонтировать устаревшие производства с их огромным персоналом. К примеру, в Японии занятость в текстильной промышленности между началом 1960-х и 1981 годом упала с 1,2 млн до 655 тыс. человек; в угольной, за период с 1950-го по 1981-й, — с 407 тыс. до 31 тыс.; в 1970-х того же масштаба спад постиг и национальное кораблестроение⁶. В каждом случае государство вмешивалось не для того, чтобы сохранить занятость в

36

этих секторах, а для того, чтобы *ускорить их свертывание*. Меры по аналогичному снижению занятости в устаревших трудоемких отраслях принимались также властями Тайваня и Южной Кореи.

По контрасту, в Европе и Южной Америке государства так и не сумели найти политическую возможность свернуть «нисходящие» производства. Вместо того чтобы воспользоваться упадком угольной, сталелитейной и автомобильной промышленности, европейские правительства пошли по пути их национализации, в тщетной надежде сделать их конкурентоспособными на мировом рынке при помощи централизованных субсидий. На словах признавая необходимость перераспределения ресурсов в пользу более современных областей, эти правительства, в силу самого своего демократического характера, не смогли противостоять политическому давлению и были вынуждены вкладывать средства в отстающие секторы, часто за счет немалой дополнительной нагрузки на налогоплательщика. Нет сомнений, подобное произошло бы и в США, если бы руководство страны взяло на себя обязанность раздавать субсидии «на конкурентоспособность». Конгресс, уступая тем или иным лобби, тут же начал бы заявлять, что в силу особого «стратегического» характера обувной или текстильной промышленности именно им, а не аэрокосмической или полупроводниковой требуется оказать государственную поддержку. Политический перевес старых технологий над только развивающимися имеется даже в самой высокотехнологической сфере. Поэтому наиболее убедительный довод против промышленной политики на территории США отсылает вовсе не к особенностям местной экономики, а к особенностям местной демократии.

37

Как я покажу в дальнейшем, значение госсектора экономики может принципиально меняться в зависимости от культуры. В таких фамилистических обществах, как Китай и Италия, государственное вмешательство есть нередко единственный путь создания в стране крупных производств и поэтому жизненно необходимо, если страна ставит себе цель выйти на соответствующие мировые рынки. С другой стороны, общества с высоким уровнем доверия и социального капитала — скажем, Япония и Германия — способны создавать крупные производства без поддержки государства. Иначе говоря, оценивая сравнительные преимущества той или иной стратегии для данной страны, экономисты должны брать в расчет не только ее обычный капитал и ресурсы, но и ее социальный капитал. Там, где в последнем ощущается недостаток, государство может взять на себя его роль — так же, как оно может исправить дефицит человеческого капитала путем централизованного строительства школ и университетов. Однако необходимость в государственном вмешательстве всегда будет зависеть от конкретной культуры и социального устройства.

Противоположный неомеркантистам полюс в современных спорах о промышленной политике представляют так называемые «неоклассики», которые на сегодняшний день занимают ведущие позиции в экономической науке. Неоклассическая экономика является гораздо более серьезным и основательным интеллектуальным предприятием, нежели неомеркантилизм. Ее апологетами собрано огромное количество эмпирического материала, который показывает, что рынок действительно является эффективным местом вложения ресурсов и что не сдерживаемый эгоистический интерес действитель-

38

но приводит к экономическому росту. Повторюсь: вся теоретическая система неоклассической экономики верна где-то на восемьдесят процентов — что является совсем не плохим результатом для общественной науки и что, по сравнению с ее соперниками, дает ей гораздо больше прав быть выбранной в качестве базиса экономической стратегии.

Однако неоспоримость интеллектуального триумфа экономической теории свободного рынка в последние годы сопровождается безоглядным высокомерием ее приверженцев. Не желая почивать на лаврах, многие «неоклассики» уверовали в то, что открытая методология дает им в руки инструмент построения чуть ли не универсальной науки о человеке. Законы экономики, утверждают они, применяются повсюду: они равно действенны и в России, и в США, и в Японии, и в Бурунди, и в горах Папуа Новой Гвинеи — то есть не требуют учета

огромных культурных различий. «Неоклассики» уверены в своей правоте и в более глубоком эпистемологическом смысле: их экономическая методология позволила им выявить фундаментальную истину о человеческой природе, с оглядкой на которую они сумеют объяснить практически все аспекты человеческого поведения. Двое наиболее плодовитых и наиболее известных на сегодняшний день экономиста-неоклассика — Гэри Беккер из Университета Чикаго и Джеймс Бьюкенен из Университета Джорджа Мейсона (оба — нобелевские лауреаты) — всю свою карьеру занимались тем, что расширяли применение экономических методов на такие, обычно считающиеся неэкономическими, феномены, как политика, администрирование, расизм, семья и рождаемость⁷. Сегодня на политологических факультетах многих крупных университетов царят последователи так называемой теории рационального выбо-

39

ра — теории, объясняющей политику принципиально экономическими средствами⁸.

Парадоксально, но проблема неоклассической концепции заключается в том, что ее представители позабыли о некоторых ключевых основоположениях классической экономики. Адам Смит, экономист-классик «номер один», был убежден, что люди движимы эгоистическим желанием «улучшить свои условия», однако ему никогда не пришло бы в голову сказать, что экономическая деятельность может быть сведена к рациональной максимизации полезности. Недаром его второй главной работой после «Богатства наций» была «Теория моральных чувств» — в ней экономическая мотивация человека представлена как крайне сложный феномен, тесно взаимосвязанный с обычаями и устоями общества, в котором он живет. Сама смена названия дисциплины, произошедшая в период между XVIII и концом XIX столетия, — с «политической экономии» на «экономику» — свидетельствует о том, что фокус ее исследований сдвинулся в сторону более узкой модели поведения. Современной экономической теории следовало бы, насколько это возможно, уйти от узости «неоклассической» версии и вернуться к «классической» широте охвата, приняв во внимание способы, которыми культура влияет на человеческое поведение вообще и экономическое поведение в частности. Ибо неоклассическая перспектива не оставляет шанса объяснить не только политическую жизнь с такими ее эмоциональными доминантами, как негодование, гордость и стыд; она недостаточна с точки зрения полноценного отчета даже о самой экономике⁹. Экономическое действие не всегда движимо мотивами, которые считаются экономическими в узком смысле слова.

40

Вся современная неоклассическая теория зиждется на одной, сравнительно незамысловатой модели человеческой природы: человек как «рациональный индивид, стремящийся к максимизации полезности». Это означает, что люди стремятся иметь максимально возможное количество вещей, которые считают для себя полезными, реализуют свое стремление рациональным способом и делают все необходимые расчеты, ориентируясь сначала на выгоду для себя как отдельной особи, а уж затем на выгоду для коллектива, к которому они могут принадлежать. Одним словом, неоклассическая экономика утверждает, что люди — это по природе разумные, но эгоистические существа, стремящиеся увеличить свое материальное благополучие¹⁰. Экономисты в куда большей степени, чем философы, поэты, священники или политики, склонны проповедовать добродетели, сопутствующие своекорыстным стремлениям, ибо, согласно их вере, наибольшее благо для всего общества достигается именно тогда, когда каждый получает шанс реализовывать эти стремления в рамках свободного рынка. Как-то в одном университете провели следующий эксперимент: большим группам испытуемых выдавались фишки, и эти фишки можно было обменять либо на деньги, которые участники получили бы лично, либо на деньги, которые могла бы получить вся группа и затем совместно ими владеть. Выяснилось, что от сорока до шестидесяти процентов испытуемых были готовы отдать предпочтение благосостоянию группы в целом. Единственным исключением из правила стала группа студентов, только что поступивших в аспирантуру экономического факультета". Вспоминается известная формула: «Первый принцип науки экономики гласит: каждый субъект движим исключительно эгоистическим интересом»¹².

41

Сила неоклассической теории основана на том факте, что описание человеческого существа, взятое ею за основу, оказывается верным в подавляющем большинстве случаев. Можно не сомневаться, что человек действительно чаще будет иметь в виду собственную корысть, нежели то или иное общее благо. Рациональный подсчет собственной выгоды есть транскультурный феномен, и каждый первокурсник экономического факультета знаком с

исследованиями, показывающими, что когда цена пшеницы растет по сравнению с ценой кукурузы, крестьяне начинают производить больше пшеницы вне зависимости от того, живут они в Китае, Франции, Индии или Иране.

Тем не менее каждая из составных частей неоклассической дефиниции человека как рационального индивида, стремящегося к максимизации полезности, допускает существенные оговорки и исключения¹³. Возьмем утверждение о том, что люди всегда стремятся к чему-то, что считают полезным. Наиболее фундаментальным определением пользы является одновременно и наиболее узкое, приписываемое Иеремии Бенхаму, утилитаристу XIX века: польза состоит либо в удовольствии, либо в избегании страдания. Это определение вполне недвусмысленно и соответствует общераспространенному пониманию экономической мотивации: люди хотят оказаться способными потребить наибольший возможный объем благ из тех, что может дать им жизнь. Однако не перечислять ситуаций, в которых люди преследуют цели, с пользой прямо не связанные¹⁴. Не так уж редко они врываются в горящие дома, чтобы кого-то спасти, погибают за что-то или кого-то на поле боя или отказываются от денежной работы, чтобы обрести уединение где-нибудь на лоне горной природы. Люди не про-

42

сто способствуют пополнению своих кошельков, у них есть соображения и насчет того, что справедливо и что нет, и, соответственно, их выбор может сильно от этого зависеть¹⁵. Если бы все войны в истории велись только за экономические ресурсы, их число даже приблизительно не сравнялось бы с реальным; к сожалению, многие преследовавшиеся в их ходе цели — признание, отстаивание своей веры, справедливость, престиж, честь — чаще всего были вполне неутилитарны.

Кое-кто из экономистов, пытаясь обойти такого рода затруднение, распространяет «полезность» за пределы удовольствия и денег и включает в него мотивации вроде «психического удовольствия» от «правильного поступка» или «удовольствия» от выполнения желаний других людей¹⁶. Как утверждают экономисты, узнать о том, что полезно для конкретного человека, можно только на основании представлений о полезности, реализованных в его поведении и в его выборе, — отсюда экономическое понятие «обнаруживаемого предпочтения»¹⁷. Получается, что аболиционист, погибающий за отмену рабства, и банкир, занимающийся финансовыми спекуляциями, оба преследуют свою «пользу», с тем единственным отличием, что «польза» аболициониста — психологического типа. В самом крайнем варианте «польза» становится чисто формальным понятием, которое можно употреблять для описания любой человеческой цели или предпочтения. Однако это формальное определение «полезности» сводит первую посылку экономики к утверждению, что люди максимизируют все, что находят нужным максимизировать, — то есть к тавтологии, которая лишает используемую модель всякого интереса и всякой объяснительной силы. Напротив, тезис о том, что люди преследуют удовлетворение своего эгоистического материаль-

43

ного интереса прежде интересов другого рода, говорит о человеческой природе нечто существенное.

Не менее очевидно и другое: к своей пользе — как бы мы ее ни определяли — люди не всегда стремятся «рациональным» или целесообразным способом, то есть, принимая во внимание доступные альтернативы и выбирая ту, которая обеспечит большую полезность в долгосрочной перспективе. Если понимать «рациональность» именно так, можно без труда доказать, что, как правило, люди вовсе не рациональные существа¹⁸. Китайский, корейский или итальянский акцент на кровном родстве, японское отношение к принятию в семью чужого человека, французская нелюбовь к личным контактам, немецкая приверженность образованию, сектантская закваска американской общественной жизни — все эти социальные повадки суть следствия не рационального расчета, а воспитанного традицией этического навыка.

Большинство экономистов-«неоклассиков» тут же откликнулось бы замечанием, что в сущности приведенные примеры демонстрируют не иррациональное поведение, а поведение в условиях неполной информации. Информация о сравнительной стоимости и качестве того или иного продукта зачастую бывает либо недоступна, либо требует потратить много времени и усилий на ее получение. Люди будут делать на первый взгляд неразумный выбор, потому что издержки получения более совершенной информации перевешивают ожидаемую выгоду. Быть рациональным везде и всюду попросту нерационально, поскольку такая жизнь представляла бы собой перманентное принятие решений по самым ничтожным вопросам¹⁹.

Люди традиционных культур, следующие диктату традиции, будут действовать совсем иначе, нежели люди индустриального общества, но лишь потому что в любой традицион-

44

ной культуре укоренены правила поведения, вполне рациональные с ее точки зрения²⁰.

Иногда традиционные обычаи и впрямь могут быть экономически разумными или иметь рациональные причины в прошлом. Но для многих из них это неверно вообще, а некоторые из них продолжают работать, хотя давно утратили свой смысл. В традиционной крестьянской общине Китая стремление иметь много сыновей было, может быть, вполне рационально — для родителей сыновья были единственным источником поддержки в старости. Но почему эта установка сохраняется даже у китайца-иммигранта, который, оказавшись в США или Канаде, может спокойно положиться на государственную систему соцобеспечения? Французское предпочтение к централизованному бюрократическому аппарату в свое время, наверное, было разумной реакцией на централизованный абсолютизм, однако почему французам по-прежнему с таким трудом дается самоорганизация — хотя нынешнее правительство страны специально делегирует им все необходимые полномочия? Не вступать в брак с отцом своего ребенка может быть образцом рационального поведения для матери, учитывая такой экономический стимул, как государственные пособия неполным семьям, но почему никто не собирается отказываться от этого поведения, когда пособия ликвидированы и полная экономическая бесперспективность воспитания детей в одиночку больше ни для кого не секрет? Позиция, согласно которой правила любой культуры совершенно рациональны в ее собственных обстоятельствах, глубоко ошибочна. Элементарный взгляд на разнообразие существующих в мире культур и те несхожие пути, которыми они адаптируются к одной и той же экономической ситуации, зас-

45

тавляет понять, что все они просто не могут быть рациональны в равной степени.

Наконец, весьма сомнительной представляется концепция человека как занятого максимизацией пользы *индивида*, а не как существа, которое чувствует себя причастным к той или иной социальной группе. По справедливому замечанию Марка Грановеттера, человеку, который включен в массу разных сообществ — таких, как семья, место жительства и место работы, круг общения, церковь, нация, — приходится соизмерять свои интересы с интересами каждого из них²¹. Так, ответственность, которую человек чувствует перед своей семьей, не является производной от простого подсчета частных издержек и выгод, даже если речь идет о семейном бизнесе. Скорее, верно обратное: бизнес, если он есть, складывается в зависимости от заранее существующих внутрисемейных отношений. Сотрудники компании никогда не будут лишь пунктами в организационном расписании: на рабочем месте у них развиваются чувства солидарности, преданности, антипатии — все то, что влияет на саму природу хозяйственной деятельности, которой компания занимается. Другими словами, социальное — а значит, и моральное — поведение сосуществует с рациональным стремлением к максимизации полезности в целом ряде аспектов. Поэтому наибольшая экономическая эффективность не обязательно достигается рациональными и эгоистически настроенными индивидами. Скорее, это прерогатива *групп* индивидов, которые, имея этическую общность в качестве фундамента, открывают для себя перспективу эффективного совместного труда.

Утверждая, что некоторая важная часть человеческой личности не подпадает под «неоклассическое» описание целесообразного преследования ин-

46

дивидом собственной пользы, мы не подрываем базовую структуру неоклассической теории. Люди будут действовать эгоистически достаточно часто, чтобы экономические «законы» оставались полезным орудием предсказаний и хорошей базой для выработки политических программ. Обнажая уязвимые места неоклассической экономики, мы не должны возвращаться к марксистской предпосылке о человеке как «родовом существе» и с порога отмечать любую возможность приоритета интересов индивида над интересами общества. Тем не менее, поскольку люди никогда не прекратят действовать во имя неутилитарных целей, действовать нерационально и коллективистски, у нас есть все основания считать «неоклассическую» картину человека неполной.

Который год не утихают споры о том, должно ли и где именно должно правительство вмешиваться в экономику, и который год ведущие их «рыночники» и неомеркантилисты упускают одну существенную деталь. Макроэкономическая стратегия, каков бы ни был взгляд на этот важный инструмент развития, всегда должна вырабатываться с учетом

политического, исторического и культурного контекста. Ибо облеченные в универсальную форму предписания, выдаваемые как той, так и другой стороной, рискуют оказаться попросту неприменимыми: промышленная политика, приведшая к полной катастрофе в латиноамериканской стране, может доказать свою эффективность или как минимум безвредность в стране азиатской. Важно учитывать, что некоторые общества способны защитить своих технократов от политической злобы дня — требующей, скажем, не закрывать завод *X* или увеличить финансирование отрасли *Y*, — а некоторые нет²². Во всех этих случаях важнейшей переменной будет не промышленная политика как таковая, а культура.

ГЛАВА 3. МАСШТАБ И ДОВЕРИЕ

В начале 1990-х, когда страну захлестнул поток публикаций об информационной революции и о переменах, которые пресловутая «информационная супермагистраль» заставит каждого ощутить на себе, глашатаи информационного века стали соревноваться друг с другом в рассуждениях о том, что новый технологический переворот покончит с любого рода иерархиями — политическими, экономическими, социальными. Если резюмировать эти рассуждения, они сводились к следующему. Поскольку информация есть власть, люди, стоявшие во главе традиционных иерархий, всегда удерживали свои позиции благодаря контролю за доступом к информации. Современные коммуникационные технологии — телефоны, факсы, копировальные аппараты, аудио- и видеоманитофоны и, самое главное, связанные в единую электронную сеть персональные компьютеры — наконец позволили разрушить этот незыблемый устой. По словам нынешних гуру от футурологии — от Элвина и Хейди Тоффлеров и Джорджа Гилдера до вице-президента Эла Гора и спикера Палаты представителей Ньюта Гингрича, — итогом переворота станет рассредоточение власти по всему спек-

48

тру общества и освобождение людей из-под деспотического гнета централизованных организаций, в которых им приходилось работать прежде¹.

На протяжении жизни нынешнего поколения информационные технологии действительно активно способствовали децентрализации и демократизации. Электронные средства массовой информации и коммуникации, констатируют сегодня многие, сыграли далеко не последнюю роль в падении деспотических режимов, в том числе диктатуры Маркоса на Филиппинах и коммунистического правления в Восточной Германии и бывшем Советском Союзе². Но теоретики информационного века говорят о большем — о том, что новый технологический прорыв губителен для всех форм иерархии вообще. Это значит, что крах ожидает и гигантские корпорации, в которых работает подавляющее большинство американцев. Произошедший в 1980-х процесс «отъедания» рынка компьютерного оборудования у его когда-то легендарного лидера, компании «IBM», — «отъедания», осуществленного новичками вроде «Sun Microsystems» и «Compaq», — нередко изображают как нравоучительный спектакль, в ходе которого маломасштабное, гибкое и новаторское предпринимательство бросает вызов традиционно крупным, централизованным и бюрократизированным бизнес-структурам и добивается внушительного успеха. Многие авторы утверждают, что в результате телекоммуникационной революции все мы рано или поздно станем работать в компактных и объединенных в единую сеть «виртуальных» корпорациях: фирмы начнут безжалостно сжиматься до размеров, необходимых для сохранения «основной специализации», а остальные виды работ — от поставки сырья и материалов до оказания услуг по бухгалтерс-

49

кому учету и сбыту продукции — возьмут на себя такие же мелкие фирмы-подрядчики, получающие заказы по оптико-волоконным линиям связи³. Некоторые считают эти сети мелких фирм надвигающейся «волной будущего», которая, вследствие неумолимого прогресса электронных технологий, погребет под собой гигантские иерархии и стихийные рынки. Не хаос и анархия, а естественная общность возникнет между людьми, когда общество освободится из-под централизованного гнета крупных организаций, начиная с федерального правительства и заканчивая корпоративными монстрами вроде «IBM» и «AT&T». С техническим развитием средств коммуникации надежная информация вытеснит ненадежную, честным и трудолюбивым не нужно будет связываться с мошенниками и паразитами, и люди наконец начнут добровольно сотрудничать во имя общих благих целей⁴.

То, что информационный переворот приведет к широкомасштабным переменам,

бесспорно. Однако эпоха крупных иерархических организаций еще далеко не закончена. Провозвестники информационного века часто делают слишком далеко идущие обобщения на основе опыта компьютерной отрасли, стремительный прогресс в которой действительно создает ситуацию, когда на стороне мелких и гибких фирм оказывается явное преимущество. Однако работа многих других областей экономической жизни — от самолето- и автомобилестроения до производства кремниевых плат — требует растущих объемов капиталовложений, техники и человеческих ресурсов. Даже в телекоммуникационной отрасли технология опико-волоконной связи способна лучше работать тогда, когда ее эксплуатацией занимается одна гигантская и географически

50

рассредоточенная компания. Не случайно, что к 1995 году корпорация «АТ&Т» вновь выросла до своих размеров десятилетней давности, когда в 1984 году 85% фирмы было преобразовано во множество локальных телефонных компаний⁵. Информационные новшества способны кое-где помочь мелким фирмам лучше справляться с масштабными задачами, однако они никогда не отменяют саму необходимость в сосредоточении капитала.

Более важный момент заключается в том, что наиболее восторженные адепты информационного века, ликуя по поводу крушения всяческих иерархий и авторитетов, забывают об одной принципиальной вещи — о доверии и общности этических норм, на которых покоится любая иерархия и любой авторитет. Человеческие сообщества зависят от взаимного доверия и не возникают естественным образом, если оно отсутствует. Иерархия же необходима потому, что не от всякого члена сообщества можно ожидать добровольного и постоянного соблюдения принятых в сообществе неписаных этических правил. Какое-то число членов всегда будет активно асоциальным, то есть будет — либо в корыстных целях, либо, что называется, просто «из вредности» — подрывать сложившуюся общность или злоупотреблять ею. Еще большая часть сообщества будет просто на нем паразитировать, то есть стремиться получить максимальную выгоду от участия в нем, но взамен отдавать как можно меньше. Таким образом, иерархия необходима в связи с неосуществимостью ситуации, когда всякому можно доверять всякое время — доверять в том, что он будет жить в соответствии с негласно принятыми этическими правилами и отдавать все, с него причитающееся. В случае, когда член сообщества нарушает установлен-

51

ный порядок, сообществу, имеющему для этого эксплицитные нормы и санкции, приходится прибегать к принуждению. И такое положение дел существует не только в обществе в целом, но и в экономике: основным стимулом возникновения крупных корпораций было желание избавиться от издержек, всегда сопряженных с необходимостью договариваться о поставке товаров и оказании услуг на стороне — то есть с плохо знакомыми или не внушающими доверия людьми. Руководители фирм пришли к мнению, что гораздо выгоднее будет включить сторонних подрядчиков в собственную организацию и контролировать их непосредственно.

Доверие не живет в соединенных друг с другом микросхемах или опико-волоконных линиях. Предполагая информационный обмен, оно отнюдь не сводится к информации. «Виртуальная» фирма может собрать самую обширную «сетевую» информацию о поставщиках и подрядчиках, но окажись они преступниками или мошенниками, иметь с ними дело будет весьма накладно, для этого понадобится составлять сложные контракты и терять время на их принудительное исполнение. В отсутствие доверия всегда будет сохраняться сильный стимул вернуть большинство функций под свой контроль и возродить тем самым старые иерархии.

Таким образом, ниоткуда не следует, что информационная революция оставит крупные иерархические организации в прошлом и на их месте возникнут добровольные человеческие сообщества. Поскольку объединение людей зависит от доверия между ними, а доверие, в свою очередь, обусловлено существующей культурой, следует сделать вывод, что в разных культурах добровольные сообщества будут развиваться в разной степени. Иными словами, способ-

52

ность компаний к переходу от крупной иерархической структуры к гибкой сети мелких фирм будет зависеть от степени доверия и социального капитала, характерного для общества в целом. В обществах с высоким уровнем доверия — скажем, в Японии — сетевые организации возникли задолго до того, как информационная революция пустилась в свой галоп. Наоборот, общество с низким уровнем доверия может так никогда и не выиграть от

перспектив, открываемых информационными технологиями.

Доверие — это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами⁶. Кое-что из этих норм относится к сфере «фундаментальных ценностей» (например, к пониманию Бога или справедливости), однако в их число входят и такие вполне светские вещи, как профессиональные стандарты и корпоративные кодексы поведения. Так, доверяясь врачу и надеясь, что он не причинит нам умышленного вреда, мы рассчитываем на его верность клятве Гиппократова и установленным правилам медицинской профессии.

Социальный капитал — это определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами. Он может быть воплощен и в мельчайшем базовом социальном коллективе — семье, и в самом большом коллективе из возможных — нации, и во всех коллективах, существующих в промежутке между ними. Социальный капитал отличается от других форм человеческого капитала тем, что обычно он создается и передается посредством культурных механизмов — таких, как религия, традиция, обычай. Экономисты

53

любят говорить, что образование социальных групп вполне объяснимо в терминах добровольного договора между индивидами, рассчитавшими, что сотрудничество отвечает долгосрочным эгоистическим интересам каждого из них. С такой точки зрения сотрудничество может обойтись и без доверия: разумный эгоизм в сочетании с необходимыми правовыми механизмами вроде контрактной системы может компенсировать его отсутствие и позволить незнакомым людям создать организацию, работающую на достижение общей цели. Имея в основе общность эгоистических интересов, группы способны возникать когда и где угодно, а поэтому процесс их формирования не связан с культурой.

Не принижая роли договора и эгоистического интереса как основ ассоциации, надо сказать, что наиболее действенные организации имеют под собой другую основу: коллектив, объединенный общими этическими ценностями. Членам таких коллективов не требуется подробная контрактно-правовая регламентация их отношений, потому что существующий между ними моральный консенсус является базисом их взаимного доверия.

Социальный капитал, требующийся для создания такой моральной общности, в отличие от других форм человеческого капитала, невозможно получить как отдачу от того или иного рационального вложения. «Вложиться» в то, что обычно называется человеческим капиталом — в высшее образование, в получение профессии механика или программиста, — достаточно просто, человек лишь должен пойти учиться в соответствующее учебное заведение. Напротив, приобретение общественного капитала требует адаптации к моральным нормам определенного сообщества и усвоения в его рамках та-

54

ких добродетелей, как преданность, честность и надежность. Более того, прежде чем доверие сможет стать обезличенной характеристикой группы в целом, она должна иметь некоторые нормы, общие для всех ее членов. Иными словами, социальный капитал не может стать результатом действий отдельного человека, он вырастает из приоритета общественных добродетелей над индивидуальными. Склонность к социализированности усваивается куда труднее, чем другие формы человеческого капитала, но, поскольку в ее основе лежит этический навык, она также труднее поддается изменению или уничтожению.

Еще один термин, которым я буду широко пользоваться в этой книге, — спонтанная социализированность (*spontaneous sociability*), понятие, входящее в понятие социального капитала. В любом современном социуме организации находятся в постоянном процессе возникновения, изменения и распада. Поэтому наиболее полезным типом общественного капитала является не способность успешно действовать в рамках того или иного устоявшегося сообщества или коллектива, а способность создавать новые объединения и новые рамки взаимодействия. Объединения такого типа, возникающие в условиях присущей индустриальному обществу сложной системы разделения труда, но в то же время сплоченные скорее общими ценностями, нежели договорными отношениями, можно отнести к разряду явлений, которые Дюркгейм когда-то назвал явлениями «органической солидарности»⁷. С этой точки зрения термин «спонтанная социализированность» призван описать те многочисленные промежуточные сообщества, которые отличаются как от родственных, так и от создаваемых целенаправленными государ-

55

ственными усилиями. Правительствам часто приходится брать на себя роль отсутствующей спонтанной социализированности и содействовать образованию сообществ, однако их вмешательство сопряжено с очевидным риском, ибо таким путем они гораздо быстрее могут разорвать естественные связи гражданского общества.

Состояние социального капитала в конкретном обществе имеет серьезнейшие последствия для того, к какого рода устройству экономики оно придет в результате индустриализации. Если люди, работающие вместе в одной компании, доверяют друг другу в силу общности своих этических норм, издержки производства будут меньше. Общество, где это происходит, имеет больше возможностей внедрять новые формы организации, поскольку высокий уровень доверия позволяет возникать самым разнообразным типам социальных контактов. Не случайно, что именно американцы, с их склонностью к общественному поведению, первыми пришли к созданию современной корпорации в конце XIX — начале XX века, а японцы — к созданию сетевой организации в XX веке.

И наоборот, люди, друг другу не доверяющие, в конце концов смогут сотрудничать лишь в рамках системы формальных правил и регламентаций — системы, требующей постоянного переписывания, согласования, отстаивания в суде и обеспечения выполнения, иногда принудительного. Весь этот юридический аппарат, заменяющий доверие, приводит к росту того, что экономисты называют «операционными издержками». Другими словами, недоверие, распространенное в обществе, налагает на всю его экономическую деятельность что-то вроде дополнительной пошлины, которую обществам с высоким уровнем доверия платить не приходится.

56

Социальный капитал не распределен между обществами поровну: в некоторых склонность к объединению явно сильнее, чем в других, да и сами формы ассоциаций могут значительно различаться. Где-то первичная форма ассоциации — семья и родство, где-то — гораздо крепче добровольные ассоциации, которые к тому же перетягивают людей на свою сторону, уводя их из семьи. В США, к примеру, обращение в новую веру нередко заставляет человека покинуть семью и последовать зову секты или, во всяком случае, взять на себя обязательства, вступающие в противоречие с обязательствами перед членами семьи. В Китае, наоборот, буддистским священникам гораздо реже удается увести детей из лона семьи, более того, за такую попытку их могут публично наказать. В ходе истории общество может как накапливать общественный капитал, так и терять его. В конце Средних веков во Франции существовала плотная сеть гражданских объединений, но, начиная с XVI— XVII столетий, спонтанная социализированность французского общества была уничтожена победоносным наступлением централизованной монархии.

Согласно расхожему мнению, Германия и Япония являют собой пример коллективистски ориентированных обществ. Традиционно поощряющие подчинение авторитету, в области экономики и та и другая практикуют то, что Лестер Туроу назвал как-то «коммунитаристским капитализмом»⁸. Основной объем литературы по конкурентоспособности последних десятилетия-полутора лет содержит то же самое утверждение: Япония — «коллективистски ориентирована», но зато США находятся на противоположном полюсе, полюсе беспримерного индивидуализма, и являются обществом, в котором люди с большой неохотой работают сообща или помогают

57

друг другу. По мнению япониста Рональда Дора, все общества вообще можно расположить на шкале, краями которой будут индивидуалистские англосаксонские страны (в частности, Англия и США) и коллективистская Япония⁹.

Но такое противопоставление отражает лишь две вещи: искаженное представление о распределении социального капитала в мире и глубокое непонимание как японского, так и американского общества. Подлинно индивидуалистические общества, члены которых не умеют объединяться друг с другом, действительно существуют. В таких обществах слабыми являются и семья, и добровольные объединения, а наиболее крепкими сообществами подчас оказываются преступные группировки. В качестве примеров можно назвать Россию и некоторые другие бывшие коммунистические страны, а также отдельные районы некоторых крупных городов США.

Более высоким уровнем социализированности, чем современная Россия, обладают так называемые фамилистические общества, то есть те, в которых наиглавнейшим (а иногда единственным) путем реализации общественного инстинкта является семья или более широкие родственные структуры: кланы и племена. В фамилистических обществах добровольные ассоциации как правило слабы, поскольку между людьми не существует

иного базиса доверия, кроме родства. Примером здесь могут послужить такие китайские общества, как Тайвань, Гонконг и собственно Китайская Народная Республика, поскольку сущностью конфуцианской культуры является возвышение семейных уз над всеми другими социальными отношениями. Но то же самое характерно и для Франции и некоторых районов Италии. И хотя в двух последних фамилизм выражен не так ярко,

58

как в Китае, все равно их жители не склонны доверять другому, если он не является членом их семьи; соответственно, добровольные объединения тоже остаются слабыми.

Противоположны фамилистическим обществам те, для которых характерен высокий уровень обезличенного социального доверия и, соответственно, спонтанной социализированности. Как раз в эту категорию действительно попадают Япония и Германия. Однако и Америка со времени своего основания никогда не была тем индивидуалистическим обществом, которым ее считают сами американцы: в ней всегда существовала обширная сеть добровольных ассоциаций и коммунальных структур, интересам которых люди подчиняли свои собственные. Американцы и впрямь всегда были большими антигосударственниками, чем японцы и немцы, однако отсутствие сильного государства не препятствует возникновению сильного общества.

Общественный капитал и спонтанная социализированность имеют важные экономические последствия. Если мы взглянем на размер крупнейших фирм разных стран (исключая фирмы, находящиеся либо в собственности, либо на финансировании у государства, а также филиалы многонациональных корпораций), мы получим довольно интересные результаты¹⁰. Если брать Европу и Северную Америку, частные предприятия в США и Германии намного крупнее таких же предприятий в Италии и Франции. В Азии еще более разительное отличие имеется между Японией и Кореей — странами с крупными корпорациями и высокой концентрацией производства — и Тайванем и Гонконгом, чьи фирмы обычно масштабом не отличаются.

59

На первый взгляд может показаться, что способность к созданию крупных фирм связана просто с абсолютными масштабами экономики той или иной страны. По понятным причинам Андорра или Лихтенштейн вряд ли будут местом рождения многонациональных корпораций типа «Shell» и «General Motors». Но с другой стороны, во многих странах промышленно развитой части мира такая связь между абсолютной величиной ВВП и наличием крупных корпораций нарушается. Три европейские экономики с не самым большим ВВП на континенте — Голландия, Швеция и Швейцария — имеют на своей территории гигантские частные корпорации, а Голландия вообще имеет самый высокий в мире уровень промышленной концентрации. В Азии Тайвань и Южная Корея, которые в послевоенный период имели более или менее одинаковые показатели ВВП, тоже обнаруживают диспаритет концентрации: первый имеет компании куда меньшие, чем вторая.

Хотя имеются и другие факторы, влияющие на масштаб компаний (в частности, налоговая политика, наличие антитрестовского и иного ограничительного законодательства), между высоким уровнем доверия и социального капитала в стране — в частности, в Германии, Японии и США — и наличием крупных частных коммерческих организаций можно установить определенную связь¹¹. Три названные страны, причем как в масштабе всемирной истории, так и их собственной, стали первыми, кто сумел создать крупные современные иерархические структуры с профессиональным управлением. В экономиках обществ с низким уровнем доверия — Тайваня, Гонконга, Франции, Италии — наоборот, традиционно преобладает семейный бизнес. Здесь нежелание не

60

связанных родственными узами людей доверять друг другу задержало, а иногда вообще воспрепятствовало возникновению профессионально управляемых корпораций современного типа.

Если в фамилистическом обществе с низким уровнем доверия возникает потребность в создании крупных предприятий, эту роль должно взять на себя государство, вооруженное такими инструментами, как субсидии, административное руководство и даже возможность непосредственного владения. Тогда в стране возникнет «седлообразное» распределение экономических предприятий, где на одном краю шкалы — большое количество относительно мелких семейных фирм, на другом — небольшое число крупных государственных, а в средней части — почти ничего. Во Франции государственное вмешательство помогло с развитием капиталоемких и требующих крупномасштабной

структуры производства отраслей, однако оно имело и отрицательный эффект: государственные предприятия обречены быть менее производительными и менее эффективно управляемыми, чем частные.

Преобладание доверия в обществе содействует не только росту крупных организаций. Если при помощи современных информационных технологий крупные иерархии смогут преобразоваться в сети мелких компаний, доверие будет содействовать и этому. Достаток общественного капитала позволяет быстрее осваивать новые организационные формы, нужда в которых возникает с развитием технологии и рынков; недостаток, напротив, замедляет такое освоение.

Как минимум на раннем этапе экономического развития размер предприятий не кажется каким-то серьезным фактором, влияющим на перспективу ро-

61

ста и процветания общества. Отсутствие доверия может ограничивать масштаб экономической деятельности, как бы облагая ее дополнительным налогом, но эти недостатки с лихвой окупаются теми преимуществами, которые малые предприятия часто имеют перед крупными: их легче создавать, они более гибкие и способны быстрее адаптироваться к изменчивым рынкам, чем крупные. В последние годы мы видим этому подтверждение: страны с преобладанием мелких фирм в экономике — Италия в Европе, Тайвань и Гонконг в Азии — развиваются более высокими темпами, чем их соседи с преобладанием крупных.

Однако размер компаний начинает играть важную роль, когда речь заходит о секторах мировой экономики, в которых страна хочет принимать участие, и в этом долгосрочном аспекте он может сказаться на ее конкурентоспособности. Малые фирмы связаны с производством относительно трудоемкой продукции, рынки которой переменчивы и сегментированны: одежды, текстиля, пластмасс, комплектующих электронной техники и мебели. Крупный же масштаб требуется в сложных, капиталоемких производствах: самолетостроении, полупроводниковой и автомобильной промышленности. Он также необходим при организации сбыта продукции, которая продается под определенной торговой маркой, и не случайно, что самые знаменитые торговые марки — «Kodak», «Ford», «Siemens», «AEG», «Mitsubishi», «Hitachi» — появились в странах, известных своими крупными компаниями. Трудно представить, что иметь столь популярную торговую марку могла бы позволить себе мелкая китайская фирма.

Согласно классической либеральной теории торговли, всемирное разделение труда обуславливает-

62

ся сравнительными преимуществами стран, связанными с наличием у них определенных ресурсов: капитала, трудовых и природных. Эмпирический материал, собранный под обложкой этой книги, должен навести на мысль, что в число этих ресурсов следует включить общественный капитал. Сравнительный достаток или недостаток в стране общественного капитала имеет практически необозримые последствия для международного разделения труда. Скажем, природа китайского конфуцианства такова, что, скорее всего, не позволит Китаю повторить японский путь развития, а значит, отраслевая конфигурация его экономики обречена оставаться иной.

В какой степени неспособность к созданию крупных организаций будет влиять на экономический рост в будущем, пока что зависит от неизвестных факторов, таких как направление эволюции техники и рынков. Но при определенных обстоятельствах это ограничение может оказаться существенным препятствием на пути долгосрочного роста таких стран, как Китай и Италия.

Высокая степень спонтанной социализированности имеет для общества и другие преимущества, не все из которых экономические. Общество, где царит доверие, способно организовывать работу людей в более гибком режиме и на более коллективных началах, оно способно делегировать больше ответственности на низовой уровень. И наоборот, общество, где царит недоверие, должно огораживать рабочее место каждого частоколом бюрократических правил. При этом человек, как правило, способен более полноценно трудиться и получать от этого удовольствие, если на работе к нему относятся как к тому, кто самостоятельно и добровольно вносит

63

свою лепту в общее дело, а не как к «винтику» в огромном производственном механизме, цель и задачи которого его не касаются. Система «облегченного производства», впервые появившаяся на заводах компании «Toyota» и явившаяся некой упорядоченной версией

коллективистски организованного рабочего места, вызвав стремительный рост эффективности труда, показала, что коллективизм и эффективность вполне совместимы. Ее урок состоит в том, что современный капитализм, направляемый в своем развитии техническим прогрессом, не навязывает всем и каждому какую-то конкретную форму промышленной организации. У управляющих есть множество возможностей организовывать работу компаний так, чтобы не игнорировать общественную сторону человеческой личности. Иными словами, дух общинности и экономическая эффективность не существуют за счет друг друга, и те, кто уделяет внимание общественным интересам, по эффективности, возможно, сумеют обогнать всех остальных.

ГЛАВА 4. ЯЗЫК ДОБРА И ЗЛА

У общественного капитала, этого материализованного доверия, играющего принципиальную роль в создании здоровой экономики, — культурные корни. Поскольку и по своему существу, и по своему бытованию культура есть нечто абсолютно нерациональное, утверждение, что она влияет на экономическую эффективность, может на первый взгляд показаться парадоксальным. Действительно, в качестве предмета научного исследования она постоянно обнаруживает свою неуловимость. Экономисты, считающие себя наиболее трезвомыслящими из всех обществоведов, к понятию культуры обращаться, как правило, не любят: ему очень трудно дать определение, а потому его нельзя взять в качестве основы для построения ясной модели человеческого поведения — вроде уже известной нам «рациональной максимизации пользы». В одном популярном учебнике антропологии автор приводит целых 11 определений культуры¹; в обзоре, составленном другим автором, уместились уже 160 — используемых антропологами, социологами, психологами и представителями прочих дисциплин². Культурная антропология утверждает, что практически не существует такого аспекта

65

культуры, который был бы единым для всех человеческих обществ³. Стало быть, культурные факторы нельзя систематизировать в виде универсальных законов, и единственным способом их истолкования остается этнографическая методика учета разнообразия и сложности всякой отдельной культуры — то, что Клиффорд Гирц называет «плотным описанием». С точки зрения многих экономистов, культура уже стала чем-то вроде остаточной категории, своеобразной графы «Разное», в которую попадает все не подведомственное принятым теориям человеческого поведения. И все-таки своя, «адаптивная» рациональность у культуры имеется — хотя вычленить ее не так-то просто. Сперва, однако, я должен сказать, как термин «культура» будет употребляться в дальнейшем.

Культурная антропология и социология отличают культуру от того, что они сами предпочитают называть социальной структурой. Культура в этом смысле сводится к значениям, символам, ценностям и идеям и охватывает собой такие феномены, как религия и идеология. Если взять дефиницию того же Гирца, культура есть «исторически передаваемая и воплощенная в символах конфигурация смыслов, то есть система унаследованных представлений, выраженная в символических формах, посредством которых люди сообщают, сохраняют и развивают свои знания о жизни и свои установки по отношению к ней»⁴. Понятие социальной структуры, по контрасту, применяется к конкретным институтам общественной организации, таким как семья, клан, правовая система или нация. Согласно такому пониманию, конфуцианское учение об отношениях отцов и детей принадлежит культуре, реальная патрилинейная китайская семья — социальной структуре.

66

В этой книге я не стану пользоваться дихотомией «культура—социальная структура», так как отделить одно от другого очень трудно: ценности и представления, с одной стороны, и конкретные общественные отношения, с другой, находятся в постоянном процессе взаимовлияния. Китайская семья имеет патрилинейную структуру в значительной мере именно потому, что конфуцианская идеология провозглашает первенство мужчин и учит детей почитать своих отцов. И наоборот, тому, кто сам вырос в китайской семье, конфуцианская идеология представляется чем-то весьма разумным и обоснованным.

Определение, к которому я прибегну, имеет в виду оба вышеназванных аспекта и приближается к тому пониманию слова, которое наиболее распространено: культура есть *унаследованный этический навык или привычка (habit)*. Этический навык может состоять как

в определенной идее или ценности — к примеру, представлениях о том, что у свиньи нечистое мясо или что корова является священным животным, — так и в действующей социальной традиции — к примеру, японском обычае, согласно которому старший сын наследует все отцовское состояние.

В этом свете культуру, наверное, было бы легче определить через то, чем она не является. В первую очередь она не является рациональным выбором — тем, что лежит в основании экономической концепции человека как рационального существа, максимизирующего полезность. Надо уточнить, что, говоря о «рациональном выборе», я имею в виду не столько рациональные цели, сколько рациональные средства — то есть учет альтернативных путей достижения конкретной цели и выбор оптимального пути в зависимос-

67

ти от имеющейся информации. Решения, продиктованные культурой, суть решения, продиктованные привычкой. Китаец ест при помощи палочек не потому, что сравнил их с ножом и вилкой и пришел к выводу о большей пригодности первых в обращении с китайской едой, а потому, что так поступают все китайцы. Вряд ли какой-то рациональный выбор присутствует в индуистском поклонении коровам, по сей день оберегающем экономически бесполезное поголовье рогатого скота численностью в половину индийского населения. Тем не менее отказываться от этого обычая индуисты не собираются⁵.

Самые основные навыки, составляющие ту или иную культуру, редко связаны с тем, как человек употребляет пищу или расчесывает волосы. Главным образом они сосредоточены в тех этических предписаниях, с помощью которых общества регулируют поведение своих членов, — в том, что Фридрих Ницше когда-то назвал «языком добра и зла». Несмотря на все их многообразие, мы практически не найдем культуры, которая не стремилась бы ограничить грубый эгоизм человеческой натуры рамками неких неписанных моральных правил. Конечно, мы всегда можем сказать, что наш этический кодекс согласуется с тщательно обдуманном рациональным выбором, опирающимся на сравнение с «доступными альтернативами». Однако большинство населения Земли никогда не поступает подобным образом. Следовать правилам своего общества люди научаются в ходе элементарной адаптации: в кругу семьи, друзей, соседей, наконец, в школе.

В одной рекламе автомобиля, показанной по американскому телевидению, была изображена девочка, сидящая в гнетущей атмосфере школьного класса и выслушивающая строгий и монотонный голос

68

учителя, который раз за разом повторяет: «Не залезай за линии». Затем сцена стремительно меняется, и мы видим ту же девочку, но уже ставшую девушкой, сидящую с развевающимися от ветра волосами за рулем собственной машины с открытым верхом. Она не только не старается держаться линий дорожной разметки, но раз за разом, причем с видимым удовольствием, съезжает с дороги, чтобы промчаться по окрестным полям. Хотя создатели ролика не включили такую деталь, бампер ее автомобиля вполне могла бы украшать наклейка с надписью: «Не доверяй авторитетам». Будь тот же самый ролик снят в Азии, он, скорее всего, изображал бы доброго учителя, который показывает девочке, как можно аккуратно закрасивать части рисунка, не залезая за линии. Девочка по прошествии времени выполнила бы это задание с величайшей прилежностью, после чего ей был бы вручен новый автомобиль, на бампере которого была бы уже другая надпись: «Уважай авторитет». В обоих случаях моральный урок преподается не каким-то рациональным путем, а внушается через образы, навыки и мнения окружающих.

Тесная взаимосвязь, имеющаяся между нравственной добродетелью и привычкой, явственно видна в понятии характера. Любой человек может без труда понять, что именно требуется сделать в данной ситуации, однако только человек «с характером» способен выполнить требуемое в трудных или непредсказуемых обстоятельствах. Аристотель объясняет, что, в отличие от мыслительной добродетели, «нравственная добродетель (ethike) рождается преимущественно привычкой (ethos), откуда и получила название: от "этос" при небольшом изменении буквы». Далее он говорит, что «повторение одинаковых поступков образует соответствующие

69

нравственные устои... Так что вовсе не мало, а очень много, пожалуй даже все, зависит от того, к чему именно приучаться с самого детства»⁶.

Главным институализированным источником культурно обусловленного поведения выступают исторические религии и этические системы (пример последней — конфуцианство). Этическая система всякий раз создает моральную общность, ибо является

тем языком добра и зла, который позволяет владеющим им вести совместную моральную жизнь. Любое моральное сообщество, вне зависимости от исповедуемых им правил, способствует возникновению доверия как минимум между его членами. Однако некоторые своды этических правил, включающие в число своих предписаний честность, милосердие, благорасположенность к обществу в целом, могут способствовать установлению доверия и в более широком диапазоне. Именно это, утверждает Вебер, было одним из главных результатов пуританской доктрины благодати, установившей высокую планку ответственного поведения в областях, далеко выходящих за рамки семьи. Доверие, являющееся, по мнению Вебера, принципиальным фактором хозяйственной жизни, всегда возникало в истории не как результат рационального выбора, а как результат религиозного навыка.

Отождествление культуры не с рациональным выбором, а с привычкой не делает культуру чем-то иррациональным — она нерациональна лишь в отношении средств, которыми пользуются при принятии решений. Культурное поведение вполне может быть и глубоко рациональным. Скажем, вежливая речь, к тому же содержащая специальные почтительные обращения, может нести полезную информацию о социальном статусе собеседника. Фактически мы не

70

проживаем и дня без того, чтобы обратиться к культуре как неосознанно усвоенному навыку. Вряд ли у кого-то есть время или желание делать рациональный выбор в отношении подавляющего большинства каждодневных ситуаций — к примеру, решать, стоит ли уйти из ресторана, не уплатив по счету, стоит ли быть вежливым с незнакомцем, стоит ли вскрывать доставленное по ошибке письмо в надежде найти в нем деньги. Большинство людей попросту привыкло поддерживать некий минимальный уровень честности. Ведь сбор необходимой информации и учет возможных альтернатив — процесс довольно затратный, и сократить его, положившись на обычай или навык, нельзя⁷. Как указывал покойный Аарон Вилдавски, это правило работает даже в случае с непростыми на первый взгляд решениями в области политики, которые принимаются образованными людьми в развитом обществе. Люди формируют свое отношение к разным видам риска — например, что более опасно: атомная энергия или контакт с больными СПИДом? — не на основе какого-либо рационального анализа реальной угрозы, а просто исходя из своих общих — либеральных или консервативных — политических склонностей⁸.

Современные экономисты любят отождествлять рациональное целеполагание с максимизацией пользы, причем обычно понимают пользу как наибольшее возможное потребительское благосостояние. В этом свете многие традиционные культуры (включая традиционную культуру Запада) предстают либо не совсем, либо совсем не целерациональными — ибо отнюдь не ставят экономическое благосостояние на первое место. Верующий буддист, к примеру, считает целью жизни не владение материальными благами, а в точности обратное: избавле-

71

ние от желания владеть чем бы то ни было и растворение своей личности во вселенском Ничто. Вообще говоря, требуется немалое интеллектуальное высокомерие, чтобы называть рациональными только цели в узком смысле экономические. Следуя такому подходу, пришлось бы отказаться от значительной части религиозного, этического и философского богатства самой западной традиции.

Вменять иррационализм чужим культурам — довольно растространенный среди жителей западных стран образ мысли. Подобные мнения, в частности, не раз высказывались после революции 1978 года об Иране, который решил порвать с Западом и начать осуществление самостоятельной программы религиозной экспансии. Но стоит лишь внимательнее приглядеться к истории, чтобы понять, что в этот период поведение Ирана было как рациональным, так и максимизирующим выгоду — если, конечно, думать о том, какие средства лучше всего позволили бы ему достигнуть поставленных целей. То, что виделось иррациональным жителям Запада, было всего лишь особенностью этих целей, ибо многие из них были отнюдь не экономическими, а религиозными.

И наоборот, нет ничего невозможного в том, чтобы нерациональные культурные традиции, сохраняющиеся в качестве исторического навыка и соблюдаемые далеко не с мирскими целями, в конце концов стали функционировать строго по модели максимизации материальной пользы. Именно этому был посвящен центральный тезис «Протестантской этики и духа капитализма», где Вебер продемонстрировал, как первые пуритане, трудившиеся единственно во славу Бога и отказавшиеся видеть цель существования в

стяжании материальных благ, со временем выработали определенные добродетели

72

(честность, бережливость и т. п.), которые оказались чрезвычайно полезны для накопления капитала⁹. Центральный тезис настоящей книги аналогичен тезису Вебера: некоторые этические навыки, а именно предрасположенность людей к стихийному объединению, имеют решающее значение для возможности усовершенствования организационных форм, а следовательно, и для созидания богатства. Разные этические навыки чреватые разными типами экономической организации, и это подтверждается существующим многообразием экономического устройства общества. Иными словами, тот, кто лучше всего максимизирует пользу, не всегда бывает рационален, и может статься, что люди, бессознательно практикующие традиционные моральные и общественные добродетели — часто во имя совершенно неэкономических целей, — не такие уж плохие или неумные хозяйственники, как хотелось бы в это верить современным экономистам.

Понимание культуры как этического или морального навыка серьезно затрудняет измерение так называемых культурных переменных. Это напрямую относится к самому испытанному инструменту социологии — замерам общественного мнения. В ходе таких замеров представительной выборке населения задается ряд вопросов, ответы на которые должны дать информацию о жизненных ценностях респондентов. Помимо обычных методологических проблем (таких, как адекватность выборки или склонность интервьюируемых давать ответы, которых, предположительно, от них ожидают), у замеров общественного мнения есть один существенный недостаток — с их помощью нельзя развести мнения и навыки. К примеру, как показывают многочисленные опросы, у американцев, получающих пособия,

73

отношение к труду, бережливости и зависимости от этих пособий ничем не отличается от отношения среднего класса¹⁰. Тем не менее положительное мнение о ценности упорного труда есть нечто совсем иное, нежели трудовая этика — то есть каждодневный навык вставать рано утром и отправляться выполнять свою монотонную и неинтересную работу, откладывая возможность потратить накопленное ради будущего благосостояния. Что человек на пособиях был бы рад от него избавиться — ясно и без опросов. Однако захоти мы узнать, есть ли у него нужные для этого навыки, данные опросов вряд ли смогут нам чем-то помочь. Дебаты последней пары десятилетий о причинах бедности в США неизменно фокусировались на следующей альтернативе: либо «деклассированный элемент» американских городов неимущ, потому что у него отсутствуют экономические перспективы, либо дело в том, что сложилась особая «культура бедности» — букет социальных дисфункций типа подростковой беременности и наркомании, — на существование которой наличие экономических перспектив повлиять уже не может¹¹.

Если мы определяем культуру как навык, и конкретно — как этический навык, линия, разделяющая рациональный выбор и культуру, по-прежнему остается во многом нечеткой. То, что появляется в результате рационального выбора, со временем, не исключено, может стать культурным артефактом. Например, об американском предпочтении в пользу демократии и свободного рынка принято говорить как о феномене не культурном, а идеологическом. Рационально обосновать, почему демократия лучше диктатуры или почему частный сектор эффективнее «большого правительства», многие американцы сумели бы

74

без труда — опираясь либо на собственный опыт, либо на убедительность той политической и экономической идеологии, в которой они воспитаны.

С другой стороны, совершенно очевидно, что немалое их число усваивает подобное отношение, не особенно об этом задумываясь, и детям оно прививается вместе с первыми бытовыми навыками. Хотя основание США было действием сугубо осознанным и рациональным, следующие поколения принимали принципы американской государственности потому, что те уже стали традицией, а вовсе не потому, что обдумывали их наравне с отцами-основателями. Стало быть, когда иногда заходит разговор о «демократической» или «рыночной» культуре Соединенных Штатов, под этим просто подразумевается склонность американцев не доверять любым властям, особенно федеральным, их уважение к ценностям индивидуализма и их воспитанный равноправием беззаботный нрав — все те черты национального характера, которые Токвиль так пронизательно описал в своей книге «Демократия в Америке». Американцы вели и ведут себя подобным образом, не задумываясь ни над причинами своего поведения, ни над возможностью наличия каких-то лучших альтернатив. Следовательно, у американцев есть не

только демократическая *идеология*, которая формирует соответствующие мотивации, но и эгалитаристская *культура*, которая исторически сложилась на ее основе (при участии других факторов).

Случаи, когда политическое начинание в конце концов воплощается в культурном атрибуте, вообще, происходят в истории достаточно часто. Так, в XVI и XVII столетиях Англия и Франция пережили несколько войн, в которых борьба за первенство велась между монархией и другими тогдашними носителями

75

суверенитета — баронами, независимыми городами, различными церковными инстанциями. В Англии монархия проиграла и в итоге была вынуждена принять некоторые конституционные ограничения, которые со временем стали фундаментом современной парламентской демократии. Во Франции монархия одержала победу, и это послужило началом долгому процессу централизации власти в руках абсолютистского государства. Если и есть какие-то подспудные причины, по которым монархия в Англии должна была проиграть, а во Франции — выиграть, мне они неизвестны; можно с легкостью представить, что все случилось бы наоборот¹². Однако, став свершившимся фактом, это событие имело глубокие последствия для развития политической культуры обеих стран. Централизация политической власти во Франции свела на нет автономию добровольных союзов и исторически сделала французов более зависимыми от гегемонии центра, причем как при монархическом режиме, так и при республиканском. В Англии, напротив, общество стало эволюционировать в направлении большей самоорганизации, ибо народ в улаживании своих внутренних различий не ждал вмешательства властей. Этот навык не был утрачен и английскими поселенцами в Новом Свете¹³.

Еще больше усложняя вопрос, можно добавить, что в некоторых случаях выбор, на первый взгляд кажущийся политическим, на самом деле имеет культурный источник. Французский крен в сторону политической централизации, сперва бывший политическим процессом, но затем превратившийся в атрибут культуры, не раз обнаруживал свое влияние в политических решениях сравнительно недавнего прошлого. Скажем, принятие гиперцентрализованной президентской конституции в 1958 году, поло-

76

жившей начало деголлевской Пятой республике, само по себе было политической реакцией на Алжирский кризис — однако оно вполне вписывалось во французскую политико-культурную традицию. Это было типично французским решением проблемы политического «разброда и шатания» в Четвертой республике, решением, которое имело немало прецедентов в истории страны.

Поскольку культура есть результат этического навыка, она меняется очень медленно — гораздо медленнее, чем идеология. Когда пала Берлинская стена и вместе с ней в 1989—1990 годах рухнул коммунизм, главенствующая идеология в странах Восточной Европы и Советском Союзе сменилась почти мгновенно, и место марксизма-ленинизма заняли демократия и рынок. Схожим образом, в латиноамериканских странах государственнические и националистические экономические идеологии (к примеру, идеология замещения импорта) были сметены меньше чем за десятилетие в результате прихода к власти нового президента или министра финансов. Культура на подобный рывок не способна даже отдаленно. Опыт многих бывших коммунистических обществ показывает, что коммунизм сформировал множество привычек — избыточную зависимость от государства, приводящую к истощению предпринимательской энергии, неспособность к компромиссу, неподготовленность к добровольному сотрудничеству в таких организациях, как коммерческие компании и политические партии, — и эти привычки на сегодняшний день сумели серьезно замедлить закрепление демократии и рыночной экономики. Люди в этих обществах, отдавая свои голоса так называемым «реформаторам», могли сознательно приветствовать замену коммунизма на демократию и

77

капитализм, однако у них отсутствуют социальные навыки, нужные для работы того и другого.

С другой стороны, иногда делается ошибочное предположение, что культура неспособна меняться вообще и что политические решения никак на нее не влияют. На самом деле стоит лишь оглянуться вокруг, чтобы заметить обратное. Католицизм часто считали силой, враждебной как демократии, так и капитализму. Вебер в «Протестантской этике» утверждал, что протестантизм в некотором роде является необходимой предпосылкой промышленной революции. Даже после того, как революция произошла, католическая церковь оставалась

критиком экономического режима, построенного капитализмом, и в целом католические страны перешли к индустриальной стадии позже, чем протестантские¹⁴. В сражениях между диктатурой и демократией, происходивших в первой половине XX века (например, в испанской гражданской войне), церковь и верховная власть шли рука об руку.

Тем не менее к концу второй половины столетия католическая культура претерпела огромную трансформацию. Церковь в своих официальных заявлениях примирилась и с демократией, и — при некоторых оговорках — с капитализмом¹⁵. Подавляющее большинство новых демократических режимов, возникших между 1974 и 1989 годом, установились именно в католических странах, и в некоторых из них католическая церковь сыграла ключевую роль в борьбе с авторитаризмом¹⁶. Более того, на разных отрезках истории в течение 1960, 1970 и 1980-х годов католические страны — Испания, Португалия, Италия, Чили и Аргентина — имели большие показатели роста, чем протестантские США и Англия. Едва ли сейчас можно говорить о полном примирении ка-

78

толической культуры с демократией и капитализмом, однако в последнее время она пережила значительную «протестантизацию», сделавшую разницу между протестантским и католическим обществами гораздо менее выраженной, нежели прежде¹⁷.

Нет никакого сомнения в том, что человек есть существо фундаментально эгоистичное и что он реализует свой эгоистический интерес рациональным путем — о чем говорят нам экономисты. Однако есть в нем и нравственная сторона, заставляющая его чувствовать обязательства перед себе подобными, — сторона, которая нередко конфликтует с его эгоистическим инстинктом¹⁸. Как явствует из самого слова «культура», наиболее сложные этические правила, по которым живет человек, всегда произрастают на почве повторения, традиции и примера. Эти правила могут отражать глубокую «адаптивную» рациональность, они могут служить экономически рациональным целям, наконец, в ограниченном кругу индивидов они могут быть результатом рационально достигнутого соглашения. Однако от поколения к поколению они передаются как нерациональные навыки общественной жизни. Эти навыки, в свою очередь, гарантируют, что поведение людей никогда не будет сводиться к голой максимизации эгоистически понимаемой полезности, о которой твердят экономисты.

ГЛАВА 5. СОЦИАЛЬНЫЕ ДОБРОДЕТЕЛИ

Сегодня человек, сравнивающий различные культуры, чувствует себя обязанным воздерживаться от оценочных суждений. Однако с экономической точки зрения одни этические навыки суть добродетели, другие суть пороки. И даже из «добродетельных» культурных черт в формировании общественного капитала участвуют отнюдь не все: что-то имеет отношение к самостоятельно действующему индивиду, что-то — в частности, взаимное доверие — может возникнуть только в социальном контексте. Поскольку социальные добродетели, а именно честность, ответственность, способность к сотрудничеству, чувство долга перед окружающими, принципиально важны для зарождения добродетелей индивидуальных, тем более странно, что первым было уделено так мало внимания в обществоведческих дискуссиях последнего времени. Это обстоятельство и дало мне главный повод специально поговорить о них в настоящей главе.

Существует масса литературы, посвященной влиянию культуры на экономику, и до сих пор большая ее часть так или иначе отсылает к главному труду в этой области — сочинению Макса Вебера «Протес-

80

тантская этика и дух капитализма», которое было опубликовано в 1905 году. В этой работе Вебер, оспаривая учение Карла Маркса, утверждает, что не экономические силы создают такие формы культуры, как религия и идеология, а, наоборот, сама культура является формообразующей силой, от которой зависит экономическое поведение; не возникновение капитализма в Европе было вызвано благоприятными условиями технического развития, а, наоборот, «дух», то есть совокупность некоторых психологических явлений, стал таким условием для технологического переворота. Сам же этот дух явился продуктом пуританского или вообще фундаменталистского протестантизма с его освящением мирской деятельности и представлением о возможности личного спасения, не опосредуемой какой-либо традиционной иерархией наподобие католической церкви¹.

Споры о книге Вебера не утихли и по сей день: одни ученые не сомневаются в

фундаментальной правоте его главной гипотезы, другие оспаривают практически каждое ее положение². Надо сказать, взаимосвязь между протестантизмом и капитализмом действительно не всюду находила свое эмпирическое подтверждение — взять хотя бы такие примеры, как бурное коммерческое развитие католических городов-государств Северной Италии в XIV—XV вв. или неудачу, до последней четверти XX века, попыток кальвинистов-африканеров поддержать жизнеспособность капиталистической культуры³.

С другой стороны, взаимосвязь между протестантизмом и капитализмом настолько очевидна, что немногие были готовы целиком оспаривать ее причинно-следственный характер⁴. Более того, очевидно, что в доктринальном плане католицизм, вплоть до последних десятилетий XX века, сохранял боль-

81

шую враждебность по отношению к современному капитализму, чем ведущие протестантские конфессии⁵. Как следствие, основная масса ученых заняла в этом вопросе промежуточную позицию, соглашаясь, что Вебер не во всем верно оценил характер причинной связи между капитализмом и протестантизмом и вдобавок допустил некоторые фактические ошибки. В то же время, как указывает одна современная теория, неправота Вебера в аспекте антимодернизационного характера католицизма не отменяет таких, например, фактов, как замедление процесса обновления в странах, в которых восторжествовала спровоцированная протестантизмом католическая Контрреформация⁶.

Основной объем исследований, посвященных историческим событиям, которые произошли после выхода веберовской книги, в целом подтверждает его гипотезу. Наверное, самым любопытным таким подтверждением стали результаты проповеднической деятельности, которую североамериканские протестанты вели на протяжении жизни двух-трех последних поколений в странах Латинской Америки. Многие из традиционно католических стран этого региона теперь имеют значительный процент протестантского населения, и эта часть общества представляет собой своего рода испытательный полигон, где возможно оценить экономические последствия произошедших культурных сдвигов. Протестантизм, завезенный в Латинскую Америку из США, — это протестантизм главным образом пятидесятнической разновидности, относимый социологом Дэвидом Мартином к третьей большой волне фундаменталистского обновления (первыми двумя были пуританская эпоха Реформации и методистская в XVIII—XIX вв.). В Бразилии протестанты составля-

82

ют сегодня 20% населения, причем 12 млн из них принадлежат к евангелистским деноминациям. Протестантское население Чили оценивается в величину от 15 до 20%, Гватемалы — в 30%, а Никарагуа — в одну пятую от числа всех жителей страны⁷. Исследования, посвященные этому вопросу, включая масштабный труд самого Мартина, в большинстве своем свидетельствуют о том, что Вебер был прав. Говоря конкретнее, по многим направлениям протестантский прозелитизм в Латинской Америке привел страны региона к осязаемому прогрессу: к достижениям в области общественной гигиены, увеличению частных накоплений, повышению образовательного уровня, наконец росту дохода на душу населения⁸.

Термин «трудовая этика» — идет ли речь о протестантской трудовой этике или какой-либо другой — на самом деле является не очень удачным обозначением некоей совокупности черт личности, которая в поствеберовской литературе относится к этой категории просто по традиции. Если под «трудовой этикой» подразумевается привычка среднестатистического представителя трудящегося населения вставать рано утром и долгие часы выполнять тяжелую физическую или интеллектуальную работу, *такой* трудовой этики было бы явно недостаточно для создания современного капиталистического мира⁹. Среднестатистический китайский крестьянин XV века, скорее всего, работал куда больше и дольше, чем современный рабочий на сборочном заводе в Детройте или Нагое¹⁰. Однако производительность труда первого составляла ничтожную долю от производительности второго, и все потому, что современное богатство измеряется не элементарным количеством затраченного труда, а, главным образом, факторами, связанными с его качеством: человеческим

83

капиталом (знаниями и образованием), организацией, уровнем технологии и рационализации и т. д."

Веберовский термин «дух капитализма» отсылает не только к трудовой этике в этом узком смысле, но и к человеческим добродетелям более глубокого порядка: бережливости,

рациональному подходу к решению проблем, сосредоточенности на сегодняшнем дне, которая побуждает человека к творческому и деятельному освоению окружающего мира. И эти характеристики, надо сказать, в первую очередь относятся к предпринимателю и владельцу капитала, а не к работнику, чей труд он покупает.

Говорить о духе капитализма как наборе характеристик, присущих предпринимателям, действительно имеет смысл, и особенно когда речь идет об обществах, находящихся на ранней стадии экономического развития. Лучше всего этот смысл понятен специалистам, исследовавшим экономическое развитие доиндустриальных обществ на практике: они знают, что когда у членов общества отсутствуют черты «современного» сознания, самые теоретически выверенные стабилизационные планы Международного валютного фонда не дадут ожидаемого эффекта¹². Ведь во многих доиндустриальных обществах вовсе не является само собой разумеющимся, что бизнесмен придет на деловую встречу вовремя, что прибыль будет вложена в дело, а не растрачена семьей и друзьями и что фонды, выделенные государством на развитие инфраструктуры, не будут прикарманены ответственными чиновниками.

Способность к упорному труду, бережливость, рационализм, новаторство, готовность идти на риск — все это добродетели предпринимательства, которые присущи отдельному человеку, и какой-нибудь Робинзон Крузо на своем необитаемом острове

84

вполне мог бы их практиковать. Однако наряду с ними существуют другие добродетели, принципиально общественного свойства: честность, надежность, взаимная поддержка, чувство долга перед окружающими. И если «Протестантская этика» посвящена главным образом первым, то вторые были рассмотрены Вебером в куда менее известной своей работе: «Протестантские секты и дух капитализма»¹³. В ней он доказывает, что еще одним важным последствием протестантизма — точнее, сектантского протестантизма, существующего в некоторых частях Англии и Германии и на всей территории США, — стала исключительная способность его приверженцев образовывать новые сплоченные коллективы.

В рамках сектантских конфессий — баптистской, методистской, квакерской — возникали мелкие прочные группы, члены которых были связаны между собой приверженностью к общим ценностям, таким как честность и готовность к служению. Поскольку деловые отношения в значительной мере зависят от доверия, сплоченность стала для сектантов главной опорой в их коммерческих предприятиях. Во время путешествия по Соединенным Штатам Вебер отметил, что многие коммерсанты представлялись ему как последователи той или иной христианской конфессии — это должно было зарекомендовать их как людей честных и заслуживающих доверия:

Как-то, проезжая на поезде по одной из тогдашних индейских территорий, автор этих строк между прочим заметил сидящему рядом торговцу «похоронным скобяным товаром» (то есть металлическими буквами для надгробий), что его удивляет, насколько сильное влияние до сих пор

85

церковь оказывает на умы американцев. На это торговец заметил: «Сэр, что до меня, каждый может верить или не верить, как ему заблагорассудится. Но если я встречу фермера или коммерсанта, который вообще не принадлежит ни к какой церкви, я не доверю ему товара и на пятьдесят центов. С какой стати он будет мне их возвращать, если ни во что не верит?»¹⁴

Вебер также констатировал, что любая небольшая сектантская община представляет собой естественную сеть человеческих контактов, и благодаря ей предприниматели способны нанимать служащих, подыскивать клиентов, находить заимодавцев и т. д. Именно потому, что протестантские церкви были добровольными объединениями, а не институтами, освященными традицией, их члены были более глубоко привержены своим религиозным ценностям и общности, связующей их друг с другом.

Значение сектантской формы протестантизма и для спонтанной социализированности его приверженцев, и для экономической жизни в целом можно проследить на примере разницы, существующей между Канадой и США. Хотя большинство американцев затруднились бы обозначить какие-то серьезные социальные отличия между ними и их северными соседями (канадцы, надо сказать, скорее бы справились с этой задачей), в некоторых случаях просто бросается в глаза, насколько неодинаковая общественная атмосфера царит в этих двух странах. В Канаде действуют две централизованные церкви (одна католическая и одна протестантская), которые в прошлом пользовались ощутимой поддержкой государства, и,

несмотря на многочисленные сходства между ней и Соединенными Штатами, местное

86

общество всегда гораздо больше американского напоминало общество какой-нибудь европейской страны, где существует официальная религия. Многие наблюдатели не раз замечали, что канадское предпринимательство менее активно, чем американское, и даже Фридрих Энгельс, с его репутацией экономического детерминиста, после визита в Канаду написал: «Кажется, будто снова попал в Европу... Именно здесь понимаешь, как необходим лихорадочно-спекулятивный дух американцев для быстрого развития новой страны»¹⁵. Сеймур Мартин Липсет свидетельствует, что, по статистическим показателям, характерное отличие между англоговорящей частью Канады и Соединенными Штатами в их подходе к экономике отражает такое же отличие между протестантами и католиками в пределах самой Канады: канадцы меньше любят рисковать, держат меньше средств в акциях, предпочитают общее гуманитарное образование практической подготовке в сфере бизнеса и куда реже, чем американцы, пользуются заимствованиями¹⁶. Несмотря на то что в чем-то этот контраст объясняется структурными различиями между экономиками двух стран, Липсет склонен видеть главное его объяснение в сектантской природе американского протестантизма.

Спонтанная социализированность принципиально важна для экономики потому, что практически все виды хозяйственной деятельности подразумевают не индивидуальное, а коллективное участие людей. Прежде чем богатство будет накоплено, людям нужно научиться работать сообща, и чтобы в этом процессе произошли какие-то существенные сдвиги, ему должна предшествовать эволюция новых форм организации. По привычке увязывая экономический прогресс с технологическим развитием, мы забыва-

87

ем, что после промышленного переворота организационные новшества стали играть в нем не менее, а, может быть, даже более важную роль. Историки экономики Дуглас Норт и Роберт Томас формулируют это со всей прямотой: «Эффективная организация хозяйственной деятельности является ключом к росту; именно развитием эффективной экономической организации в Западной Европе Запад в целом был обязан своим подъемом»¹⁷.

Конечно, развитие межконтинентальной торговли в XV веке не состоялось бы без изобретения нового типа больших купеческих судов, способных плавать вдали от прибрежных вод. Однако не в меньшей степени она была обязана и изобретению акционерных компаний, которые дали возможность отдельным людям объединять свои капиталы и делить риск, сопряженный с финансированием заокеанских экспедиций. Распространение железных дорог по всей территории США в середине XIX века потребовало наличия крупных, иерархически организованных компаний с рассредоточенным по всей стране аппаратом управления. Единственной формой хозяйствования, существовавшей до этого, была компания во владении и управлении одной семьи. Но семейные предприятия не могли обеспечить не только четкого расписания движения поездов, но даже исключить возможность столкновения их на одном пути — результатом какового положения дел в 1841 году стала знаменитая катастрофа на линии «Массачусетс—Нью-Йорк»¹⁸. В начале XX века Генри Форд впервые открыл перспективу массового производства, однажды поставив каркас автомобиля на конвейерную ленту и разделив процесс его сборки на множество простых и раз за разом воспроизводимых шагов. Теперь изготовление сложно устроен-

88

ного механизма, каким являлся автомобиль, уже не нуждалось в квалифицированном труде — его могли взять на себя рабочие, практически не имеющие ни специальной подготовки, ни опыта. Напротив, сравнительно недавно компания «Toyota» заняла ведущие позиции на мировом автомобильном рынке как раз благодаря тому, что частично демонтировала на своих заводах фабричную систему Форда и доверила работникам низового звена большую ответственность за сборочный процесс. Сегодня, в 1990-х, экономика США переживает широкомасштабные изменения, проходящие под лозунгом «разукрупнения» и «реструктуризации»: корпорации обнаруживают, что способны производить тот же объем продукции с меньшими затратами рабочей силы, причем не в силу технологических нововведений, а в силу реорганизации трудовых отношений.

В отличие от трудовой этики и связанных с ней индивидуальных предпринимательских добродетелей, широко освещаемых в соответствующей литературе, добродетели социальные, т. е. те, что создают условия для спонтанной социализированности и новаторства в сфере организации, с точки зрения их влияния на экономическую жизнь до

сих пор изучались и мало, и фрагментарно¹⁹. Несмотря на это, можно найти немало убедительных подтверждений той гипотезы, что трудовая этика и прочие индивидуальные добродетели имеют добродетели социальные своей предпосылкой — ибо именно в обществе с высоким уровнем солидарности процветают сплоченные коллективы (семья, школа, работа), которые являются наиболее благоприятной средой для их развития.

Если принять широко распространенную предпосылку экономистов, объединение людей в группы

89

не связано с этическими навыками и является естественным следствием закрепления в обществе таких институтов, как права собственности и коммерческое законодательство. Узнать, так ли это, мы можем, только сравнив уровни спонтанной социализированности в разных культурных группах — по возможности ориентируясь на сходство их экономических институтов и внешних условий развития.

ГЛАВА 6. ИСКУССТВО АССОЦИАЦИИ ПО ВСЕМУ СВЕТУ

Экономическое устройство любой страны может рассказать много интересного о ее культуре. В обществах с традиционно крепкой семьей и относительно низким уровнем доверия между людьми, не связанными кровными узами, преобладающим типом бизнеса является небольшое семейное предприятие. Наоборот, общества, в жизни которых активную роль играют частные некоммерческие организации — такие, как школы, больницы, церкви, благотворительные союзы, — чаще всего имеют столь же активный негосударственный сектор экономики с предприятиями, построенными на внесемейном принципе.

Расхожее мнение гласит, что если Япония — пример коллективистски и государственно ориентированного «коммунитаристского» общества, то США — пример индивидуалистического. Раз за разом в литературе по конкурентоспособности всплывает тема Соединенных Штатов как страны, которая живет по заветам классического английского либерализма и в которой люди, занятые реализацией своих личных целей, неохотно идут на сотрудничество в рамках каких бы то ни было больших групп. Действительно, *такая* Америка просто при-

91

звана играть роль антипода Японии с точки зрения социализированности.

Однако если сравнить экономические структуры Японии и США, то обнаружится целый ряд общих черт. В обеих странах преобладают крупные корпорации, лишь изредка принадлежащие государству или субсидируемые им. В обеих странах семейные предприятия начали трансформироваться в профессионально организованные и управляемые корпорации на относительно раннем этапе развития — в США в начале 1830-х годов, в Японии в последние десятилетия XIX века. Хотя и в США, и в Японии опорой некоторых важных отраслей экономики по-прежнему является мелкий и в основном семейный бизнес, все-таки подавляющее большинство населения работает в крупных акционерных компаниях открытого типа, находящихся в собственности множества людей. Экономические структуры этих стран гораздо больше схожи между собой, чем любая из них с экономической структурой Тайваня или Гонконга, с одной стороны, и Франции, Италии или Испании — с другой.

Если Япония и США представляют собой диаметрально противоположные модели сообществ, то почему тогда их экономические структуры схожи между собой и отличаются от всех других индустриальных стран, находящихся на сопоставимом уровне развития? Ответ на этот вопрос заключается в том, что диаметрально противоположность Японии и США — миф: и в Америке индивидуализм играет далеко не главную роль, как думает большинство, и в Японии государство не столь могущественно. Сочинения по конкурентоспособности, с их центральной темой противостояния промышленной политики и свободного рынка, просто упускают из внимания

92

ключевой фактор развития крепкой экономики и динамичного общества.

Рассмотрим Соединенные Штаты Америки. Хотя обычно сами американцы характеризуют себя как индивидуалистов, большинство серьезных исследователей-обществоведов отмечали в прошлом, что в истории США важную роль играли многочисленные коммунальные структуры, чьей прочности американское гражданское общество всегда было обязано своей устойчивостью и способностью к адаптации. На фоне других стран Запада США выделяются наличием в стране разветвленной сети добровольных

организаций: церквей, профессиональных ассоциаций, благотворительных учреждений, школ, больниц и университетов, не говоря уже об экономике с ее сильным частным сектором. Эта сложная общественная жизнь была впервые зафиксирована французским путешественником Алексисом де Токвилем во время его визита в страну в 30-х годах XIX века¹. Посетивший США уже в конце века, то же самое явление констатировал немецкий социолог Макс Вебер: «В прошлом, да и сейчас, признаком именно американской демократии было то, что она являла собой не случайное скопление отдельных людей, а жизнедеятельный комплекс добровольных — пусть и ревностно оберегающих свою автономию — объединений»².

Верно, что у американцев существует долгая антигосударственническая традиция, — об этом свидетельствуют и меньший по сравнению почти со всеми странами Европы размер госсектора экономики³, и результаты опросов общественного мнения, согласно которым жители страны выражают значительно меньше уверенности в действиях правительства и значительно больше недоверия ему, чем в ос-

93

тальных промышленно развитых обществах⁴. Однако предубежденность против правительства совсем не то же самое, что враждебность к обществу. Отрицательно настроенные по отношению к государственному регулированию, налогообложению, собственности на средства производства и всегда подозревающие власти в неспособности управлять, американцы до удивления легко идут на сотрудничество в рамках компаний, добровольных ассоциаций, церквей, университетов, СМИ и т. д. Утверждающие, что чувствуют сильное недоверие к «большому правительству», они прекрасно умеют создавать и поддерживать жизнедеятельность крупных и сплоченных *частных* структур. Именно американцы первыми изобрели форму современной иерархической (а позже и многонациональной) корпорации и именно они, отреагировав на новые условия, породили гигантские профсоюзы.

Американцы по-прежнему не расстаются со своей привычкой объединяться в добровольные организации, но за последние несколько десятилетий она много в чем утратила свое влияние. Семья, представляющая собой наименьшую, базовую форму человеческого единства, с 1960-х, когда начало резко расти число разводов и родителей-одиночек, переживает заметный упадок. В том же стабильном упадке пребывают и другие традиционные формы объединений: соседские общины, церковные приходы, рабочие коллективы. Одновременно произошел гигантский скачок общего уровня недоверия, который выражается во все более настороженном отношении американцев друг другу, вызванном ростом преступности, а также во все более частом использовании такого средства разрешения спорных ситуаций, как гражданские иски. В последние годы госу-

94

дарство, в основном в виде судебной власти, поддержало значительное расширение сферы прав личности, что сузило возможности различных групп общества устанавливать стандарты поведения для своих членов. Таким образом, сегодня Соединенные Штаты представляют собой весьма противоречивую картину: с одной стороны, общество живет за счет накопленного в прошлом социального капитала, обеспечивающего ему насыщенную и динамичную общественную жизнь, а с другой — страдает от крайних проявлений недоверия и индивидуализма, ведущих к взаимной изоляции его членов. В потенциальной форме подобный асоциальный индивидуализм существовал в Америке всегда, но на протяжении всей ее истории он сдерживался мощным противовесом ее общественного инстинкта⁵.

Расхожие оценки, согласно которым Америка является обществом сугубо индивидуалистическим, формируют искаженное представление не только о ней. Япония тоже далеко не то идеальное воплощение государственничества и коммунитаризма, каким ее обычно рисуют, несмотря на то, что среди подчеркивающих исключительную роль государства в ее развитии — такие видные ученые, как историк экономики Александр Гершенкрон и японист Чал-мерс Джонсон⁶.

Как и в утверждении о преобладающем индивидуализме американцев, в утверждении о преобладающем этатизме японцев есть доля истины, но, подобно американскому случаю, эта оценка опять упускает из виду один принципиальный аспект японской общественной жизни. С тем, что значение государства в Японии несоизмеримо больше значения государства в США, бессмысленно спорить: такое положение дел сохранялось на протяжении мно-

95

гих столетий их истории. В Японии получить место в правительственном аппарате

является главным стремлением способного и амбициозного молодого человека, и в достижении этой цели ему приходится соперничать со многими другими. Не только куда чаще, чем в Америке, государство здесь позволяет себе вмешиваться в жизнь общества и хозяйственную деятельность, но и само общество, от корпораций до простых граждан, относится к решениям правительства с гораздо большим почтением. С 1868 года, то есть с начала Реставрации Мэйдзи, государство играло ключевую роль и в экономическом развитии страны — оно взяло на себя управление кредитами, защиту местного производителя от иностранной конкуренции, даже финансирование научных исследований и разработок. Во всем мире знают о том, что мозговым центром послевоенного японского «экономического чуда» стала именно правительственная структура: Министерство международной торговли и промышленности (ММТП). Правительство Соединенных Штатов, напротив, никогда не проводило какой-то специальной промышленной политики⁷. Американцы традиционно враждебны к чиновничеству и свято верят, что все, сделанное правительством, частный сектор был бы способен сделать лучше.

Но по сравнению с такими этатистскими обществами, как Франция, Мексика или Бразилия (не говоря о социалистических странах вроде бывшего Советского Союза или Китая), в Японии непосредственное присутствие государства в экономике всегда было ограниченным. Более того, японское государство было куда менее активно, чем в других быстроразвивающихся азиатских странах, в частности на Тайване (где государственные предприятия

96

выпускают до трети валового внутреннего продукта) и в Корее (где государство сыграло важнейшую роль в создании конгломератов по японскому образцу)⁸. Прямое участие правительства в экономической жизни Японии по-прежнему остается сравнительно скромным: уже на протяжении многих лет японский показатель доли госсектора в ВВП является самым низким среди стран — членов Организации экономического сотрудничества и развития, он даже ниже, чем у Соединенных Штатов⁹.

Конечно же, отнюдь не о прямом правительственном вмешательстве говорят те, кто считает экономическое развитие Японии результатом в первую очередь государственных усилий. Они имеют в виду тесное и комплексное взаимодействие, налаженное государством с национальным крупным бизнесом, — взаимодействие, отраженное в известном шутовском названии страны: «Japan, Incorporated». Не имеющее даже отдаленного аналога в практике США сращивание государственных организаций и частных компаний иногда заходит в Японии настолько далеко, что отличить государственное от частного становится довольно сложно. Другой общеизвестный факт состоит в том, что в японской экономике работает особый фактор национализма, отсутствующий на Западе: когда японский менеджер идет на службу, он старается не только для себя, своей семьи и своей фирмы — он трудится во славу великого японского народа¹⁰.

Поскольку плотное сотрудничество правительства и бизнеса, а также националистический настрой японцев почти не дают провести границу между публичной и частной сферой в японском обществе, многие сделали поспешный вывод, что такой границы не существует, и это настороженное непо-

97

нимание лишь только усиливается впечатлением от японского образа жизни, таинственного для любого постороннего. Тем не менее следует сказать, что главные несущие силы экономического развития Японии — и довоенные *дзайбацу* (гигантские промышленные конгломераты), и послевоенные многонациональные корпорации, объединенные в сети *кейрецу*, и часто недооцениваемый, но до удивления активный второй ярус японской экономики, с его бесчисленными мелкими предприятиями, — все они на протяжении своей истории (за исключением двух первых десятилетий Мэйдзи) являлись элементами частного сектора". Накопление капитала, технологическое обновление, эволюция организации труда — эти необходимые условия для создания современного хозяйства были обеспечены именно силами японских предпринимателей, которые, правда, не считали свои интересы расходящимися с государственными. Суммируя свои исследования истории японской экономики и конкретно ранних этапов индустриализации страны, Уильям Локвуд констатирует: «Все предшествующие замечания <...> ставят под сомнение тот тезис, что — даже в случае Японии — государство могло быть "главной составляющей экономического развития", а правительственный чиновник — играть роль "главного действующего лица". <...> Энергия, способности и амбиции, на самом деле двигавшие процесс японской индустриализации, были слишком рассредоточены в обществе

и слишком неодинаковы, чтобы их можно было описать подобной сжатой формулировкой»¹². Факты свидетельствуют, что в послевоенный период интересы частного сектора и государства все чаще противоречили друг другу, и экономический подъем происходил скорее вопреки, чем благодаря усилиям

98

ММТП. В любом случае, рассматривая японский частный сектор как продолжение государственного, мы попросту закрываем глаза на такую типическую черту японского общества, как способность к самоорганизации.

Как и в США, в Японии существует жизнеспособная и разветвленная сеть добровольных организаций. Многие из них — так называемые группы *иемото* — сосредоточивают свою деятельность вокруг какого-либо традиционного искусства или ремесла: театра Кабуки, икебаны или классической чайной церемонии. Наподобие семьи, эти группы имеют иерархическое устройство с системой прочных вертикальных связей между мастером и учениками, однако они не основаны на родстве и имеют добровольный характер. Широко распространены в японском обществе и не имеют аналогов в Китае также и организации типа *иемото*: выходящие далеко за пределы традиционного искусства, они объединяются по религиозному, политическому и профессиональному признаку. Также в отличие от китайцев, но походя в этом на американцев, японцы по традиции стараются казаться очень набожными¹³. Они принадлежат к отдельным буддистским, синтоистским и даже христианским церквям и храмам и поддерживают своими пожертвованиями многочисленные религиозные общины. И этот сектантский характер японской религиозной жизни тоже больше напоминает не китайскую ситуацию, а американскую: в истории страны оставило свой след огромное множество монахов и проповедников, основывавших новые религиозные культы и часто конфликтовавших с властями и друг с другом. Наконец, Япония — единственная азиатская страна с влиятельной системой частных университетов, в числе кото-

99

рых и такие прославленные, как Васеда, Кейо, София и Досиса; подобно американским университетам в Гарварде, Йеле или Стэнфорде, они тоже были основаны либо состоятельными бизнесменами, либо религиозными организациями.

Таким образом, более точной характеристикой японской культуры была бы не «государственническая», а «коммунитаристская»¹⁴. Послевоенное поколение японцев в своем большинстве относится к государству с должным уважением, однако прежде всего они — остающиеся на работе сверхурочно или жертвующие выходными с семьей — эмоционально привязаны к своему месту службы: к *частным* корпорациям, предприятиям и университетам. До Второй мировой действительно был период, когда государство служило главным объектом преданности японцев и когда национальные интересы, которым они надеялись послужить, стояли для них на первом месте. Но с поражением в войне такого рода националистические настроения были в значительной мере дискредитированы, став уделом узкой группы крайне правых.

Сообщества, преданность которым так характерна для японцев, в целом более крепки и сплоченны, чем в США, и японское государство, безусловно, куда более вездесуще, чем американское. Однако Японию и США роднит то, что их общества способны стихийно создавать прочные объединения «среднего звена» — то есть где-то в промежутке между семьей и государством. Насколько важно для общества иметь такую способность, делается очевидным при сравнении Соединенных Штатов и Японии с другими странами, прежде всего социалистическими, католическими и странами китайской культуры.

100

Возможно, одним из самых деструктивных последствий социализма, как он на деле осуществлялся в Советском Союзе и странах Восточной Европы, было практически полное разрушение гражданского общества — разрушение, воздвигшее серьезные барьеры на пути возникновения как рыночной экономики, так и стабильной демократии. Ленинское государство сознательно стремилось к ликвидации всех потенциальных соперников своей власти и сумело подчинить себе почти все: от «командных высот» национальной экономики до бесчисленных крестьянских хозяйств, мелких предприятий, союзов, церквей, газет, добровольных организаций и т. д., вплоть до самой семьи.

Надо сказать, что не во всех социалистических странах торжество тоталитаризма имело одинаковые последствия. Наиболее основательной ломке гражданское общество подверглось, пожалуй, в Советском Союзе. До большевистского переворота существовавшее в России гражданское общество, учитывая столетия абсолютистского гнета, и без того не

было слишком сильным. Но и то, что существовало — незначительный частный сектор и социальные структуры вроде крестьянской общины («мира»), — после революции было вырвано с корнем. К концу 1930-х, времени абсолютной консолидации власти в руках Сталина, Советский Союз пришел с «отсутствующей серединой», то есть острым дефицитом крепких, сплоченных и устойчивых объединений в промежутке между государством и семьей: государство было как никогда мощным, население представляло собой массу разобщенных людей и семей, но между ними не было практически никаких социальных групп. По иронии судьбы, воплощение доктрины, которая объявила своей целью искоренение

101

человеческого эгоизма, привело к тому, что люди стали *более* эгоистичны. Не раз отмечалось, что советские евреи, эмигрировавшие в Израиль, были настроены куда более материалистично и куда менее озабочены проблемами общества, чем евреи, приехавшие из буржуазных стран. Практически все граждане Советского Союза усвоили довольно циническое отношение к проявлению энтузиазма в общественных делах, и это неудивительно, если вспомнить, скажем, как государство принуждало их к «добровольному» труду по выходным под лозунгом помощи кубинскому или вьетнамскому народу или ради какой-нибудь другой подобной цели.

Но социалистический лагерь не был единственной частью света, где отсутствовали сильные объединения «среднего звена». Для многих католических государств — Франции, Испании, Италии и стран Латинской Америки — также было характерно «седлообразное» распределение организаций: крепкие семьи, мощное государство и почти ничего между ними. Католические общества резко отличаются от социалистических в очень многих важных аспектах, прежде всего культивируемым уважением к семье, однако в большинстве из них, как и в социалистических обществах, существует сравнительный недостаток объединений, заполняющих нишу между семьей и крупными централизованными структурами, а конкретно — церковью и государством.

Скажем, литература, посвященная Франции, достаточно давно обращает внимание на отсутствие в стране внесемейных и негосударственных коммунальных организаций. Достаточно вспомнить характеристику, данную еще Токвилем в «Старом порядке и Революции»: «Когда разразилась Революция, на большей части территории Франции было бы невоз-

102

можно сыскать и десятка человек, привыкших постоянно действовать сообща и самим заботиться о своей защите, не обращаясь за помощью к центральной администрации». По мнению Токвиля, эта особенность французов весьма невыгодно отличала их от американцев, с их привычкой к заключению между собой разнообразных союзов¹⁵. Аналогично, для описания социальных отношений в послевоенной крестьянской общине на юге Италии, Эдвард Бэнфилд, в своей книге «Моральные основы отсталого общества», прибегнул к такому необычному термину, как «аморальный фамилизм». По свидетельству Бэнфилда, социальные узы и моральные обязательства между людьми в этой общине действовали лишь на уровне семьи — человек, переставая доверять себе подобным за ее пределами, не чувствовал ответственности перед какими-либо более крупными группами общества, в том числе перед соседями, жителями деревни, церковью, нацией¹⁶. Этот вердикт в значительной мере, и главным образом в отношении южной части страны, был подтвержден позже Робертом Патнэмом, другим исследователем гражданских традиций Италии. Для Испании, согласно Лоуренсу Харрису, также долгое время были характерны чрезмерный индивидуализм, «узость сферы доверия и центральное, причем обычно в ущерб остальному обществу, положение семьи»¹⁷.

«Отсутствующая середина» между семьей и государством характерна не только для этих католических культур. В китайских обществах — на Тайване, в Гонконге, Сингапуре, в самой КНР — она выражена даже сильнее. Как мы увидим в следующих главах, фамилизм является сущностью китайского конфуцианства. Это учение способствует невероятному укреплению семейных связей, поскольку для

103

него целью этического воспитания человека является внушение ему высшей ценности семьи по отношению ко всякой другой людской общности. Поэтому неудивительно, что китайская семья отличается от японской гораздо большей влиятельностью и сплоченностью. И точно так же, как в католических обществах, прочность семьи влечет за собой неустойчивость любых отношений между людьми, которые не состоят в родстве между

собой: в китайской культуре человек, выходя за пределы семьи, склонен относиться к себе подобным с недоверием. Таким образом, распределение организаций в китайских обществах — таких, как Тайвань или Гонконг — мало чем отличается от французского. Поразительно одинакова и экономическая структура китайских и католических стран: компании, которые в них преобладают, находятся во владении и управлении одной семьи, а потому обычно имеют небольшой размер и неохотно идут на введение профессионального управления — это означало бы зависимость от людей, находящихся вне круга семьи и по определению не пользующихся доверием. Таким образом, безликая корпоративная форма организации, которая требуется бизнесу для поддержания крупного масштаба, усваивается в этих обществах очень медленно. Семейные компании нередко весьма мобильны и прибыльны, но они с трудом институционализируются в более долговечные предприятия, которые не зависели бы от здоровья и компетенции членов семьи-основательницы.

Как в случае католических стран, так и в случае китайских, ответственность за существование крупных субъектов хозяйствования в значительной мере ложится на государство и иностранные инвестиции. Во Франции и Италии госсектор по традиции явля-

104
ется самым большим в Европе. В Китайской Народной Республике практически все крупные компании — наследие эпохи ортодоксального коммунизма — принадлежат государству, но немало крупных промышленных предприятий, в основном оборонных, находится в государственной собственности и на Тайване. Наоборот, в Гонконге, где британские власти проводят последовательную политику невмешательства в экономику, существует относительно небольшое число очень крупных корпораций.

В отношении распределения социальных групп между японской и китайской культурами существует немалая разница. Конечно, и Япония, и Китай — конфуцианские общества, имеющие множество общих культурных черт, и японец с китайцем скорее почувствуют себя дома в странах друг друга, нежели в Европе или в Соединенных Штатах. Однако различия между этими странами не менее многочисленны, и они проявляются во всех аспектах их общественной жизни. На фоне Китая и католических государств, с их слабыми организациями среднего звена, лишь отчетливее становится сходство, имеющееся между Японией и США. И не случайно, что именно в США, Японии и Германии впервые появились крупные, рационально устроенные и профессионально управляемые корпорации современного типа. В культуре каждой из этих стран было что-то, что позволило бизнесу достаточно быстро выйти за пределы семьи и начать создавать коллективы, не основанные на кровной связи их членов. Как мы увидим, они оказались способны на это благодаря тому, что в их обществах существовала высокая степень доверия, не зависящего от родственного статуса, — доверия, ставшего прочным фундаментом их общественного капитала.

ЧАСТЬ II. ОБЩЕСТВА С НИЗКИМ УРОВНЕМ ДОВЕРИЯ И ПАРАДОКС СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

ГЛАВА 7. ПУТИ И ПЕРЕПУТЬЯ СОЦИАЛИЗИРОВАННОСТИ

Во время президентской кампании 1992 года вице-президент США Дэн Куэйл выступил с резкой критикой позиции демократов по вопросу о семейных ценностях. Он утверждал, что левое крыло культурной элиты сделало все, чтобы посредством телевизионных персонажей вроде Мерфи Браун создать вокруг такого явления, как мать-одиночка, благожелательный ореол. Семейная жизнь внезапно сделалась предметом политических баталий: левые обвиняли республиканцев в узколобой гомофобии и враждебности по отношению к матерям-одиночкам, правые же настаивали на том, что феминизм, права сексуальных меньшинств и государственное соцобеспечение немало поспособствовали катастрофическому упадку традиционно крепкой и стабильной американской семьи.

После того как улеглись предвыборные страсти, стало ясно, что у американской семьи и впрямь существуют серьезные проблемы, и впоследствии президент-демократ Билл Клинтон посвятил этому не одно свое выступление. Во всех промышленно развитых странах нуклеарные (т. е. состоящие из родителей и несовершеннолетних детей) семьи стали распадаться начиная с конца

108

1960-х годов, и именно это время было периодом драматической трансформации американского общества¹. К середине 1990-х доля неполных семей среди белого населения достигла почти 30% — уровня, зафиксированного в 1960-х Дэниелом Патриком Мойниганом в афро-американском сообществе. И хотя этот показатель вызвал серьезное беспокойство Мойнигана уже тогда, сегодня в негритянских кварталах американских городов он уже превышает 70%. Подробная документация Бюро переписи США свидетельствует о том, что вместе с ростом числа неполных семей в 1970—1980-х годах наблюдался существенный рост бедности и связанных с ней разнообразных социальных патологий². Противоположная ситуация наблюдалась в целом ряде иммигрантских групп: они выгодно выделялись на фоне остальных, поскольку сумели сохранить крепкую семейную организацию, характерную для их культур, и эта организация еще не подверглась пагубному влиянию разобщающих тенденций в жизни страны³. Сейчас в США в целом роль семьи, как действенного института социализации, оценивается сугубо положительно, и повсеместно признается, что эту ее функцию не могут взять на себя ни более широкие общественные группы, ни, тем более, правительственные программы.

Если отвлечься от текущих американских дебатов о семейных ценностях, мы обнаружим парадоксальное явление: семья способствует экономическому росту далеко не всегда, и обществоведы прошлого не так уж и ошибались, включая крепкую семью в число сдерживающих факторов экономического развития. Кое-где — например, в Китае или некоторых районах Италии — семья значит куда больше, чем другие культурно укорененные формы человеческой

109

ассоциации, и данное обстоятельство оказывает решающее воздействие на экономическую жизнь этих обществ. Как показало недавно начавшееся ускоренное развитие экономики Италии и стран китайской культуры, если остальные культурные ценности, что называется, в надлежащем порядке, семейственность сама по себе не является барьером ни для индустриализации, ни для быстрого роста. Однако семейственность влияет на *характер* этого роста, а именно — на доступные формы производственной организации и на то, в каких отраслях мирового хозяйства страна сможет занять свою нишу. Фамилистические общества испытывают серьезные трудности при создании крупных экономических институтов, а это, в свою очередь, ограничивает возможность выбора сферы деятельности на глобальном рынке.

Существуют три главных пути проявления социализированности: первый основан на семье и родстве, второй — на добровольных ассоциациях внеродственного типа (школах, клубах, профессиональных организациях), третьим путем является государство. Каждому пути соответствует свой тип организации хозяйственной деятельности: семейный бизнес, корпорация с профессиональной системой управления и предприятие, находящееся либо во владении государства, либо им финансируемое. История свидетельствует, что первый и

третий пути тесно связаны между собой: культуры, в которых базовой формой социализированности является семья, с большим трудом создают крупные и устойчивые экономические структуры и, следовательно, нуждаются для этого в деятельном участии государства. И наоборот, культуры, благоприятствующие существованию добровольных объединений, способны создавать круп-

110

ные экономические организации спонтанно и могут позволить себе обойтись без государственной поддержки.

Во второй части мы рассмотрим четыре общества — китайское, итальянское, французское и корейское, — в которых центральная роль принадлежит семье, а добровольные ассоциации являются сравнительно слабыми. В третьей части речь пойдет о двух других — японском и немецком, — в которых внеродственные ассоциации многочисленны и прочны.

Практически любая экономическая организация начинается как семейное дело, то есть как предприятие, которым владеют и управляют родственники. Стало быть, базовая единица социальной общности служит и базовой единицей хозяйственной деятельности: труд распределяется между супругами, детьми, а также прочей близкой и — в зависимости от типа культуры — отдаленной родней⁴. Семейные предприятия в виде крестьянских хозяйств существовали повсюду, причем не только в доиндустриальных аграрных обществах, но и в более современных, в частности в Англии и США, и именно их усилиями был осуществлен первый промышленный переворот.

В экономически развитых обществах новые фирмы также обычно начинаются как небольшие семейные предприятия, и обезличенную корпоративную структуру они приобретают лишь впоследствии. Поскольку в основе их сплоченности лежит некая доэкономическая социальная общность, система моральных и эмоциональных взаимосвязей, семейные предприятия способны успешно работать даже в отсутствие коммерческого права и стабильного института прав собственности.

111

Однако семейное дело — это лишь первый шаг на пути развития экономических организаций. Надо сказать, что некоторые общества сумели выйти за пределы семейного типа социализированности довольно рано. Уже начиная с XVI столетия в Англии и Голландии существовали законодательные уложения, дававшие возможность распределять функции владения между членами таких крупных объединений, как товарищества собственников, акционерные компании или партнерства с ограниченной ответственностью. Помимо того, что подобные организации позволяли их участникам получать прибыль от своих вложений, сама правовая система создавала возможность для людей, не связанных родственными отношениями, заниматься предпринимательством сообща. Контрактное законодательство, оговаривавшее соответствующие обязательства и взыскания, смогло сыграть роль доверия в сфере, где оно естественным образом отсутствовало. Особенно способствовала дальнейшему укрупнению бизнеса и его выходу за пределы семейных предприятий структура акционерной компании, которая позволяла сосредоточивать в одних руках деньги многих вкладчиков.

Историки экономического развития, в том числе Дуглас Норт и Роберт Томас, утверждают, что создание стабильной системы прав собственности явилось решающей предпосылкой индустриализации⁵. В некоторых странах, например в Соединенных Штатах, система прав собственности установилась довольно рано, и большинство семейных предприятий в стране имели статус юридического лица. Однако в других местах, например в Китае, где права собственности почти не были ничем обеспечены, семейные предприятия вырастали до значительных размеров и без законодательной поддержки.

112

Хотя появление таких юридических форм, как акционерная компания или товарищество с ограниченной ответственностью, позволяло посторонним людям сотрудничать в деловой сфере, оно отнюдь не всегда автоматически приводило к этому результату и тем более не означало мгновенного вымирания семейных предприятий. Очень часто семейные предприятия, номинально имевшие подобную юридическую форму и находящиеся под защитой законов о частной собственности, предпочитали в остальных моментах действовать по старинке. Практически все американские компании оставались семейными предприятиями вплоть до 1830-х годов, несмотря на существование довольно хорошо развитой системы коммерческого права и зарождающегося фондового рынка. Предприятия, продолжающие находиться во владении одной семьи, вообще способны разрастаться до

невероятно больших размеров, иметь штат в несколько десятков тысяч человек и использовать самые современные технологии. К их числу по-прежнему относятся многие современные крупные корпорации, например, такая хорошо знакомая американским потребителям компания, как «Campbell Soup»⁶.

Однако по мере того, как дело расширяется, а штат растет, сил одной семьи начинает не хватать. Первые сбои дает именно семейное управление: сколь бы многочисленными, одаренными и образованными ни были члены одной семьи, их — сыновей, дочерей, супругов, братьев, сестер — все равно слишком мало, и в какой-то момент они уже не способны полностью контролировать стремительно разрастающееся предприятие. Семейное владение более жизнеспособно, однако рано или поздно развитие бизнеса потребует таких капиталовложений, которые ни одной семье не под силу. И тогда тотальный

113

семейный контроль начинает ослабляться: сперва заимствованиями — банки-кредиторы получают ограниченное право голоса при принятии решений, — а потом открытием подписки на акции. К этому моменту семья часто уже либо сама отходит от управления компанией, либо отстраняется от него скупившими контрольные доли сторонними инвесторами. Иногда распад семьи происходит сам собой, из-за ревности, ссор или некомпетентности, — именно такая судьба постигла бесчисленные ирландские бары, итальянские рестораны и китайские прачечные.

На этом этапе перед семьей встает решающий выбор: попытаться сохранить контроль над своим предприятием, а значит, скорее всего, смириться с перспективой остаться в нише мелкого или среднего бизнеса, или же отказаться от этого и стать, по сути, пассивными акционерами. Если выбор делается в пользу второй альтернативы, семейное дело сменяется современной организацией корпоративного типа. На место владельцев-основателей приходят профессиональные управленцы, отбираемые не по признаку родства, а на основании их компетентности в том или ином аспекте бизнеса. Предприятие институализируется и начинает жить собственной жизнью, не зависящей от того или иного конкретного человека. Обычная для семьи беспорядочная система принятия решений уступает место формальному типу администрирования с четко распределенными властными полномочиями. Взамен непосредственного подчинения хозяину устанавливается иерархия менеджеров среднего звена, призванная оградить высшее руководство от перегруженности поступающей снизу информацией. Наконец, по мере дальнейшего укрупнения предприятия, возрастающая сложность управления им требует децентрали-

114

зации механизма принятия решений по подразделениям, которые в глазах топ-менеджмента получают статус самостоятельных центров, отвечающих за свою доходность⁷.

Корпоративная форма организации появилась лишь в XIX столетии, сначала в Соединенных Штатах и чуть позже — в Германии. Однако в американской экономике она стала доминирующей уже в первые десятилетия XX века. Классическое описание развития «управленчества» (managerialism) в деловой жизни США было дано Адольфом Берлом и Гарднером Минсом в их книге «Современная корпорация и частная собственность», опубликованной в 1932 году. Они отмечали, что с появлением новой, корпоративной формы организации связь между функциями владения и управления стала разрушаться, и это открывало возможность возникновения конфликта интересов между собственниками и профессиональными менеджерами⁸. Историк бизнеса Альфред Чендлер в подробностях зафиксировал становление современной многофилиальной иерархической корпорации, причем как в США, так и в других странах⁹. Многие известные представители корпоративного мира современной Америки — «Du Pont», «Eastman Kodak», «Sears», «Pitney Bowes», «Kellogg» — в XIX веке начинались как небольшие семейные предприятия.

В течение многих десятилетий обществоведы были убеждены, что между семейными предприятиями, зависевшими в своей работе от традиционных моральных обязательств, и современными обезличенными и профессионально управляемыми корпорациями, опирающимися на контрактное право и легальную систему прав собственности, лежал некий естественный путь развития. Как следствие, многие

115

из них уверяли, что излишнее упорство любого общества в сохранении семейных связей в ущерб другим социальным отношениям — установка, получившая название «фамилизм», — вредит его экономическому развитию. Макс Вебер в своей книге «Религия Китая» доказывал, что установившийся в рамках прочной китайской семьи чрезмерно ограничительный характер взаимозависимости между ее членами — то, что он назвал

«цепями кровного родства», — препятствует усвоению китайцами общечеловеческих ценностей и развитию обезличенных социальных связей, необходимых для современной организации деловой жизни.

На Западе многие исследователи были уверены, что ослабление семейной сплоченности является предпосылкой экономического прогресса. Следующая цитата, взятая из одной стандартной работы на тему промышленного развития и типичная для представителей раннепослевоенной концепции модернизации, иллюстрирует эту точку зрения на разрушение расширенной семьи:

[Расширенная семья] обеспечивает своих членов пищей и кровом независимо от личного вклада каждого, поэтому неимущие и обездоленные в одинаковой мере охватываются своеобразной системой «социального обеспечения». Предполагается, что работающие члены трудятся на благо всех, и личные накопления не приветствуются. Поведение и карьера (в том числе брак) членов семьи находятся под пристальным вниманием старших. Преданность и обязательства по отношению к семье превыше преданности и обязательств по отношению к кому бы то ни было еще. Таким образом, расширенная семья обычно

116

распыляет инициативу отдельного человека, связана она с работой, сбережением или вложением денег¹⁰.

Не только западные социологи и специалисты по вопросам управления выносили столь отрицательную оценку роли семьи в хозяйственной жизни. Этой точкой зрения руководствовались и китайские коммунисты, когда, надеясь ослабить хватку традиционной китайской семьи, пытались поощрять в гражданах другие формы преданности — коммуне, партии, государству в целом¹¹.

Хотя фамилизм и назывался препятствием экономическому развитию, социологи склонялись к той мысли, что он обречен утратить свое влияние в результате социально-экономических перемен. Также было широко распространено убеждение, что в «до-современных» аграрных обществах расширенная семья была нормой, но индустриализация заставила ее смениться семьей нуклеарной. Хотя в эпоху, предшествующую промышленной революции, в разных культурах существовало огромное множество форм семейной организации, по единодушному мнению большинства, эти различия со временем будут все более размываться и в конечном счете форма нуклеарной семьи, уже сейчас доминирующая в Северной Америке и Европе, будет доминировать во всех культурах.

Совсем недавно мнение о единственном пути экономического развития, по которому должны пройти все страны в ходе своей модернизации, стало распространено гораздо меньше. Так, историк экономики Александр Гершенкрон констатировал, что модель сравнительно поздней модернизации Японии и Германии существенно отличается от более ранней

117

(осуществленной, к примеру, в Англии и Соединенных Штатах), ибо теперь в стимулировании развития активнейшую роль играло государство¹². Если рассмотреть эволюцию корпоративной формы организации, то крупная, вертикально интегрированная компания, описанная Чендлером, не является единственным способом решения проблемы масштаба. Альтернативой ей стала японская система *кейрецу*, носящая скорее сетевой, нежели иерархический характер и таким образом добивающаяся одинакового с «вертикальной» корпорацией экономического эффекта масштаба, сохраняя более гибкое устройство. Более того, развитая страна может иметь экономику, в которой по-прежнему доминирует семейный бизнес, примером чему служат Италия и Тайвань. Ремесленные традиции сосуществуют здесь с оснащенными по последнему слову техники крупными предприятиями, а мелкосерийное производство — с массовым¹³.

Недавние исследования по истории семьи показали, что эволюционная теория поступательного и неуклонного развития «современной» семьи от расширенной ее формы к нуклеарной не вполне корректна. Историки показали, что нуклеарная семья была гораздо шире распространена в доиндустриальных обществах, чем считалось раньше, а кое-где расширенные родственные группы сначала распадались, но потом, в ходе индустриализации, вновь восстанавливались¹⁴. С точки зрения культуры наиболее важно здесь то, что причинно-следственная связь оказалась двусторонней: если экономические перемены повлияли на природу семьи, то семейная структура, в свою очередь, повлияла на природу индустриализации. Как мы увидим в дальнейшем, экономические системы Японии и Китая весьма различны, и

118

в конечном счете эти различия упираются в исторически сложившуюся разницу между семейными структурами их обществ.

В Соединенных Штатах за последние годы резкая оценка семьи как препятствия развитию была существенно смягчена, и на смену ей — как показала полемика о семейных ценностях, начатая Дэном Куэйлом, — пришел более позитивный взгляд на роль семейной жизни в экономическом благосостоянии. Как теперь стало понятно, теоретики модернизации, писавшие в 1950-х или 1960-х годах, ошибались, предполагая, что дезинтеграция родственной структуры должна закончиться на стадии нуклеарной семьи, устойчивость и сплоченность которой они не ставили под сомнение. Оказалось, что нуклеарные семьи с пугающей быстротой стали распадаться и уступать место неполным семьям, и это уже имело гораздо менее благоприятные последствия для благосостояния, чем распад расширенных семей в предыдущие годы.

Таким образом, влияние семейных ценностей на экономическую жизнь весьма сложно и противоречиво: в одних обществах семья может быть слишком сильна, чтобы позволить перейти к современным формам организации хозяйственной деятельности, в других же — слишком слаба, чтобы справиться даже со своей основной задачей, социализацией. Как столь противоположные тенденции могут существовать одновременно, объясняется в следующих главах.

ГЛАВА 8. ГОРСТЬ ПЕСКА

Компания «Wang Laboratories» (Лоуэлл, штат Массачусетс) начиналась как небольшой семейный бизнес. К 1984 году прибыли этой компании-производителя компьютерного оборудования составили 2,28 млрд долларов, а численность ее персонала в одно время достигла 24800 человек — что делало ее одним из крупнейших работодателей в районе Бостона¹. Ан Ванг, основавший «Лаборатории» в 1951 году, родился в Шанхае и эмигрировал в США в двадцатипятилетнем возрасте. «Wang Laboratories» впервые прославилась в конце 1950-х, а уже для следующего поколения американцев история ее успеха в области высоких технологий стала одной из самых громких легенд. Когда в середине 1980-х Ан Ванг решил отойти от дел, он захотел, чтобы следующим главой компании стал его сын Фред, американец по рождению. В результате Фред Ванг получил повышение «через голову» нескольких заслуженных топ-менеджеров, в числе которых был Джон Каннингем — человек, считавшийся большинством персонала главным кандидатом на роль преемника Ванга-старшего. Неприкрытое покровительство, оказанное Вангом своему отпрыску, было крайне отрицательно вос-

120

принято американцами в руководящем звене компании и заставило их в скором времени покинуть ее².

Последовавший затем крах компании «Wang Laboratories» ошеломил даже крайне изменчивый рынок компьютерной техники. Первый раз компания заявила о своей убыточности уже через год после того, как Фред Ванг взял бразды правления в свои руки. За четыре следующих года капитализация компании упала на 90%, а в 1992 году она оказалась на грани банкротства. В конечном счете старшему Вангу пришлось признать, что его сын — никудышный менеджер, и отстранить его от дел. Вопрос о том, доживет ли эта так хорошо знакомая всем американцам китайская торговая марка до конца 1990-х, остается открытым.

Хотя история с компанией «Wang Laboratories» произошла и не в Китае, она раскрывает одну фундаментальную особенность китайского бизнеса. Несмотря на продолжавшееся последние двадцать лет бурное развитие китайской индустрии по всему миру, несмотря на современное лицо многих китайских компаний, в целом китайская деловая жизнь по-прежнему базируется на родственных связях. Новые предприятия опираются на социальный капитал, накопленный китайской семьей, но она же создает серьезные трудности в плане их дальнейшего укрупнения и институализации.

Крах «Wang Laboratories» иллюстрирует также и другую особенность китайской культуры. Некоторые исследователи отмечают, что многие проблемы, возникшие у компании после того, как Фред Ванг встал у ее руля, были прямым результатом стиля управления его отца. Ан Ванг был авторитарным руководителем и не хотел ни с кем делить власть: в 1972 году, когда штат компании насчитыв-

121

вал уже 2 тысячи сотрудников, 136 находились в его личном подчинении³. Будучи человеком достаточно энергичным, он умел заставить работать эту типично китайскую

централизованную систему, и во многих отношениях такая политика способствовала укреплению духа корпоративной солидарности. Однако подобной структуре чрезвычайно трудно придать форму института, который оставался бы жизнеспособным после ухода основателя, и крах «Лабораторий» это продемонстрировал. Далее мы убедимся, что этот стиль управления характерен для всех китайских предприятий и истоки его лежат глубоко в структуре китайской семьи.

Китайцы представляют собой самую большую в мире расовую, языковую и культурную группу. География китайских сообществ обширна: это и все еще коммунистическая Китайская Народная Республика, и островные анклавы в Юго-Восточной Азии, и такие промышленно развитые демократические страны, как США, Канада и Великобритания.

Несмотря на различия в политических системах, можно говорить об относительной однородности китайской хозяйственной культуры. В самом чистом виде она воплощена на Тайване, в Гонконге и Сингапуре, где китайцы являются национальным большинством и где государство не осуществляет идеологическое руководство экономическим развитием, как это происходит в КНР. Однако те же культурные особенности можно обнаружить и в относительно малочисленных китайских диаспорах Малайзии, Таиланда, Индонезии и Филиппин, и те же черты проявились в открытой, частной экономике, зародившейся в Народной Республике в конце 1970-х в результате реформ, проведенных Дэн Сяопином. Наконец, как показывает история компании «Wang

122

Laboratories», они сохраняются даже в Соединенных Штатах, несмотря на более высокую, чем в Юго-Восточной Азии, степень ассимиляции с доминирующей культурой. Тот факт, что одна и та же модель экономического поведения воспроизводит себя везде, где правительство позволяет китайской общине вести деловую жизнь по собственному усмотрению, свидетельствует о том, что в каком-то смысле эта модель есть естественное порождение самой китайской культуры.

Первая особенность, которую необходимо отметить, говоря о промышленной структуре Тайваня, Гонконга и Сингапура, это небольшой размер предприятий⁴. На Западе, в Японии и в Корее экономическое развитие осуществлялось путем увеличения скорее размера компаний, чем их числа. Совершенно противоположное явление можно наблюдать в странах китайской культуры. К примеру, на Тайване из 44 054 частных производственных предприятий, существовавших там в 1971 году, 68% имели небольшой размер, а 23% классифицировались как средние, со штатом до 50 сотрудников⁵. Количество таких фирм выросло за период 1966—1976 гг. на 150%, в то время как среднестатистический размер частных предприятий (по количеству занятых) вырос на 29%. В Корее, которая старалась идти по пути Японии и Соединенных Штатов, ситуация была прямо противоположной: количество производственных предприятий выросло за тот же период времени лишь на 10%, а штат сотрудников одного предприятия в среднем вырос на 176%⁶. Хотя на Тайване и существует несколько крупных частных компаний, их размер ничтожен на фоне огромных корейских корпораций, и эту разницу невозможно объяснить с точки зрения уровня развития, поскольку Тайвань

123

всегда ненамного опережал Корею. «Formosa Plastics», крупнейшая частная тайваньская компания на 1983 год, имела годовой объем продаж в 1,6 млрд долларов и штат сотрудников из 31 211 человек; в корейских конгломератах «Hyundai» и «Samsung» на тот момент объем продаж составлял 8 и 5,9 млрд долларов, а персонал — 137 000 и 97 384 человек соответственно. В 1976 году среднестатистическая корейская фирма была вдвое больше среднестатистической тайваньской⁷.

Небольшой размер фирм, пожалуй, еще больше характерен для экономики Гонконга с его общеизвестно высококонкурентным рынком и огромным числом мелких фирм. Среднестатистический размер гонконгской фирмы со временем даже уменьшился: в 1947 году в Гонконге 47 356 человек трудились в 951 компании, то есть в среднем по 49,3 человека на компанию, а в 1984-м в 48 992 компаниях были заняты 904 709 человек, то есть уже по 18,4 человека на компанию⁸. Даже в промышленной зоне Квантун, которая создавалась специально для поощрения крупных фирм, примерно 72% предприятий имели в штате менее 50 человек, и лишь 7% — более 200⁹. Это сокращение размеров компаний отчасти было обязано тому, что в 1980-х китайская провинция Гуандун была открыта для гонконгского бизнеса: ввиду дешевизны рабочей силы многие крупные производства были перенесены на материк. С другой стороны, существовало и обратное движение: капиталы, вложенные в гонконгскую экономику Китая, послужили для создания там нескольких

крупных корпораций. Данные по другим островным китайским сообществам демонстрируют ту же картину. К примеру, на Филиппинах активы китайских компаний составляли лишь одну треть от активов некитайских¹⁰. Со-

124

гласно исследованию, проведенному журналом «Fortune», в 1990 году из 150 крупнейших корпораций Тихоокеанского бассейна лишь одна — тайваньская государственная нефтяная компания — была китайской¹¹.

Небольшой размер промышленных предприятий Тайваня связан с другой уникальной особенностью экономического развития этой территории: большинство производств находится в промышленных зонах, вынесенных за городскую черту. С середины 1960-х более половины занятых в тайваньской промышленности работали за пределами семи городов и девяти крупнейших населенных пунктов¹². Немало предприятий занимались своего рода кустарным промыслом, и их основной рабочей силой были люди, посвящавшие часть времени сельскому хозяйству, — явление, характерное и для КНР времен деколлективизации. Почти все эти предприятия финансировались из личных сбережений, их штат состоял из членов семьи, а продукцией, которую они выпускали, были преимущественно низкотехнологичные пластмассы, бумажные изделия и т. п.¹³

На Тайване всегда существовали и крупные государственные компании, особенно в нефтехимической, судостроительной, сталелитейной, алюминиевой, а в последнее время в полупроводниковой и аэрокосмической отраслях. Некоторые из этих компаний были основаны в период японской колонизации и перешли под контроль Националистической партии после того, как она захватила власть в 1949 году. По утверждению Элис Эмсен, роль госсектора во многих областях тайваньского развития остается недооцененной, а между тем ключевую роль на раннем этапе индустриализации острова играли именно государственные фирмы¹⁴. Однако эти фирмы всегда

125

были самой статичной частью тайваньской экономики, и постепенно их доля в ВВП становилась все меньше. Многие из них были убыточными и поддерживались государством исключительно из соображений национальной безопасности или потому, что государственная собственность была единственным возможным в этом обществе способом развивать крупные компании¹⁵. Но впечатляющий экономический рост Тайваня, начавшийся в 1950-х, был стимулирован именно частным сектором и теми мелкими предприятиями, которые составляли основную его часть.

У китайцев, как и в остальных азиатских обществах, кроме самостоятельного предприятия существовал и другой тип организации хозяйственной деятельности — тип, который можно обозначить собирательным термином «сетевая организация»¹⁶. Самые знаменитые структуры этого типа — японские *кейрецу* (до Второй мировой войны известные как *дзайбацу*), например, «Sumitomo» и «Mitsubishi»: альянсы компаний, часто под крылом одного банка, члены которых связаны перекрестным держанием акций и предпочитают вступать в экономические отношения прежде всего друг с другом. Корейский вариант сетевых организаций известен как *чэболь*, и в числе наиболее известных из них — «Samsung» и «Hyundai». Подобные сетевые организации достигают того же масштаба экономического эффекта, что и ведущие западные фирмы, однако более свободная форма дает им большую независимость, нежели та, что доступна, к примеру, вертикально интегрированной американской корпорации.

На Тайване также существуют сетевые организации, однако они имеют важные отличия. В первую очередь, они значительно меньше японских или ко-

126

рейских аналогов; если в среднем 6 крупнейших японских *кейрецу* состоят из 31 фирмы¹⁷, а 6 корейских *чэболь* — из 11, то среднестатистическая тайваньская сетевая организация объединяет 7 компаний. Меньше и средний размер участников таких групп, и их роль в экономике Тайваня в целом. Если японские и корейские сетевые организации объединяют самые крупные и самые передовые компании своих стран, то удельный вес тайваньских групп в национальном хозяйстве относительно невелик: из 500 крупнейших производственных предприятий Тайваня в них входят только 40%¹⁸. Эти сетевые организации, в отличие от японских *кейрецу*, не сосредоточены вокруг банка или другого финансового института. Большинство тайваньских фирм работает с несколькими банками, которые к тому же в основном принадлежат государству¹⁹. Наконец, сами отношения между членами организации носят несколько иной характер: чаще всего их связующим элементом является семья. В этом отношении они гораздо больше похожи на корейские *чэболь*,

структура которых тоже преимущественно семейная, чем на японские *кейрецу*, с их системой перекрестного держания и свободным выпуском акций²⁰.

Причина мелкомасштабности бизнеса в китайских обществах заключается в том, что практически все фирмы частного сектора находятся в семейном владении и управлении²¹. Точную статистику по собственности найти довольно трудно, однако все свидетельствует о том, что подавляющее большинство мелких компаний, доминирующих в экономике Гонконга, Тайваня и Сингапура, принадлежит отдельным семьям²². По многим причинам крупные корпорации с иерархической структурой, профессиональным управлением и акционерным капиталом, которые на

127

протяжении многих лет являются основной организационной формой в Японии и Соединенных Штатах, в странах китайской культуры отсутствуют.

Это вовсе не значит, что в КНР, на Тайване, в Гонконге или Сингапуре отсутствуют крупные предприятия или профессиональные руководители. Всемирная судоходная компания Гонконга, принадлежавшая покойному Ю-кон Бао, в свое время была самой крупной в Азии и имела представительства по всему миру²³. Гигантская империя Ли Ка-шин, также базирующаяся в Гонконге, содержит большой штат профессиональных менеджеров. На Тайване можно насчитать более десятка семей с миллиардным состоянием, контролирующим крупные компании, и столько же найдется в Гонконге. 54% ценных бумаг гонконгского фондового рынка контролируются десятью семейными группами (из них 7 китайских, 1 — еврейско-английская и 2 — английские)²⁴.

Со стороны похожие на современные корпорации, с многочисленными филиалами во всем мире — в Сан-Франциско, Нью-Йорке, Лондоне, эти крупные компании остаются в руках семей, а их местные представительства зачастую возглавляет брат, кузен или зять остающегося в Гонконге или Тайбэе основателя²⁵. Разделение функций собственности и управления на самом верхнем уровне происходило здесь значительно медленнее, чем в Японии или Соединенных Штатах. Ли Ка-шин передал свою империю двум старшим сыновьям, закончившим Стэнфорд. Что касается империи Бао, она еще при жизни основателя управлялась в основном его четырьмя зятьями, а незадолго до его смерти ветви семьи разделили компанию между собой²⁶.

Тот факт, что многие из этих крупных предприятий выставляют свои акции в свободную продажу,

128

не обязательно означает, что семья теряет над ними контроль. Обычно доля собственности членов семьи не падает ниже 35—40% — то есть величины, гарантирующей им решающее право голоса в административных вопросах²⁷. Еще чаще большой пакет акций принадлежит банку или финансовому институту, который находится под контролем все той же семьи²⁸. При таком распределении собственности бывает трудно понять, что на самом деле власть по-прежнему в одних руках.

Семейный бизнес не является уникальной чертой китайских обществ; практически все западные компании изначально принадлежали семьям и только впоследствии приобрели корпоративную форму. Однако в истории китайской индустриализации (и это особенно очевидно на примере компании «Wang Laboratories») поражает то, *с какой великой трудностью китайские предприятия переходят от семейного управления к профессиональному* — то есть делают шаг, который необходим для институализации компании и продолжения ее деятельности вне зависимости от того, сколько проживут основатель и его потомки.

Неохота, с которой китайский бизнес переходит к профессиональному управлению, связана с ролью семьи в китайском обществе²⁹. Большинство китайцев склонно доверять только тем людям, с которыми они связаны родственными отношениями, и наоборот — не доверять посторонним³⁰. Гордон Реддинг, занимавшийся исследованиями деловой жизни Гонконга, так писал об этом явлении:

Главное в этом мире — доверять семье и только семье; своим друзьям и знакомым можно доверять только до той степени, до которой взаимная зависимость между ними и вами получила

129

подтверждение. Что касается остальных, на их добрые намерения полагаться нельзя. Вы вправе ожидать от них вежливости и соблюдения общественных приличий, но помимо этого вы можете быть уверены, что они — как и вы сами — прежде всего будут заботиться о своих, то есть семейных, интересах. Для китайцев более чем для кого бы то ни было еще

характерна ситуация, при которой понимание собственных мотивов заставляет держать под подозрением чужие³¹.

Доверие только по отношению к членам семьи и ни к кому за ее пределами не позволяет людям, не связанным узами родства, объединяться в группы или организации, включая и экономические. Одним из наиболее характерных отличий китайского общества от японского является то, что первому чужд коллективизм. Эта особенность получила прекрасное выражение в словах Лин Ю-тана, сравнившего японское общество с гранитной глыбой, а традиционное китайское общество — с горстью песка, в которой каждая песчинка — отдельная семья³². Именно поэтому в глазах западных наблюдателей китайское общество временами кажется таким индивидуалистическим.

В экономической жизни традиционного Китая не существует фигуры, сравнимой по своему общественному значению с японским *банто* — профессиональным управляющим, которого семейное предприятие приглашает со стороны³³. Труд посторонних часто бывает необходим даже небольшой семейной компании, однако в китайских обществах члены семьи, которые владеют и управляют ею, держат наемных работников от себя на расстоянии. В отличие от Японии, в Китае у людей не принято воспринимать предприятие, на котором они работают, как

130

своеобразный заменитель семьи. Нанятые со стороны не любят трудиться ради чужих им людей и стремятся не закрепиться на всю жизнь в одной компании, а скорее освободиться и основать собственное дело³⁴. Сравнительные исследования в области управления показали, что китайские руководители сохраняют большую общественную дистанцию со своими подчиненными³⁵. Когда японский менеджер отдыхает со своими подчиненными после работы, это сопровождается спонтанным чувством равноправного товарищества, которое в китайском культурном контексте практически отсутствует. Корпоративные мероприятия в японском духе — когда начальство и рядовые сотрудники токийской или нагойской фирмы на несколько дней отправляются в оплаченную фирмой поездку на курорт или за город — так же чужды в китайском мире, как и в западном. В Гонконге или Тайбэе подобные мероприятия устраиваются только для членов семьи или просто родственников³⁶. Наемные менеджеры в китайских компаниях не владеют большими пакетами акций и зачастую страдают от недостатка открытости со стороны своих начальников. Более того, в продвижении по службе они тоже часто упираются в невидимое препятствие — предпочтение, которое оказывается при назначении на ключевые посты членам семьи руководителя.

Другими словами, проблема семейственности, которую Вебер и другие исследователи считали существенным препятствием для модернизации, не исчезла из экономической жизни китайских обществ, несмотря на значительный рост последних лет. Эта традиция так укоренена отчасти потому, что в Китае семейным ценностям придается больше значения, чем в других культурах, а отчасти потому, что китайцы научились прибегать ко всевозможным ухищ-

131

рениям, иногда позволяющим ее обойти. Так, основатели многих крупных современных китайских компаний пытаются решить проблему некомпетентности своих отпрысков, отправляя их учиться в инженерные или бизнес-школы Стэнфорда, Йеля и МТИ. Существует и другая альтернатива — выдать замуж свою дочь таким образом, чтобы среди членов семьи оказался человек с административными дарованиями. Семейные обязательства действуют и в противоположном направлении: можно привести много примеров того, как сыновья, получившие медицинское или научное образование в Америке, вызывались домой, чтобы возглавить семейное дело. Однако все эти тактические уловки действительны лишь до некоторого предела, особенно когда рост предприятия непропорционален росту семьи.

Сильное влияние семейных ценностей приводит китайских потребителей к некоторым странным дилеммам, которые в других культурах не возникают. Вот, например, какие особенности имеет процесс похода по магазинам в Гонконге:

Предполагается, что продавец должен предложить своему родственнику низкую цену, но также предполагается, что родственник продавца не должен слишком торговаться. <...> Одна пожилая женщина изо всех сил избегала делать покупки в магазине сына своей сестры, поскольку считала себя обязанной купить что-нибудь, если уж зашла в магазин. Если она планировала подобрать что-нибудь голубого цвета, а в магазине были только красные вещи, ей так или иначе приходилось делать покупку. Поэтому она предпочитала ходить в другие магазины, где она могла со всей дотошностью подойти к выбору того, что нужно именно ей,

уйти, если в данном мага-

132

зине для нее не нашлось ничего подходящего, и начать бойко торговаться, если нашлось³⁷.

Стойкое недоверие к посторонним людям и предпочтительное отношение к семейному управлению в китайских обществах привели к особой модели эволюционного развития китайских предприятий, которое обычно имеет три стадии³⁸. На первом этапе фирма основывается предпринимателем, обычно влиятельным патриархом, который назначает своих родственников на ключевые руководящие посты и авторитарно управляет компанией. Сплоченность китайской семьи не означает, что в ней нет серьезных противоречий, однако по отношению к окружающим семья выступает единым фронтом, а споры обычно решаются авторитетным мнением основателя. Поскольку многие китайские предприниматели начинают с малого, вся семья работает не покладая рук, пока фирма не достигнет успеха. Хотя предприятие может нанимать служащих со стороны, особого отличия между семейной собственностью и собственностью фирмы не существует.

Пока компанией руководит первое поколение, даже если она процветает и вырастает до значительных размеров, семья не предпринимает никаких попыток перейти к современной системе управления с формальным разделением труда, управленческой иерархией и децентрализованной, многофилиальной формой организации. Компания остается сплоченной централизованной системой, все отделы которой отчетываются непосредственно перед основателем³⁹. Зачастую китайский стиль управления называют «персоналистским», поскольку основанием для принятия решений по персоналу здесь служит не объективный критерий, а личные отношения на-

133

чальника со своим подчиненными, даже если они не члены семьи⁴⁰.

Вторая стадия эволюции семейной фирмы — конечно, если фирма преуспевает, — наступает после смерти основателя. Принцип равного распределения наследства между наследниками мужского пола глубоко укоренен в китайской культуре, и поэтому сыновья основателя имеют равные доли в семейной фирме⁴¹. Несмотря на существование значительного давления на наследников с целью заинтересовать и вовлечь их в семейное дело, далеко не каждый из них проявляет к этому склонность. Как и в других культурах, давление с целью подчинить своей воле иногда приводит к бунту, и известно много историй о том, как сыновья, которых отправили учиться в экономические школы Соединенных Штатов и Канады, решили посвятить свою жизнь искусству или чему-то другому, столь же далекому от бизнес-мира их отцов. Сотрудничеству же между наследниками, которые заинтересованы в продолжении дела отца, препятствует их потенциальное соперничество. Хотя каждый из них имеет равную долю в бизнесе, не все они равно компетентны или равно заинтересованы. У компании больше шансов выжить, если только один из сыновей берет контроль в свои руки и становится новым центром организационной структуры предприятия. В противном случае власть распределяется между братьями. Частым результатом этого являются споры, улаживать которые приходится формальным, прописанным в контрактах разграничением полномочий. Если ответственность не удастся согласованно поделить, наследники могут начать борьбу за контроль над фирмой, которая иногда приводит к распаду компании.

Третья стадия начинается, когда контроль над компанией переходит в руки внуков основателя.

134

Предприятия, которым удалось просуществовать столько времени, обычно продолжают дробиться дальше. Поскольку сыновья, как правило, имеют не одинаковое число детей, доли внуков могут существенно варьироваться. В случае успешного бизнеса дети растут в очень благополучных условиях. В отличие от основателя фирмы, они воспринимают свое благосостояние как что-то естественное и, как правило, не готовы идти на большие жертвы для поддержания конкурентоспособности компании, а иногда вообще предпочитают заняться чем-то другим.

Постепенный упадок предпринимательского таланта от первого к третьему поколению, разумеется, не является уникальной особенностью китайской культуры. Это явление характерно для семейного бизнеса во всех обществах и имеет название «феномен Будденброков». По ирландскому выражению, характеризующему взлет и падение семейного предприятия, в бизнесе существуют «три доморощенных поколения». В Соединенных Штатах, по данным Управления по делам малого бизнеса, 80% всех фирм принадлежит

семьям, и из них только треть продолжает существовать во втором поколении⁴². Подобный упадок пережили многие из крупных деловых семей Америки — Дюпоны, Рокфеллеры, Карнеги. Дети и внуки основателей часто делали выдающуюся карьеру в других областях — в политике или искусстве (например, Нельсон или Джей Рокфеллер), но им редко удавалось превзойти своих предков на ниве предпринимательской деятельности.

Однако важное различие между китайским и американским семейным бизнесом заключается в том, что очень немногим китайским компаниям удается институционализироваться к третьему поколению. Американское семейное предприятие прихо-

135

дит к профессиональному управлению очень быстро — особенно после смерти основателя фирмы, — и поэтому уже к третьему поколению руководство компанией полностью переходит в руки профессионалов. Внуки могут по-прежнему оставаться основными держателями акций, однако лишь немногие из них принимают деятельное участие в управлении компанией.

Напротив, присущее китайской культуре стойкое недоверие к чужакам обычно препятствует институционализации компании. Семья скорее предпочтет разделение компании на отдельные фирмы или даже полный крах, чем передаст управление в руки профессиональных менеджеров. В этом отношении показателен пример одного из первых успешных предпринимателей императорского Китая — Шэнь Чжуан-хуэя. Вместо того чтобы вложить прибыль в дело, он пустил 60% своего состояния на поддержку сыновей и внуков, в результате чего оно было растрчено практически сразу после его смерти⁴³. Несомненно, нам необходимо учитывать политические обстоятельства того времени, однако этот пример показателен в том смысле, что капитал, достаточный для основания империи, аналогичной японской «Sumitomo», был пущен по ветру благодаря тому, какую роль в китайском сознании играет семья.

Именно трудности, с которыми сталкивается институционализация китайского бизнеса, и принцип равного раздела наследства объясняют тот факт, почему в китайской экономике по-прежнему преобладают мелкие компании. Эти факторы оказывают влияние и на индустриальную структуру в целом: новые компании постоянно образуются, развиваются, набирают вес, а потом сходят со сцены. В Соединенных Штатах, Западной Европе и Японии многие отрасли экономики (особенно капиталоемкие) име-

136

ют олигополистическую форму организации, т. е. представлены небольшим количеством крупных фирм, которые и делят между собой тот или иной рынок. Совершенно противоположное можно сказать о Тайване, Гонконге и Сингапуре, экономики которых отвечают неоклассическому идеалу свободного соревнования и состоят из сотен и даже тысяч крохотных фирм, ведущих непрекращающуюся борьбу за выживание. Если японская экономика, из-за преобладания в ней картелей, кажется антиконкурентной, то мозаичная структура китайской экономики делает ее, пожалуй, конкурентной сверх всякой меры.

Другим следствием относительно малых размеров китайских фирм является отсутствие китайских торговых марок⁴⁴. Когда в конце XIX века в Соединенных Штатах и Европе значительно выросло количество потребительских товаров, продаваемых в фирменной упаковке, — табачных, пищевых, одежды и т. д. — это стало результатом интеграции производителей, стремившихся взять под контроль новые массовые рынки, которые открывались для их продуктов. Торговые марки в принципе могут создаваться только компаниями, которые в состоянии пользоваться экономическим эффектом масштаба в области сбыта — такие компании должны быть достаточно крупными и достаточно долговечными, чтобы зарекомендовать себя с точки зрения качества и узнаваемости своего товара. «Kodak», «Pitney-Bowes», «Courtney's» и «Sears» — все это торговые марки, которые существовали уже в XIX веке; японские «Sanyo», «Panasonic» или «Shiseido» появились позднее, но и они были созданы крупными и стабильными корпорациями. В китайском деловом мире, наоборот, существует крайне мало торговых марок. Единственная знакомая боль-

137

шинству американцев — «Wang», но это исключение лишь подтверждает правило. Китайские компании, производящие текстиль в Гонконге и на Тайване, продают его в Америке под марками «Spaulding», «Lacoste», «Adidas», «Nike» и «Arnold Palmer», но крайне редко учреждают марки сами. Причины этого уже должны быть понятны, если учесть особенности эволюции китайских семейных фирм. Из-за их нежелания осваивать

профессиональное управление они останавливаются в развитии, особенно на незнакомых заокеанских рынках, где требуются маркетинговые навыки местных обитателей. Маленьким китайским семейным фирмам трудно вырасти до того уровня, на котором они смогли бы производить узнаваемый массовый продукт, и лишь некоторые из них живут достаточно долго, чтобы заслужить репутацию у потребителей. В результате китайские фирмы, в отличие от крупных японских корпораций, вместо того, чтобы самим наладить сеть сбыта, ищут для этого западных бизнес-партнеров. Это оказывается очень удобным для западных компаний, поскольку существует меньше шансов, что китайская компания последует примеру японской и захочет доминировать в том или ином секторе маркетинга⁴⁵. В другом варианте организацию сбыта берут на себя китайцы, живущие в Америке и знающие американскую культуру, — как, например, в случае с линией одежды «Bugle Boy».

Тенденция китайских фирм к сохранению своих небольших размеров и семейной структуры не всегда оказывается столь уж непродуктивной и кое-где может даже обернуться преимуществом. Лучше всего они отличились в сравнительно трудоемких секторах и в секторах с быстро меняющимися, сложно сегментированными и оттого мелкими рынками: в производстве текстиля и одежды, в торговле, в по-

138

ставке леса и других строительных материалов, в изготовлении комплектующих для ПК и их сборке, в производстве изделий из кожи и металла, мебели, товаров из пластмасс, игрушек, бумаги, а также в банковском деле. Маленькая, управляемая семьей фирма обладает большой свободой деятельности и способна к быстрой смене курса. На фоне крупной, иерархически организованной японской компании, с ее медлительной системой достижения консенсуса при принятии решений, мелкий китайский бизнес гораздо лучше приспособлен к изменчивости требований рынка. Хуже китайские фирмы работают в секторах повышенной капиталоемкости или тех, где прибыль от масштаба велика в силу сложности производственного процесса: в полупроводниковом, аэрокосмическом, автомобилестроительном, нефтехимическом и т. п. Частные тайваньские компании никогда не смогут тягаться с «Intel» и «Motorola» в производстве микропроцессоров последнего поколения — в то время как «Hitachi» и «NEC» в принципе на это способны⁴⁶. Вместе с тем, они чрезвычайно конкурентоспособны на конечной стадии производства компьютеров — на стадии, когда бесчисленные ПК сходят с линий небольших сборочных цехов.

Для китайских обществ существуют три пути преодоления их неспособности к созданию крупных корпораций. Первый — это сетевые организации. Китайские компании могут достигать эффекта, эквивалентного эффекту масштаба, если посредством семейных или личных связей соединяют маленькие фирмы между собой. Сегодня во всем регионе Тихоокеанского бассейна существует огромное количество сетей китайских фирм, которые постоянно разветвляются и пересекаются друг с другом. Большая часть идущего сейчас широким ходом строительства

139

оранжерейных плантаций в китайских провинциях Фуцзянь и Гуаньдун ведется базирующимися в Гонконге семейными сетями, которые распространяются на соседние территории КНР. Семьи важны и для сетевых организаций, а не только для отдельных фирм — хотя, возможно, и не в той мере. Многие такие структуры пользуются преимуществом родственных связей и за пределами семьи, в частности это относится к крупным клановым объединениям Южного Китая. (С другой стороны, некоторые сети вовсе не основываются на родстве, а только на личном доверии и контакте.)

Второй метод развития крупномасштабного производства — прямые иностранные инвестиции. Китайцы всегда настроенно относились к возможности существенного присутствия иностранцев в своей экономике. На Тайване и в КНР эта практика строго регламентировалась.

Третья возможность воспользоваться экономическим эффектом масштаба, открытая для китайских обществ, это либо государственная поддержка крупного бизнеса, либо развитие государственного сектора как такового. Раздробленный и высококонкурентный рынок мелких предприятий — не новый феномен для Китая: фактически он является отличительной особенностью его экономической жизни уже многие столетия, причем как в городах, так и в сельской местности. Кроме того, хотя до индустриализации Китай обладал довольно развитым производством и высоким уровнем технологий (имеется в виду, по сравнению с Европой), все эти преимущества относились лишь к государственному сектору. К примеру, рабочее население города Цзиндэчжэнь, центра производства фарфора, составляло сотни тысяч человек, и, по словам историков, каждый пред-

140

мет проходил в процессе изготовления через семьдесят с лишним пар рук. Однако фарфоровое производство всегда было в руках государства, и ни о каких сопоставимых по размеру частных фирмах, занятых в нем, свидетельств не сохранилось⁴⁷. В том же ключе власти Китая в конце правления последней, Циньской династии основали ряд так называемых компаний *кван-ту шань-пан* («под верховным контролем, в частном владении»), в число которых входили соляная монополия и некоторые оружейные предприятия, представлявшие государственный интерес с точки зрения национальной безопасности. В этих случаях власть назначала своего контролера, а право владения продавала частным коммерсантам, которых затем облагала специальной пошлиной⁴⁸. Одержав победу в гражданской войне в 1949 году, китайские коммунисты, руководствуясь марксистской идеологией, немедленно приступили к национализации китайской промышленности, и теперь, по доброй социалистической традиции, у КНР имеется столько гигантских (и чудовищно неэффективных) государственных предприятий, сколько она может себе позволить. Однако тайваньские националисты, унаследовав от японцев несколько крупных государственных компаний, до недавнего времени тоже не спешили их приватизировать. Если Тайвань намерен широко присутствовать на рынке полупроводников и самолетостроения, то для него государственная поддержка производителей в этих областях (через владение или через субсидирование) остается, по-видимому, единственной возможностью.

Поскольку фамилистический характер китайской деловой жизни имеет глубокие корни в китайском культурном наследии, именно в нем нам следует искать объяснение ее уникальных особенностей.

ГЛАВА 9. «ФЕНОМЕН БУЛАЕНБРОКОВ»

Китайские коммунисты пришли к власти в 1949 году с намерением разрушить господство семейных связей в китайском обществе. Они неверно полагали, что традиционная патрилинейная китайская семья была угрозой для экономической модернизации. Однако они также отчетливо сознавали, что в политическом отношении семья — это соперник, ослабляющий влияние идеологии на всю нацию. Именно поэтому был предпринят ряд мер, направленных на разрушение традиционной семьи: принято «современное» семейное законодательство, отменявшее полигамию и гарантирующее права женщин. Кроме того, крестьянские домохозяйства были разрушены во время аграрной коллективизации, семейные предприятия национализированы или экспроприированы иным способом, детей воспитывали с убеждением, что верховный авторитет — это партия, а не семья. Предпринятые для снижения катастрофического уровня рождаемости меры по планированию семьи, которые разрешали родителям иметь только одного ребенка, были, возможно, самой откровенной атакой на традиционное китайское конфуцианство, которое на протяжении тысячелетий призывало к тому, чтобы в семье было много сыновей¹.

142

Однако коммунисты слишком недооценили влияние конфуцианской культуры и китайской семьи, причем последняя после полувека политических потрясений окрепла как никогда. Четкое понимание роли семьи в китайской культуре принципиально важно с точки зрения понимания хозяйственных особенностей китайского общества (так же как и остальных фамилистических обществ мира).

Конфуцианство в куда большей степени, чем буддизм или даосизм, обуславливает характер общественных отношений в Китае на протяжении последних двух с половиной тысячелетий. Это учение содержит ряд этических принципов, которыми должно руководствоваться любое правильно устроенное общество². Подобное общество регулируется не с помощью конституции или системы законов, сформулированных на основе конфуцианства, а посредством его этических принципов, усвоенных каждым в ходе социализации. Эти этические принципы определяют надлежащий характер самых разнообразных общественных отношений, из которых главные пять — это отношения господин — слуга, отец — сын, муж — жена, старший — младший брат и друг — друг.

Много было написано о таком явлении, как «политическое конфуцианство» (термин Ту Вей-Мина), то есть о поддерживаемой конфуцианским учением иерархической системе социальных отношений, центральная роль в которой отводится императору и сословию «благородных», играющему при нем роль централизованного бюрократического аппарата. Предполагалось, что такая политическая структура играет роль «сверхсемьи» для китайцев,

а отношение императора к его народу соответствует отношению отца к детям. Заслуженное продвижение по карьерной лестнице в этой системе было возможным бла-

143

годаря серии императорских экзаменов, позволявшим занять место в чиновничьей иерархии, однако общественным идеалом, к которому стремились кандидаты, был образ ученого, начитанного в конфуцианской литературе. Считалось, что высший человек (*чжун цзы*) — это тот, кто обладает *ли*, способностью всегда действовать в соответствии с подробными и четко прописанными правилами этикета³, — то есть, можно сказать, некто весьма далекий от образа современного предпринимателя. Он стремится к досугу, а не к тяжкому труду, живет на ренту и считает себя хранителем конфуцианских традиций, а не новатором. В традиционном, сословном китайском обществе купец не пользовался большим уважением. Если семья купца становилась богатой, то его сыновья надеялись не продолжить семейное дело, а сдать императорские экзамены и стать чиновниками. Вместо того чтобы вкладывать полученную прибыль в дело, многие купцы предпочитали покупать землю: общественный статус землевладельца был куда более высоким, чем их собственный⁴.

Многие отрицательные оценки экономического влияния конфуцианства, высказанные в первой половине XX века, были связаны с тем, что политические аспекты этой доктрины были сочтены ядром культурной системы в целом. Однако политическое конфуцианство практически исчезло с исторической сцены. Последняя династия китайских императоров была свергнута в 1911 году, а бюрократический аппарат распущен. Несмотря на то что позднее некоторых генералиссимусов и генеральных секретарей сравнивали с императорами, имперская система умерла навсегда и вряд ли когда-нибудь будет возрождена. Социальная стратификация, поддерживаемая политическим конфуцианством, тоже была в

144

основном свернута. Старая классовая структура в КНР была отменена сверху после революции, а на Тайване ее слом стал результатом успешного экономического развития. В других нематериковых китайских сообществах традиционная для Китая политическая система попросту не могла быть принята, поскольку изначально речь шла о сравнительно однородных в социальном отношении этнических группах, состоявших из купцов и мелких предпринимателей⁵. Некоторые китайские общества (например, Сингапур) попытались возродить что-то вроде политического конфуцианства с целью легитимизировать собственную версию «мягкого авторитаризма», однако эти попытки выглядели довольно искусственными.

В любом случае, истинной сущностью китайского конфуцианства никогда не было конфуцианство политическое, а скорее то, что Ту Вей-Мин назвал «конфуцианской личной этикой». Центральное место это учение отводит семье (по-китайски — *цзя*), рассматриваемой как форма социальных отношений, которой должны быть подчинены все остальные формы. Соответственно, обязанность по отношению к семье подавляет все остальные обязанности — перед императором, перед небесами, перед каким угодно другим источником земного или божественного авторитета.

Из пяти основных конфуцианских типов взаимоотношений ключевая роль принадлежит тому, который существует между отцом и сыном, ибо он устанавливает *сяо*, или долг сыновней почтительности, главный нравственный императив согласно Конфуцию⁶. Уважение к родителям поощряется во всех культурах, однако в традиционном Китае оно возведено в чрезвычайную степень. Сыновья обязаны подчиняться воле своих родителей, даже будучи уже

145

взрослыми, содержать их в старости, поклоняться их духу после смерти и продолжать их род, который уходит в глубь веков и поколений. На Западе авторитет отца должен соперничать с множеством других, включая учителей, работодателей, государство, наконец, Бога⁷. В такой стране, как США, восстание против отцовской власти стало практически ритуалом взросления. В традиционном Китае это немыслимо. В конфуцианстве не существует аналога иудеохристианского представления о божественном источнике власти или высшем законе, который способен санкционировать бунт индивида против диктата семьи. В китайском обществе послушание родительской власти в чем-то похоже на выполнение божественной воли, а понятие личной совести, которая может заставить человека вступить с этой властью в противоречие, просто отсутствует.

Центральная роль семьи в традиционной китайской культуре становится очевидной, когда возникает конфликт между преданностью семье и преданностью политической власти

— императору или, если речь идет о КНР, руководителю партии. Конечно, с точки зрения ортодоксального конфуцианства таких конфликтов даже не должно быть, ибо в правильно устроенном обществе все отношения гармоничны. Однако они все-таки возникают и бывают особенно острыми в том случае, если отец совершит преступление и агенты властей приходят за ним. Многие классические китайские драмы повествуют о нравственных мучениях сына, вынужденного выбирать между преданностью государству и преданностью семье, однако в конце концов семья всегда побеждает: сын отца не выдаст. Одна классическая история рассказывает о беседе между Конфуцием и главой соседнего царства. «Царь похвалялся перед Конфуцием:

146

столь добродетельно мое государство, что если отец украл, то сын сообщит властям и о преступлении, и о преступнике. Конфуций отвечал: мое государство куда добродетельнее, ибо сыну никогда в голову не придет так поступить со своим отцом»⁸. Коммунисты справедливо полагали, что авторитет семьи был действительной угрозой их собственному авторитету, и вели долгую борьбу за то, чтобы подчинить семью государству: по их мнению, добродетельный сын — это тот, кто сообщает о преступлении отца властям. Однако, как показала история, попытки коммунистов подточить сплоченность китайской семьи полностью провалились. Именно превосходство семьи над государством, вообще над всяким другим общественным институтом, есть то, что так отличает ортодоксальное китайское конфуцианство от его японского ответвления и что имеет важные следствия для организации хозяйственной жизни в стране.

Соперничество между семьями создает обманчивое впечатление индивидуалистического характера китайских обществ, однако в них не существует соперничества между индивидом и его семьей в западном варианте — индивидуальное самосознание в огромной степени определяется здесь как раз семьей. Антрополог Марджери Вулф в своем исследовании, посвященном тайваньской деревне, пишет:

Человеку, у которого нет множества родственников, нельзя доверять в полной мере, поскольку непонятно, как с ним иметь дело. Если он ведет себя неправильно, то его поведение нельзя обсудить с братом или попросить родителей сделать ему упрек. Если с таким человеком необходимо решить какой-то деликатный вопрос, то нет возможности попросить его дядю подгото-

147

вить почву. Деньги способны исправить этот дефект не больше, чем вернуть отрезанную руку или ногу. У денег нет ни прошлого, ни будущего, ни обязательств. Зато они есть у родственников⁹.

Слабость чувства ответственности и обязанности по отношению к неродственникам в традиционном Китае особенно четко проявлялась в самодостаточности китайского крестьянского домохозяйства¹⁰. Обычно крестьяне старались не обращаться за помощью к своим соседям, хотя во время особо богатого урожая коллективный труд мог иметь место. В отличие от европейской средневековой поместной системы, в рамках которой крестьяне были тесно связаны с домохозяйствами своих сеньоров и зависели от них в плане земли, долгов, семян и т.п., китайский крестьянин обычно владел собственным участком земли и, за вычетом налогообложения, почти не вступал в контакт с властями. Домохозяйство было независимой единицей и в плане производства, и в плане потребления. В сельской местности практически не было разделения труда, и крестьянское хозяйство обычно само обслуживало свои потребности в неаграрной продукции, предпочитая не приобретать ее на рынке. Поэтому кустарные промыслы, которые поощрялись в Народной Республике и стихийно возникали на Тайване, имели глубокие корни в китайской культуре".

Семьи мелкого дворянства были экономически менее самодостаточны, хотя такое положение и оставалась социальным идеалом. У человека благородного происхождения было достаточно средств, чтобы поддерживать более крупное хозяйство и большее количество жен. Члены его семьи не работали,

148

а управляли людьми, не входившими в семью, и зависели от их труда. Существовала система императорских экзаменов — тогдашний способ повысить социальное положение вне рамок семьи. Кроме того, семьи мелкого дворянства обычно жили в городах, где было больше развлечений и возможностей для внесемейных общественных отношений. Тем не менее китайские аристократические семьи оставались более самодостаточными, чем европейские¹².

Если посмотреть на китайский фамилизм с исторической точки зрения, становится

понятным, что он был системой, во многом экономически обоснованной. В традиционном Китае не было прав собственности. На протяжении практически всей китайской истории налогообложение было весьма произвольным: государство продавало право сбора налогов или местным чиновникам, или специальным сборщикам, а те, устанавливая уровень обложения, рассчитывали на максимальные возможности населения¹³. Кроме того, крестьян в произвольном порядке могли привлечь к воинской повинности или к общественным работам. В обмен на налоги государство почти не предоставляло социальных гарантий. Сколь бы противоречивым и часто лицемерным характером они ни отличались, патерналистские обязательства, существовавшие между землевладельцем и крестьянином в Европе, в Китае не имели аналога вообще. Традиционный Китай постоянно сталкивался с проблемой перенаселения и недостатка ресурсов (в данном случае земли), по этой причине соперничество между семьями было довольно напряженным. Не существовало и никакой формальной системы соцобеспечения — черта, и по сей день присущая многим конфуцианским обществам.

149

В таких условиях сильная семейная структура вполне может рассматриваться как механизм защиты от враждебного и изменчивого окружения. Крестьянин может доверять только членам своей семьи, поскольку чужие ему люди — представители местной или верховной власти, дворяне — не имеют никаких обязательств по отношению к нему и ничто не будет их сдерживать, захоти они поживиться за его счет. Поскольку большинство крестьян жили впроголодь, у них не было никаких излишков, которыми они могли бы поделиться с друзьями или соседями. Сыновья — чем больше, тем лучше, пока жена способна рожать, — были абсолютной необходимостью, поскольку иначе крестьянину не на что было рассчитывать в старости¹⁴. В таких суровых условиях самодостаточная семья была единственным рациональным институтом поддержки и взаимопомощи.

В традиционном Китае не было возможности скопить богатство, достаточное, чтобы вложить его в дело на раннем этапе индустриализации, поскольку в культуре был глубоко укоренен принцип раздела наследства¹⁵. Семейная система была строго патрилинейной, наследство передавалось только по мужской линии и распределялось равномерно между всеми сыновьями. С ростом населения земельные наделы, постоянно делившиеся между наследниками, становились настолько малы, что уже не могли нормально прокормить семью. Такое положение дел сохранилось до XX века¹⁶.

Даже в богатых семьях равный раздел наследства означал, что состояние будет расплыено за одно-два поколения. Следствием этого стало в том числе то, что, в отличие от Европы, в Китае существовало довольно мало крупных поместных особня-

150

ков и родовых усадеб, в которых одна аристократическая семья проживала бы на протяжении поколений. Дома знати были маленькими одноэтажными постройками, в которых размещались сыновья патриарха и которые грудились вокруг общего двора. Также, в отличие от обществ с системой майората (в частности, Англии и Японии), в Китае не было постоянной прослойки младших сыновей, которые, ввиду отсутствия наследства, были бы вынуждены искать счастья на поприще коммерции, искусства или военного дела. По этой же причине удельный вес рабочей силы, которая оставалась в деревне, был большим, нежели в странах с практикой майората.

Сыновья играли важную роль и как потенциальные наследники, и как своеобразная гарантия безбедной старости. Однако усыновить постороннего человека, если в семье не было сыновей, или они умерли в раннем возрасте, или были неспособными, было чрезвычайно трудно¹⁷. Несмотря на то что теоретическая возможность принять в семью некровного родственника в Китае существовала (чаще всего, женив его на дочери), этого старались избегать. Приемный сын никогда не будет чувствовать тех же моральных обязательств по отношению к семье, и к тому же, с точки зрения патриарха, всегда существовала опасность, что, сам став отцом, он может пожелать забрать своих детей и покинуть семью, например, посчитав, что ему досталось слишком мало наследства. Из-за таких опасений предпочитали усыновлять младенцев, после чего приемный отец изо всех сил старался сохранить происхождение своего нового сына в тайне. Если кого-то вообще усыновляли, то в основном детей родственников¹⁸. Принятие в семью абсолютно посторонних людей было событием экстраординарным, и усыновителя,

151

отважившегося на это, публично порицали¹⁹. Таким образом, в китайской культуре между семьей и несемьей была проведена четкая граница. Японская практика усыновления,

как мы увидим, опять же отличалась от китайской коренным образом.

Сильный фамилизм китайского общества, принцип равного раздела наследства между сыновьями, отсутствие механизма усыновления, недоверие к посторонним — сочетание этих факторов привело к формированию в традиционном Китае определенной системы экономической деятельности, которая во многом предвосхитила культуру деловых отношений в современном Тайване и Гонконге. В сельской местности не было больших поместий — лишь микроскопические наделы, продолжавшие дробиться в следующих поколениях. Семьи постоянно переживали периоды возвышения и падения. Трудлюбивые, бережливые и способные сколачивали состояние и двигались вверх по социальной лестнице²⁰. Однако в следующем поколении семейная собственность — не только земля, но и дом (дома), и имущество домохозяйства — могла исчезнуть после ее раздела между сыновьями. Поскольку никто не мог гарантировать, что дети и внуки будут обладать такими же моральными и прочими качествами, как родители, со временем семья могла вновь кануть в безвестность и обнищать. Антрополог Хью Бейкер, исследователь китайской сельской жизни, отмечал: «Ни одна семья в нашей деревне не была способна владеть одним и тем же количеством земли дольше, чем в трех поколениях»²¹. Разные семьи в разное время выдвигались на первое место: «Этот процесс постоянного возвышения и падения семей делал общество похожим на кипящий котел, в котором семьи были пузырьками, поднимающимися вверх лишь для того,

152

чтобы лопнуть и опять опуститься на дно. Когда они распадались, вместе с ними распадались и земельные наделы, и в результате этого непрекращающегося дробления и воссоединения китайский ландшафт напоминал лоскутное одеяло»²². Семьи не могли стать ни очень богатыми, чего не позволил бы технический уровень традиционного крестьянского хозяйства Китая, ни очень бедными, поскольку, опускаясь ниже определенной черты, мужчина терял возможность жениться и обзаводиться потомством²³. Единственный шанс вырваться из этого круга возникал тогда, когда какой-нибудь особо одаренный крестьянский сын сдавал императорский экзамен — но такое случалось редко и в любом случае имело значение только для отдельного человека.

До этого момента я использовал термин «семья», как если бы речь шла о семье, подобной западной. Однако это не так²⁴. Китайская семья — и до, и после индустриализации — как правило, была больше западной и поэтому представляла собой более крупную экономическую единицу. Идеальная конфуцианская семья вообще включает в себя пять поколений: прапрапрадеды живут в одном и том же большом домохозяйстве, что прапраправнуки. Но очевидно, что такого рода идеал большой семьи редко когда мог материализоваться. Обычно речь шла о так называемой «объединенной семье», то есть такой, в которой отец с матерью (а возможно, и семьи братьев отца) живут вместе с семьями взрослых сыновей²⁵. Впрочем, исторические исследования китайской семьи показали, что даже объединенная семья была скорее идеалом, чем реальностью. Нуклеарная семья была гораздо более распространенным явлением, чем думают сами китайцы, причем даже в традиционной крестьянской среде²⁶. Возможность

153

жить в рамках объединенной семьи, как правило, была привилегией зажиточных людей: только они могли позволить себе иметь много женатых сыновей и содержать всю эту многочисленную родню, собранную в одном домохозяйстве. Зажиточные семьи в своей истории обычно проходили цикл от нуклеарной семьи к объединенной и опять к нуклеарной, — по мере того, как дети вырастали, родители умирали и основывались новые домохозяйства.

Ошибочно считать, что традиционная китайская семья на самом деле является столь гармоничной и сплоченной, как это может показаться со стороны. Цзя (китайской семье) на самом деле был присущ целый ряд внутренних трений. Во-первых, она была патрилинейной и патриархальной: предполагалось, что женщина, выходя замуж, должна порвать со своей прежней семьей и находиться в полном подчинении у свекрови (не говоря уже о мужчинах в семье) — до тех пор, пока не станет свекровью сама²⁷. Состоятельные люди в традиционном Китае обычно брали себе столько жен и/или наложниц, сколько могли содержать²⁸. В бедных семьях, где женщинам естественным образом приходилось трудиться больше, чем в богатых, влияние жены на мужа тоже было большим, в результате чего такие семьи чаще распадались. Следовательно, прочность и стабильность традиционной китайской семьи была связана с возможностью контролировать и подчинять женщин, а когда контроль слабел, семьи обычно распадались.

Кроме того, внутрисемейному соперничеству немало способствовало формальное равенство братьев, и не перечислять историй, которые повествуют о возникавших между женами братьев ссорах и склоках. В самом деле, нередко отношения в зажиточных объединенных семьях — включая семьи братьев,
154

живущих или под одной крышей, или поблизости друг от друга, — были взрывоопасными, и многие семьи распались на нуклеарные только потому, что не могли преодолеть этих разногласий. Следовательно, хотя семья, состоящая из пяти поколений родственников, оставалась идеалом, существовали определенные причины дробления больших семей на более мелкие²⁹.

Помимо *цзя* (в форме объединенной или нуклеарной семьи) существовали концентрические круги родства, имеющие огромное экономическое значение. Важнейшим из них был род, определяемый как «сплоченная группа, которая заявляет о своем *ритуальном единстве* и имеет *прослеживаемое родство* с общим предком»³⁰. Другими словами, это семья семей, у которой есть общий предок³¹. Роды обычно главенствовали в южных китайских провинциях с кастовым строем — Гуаньдун и Фуцзянь — и гораздо реже встречались на севере. Китайские роды, или кланы, могут населять целую деревню, причем все семьи будут носить одну фамилию. Кроме родов существовали «роды высшего порядка», которые были объединены еще более древним предком. Скажем, на гонконгских Новых территориях существовало несколько деревень, населенных родом с фамилией Дэн, и все их жители вели свое происхождение от одного человека, который поселился в этом районе примерно тысячу лет назад³². Роды обычно имели общее имущество, например место для поклонения, использовавшееся в ритуальных целях, многие роды имели подробно разработанные своды правил и генеалогические записи многовековой истории³³.

В экономическом отношении роды выполнили функцию расширения круга родства, то есть числа
155

людей, которым можно доверять в деловых отношениях. Обязательства по отношению к членам рода значительно меньше, чем по отношению к членам семьи. К одному и тому же роду могут принадлежать и очень богатые, и очень бедные семьи, причем богатые родственники не имеют никаких особых обязательств по отношению к бедным³⁴. Часто роды имеют фиктивный характер: люди с фамилией Чанг или Ли, живущие в одной местности, считают, что они принадлежат одному роду, хотя на самом деле это не так³⁵. Тем не менее родственные связи, хотя и довольно слабые, все же играют роль фундамента для доверия и обязательств, которые никогда не существуют в отношении совершенно посторонних людей, и значительно расширяют круг тех, кого предприниматель без опасения может взять в семейное дело³⁶.

Родственные связи невероятно важны для понимания природы современного экономического развития Китая. Многие нематериковые китайские общины (так называемые *наньян*) в процветающих странах Тихоокеанского бассейна — Сингапуре, Малайзии, Индонезии, Гонконге, на Тайване — происходят из двух южных китайских провинций Фуцзянь и Гуаньдун. Несмотря на то что во многих случаях люди иммигрировали давно (три-четыре поколения назад), заокеанские сообщества сохраняют родственные связи с Китаем. Экономическое развитие последних десятилетий в Гуаньдун и Фуцзянь было достигнуто в основном благодаря китайскому капиталу, который попал в провинцию благодаря разветвленным семейным и родовым организациям. Это особенно касается Гонконга и его Новых территорий, которые прилегают к провинции Гуаньдун и имеют с ней пересекающиеся родовые организации. Во многих случаях местные власти приглашают ки-

156

тайских предпринимателей с островов вернуться домой, в родные деревни и районы, где из-за их родственных связей — подлинных или мнимых — им предоставляются довольно выгодные условия. Существование этих родственных связей дает островным китайским сообществам чувство уверенности при вложении средств в экономику КНР, даже несмотря на отсутствие прав собственности и стабильной политической ситуации. Это также объясняет, почему заокеанские китайские инвесторы служат опорой для других иностранных инвесторов — японских, американских или европейских.

Главенство семьи и, в меньшей степени, рода в китайской культуре придает совершенно иной смысл местному национализму и гражданскому самосознанию. Исследователи не раз подмечали, что в Китае чувство национальной принадлежности, как и гражданский и

общественный дух, слабее, чем у китайских соседей — Вьетнама или Японии. Конечно, у китайцев есть высокоразвитое чувство национальной идентификации, поддерживаемое их древней и богатой общей культурой. Как мы уже видели, национальная идентификация поддерживалась в традиционном Китае политическим конфуцианством, которое провозглашало некоторые обязательства по отношению к иерархии политических властей, высшей из которых был император. Отрицательно, ксенофобски окрашенное чувство национальной идентификации сформировалось в конце XIX и начале XX веков во время оккупации Китая сначала европейскими колонистами, а потом Японией. В XX веке коммунистическая партия попыталась поставить себя на место императора и приобрела что-то вроде национально-патриотической легитимности благодаря своей борьбе с японскими захватчиками.

157

Однако и в императорские времена, и вплоть до победы коммунистов в 1949 году китайцы были преданы в основном своей семье, а не каким-либо политическим властям. Само понятие «Китай» никогда не имело того эмоционального значения, что «Япония» для японцев, то есть не подразумевало сообщество, разделяющее определенные ценности, интересы и образ жизни. Китайское конфуцианство, в отличие от христианской религии, никогда не проповедовало равных моральных обязательств по отношению ко всем людям³⁷. Обязательства бывают разные и существенно ослабляются по мере удаленности в родственном отношении³⁸. Говоря словами Бэррингтона Мура: «Китайская деревня, основная единица ритуального общества в Китае, как нигде больше страдает от недостатка сплоченности по сравнению с Индией, Японией и многими европейскими странами. В Китае жители деревни гораздо реже объединялись ради общего дела, то есть не участвовали в практике, обычно формирующей навыки и чувство солидарности. Она скорее походила на конгломерат крестьянских домохозяйств, чем на живое, действенное сообщество»³⁹. Китайские общества возбуждали свой гражданский дух только с помощью авторитарной власти, точно так же, как в КНР, Сингапуре и на Тайване правительства субсидировали рост крупных компаний. Однако, как многие китайцы говорят сами о себе, им почти не присуще «стихийное» чувство гражданственности, — и проявление этого можно увидеть в таких вещах, как пренебрежение к состоянию общедоступных пространств, нежелание участвовать в благотворительных акциях, соблюдать чистоту в публичных местах, брать на себя добровольные обязанности или умирать за свою страну⁴⁰.

158

Однако, как обычно, социально-экономические преобразования изменили традиционные китайские семьи и в КНР, и на островах⁴¹. Урбанизация и географическая мобильность ослабили родовые организации, поскольку члены последних уже не жили в деревне, основанной предком. Объединенной и даже расширенной семье стало трудно поддерживать себя в условиях города, и многие такие семьи приняли обычную форму⁴². Женщины стали более образованными и вследствие этого уже не желают полностью подчиняться мужу, как в традиционных крестьянских семьях⁴³. И сельские домохозяйства, и промышленные предприятия в аграрной отрасли достигли теперь пределов своей производительности. Дальнейшее экономическое развитие потребовало, чтобы крестьянское население Китая или дальше переселялось в города, или создавало какие-то новые формы экономической организации в сельской местности, и это должно было разрушить независимость крестьянских домохозяйств. Многие из этих изменений уже произошли в некоммунистических китайских обществах — на Тайване и в Гонконге.

Тем не менее говорить о смерти или постепенном разрушении *цзя* преждевременно. С высокой долей вероятности мы можем говорить, что изменения семейной структуры Китая оказались не столь значительны, как предполагалось⁴⁴. В современных городских условиях семейные отношения фактически возродились, что доказало неудачу коммунистической политики в отношении традиционной семьи. Австралийский специалист по Китаю У. Дж. Ф. Дженнер отмечает, что, несмотря на все перипетии китайской истории в XX веке, единственный общественный институт пережил их и стал только еще сильнее: традиционная патрилинейная семья⁴⁵. Семья всегда была

159

укрытием от переменчивой политической погоды, и китайские крестьяне понимали, что в конечном итоге единственные люди, которым они могут доверять, это члены их семьи. Политическая история столетия только укрепила это чувство: две революции, войны, иностранная оккупация, коллективизация, безумства «культурной революции», деколлективизация после смерти Мао, — все эти события научили крестьян, что

стабильность и политика несовместимы. Те, кому сегодня принадлежит власть, могут быть повержены завтра. Семья обеспечивает хоть какой-то минимум определенности: в старости лучше надеяться на своих сыновей, чем на закон или вечно сменяющиеся политические власти.

Кардинальные изменения произошли после реформ Дэн Сяопина в конце 1970-х годов и проникновения рыночных принципов в большинство отраслей экономики. С другой стороны, эти реформы стали просто возрождением прежней системы социальных отношений в Китае. Оказалось, что коммунистам не удалось разрушить самодостаточное крестьянское домохозяйство, и именно оно стало надежной опорой для сельских промышленных предприятий. Антрополог Виктор Ни с неохотой признается в желании увидеть социальные связи коммун, созданные коммунистической системой, сохранившимися и окрепшими за два десятка лет, которые страна жила при коллективизации. На деле же он (как и другие исследователи) обнаружил только прежний индивидуализм самодостаточной крестьянской семьи⁴⁶. Дженнер констатирует, что многие представители КПК, несмотря на свою марксистскую идеологию, в последнее десятилетие стали открывать счета в иностранных банках и обучать своих детей на Западе, чтобы подготовить их к сегодняшнему дню. Семья и

160

для них оставалась единственным надежным убежищем, и в этом отношении они ничем не отличались от большинства бедных крестьян⁴⁷.

В предыдущей главе я отмечал, что китайские предприятия имеют весьма небольшой размер, обычно они находятся в собственности семьи и ею же управляются. Причины этого явления не могут быть выведены ни из уровня развития современных китайских обществ, ни из недостатка современных и законодательно закрепленных финансовых институтов, поскольку другие общества смогли выйти за границы семьи в организации деловой жизни, даже имея более низкий уровень развития и более слабые институты.

Весьма вероятно другое: современная структура китайского бизнеса коренится в исключительной позиции семьи в китайской культуре. И современный, и традиционный Китай придерживается одних образцов экономического поведения: постоянное возвышение и падение разрозненных семейных предприятий, их неспособность к институализации и существованию на протяжении жизни более чем двух-трех поколений, всеобщее недоверие к чужакам и стойкое нежелание семей принимать в свое лоно неродственников, социальные препятствия для накопления капитала в виде традиций наследования — все эти факторы существовали в китайском обществе задолго до начала послевоенной индустриализации Тайваня, Гонконга, Сингапура и самой КНР.

ГЛАВА 10. ИТАЛЬЯНСКОЕ КОНФУЦИАНСТВО

В течение последних пятнадцати лет одним из наиболее интересных экономических феноменов, привлечших внимание специалистов в области бизнеса и управления, стало развитие мелкомасштабной промышленности в центральной Италии. В Италии, в которой процесс индустриализации начался сравнительно поздно и которую исследователи привыкли считать одним из экономических захолустий Западной Европы, в 1970—1980-х годах несколько регионов сделали мощный скачок в своем развитии, связанный с появлением сети мелких предприятий, производивших практически все: от текстиля и модной одежды до станков и промышленной робототехники. По утверждениям некоторых энтузиастов мелкомасштабной индустриализации, итальянская модель формирует совершенно новую парадигму промышленного производства, которая в дальнейшем может стать предметом экспорта в другие страны. Причины этого экономического ренессанса в миниатюре станут понятнее, если мы обратимся к социальному капиталу и культуре.

Хотя сопоставление Италии с конфуцианской культурой Гонконга и Тайваня может показаться несколько натянутым, все

162

же определенные особенности социального капитала этих стран дают для него основания. В некоторых областях Италии, как и в китайских обществах, семейные связи оказываются сильнее других, не основанных на родстве типов социальных отношений, тогда как количество и роль объединений, занимающих промежуточное положение между государством и индивидом, оказываются сравнительно незначительными, что свидетельствует об устойчивом недоверии итальянцев к людям, не входящим в их семью. Последствия такого положения дел для производственной структуры этих стран тоже

сходны: предприятия частного сектора сохраняют небольшие размеры и остаются под контролем той или иной семьи, в то время как крупномасштабные фирмы, для того чтобы сохранить жизнеспособность, нуждаются в постоянной поддержке государства. Далее, между китайскими обществами и странами католической культуры вообще может быть установлено сходство также и в плане причин недостатка спонтанной социализированности: они все сводятся к доминированию централизованного и плохо предсказуемого в своих решениях государства, которое на более ранней стадии исторического развития целенаправленно уничтожало промежуточные институты и добивалось максимально возможного контроля над общественной жизнью. Данные обобщения, как и любые другие отвлеченные построения, нуждаются, конечно, во многих поправках, чтобы соответствовать конкретным условиям времени и места. Однако они знаменательны сами по себе.

Мы уже отмечали, что в китайском обществе индивид находится в строгом подчинении у семьи и не имеет сколько-нибудь прочных связей за ее пределами. Из-за высокого уровня конкуренции между семья-

163

ми, свидетельствующего об отсутствии в обществе рассредоточенного, обезличенного доверия, возможности для сотрудничества во внесемейных и внеклановых группах жестко ограничены. Сравним эту ситуацию с описанием общественной жизни в маленьком южноитальянском городке Монтегрانو, сделанным Эдвардом Бэнфилдом в его классическом исследовании «Моральные основы отсталого общества»:

Для того чтобы охарактеризовать этос Монтегрانو, необходимо с самого начала указать на крайнюю привязанность индивида к семье. О взрослом жителе Монтегрانو можно сказать, что он практически не обладает индивидуальностью вне своей семьи: он существует прежде всего не как «Я», а как «глава семьи».

В сознании монтегранцев все, что можно сделать на пользу другому, будет по необходимости сделано в ущерб их собственной семье. Поэтому человек не может позволить себе не только роскошь благотворительности, то есть наделения другого *большим*, чем ему причитается, но даже справедливости, то есть наделения другого *ровно* тем, что ему причитается. Мир таков, каков есть, и всякий, стоящий вонне маленького семейного круга, как минимум представляет собой потенциального соперника, а следовательно, и потенциального врага. Наиболее разумное отношение к людям, которые не принадлежат к семье, — подозрительность. Любая глава семьи знает, что другие семьи будут завидовать его семье, бояться ее успеха, искать возможность нанести ей вред. Поэтому он также должен бояться их и, в свою очередь, быть готовым нанести им вред, уменьшая их шансы навредить ему и его семье в будущем¹.

164

Бэнфилд прибыл в Монтегрانو в 1950-х и, проведя в этой бедной итальянской деревне достаточно долгое время, заметил, что наиболее характерной чертой ее уклада было почти полное отсутствие каких-либо объединений. Бэнфилд только что закончил изучать коммунальные традиции Сент-Джорджа, штат Юта, — города, буквально наводненного сетью самых разных ассоциаций, — и был поражен очевидным контрастом, который обнаружила в этом отношении итальянская деревня. Единственным моральным обязательством, которое жители Монтегрانو могли чувствовать перед другим человеком, было обязательство перед членами их собственных семей. Семья была единственным источником социальных гарантий, ввиду чего каждый испытывал страх за преждевременную смерть отца, которая привела бы к неминуемой катастрофе. Жители Монтегрانو обнаружили абсолютную неспособность к тому, чтобы сообща организовать школы, больницы, предприятия, благотворительные центры или участвовать в каких-либо других формах совместной деятельности. В результате всякая организованная общественная жизнь в этом городе зависела от инициативы двух внешних и централизованных источников власти: церкви и итальянского государства. Бэнфилд резюмировал моральный кодекс Монтегрانو в одной формуле: «Максимизируй ближайшую доступную материальную выгоду для нуклеарной семьи; исходи из допущения, что всякий другой будет поступать так же». Он назвал этот тип семейной изоляции «аморальным фамилизмом» — каковой термин впоследствии вошел в широкий социологический лексикон². С некоторыми оговорками он применим также и к китайскому обществу.

165

Бэнфилд был заинтересован в большей степени в политических, нежели в экономических следствиях аморального фамилизма. Он заметил, например, что в устроенном таким образом обществе люди всегда будут бояться правительства и не доверять ему, одновременно питая

глубокую убежденность в необходимости сильного государства для контроля над действиями сограждан. Как и в некоммунистических китайских обществах, в этом случае уровень гражданской ответственности и идентификации с крупными институтами крайне низок. Но и чисто экономический эффект аморального фамилизма также налицо: «Недостаток таких [внесемейных] объединений представляет собой очень важный ограничивающий фактор на пути экономического развития практически во всем мире. Если люди обнаруживают неспособность к организации и поддержанию корпоративных структур, они не имеют доступа к современной экономике»³. Большинство жителей Монтеграно были крестьянами, едва сводившими концы с концами; любая возможная занятость в промышленном производстве обычно имела внешний источник — например, какое-нибудь государственное предприятие. И дело вовсе не в том, что крупные местные землевладельцы не могли построить у себя прибыльный завод, они просто не собирались этого делать, поскольку были убеждены, что государство должно взять на себя обязательство покрывать возможные риски⁴.

В нескольких отношениях аргумент Бэнфилда требует поправки и доработки. Наиболее важное возражение заключается в том, что разобщающий индивидуализм Монтеграно характерен не для всей Италии, а скорее лишь для южных ее районов. Бэнфилд и сам отмечал разительный контраст, суще-

166

ствующий между северной и южной Италией. Север, с его гораздо более развитой сетью социальных организаций «среднего звена» и устоявшимися гражданскими традициями, напоминает Центральную Европу в большей степени, чем *Mezzogiorno* (буквально: «полуденный» — территория южнее Рима). Последние пятнадцать лет наблюдатели говорят уже не о двух, а о трех Италиях. Это бедный юг, в который входят также Сицилия и Сардиния; промышленный треугольник с вершинами в Милане, Генуе и Турине на севере; и, наконец, то, что принято называть *Terza Italia*, или «Третья Италия», расположенная между этими двумя и включающая центральные регионы Эмилия-Романья, Тоскана, Умбрия и Марке, а также, к северо-востоку, Венецию, Фриули и Трентино. Третья Италия обладает некоторыми уникальными в своем роде характеристиками, отличающими ее от двух традиционных Италий.

Роберт Патнэм расширил результаты, полученные Бэнфилдом, «замеряя» по всей территории страны то, что он сам назвал «гражданской общностью» — термин, обозначающий склонность людей к формированию внеродственных организаций, а иными словами спонтанную социализированность. Патнэм обнаружил чудовищный дефицит гражданской общности в южной Италии, проявляющийся в малочисленности объединений групп всякого типа: литературных ассоциаций, спортивных и охотничьих клубов, печатных изданий, музыкальных коллективов, профсоюзов и т. п.⁵ Итальянцы на юге гораздо меньше, чем в других районах, читают газеты, состоят членами тех или иных союзов, голосуют или как-либо еще участвуют в политической жизни своих сообществ⁶. Более того, жители юга обнаружива-

167

ют гораздо меньший уровень социального доверия и уверенности в законопослушном поведении своих сограждан⁷. По мнению Патнэма, итальянский католицизм обнаруживает обратную зависимость от гражданского сознания: если его проанализировать при помощи таких показателей, как посещаемость богослужений, количество церковных свадеб, отрицательное отношение к разводу и т. п., с продвижением на юг он все более усиливает свои позиции, в то время как гражданское самосознание слабеет⁸.

Патнэм обнаружил, что аморальный фамилизм, о котором говорил Бэнфилд, по-прежнему процветает на юге страны, хотя послевоенный экономический рост Италии несколько ослабил ту конкуренцию, что всегда характерна для части общества, пребывающей на грани нищеты. Тем не менее, по его словам, разобщенность и недоверие, которые существуют между семьями на юге, уходят в глубь поколений и сохраняются вплоть до настоящего времени. В одном из отчетов за 1863 год отмечается, что в Калабрии не существовало «ни ассоциаций, ни организованной взаимопомощи — раздробленность повсюду. Общество держится лишь естественными гражданскими и религиозными связями; экономические же связи отсутствуют, отсутствует солидарность между семьями и между отдельными людьми, а равно и между ними, с одной стороны, и правительством — с другой»⁹. Итальянский историк начала века отмечал, что «представители крестьянского сословия в большей степени вели внутреннюю войну между собой, нежели с представителями прочих классов сельского общества. <...> Торжество подобных отношений

может быть осмыслено только в контексте общества, в котором господствует недоверие»¹⁰. Данные характеристики практически не отли-

168

чаются от тех, которые были отмечены нами в жизни китайских крестьян.

В южной Италии мы замечаем еще один феномен, имеющий свои аналоги в других раздробленных обществах с относительно неразвитыми социальными организациями среднего звена: наиболее мощными объединениями здесь являются «преступные сообщества», существование которых идет вразрез с общепринятыми этическими законами». В случае Италии это такие знаменитые криминальные синдикаты, как *мафия*, *ндрангета* или *каморра*. Подобно китайским *тонгам*, итальянская банда организована наподобие семьи, но не является буквально семьей. В обществе, где доверие вне пределов семьи слабо, клятва на крови, даваемая членами коза ностры, служит неким суррогатом родства, что позволяет преступникам доверять друг другу в ситуациях, когда высока вероятность предательства¹². Хорошо организованные преступные группировки характерны и для других обществ с низким уровнем доверия и неразвитыми промежуточными институтами, таких, например, как посткоммунистическая Россия и население центральных районов американских городов. Естественно, что и коррупция политических и бизнес-элит получила большее развитие на юге, нежели на севере.

И напротив, в Италии это относится к тем областям, где уровень социального капитала наиболее высок, т. е. на севере (Пьемонт, Ломбардия и Трентино), а также в *Terza Italia* — в Тоскане и Эмилии-Романье¹³.

Один из главных тезисов данной работы состоит в том, что социальный капитал оказывает существенное воздействие на жизнеспособность и масштаб экономических организаций, и если так, то области Италии должны значительно отличаться по

169

характеру экономических организаций. И действительно, этот тезис подтверждается данными, полученными на основании сравнительного анализа севера и юга. Италия располагает гораздо меньшим количеством корпораций, чем другие европейские страны, вполне сравнимые с ней по показателям ВВП, — скажем, Англия или Германия. Даже страны типа Швеции, Голландии и Швейцарии с ВВП в одну пятую или четвертую от ВВП Италии располагают корпорациями сопоставимого размера¹⁴. Если вычтуть отсюда государственные предприятия, разрыв станет еще более очевидным. Италия, как Тайвань или Гонконг, имеет очень немного больших межнациональных корпораций, представляющих собой акционерные общества и управляемых профессиональными менеджерами. Практически все корпорации, как, например, «Olivetti» или принадлежащая семье Аньелли группа «FIAT», сосредоточены в северном промышленном треугольнике. Южная Италия, напротив, представляет собой сравнительно типичный пример «седлообразного» распределения организаций, характерного для Тайваня. Частные фирмы малы, слабы и находятся в семейном владении, вынуждая государство для поддержания общего уровня занятости субсидировать некоторое количество крупных и неэффективных государственных компаний.

Многие думают об итальянском государстве как о слабом или даже почти несуществующем, но это означает, что они путают слабость и неэффективность. В плане его формальных полномочий итальянское государство сильно настолько же, насколько и его французский сосед, поскольку после объединения страны оно умышленно скопировано с французской модели. Вплоть до начала 1970-х, когда был на-

170

чат ряд децентрализующих реформ, политика в регионах полностью диктовалась Римом. В еще большей степени, чем во Франции, государство присутствует и в крупном бизнесе, напрямую управляя такими предприятиями, как «Finmeccania», «Enel», «Banca Nazionale Del Lavoro», «Banca Commerciale Italiana» и «Enichem». Надо сказать, что с момента недавнего (апрель 1994 года) кратковременного пребывания у власти правых во главе с Сильвио Берлускони, так же как и при французском консервативном правительстве Эдуара Балладюра, в стране стали вестись разговоры о приватизации значительной части итальянского государственного сектора. Однако будет ли способна какая-либо из этих стран реализовать задуманное, остается пока под вопросом.

Наиболее динамичным с точки зрения экономики регионом Италии на протяжении последнего поколения и настоящей загадкой в плане социального капитала является та область, которая в наибольшей степени напоминает Тайвань и Гонконг, а именно расположенная в центре страны *Terza Italia*. Итальянские социологи, которые первыми

начали употреблять термин «Третья Италия», заметили, что промышленная структура входящих в нее районов в основном состоит из небольших компаний в семейном владении и управлении¹⁵. В то время как крестьянский фамилизм остается характерной чертой бедного юга, семейные предприятия *Terza Italia*, напротив, всегда не чужды инновациям, ориентированы на экспорт и во многих случаях представляют собой высокотехнологические производства. Именно этот регион, например, стал родиной итальянского станкостроения — именно здесь располагаются многочисленные мелкие производители станков с программируемым управлением (т. е. станков, уп-

171
равляемых при помощи компьютеров), выпуск которых к концу 1970-х выдвинул Италию на второе место в Европе по производству станков и оборудования после Германии¹⁶. Более того, многие из этих станков находят свой рынок сбыта в мощной немецкой автоиндустрии. Несмотря на большой совокупный объем, показатели производительности станкостроения в Эмилии довольно низки, а во многих случаях продукция фирмы сводится к единственному сделанному на заказ агрегату¹⁷.

Другими в высшей степени конкурентоспособными продуктами из *Terza Italia* являются текстиль, одежда, мебель, сельскохозяйственная техника, некоторые современные средства производства типа оборудования для производства обуви и промышленных роботов, а также высококачественная керамика. Все это вроде бы подтверждает отсутствие жесткой зависимости между малыми масштабами промышленности и ее технологической отсталостью. Италия является третьей в мире страной по производству промышленных роботов, хотя, опять же, треть из выпускаемой ею продукции производится на предприятиях с менее чем пятьюдесятью работниками¹⁸. Италия во многих отношениях стала центром европейской индустрии моды в 1960-е и 1970-е, когда многие известные фирмы по пошиву одежды перевели сюда свои офисы из Франции. В 1993 году производство тканей и одежды принесло стране доход в 18 млрд долл., покрыв существовавший на то время торговый дефицит по продуктам питания и энергии. Вместе с тем в этой индустрии есть только два крупных производителя: «Benetton» и «Simint». 69% рабочих заняты в компаниях, каждая из которых располагает менее чем десятью рабочими местами¹⁹.

172
Многие наблюдатели, исследующие малый семейный бизнес в *Terza Italia*, отметили существующую там тенденцию производителей объединяться в группы, создавая промышленные районы того типа, о котором впервые написал еще в XIX веке Альфред Маршалл и благодаря которым у них появляется возможность создавать объединенный резерв знаний и умений и сообща использовать его преимущества. Эти районы были признаны итальянской версией калифорнийской Силиконовой долины или Трассы 128 под Бостоном. В некоторых случаях эти промышленные районы всячески поощряются местной властью, организовывающей для их дальнейшего развития обучение, финансирование и другие услуги. Иногда какое-то малое семейное предприятие, объединяясь с соседними предприятиями, преследующими похожие цели, формирует стихийную сетевую структуру, привлекая другие мелкие фирмы, организующие поставки или предоставляющие маркетинговые услуги. Эти структуры во многом напоминают сетевые организации, существующие в Азии, хотя с точки зрения масштаба они в большей степени похожи на семейные объединения Тайваня и других стран китайской культуры, чем гигантские японские *кейрецу*. Итальянские организации, устроенные по сетевому признаку, выполняют ту же функцию, что и их азиатские аналоги, позволяя пользоваться преимуществами экономии масштаба и вертикальной интеграции, но в то же время сохраняя гибкость, присущую малым предприятиям, управление которыми берет на себя сам владелец.

Динамизм и успешное развитие малых предприятий на территории *Terza Italia* сделал этот тип ведения хозяйственной деятельности предметом интенсивного изучения. Описанный выше тип про-

173
мышленного района, заселенного мелкими высокотехнологичными фирмами, стал одной из главных иллюстраций парадигмы «гибкой специализации» Майкла Пиоре и Чарльза Сейбла²⁰. По утверждению Пиоре и Сейбла, массовое производство, подразумевающее крупномасштабные предприятия, не было необходимым следствием промышленной революции. Более мелкие предприятия, совмещавшие ручной труд и высокие технологии, несколько не уступили гигантам; более того, эволюция сложно сегментированных и быстро изменяющихся рынков потребления может предоставить им преимущества, воспользоваться которыми им помогут гибкость и высокая адаптивная способность, свойственные только

небольшим организациям. Для Пиоре и Сейбла феномен скопления мелких семейных производителей является не просто любопытной деталью итальянского развития, но фактом, показывающим возможные пути будущего роста для других стран, которые помогут избежать наихудших черт, присущих массовому производству. Как мы увидим, их правота зависит от того, существуют ли и насколько глубоки культурные корни, которые имеет мелкомасштабная индустриализация.

Многие внешние наблюдатели, исследуя феномен мелкомасштабной индустриализации в Италии, выражали надежду, что она может стать общеприменимой моделью промышленного развития в Европе или даже за ее пределами. Скажем, Европейская Комиссия в последние годы стала пропагандировать итальянские промышленные районы как позитивный пример развития мелкого бизнеса, способного создавать новые рабочие места. В то время как количество рабочих мест в крупных европейских корпорациях в течение всего послевоенного периода неук-

174

лонно снижалось (ввиду стремления корпораций сохранить показатели производительности), доля занятости на мелких и средних предприятиях неуклонно росла²¹. Однако рост занятости на мелких предприятиях не был распределен по территории Европы равномерно и был менее значительным в Европе в целом, чем в Соединенных Штатах²². Многие сторонники развития промышленных районов склонны верить, что путь мелкомасштабной индустриализации есть безусловное благо, и они делают особое ударение на тех ее аспектах, которые способно обеспечить государство — например, создавая обще- и профессионально-образовательные инфраструктуры силами местных и региональных правительств.

Ясно, что высокий уровень социального капитала в северной и центральной Италии имеет решающее значение при объяснении их большего экономического процветания. Роберт Патнэм безусловно прав, говоря, что экономика сама по себе не определяет уровень спонтанной социализированности (или, в его терминологии, гражданской общности). Скорее именно спонтанная социализированность предопределяет экономический успех, и даже в большей степени, чем собственно экономические факторы²³. Во время объединения страны, произошедшего в 1870 году, ни северная, ни южная Италия еще не были индустриализованы, и север даже отличался несколько большим процентом населения, работавшего на земле. Но в северных районах промышленное развитие быстро набирало обороты, в то время как на юге уровень урбанизации и индустриализации между 1871 и 1911 годами даже несколько снизился. В тот же период средний доход на душу населения на севере стремительно возрос, и разрыв между регионами остается значительным по сей

175

день. Указанные региональные различия не могут получить адекватное объяснение только через указание на различия в политике правительства, поскольку чаще всего эта политика имела общенациональный характер, начиная с возникновения единого итальянского государства. Как бы то ни было, эти различия тесно коррелируют с уровнем гражданской общности, или спонтанной социализированности, свойственным соответствующим областям²⁴. Семейные предприятия есть в каждом из регионов Италии, но предприятия в центре страны, с его более высоким уровнем социального капитала, демонстрируют гораздо большую динамичность, склонность к инновациям и показатели роста, чем предприятия южных районов, для которых характерно устойчивое внутриобщественное недоверие.

Однако не будем забывать, что мелкие семейные фирмы центральной Италии представляют собой что-то вроде аномалии с точки зрения тезиса о масштабе. Учитывая более высокую степень социального капитала, вполне понятно, почему в северной Италии фирмы крупнее, чем на юге. Но почему мелкие семейные фирмы преобладают в центральной Италии, которая, по оценкам Патнэма, имеет наивысший уровень социального капитала среди всех регионов страны? Высокий уровень социального доверия в этом регионе должен был бы позволить производителям выйти в организации бизнеса далеко за пределы семьи, ведь политическая жизнь в центре не основана на семье и личной зависимости в той степени, в которой это имеет место на юге.

Возможно, существуют какие-то внешние факторы, не имеющие отношения к социальному капиталу, — политического, юридического или экономического характера, — которые поспособствовали

176

развитию крупномасштабных организаций на севере и приостановили это развитие в

центре страны. Так или иначе, за отсутствием внятного объяснения на этот счет сами собой напрашиваются два возможных ответа. Первый состоит в том, что при оценке индустриальной структуры *Terza Italia* мы должны уделять больше внимания сетевым образованиям, нежели самостоятельным конкретным фирмам. Подобно аналогичным организациям в Азии, эти итальянские сетевые образования позволяют мелким компаниям пользоваться преимуществами экономии масштаба, не прибегая к строительству больших интегрированных корпораций. Так или иначе, в отличие от китайских сетевых структур, итальянская версия не находит опоры в семье, но подразумевает свободное сотрудничество не связанных родством субъектов на профессиональной или функциональной основе. С этой точки зрения развернутая по сетевому принципу мелкая фирма есть результат обдуманного организационного решения, выносимого предпринимателями, которым присущ относительно высокий уровень спонтанной социализированности и которые вполне могли бы, если бы хотели того, сделать выбор в пользу масштаба.

С другой стороны, есть свидетельство в пользу того, что небольшие размеры этих фирм и их сетевая организация часто являются результатом не сознательного выбора, но скорее слабости и неспособности к институционализации. Отсюда в качестве второго объясняющего момента выступает тот факт, что крепкие семейные связи все же сохраняют важность в центральной Италии, и это накладывает заметный отпечаток на деловую жизнь в этом регионе — никак не ограничивая, однако, гражданскую общность в политическом смысле. Иными словами,

177

получается, что в этой части Италии не существует сколько-нибудь жесткой обратной зависимости между силой семейных связей и влиятельностью организаций на добровольной основе: и то и другое может быть развитым, точно так же, как в других обществах и то и другое может быть неразвитым.

В пользу последнего тезиса говорит многое. Фамилизм остается более значимой силой в Италии в целом — как на юге и севере, так и в центре, — чем в других европейских странах, хотя сила ее в значительной степени варьируется от региона к региону. Многие исследователи указывали на существование явных различий в семейной структуре между разными частями страны. Как и в примере с Китаем, последние исследования показали, что нуклеарная семья являлась гораздо более распространенной в Европе, чем думали прежде, — по крайней мере, начиная с XIV века²⁵. Так или иначе, мы встречаемся с исключением из этого правила в центральной Италии, где сложная семья присутствовала в относительно сильной и устойчивой форме, начиная уже со Средних веков²⁶. «Сложная семья» означает что-то, достаточно аналогичное китайской «объединенной семье»: мать и отец живут вместе с женатыми детьми и их семьями или в непосредственной близости от них. Традиции объединенной семьи сохранились вплоть до настоящего времени. В *Terza Italia* 50% населения живет в сложных семьях по сравнению с 27% в северном треугольнике (Ломбардия, Пьемонт и Лигурия) и только 20% на юге. Соответственно, преобладание нуклеарной семьи гораздо существеннее в северном треугольнике (64,6% населения) и, что интересно, еще больше на бедном юге (73,4%)²⁷. Последняя цифра подтверждает утверждение Бэнфилда о том, что нуклеарная семья представляет со-

178

бой первичную единицу родственных отношений, вокруг которой организована вся система моральных обязательств жителей юга.

Некоторые склонны полагать, что именно юг есть та часть Италии, которая в наибольшей степени напоминает Китай; на юге радиус доверия ограничен пределами нуклеарной семьи, так что люди, не связанные родством, испытывают большие трудности при взаимодействии друг с другом. На деле же это именно *Terza Italia* — именно местная семейная структура более прочих напоминает китайскую²⁸. Крестьянские семьи Монтеграно, описанные Бэнфилдом, гораздо более раздроблены и изолированы, чем типичная крестьянская семья в Китае или более крупные семьи в центральной Италии. Рассмотрим предложенное Бэнфилдом описание внутрисемейных раздоров:

Ко времени появления новой семьи привязанность к старой ослабевает. Предшествующие свадьбе приготовления устроены таким образом, что у невесты и жениха появляются все возможности для того, чтобы сразу же испортить отношения с новой родней. <...> Злая воля выполняет полезную функцию защиты новой семьи от требований и притязаний, которые могут быть предъявлены старой семьей. Однако это в то же время затрудняет и внутрисемейное взаимодействие. Разделение земель на маленькие разбросанные наделы происходит отчасти именно по причине мелких семейных ссор.

Например, единокровная сестра Прато владеет участком, непосредственно прилегающим к его участку. Она не может обрабатывать землю сама, но при этом никогда не продаст и не сдаст землю в аренду брату. Как след-

179

ствии, ее земельный участок лежит без дела. Если бы крестьяне вообще поддерживали хорошие отношения со своими кровными братьями и сестрами, в каких-то случаях было бы возможно рационализировать распределение земли посредством ряда обменов. <...> Даже в отсутствие разлада привязанность сына к родительской семье после его свадьбы практически сходит на нет. Как только у него появляются жена и собственные дети, он вряд ли будет сколько-нибудь серьезно задумываться о благосостоянии родителей, за исключением разве что ситуации, когда они находятся на грани голодной смерти²⁹.

Описанное Бэнфилдом общество не есть общество китайского типа с присущим ему сильным чувством семейных обязательств. Южноитальянские семьи так малы, раздроблены и слабы, что практически непригодны для создания на их основе экономических предприятий. Китайская семья и, следовательно, китайский бизнес, напротив, могут объединять вокруг себя сыновей и дочерей, братьев и сестер, родителей и родителей родителей, и даже более отдаленных родственников в рамках одного рода, для каждого из которых находится работа в общесемейном деле. И это в точности тот тип семьи, который существует в *Terza Italia*: разветвленная семейная структура, служащая источником для поддержания современного семейного бизнеса в Италии.

Другим фактором, на который как на возможное объяснение преобладания семейных фирм в центральной Италии указывают социологи, была долевая обработка земли³⁰. Работа издольщиков была основана на долговременном договоре между землевладельцем и главой какой-либо семьи, который за-

180

ключал этот договор от лица остальных членов этой семьи. Землевладелец был заинтересован в найме больших семей для возможно более эффективной обработки своего участка, и часто договор с издольщиками давал ему право контролировать перемещения членов семьи и даже их вступление в брак. Во многих случаях земельные участки были слишком крупны для обработки одной нукlearной семьей, и отсюда возникла чисто экономическая необходимость расширения семей, члены которых обычно устраивались на обрабатываемой земле, собираясь в небольшие группы. В южной Италии, напротив, преобладающей формой сельскохозяйственного труда был наем *bracciante*, или поденщика, который продавал свой труд на рынке и не связывал себя сколько-нибудь длительными отношениями с землей, которую он обрабатывал. *Bracciante* нанимался на индивидуальных условиях и обычно жил в ближайшем городе, а не на возделываемом им участке. Семья издольщиков в центральной Италии работала как единый организм и имела общую собственность — инструменты и животных, — что стимулировало бережливость и предприимчивость, тогда как в среде наемных сельскохозяйственных рабочих в южных областях эти стимулы отсутствовали³¹. Итак, получается, что расширенная семья издольщиков в центральной Италии образовывала устойчивую экономическую единицу, очень напоминающую китайское крестьянское хозяйство. Такая организация главенствовала еще до индустриализации и, естественно, послужила основанием для формирования семейных предприятий в более позднее время.

Почему уровень спонтанной социализированности столь заметно варьируется в Италии от региона к региону, от крайне низкого на юге, до достаточно вы-

181

сокого на севере и в центре? Объяснение связано в основном с уровнем политической централизации, исторически сложившимся в каждом из регионов задолго до начала индустриализации. Аморальный фамелизм юга уходит своими корнями в эпоху норманнских королевств, существовавших на территории Сицилии и Неаполя, и особенно ко времени правления Фридриха II. Южные королевства довольно рано пришли к форме абсолютной монархии, постепенно уничтожая независимость городов, стремившихся к обретению автономии. В сельских районах была установлена жесткая социальная иерархия, поддерживаемая земельной аристократией, которая обладала огромной властью над едва сводившим концы с концами крестьянством. Хотя в некоторых обществах религия вполне может способствовать укреплению промежуточных институтов и развитию склонности к спонтанной организации, в южной Италии католическая церковь служила лишь усилению монархического абсолютизма. Церковь рассматривалась как обязательство и бремя, а не как добровольная и самоуправляемая общность.

Такая централизованная организация власти резко контрастировала с децентрализованным севером и центром, где множество городов-государств, — таких, например, как Венеция, Генуя и Флоренция, — уже к концу Средних веков были независимыми республиками. Эти торговые города-государства обладали не только политической независимостью, но время от времени вводили даже республиканскую форму правления, требовавшую от населения высокого уровня политического участия. В такой питательной среде существовали богатые возможности для насыщенной событиями общественной жизни, выливавшейся в организацию гильдий, территориаль-

182

ных и приходских объединений, округов, союзов и т. д. На севере и в центре церковь была не более чем организацией, существовавшей в одном ряду со многими другими. По словам Роберта Патнэма, «к началу XIV века Италия произвела на свет не одну, а две новые структуры управления, каждая со своими социальными и культурными особенностями: знаменитую феодальную аристократию на юге и процветающую республику на севере»³². В последующие годы север был «рефеодализован» и в течение длительного времени находился под контролем централизованной власти (которая в целом ряде случаев имела иностранное происхождение). Однако республиканские традиции, набравшие силу в течение эпохи Возрождения, успели превратиться в неотъемлемую часть северной культуры и поэтому достаточно хорошо сохранились, чтобы уже в современную эпоху стать причиной более высокого уровня спонтанной социализированности севера по сравнению с югом.

Как подсказывает само название, *Terza Italia* представляет своего рода альтернативу двум полюсам, воплощенным в севере и юге. С одной стороны, семейные связи имеют здесь вес иногда даже больший, нежели на юге. Такого рода фамилизм превращает семейный бизнес в естественный базис местной экономики, пускай и ограничивая перерастание семейных предприятий в более крупные структуры. С другой стороны, большая часть центральной и северо-восточной Италии впитала республиканско-коммунитаристский дух севера, который компенсирует крайнюю раздробленность фамилистического юга. Как следствие, построенные по сетевому принципу семейные предприятия Эмилия-Романьи или Марке занимают по своему масштабу промежуточное положение между мелкими крестьянскими хо-

183

зяйствами юга и гораздо более крупными, профессионально управляемыми корпорациями севера, избегая при этом как крайних форм разобщенности, так и полной интеграции в крупные корпоративные структуры.

Поборники гибкой специализации склонны изображать мелкомасштабную индустриализацию Италии как идеальную форму промышленной организации. С этой точки зрения итальянская семейная фирма совмещает в себе неизменно малый размер, ремесленные навыки и уважение к семейной традиции с эффективностью, технологической изощренностью и другими достоинствами, обычно ассоциирующимися с крупным масштабом. Роберт Патнэм рисует экономическую деятельность этих регионов как пример гражданского взаимодействия, где бизнес-сети координируют свои действия с местными правительственными организациями в целях обеспечения занятости и процветания для всех и каждого³³. Но является ли подобного рода сетевая организация мелкомасштабных предприятий «волной будущего», организационной формой Новой эры, совмещающей преимущества экономии масштаба с комфортными условиями труда на мелких производствах и воссоединением функций собственности и управления?³⁴

Дело вовсе не в том, что Италия непременно должна была чем-то поступиться в своем экономическом развитии, расплачиваясь за относительно мелкий масштаб своих предприятий. Вплоть до рецессии 1992—1994 годов итальянская экономика переживала самый быстрый рост среди всех стран европейского сообщества, и в большой степени этот рост был обусловлен именно динамичной эволюцией мелких фирм. Небольшой масштаб, таким образом, ставит

184

ограничения для показателей ВВП в Италии не больше, чем на Тайване или в Гонконге. В такой промышленности, как, скажем, производство одежды, которая, по словам одного ведущего итальянского дизайнера, «где-то каждые шесть месяцев... с потрясающей скоростью умудряется полностью переродиться», малый масштаб, безусловно, дает существенные преимущества³⁵.

Но у этой формы индустриализации также есть и свои негативные стороны. У итальянских семейных фирм нет слишком длинной истории, и часто, подобно своим

китайским аналогам, они обнаруживают неспособность перенять действительно эффективную практику управления. Силиконовая долина и Трасса 128 в свое время приютили немало мелких предпринимателей, начинавших свое дело с нуля, но многие из образовавшихся фирм, — например, «Intel» и «Hewlett-Packard», — выросли в огромные корпорации со сложным бюрократическим аппаратом. Вне всяких сомнений, они не смогли бы достичь в своих отраслях столь впечатляющего превосходства, не взяв на вооружение корпоративную форму организации. Даже при наличии таких исключений из правила, как «Benetton» и «Versace», северная Италия не может похвастаться большим количеством мелких семейных фирм, сумевших совершить подобного рода переход. По словам Майкла Блима, подробно исследовавшего мелкомасштабную индустриализацию в Марке, наблюдается следующая картина:

Почти каждый предприниматель Сан-Лоренцо сопротивляется институционализации своих фирм путем введения профессионального управления: они хотят жить только своей головой и выезжают подчас лишь благодаря собственной

185

напористости. Так или иначе, с течением времени сдаются даже наиболее изобретательные: они продают бизнес или вовсе закрывают его, как правило, незадолго до неминуемого краха. К счастью, поскольку стартовые затраты невелики, вновь и вновь появляется молодежь, исполненная неискоренимым неофитским стремлением сказать свое слово. Слишком часто, тем не менее, уже второе поколение предпринимателей оставляет привычку к прижимистости, которая привела их к созданию собственной фирмы. Доходы, вопреки исходным целям, вскорости обращаются на активное потребление и повышение социального статуса владельца³⁶.

Как и их тайваньские аналоги, эти мелкие семейные фирмы активно вступают в конкурентную борьбу и, несмотря на сетевой принцип организации, гораздо более разобщены и переполнены недоверием друг к другу, чем полагают некоторые из их защитников за рубежом. Уровень гражданского самосознания, проявляющий себя в отношениях между семейными предприятиями и их работниками и поставщиками, может быть поставлен под сомнение, если вспомнить об общепринятой в Италии практике *lavoro nero* («черного труда»): многочисленным противозаконным действиям вроде отказа предоставлять оплаченный отпуск, делать пенсионные отчисления или официально регистрировать реальный доход работника³⁷. Во многом успешное развитие мелких предприятий в центральной Италии обусловлено не чем иным, как наймом нечленов профсоюза, по какой причине существует возможность платить им меньше, чем на предприятиях северного промышленного треугольника³⁸.

186

Хотя больше и не обязательно означает лучше, для некоторых областей бизнеса это безусловно именно так. Семейственная природа работающих в этих областях предприятий существенно затрудняет как их выход на новые рынки, так и использование преимуществ масштаба. Несмотря на заметную на некоторых рынках потребления тенденцию к повышенной сегментации и дифференциации, во многих отраслях промышленности массовое производство вовсе не сдало свои позиции, как не изжил себя экономический эффект масштаба. Так же как на Тайване и в Гонконге, семейная ориентация бизнеса может обернуться как преимуществом, так и препятствием — препятствием, ограничивающим способность Италии участвовать в секторах глобальной экономики, требующих большого масштаба. В этом отношении сетевые структуры, связывающие между собой мелкие итальянские семейные фирмы, могут оказаться не столько «волной будущего», сколько отражением реальной неспособности этих фирм дорасти до более эффективного масштаба или осуществить вертикальную интеграцию — чтобы получить возможность осваивать новые рынки и новые технологии. Не случайно, что эти итальянские фирмы, так же как и мелкие фирмы Тайваня, специализируются именно на производстве станков и керамики, на пошиве и дизайне одежды, а также в других отраслях, не требующих крупномасштабной организации производства. Сомнительно, чтобы сетевая организация сама по себе, в какой бы форме она ни была осуществлена, смогла позволить мелким семейным предприятиям наладить, к примеру, национальное производство полупроводников.

Многие наблюдатели сравнивают Италию с Европой, и никто, насколько я знаю, не подумал срав-

187

нить ее с Китаем. Несмотря на разительные различия между этими регионами, связанные с историей, религией и другими аспектами культуры, в действительности они обнаруживают

сходство в нескольких ключевых моментах. В обоих случаях семья играет центральную роль в общей социальной структуре, чему соответствует слабость организаций, не основанных на родственных отношениях; в обоих случаях промышленная структура состоит из относительно небольших семейных производств, связанных в сложную сеть взаимозависимости. Но подобие этим не ограничивается. По причине малого масштаба и простой структуры принятия решений фирмы как в *Terza Italia*, так на Тайване и в Гонконге идеально подходят для обслуживания быстро меняющихся и сильно сегментированных рынков потребления или для производства такой не требующей крупных предприятий продукции, как станки. В обоих обществах мелкие семейные предприятия организованы по сетевому принципу, и именно это позволяет им получать что-то вроде экономического эффекта масштаба. С другой стороны, ни итальянское, ни китайское семейное предприятие не способно выйти за пределы секторов хозяйства, присутствие в которых диктует малый размер, а поэтому они обречены занимать похожие ниши в глобальной экономике. Следовательно, в том, что касается промышленной структуры, рассмотренные здесь части Италии обнаруживают конфуцианский характер, и потому проблемы их дальнейшей адаптации к изменяющимся экономическим условиям будут аналогичны проблемам конфуцианских обществ.

ГЛАВА 11. ФРАНЦИЯ: ЛИПОМ К ЛИЦУ

Несколько десятилетий подряд одним из главных приоритетов руководства Франции остается выведение страны на лидирующие позиции в сфере высоких технологий, в частности, в аэрокосмической отрасли и производстве электронного и компьютерного оборудования. Как всегда на протяжении последних по меньшей мере пятисот лет, французское правительство подошло к решению задачи технологического обновления по-своему: сперва в недрах парижских министерских кабинетов был рожден генеральный план развития, а затем этот план начал воплощаться в жизнь — посредством протекционистских мер, субсидирования промышленности, размещения госзаказов и даже (после победы социалистов в 1981 году) прямой национализации высокотехнологических фирм, в том числе всего «электронного» сектора национальной экономики. И надо сказать, столь беззастенчивая промышленная политика (еще известная как *дирижизм*) принесла свои плоды: в стране появилась вполне жизнеспособная аэрокосмическая отрасль, производящая знаменитые сверхзвуковые «Конкорды» и несколько экспортируемых типов военных самолетов, реализована программа запуска космических

189

аппаратов, наконец, при участии европейских партнеров был создан консорциум «Aerobus», выпускающий одноименные коммерческие авиалайнеры¹.

Однако в целом результаты французской промышленной политики в высокотехнологической сфере оказались плачевными. Правительственный *Plan calcul*, датируемый концом 1960-х, предсказывал, что в будущем вся вычислительная мощь будет сосредоточена в нескольких гигантских компьютерах, работающих в режиме долевого использования, и, послушавшись экспертов, власти профинансировали развитие в этом направлении как раз накануне микропроцессорной революции². Компьютерная индустрия, в начале 1980-х национализированная, практически сразу начала «проедать» полученные вложения, ведя к дальнейшему увеличению дефицита бюджета и обесцениванию франка. Французские фирмы в конечном счете так и не смогли превратиться в лидирующих поставщиков компьютерного оборудования и программного обеспечения, и главным местом сбыта их продукции суждено было стать телекоммуникационному рынку самой Франции, у которого просто не было иного выбора. Другие отрасли — полупроводниковую, биотехнологическую и даже автомобилестроительную — вывести на мировой уровень тоже не удалось.

В последнее время отрицательный опыт Франции — излюбленный аргумент экономистов-«рыночников», пытающихся доказать бесперспективность промышленной политики *как таковой*. И действительно, всякому правительству, уверовавшему в собственные силы и пожелавшему выбирать экономических лидеров по своему усмотрению, он должен как минимум послужить серьезным уроком. Однако многие критики курса французского прави-

190

тельства забывают, что для вмешательства в экономику у него был постоянный повод — национальный частный сектор, хронически страдающий от недостатка мобильности,

новаторства и предприимчивости. Как сказал Пьер Дрейфус, в прошлом министр промышленности и экс-глава автомобильной компании «Renault», «частное предпринимательство во Франции не умеет рисковать, оно медлительно, пугливо и безынициативно»³. Действительно, за последние 150 лет французские частные фирмы никогда не становились лидерами в новых формах организации труда, не отличались они ни крупным размером, ни способностью осваивать сложные производственные процессы. И если кому-то, в отсутствие прямых или косвенных государственных субсидий, сопутствовала удача, это главным образом были семейные концерны, обслуживающие сравнительно небольшие рынки высококачественных товаров потребительского или специализированного спроса.

Если эта картина вам что-то напоминает, вы не ошиблись. Сравнение сложного и высокоразвитого общества современной Франции с крошечными, едва сформировавшимися китайскими обществами Дальнего Востока сочтут наверняка излишне самонадеянным. Однако фактически, с точки зрения состояния общественного капитала, между ними просматривается ряд важных аналогий. То, что роднит Францию с типичным китайским обществом, это слабость и малочисленность ассоциаций, занимающих промежуточное положение между семьей и государством. Именно эта черта не дает французскому частному сектору создавать крупные, устойчивые и динамично развивающиеся предприятия, именно благодаря ей французская экономическая жизнь остается сосредоточенной вокруг двух

полю-

191

сов: мелкого семейного бизнеса и гигантских государственных компаний, всякий раз появлявшихся в результате попыток правительства спасти от краха частные корпорации. Это отсутствие промежуточного организационного звена сказалось не только на структуре национальной экономики, но и на общем характере взаимоотношений между рабочим и административным сословием.

С самого начала следует отметить несколько важных моментов, в которых Франция отличается от любого конфуцианского общества. Во-первых, мы бы погрешили против истины, если бы сказали, что французский фамилизм есть фамилизм в китайском смысле или что он хотя бы отдаленно напоминает семейственную культуру центральной Италии. Помимо общекатолического покровительственного отношения к семье и латинской традиции *familia*, во Франции никогда не было выработано специальной идеологии, которая бы наделяла семью исключительными правами. Даже в доиндустриальный период родство не играло здесь той роли, какую оно играло в Китае, а в Средние века французское общество изобиловало промежуточными объединениями — гильдиями, религиозными орденами, муниципальными образованиями, клубами, — практически ни одно из которых не базировалось на родстве. Позднее Франции суждено было стать местом рождения концепции *la carrière ouverte aux talents* («карьеры, открытые дарованиям») — концепции оценки человека по его объективным заслугам, а не по рождению или унаследованному положению в обществе. Французская семья, какова бы ни была ее социальная принадлежность, никогда не стремилась быть самодостаточной экономической единицей и никогда не была связана строгими рамками патри-

192

линейности, как было в случае с китайской *цзя*. Многочисленные сложносоставные фамилии французской аристократии и *haut bourgeoisie* сами по себе являются достаточным свидетельством того, насколько важным оставалось наследование по линии матери.

Более того, в глазах китайцев у государства никогда не было той легитимности и той высокой репутации (*gloire*), которыми, по крайней мере последние два века, оно обладает в глазах французов. Теоретически император, двор и вся имперская бюрократия стояли на вершине китайского общества и были узаконены в этом качестве конфуцианской идеологией. Однако существовала в Китае и параллельная традиция — традиция недоверия государству и бдительного оберегания привилегий семьи от всяческого на них посягательства. Наоборот, во Франции государственная служба была и остается желанной карьерой для самых амбициозных и одаренных — надеющихся по окончании *Ecole nationale d'administration* (ENA) или какой-нибудь другой из *grandes écoles* получить место либо в чиновничьем аппарате, либо в одной из крупных государственных компаний. Хотя сейчас отношение китайцев к выбору бюрократической карьеры несколько изменилось, довольно немногочисленны из них те, кто считает государственную службу более предпочтительным местом приложения усилий по сравнению с частным бизнесом на благо себе и семье, причем не важно, идет речь о КНР, Тайване, Гонконге или Сингапуре.

Столь важную роль французская семья стала играть не потому, что всегда была особо крепкой и сплоченной, а просто потому, что исторически, в отсутствие социальных групп среднего звена, по отно-

193

шению к которым человек был бы способен испытывать чувство преданности, она оказалась чуть ли не единственным полюсом реализации общественного инстинкта. И прежде всего это сказалось на положении дел в экономике.

В своей влиятельной статье, написанной в конце 1940-х годов, историк экономики Дэвид Лэндес утверждал, что относительная отсталость Франции на фоне Англии, Германии или США обязана преобладанию в ней такой традиционной формы организации труда, как семейное предприятие⁴. Согласно Лэндесу, типичный французский предприниматель, ведущий семейное дело, как правило, консервативен и подозрителен по отношению ко всему новому и неизвестному. В первую очередь он заинтересован в выживании и сохранении независимости своего бизнеса и потому предпочитает не идти на привлечение капиталов со стороны, которые могли бы сузить для него возможности контроля. В отличие от своего немецкого коллеги, протекционистски настроенный и гораздо менее ориентированный на экспорт французский фабрикант считает себя скорее функционером, чем предпринимателем, и «смотрит на правительство как на отца, в чьих объятиях всегда сможет найти убежище и утешение»⁵.

Тезис Лэндеса позже был дополнен Джесси Питт-сом, высказавшим мнение, что преуспевающая французская буржуазия оказалась пропитана нравами и ценностями аристократии. Последняя всегда смотрела на деятельность капиталиста свысока и предпочитала благородный акт личной доблести (*prouesse*) стабильному и безостановочному процессу рационального накопления⁶. Французская буржуазная семья не искала способов преодолеть существующее положение дел посредством роста благосостояния

194

или организационных нововведений, скорее вершиной ее желаний был стабильный статус аристократов-землевладельцев, живущих за счет ренты. Скопить большой капитал было вообще делом довольно трудным — отчасти потому, что предпринимательские семьи не хотели идти на какой-либо значительный риск, отчасти вследствие особенностей французской семьи. Во Франции майорат, как недемократическое установление, был отменен после Революции, а другим стимулом распада кланов и дробления их состояний всегда было существование наследования по материнской линии. К своему объяснению Питтс мог бы еще добавить, что в XX веке антикапиталистический консерватизм аристократии сменился не менее сильным антикапиталистическим снобизмом интеллигенции, в своем большинстве настроенной промарксистски. Все это имело серьезные последствия для представлений французского бизнесмена о социальном престиже собственного занятия.

Тезис Лэндеса о фамилистическом происхождении французской отсталости в последующие годы не раз подвергался критике с разных сторон, но главным контраргументом стал тот факт, что в 1950-х французская экономика начала довольно динамично развиваться, сотворив свое маленькое «экономическое чудо», в чем-то не менее впечатляющее, чем немецкое. Сама исходная предпосылка о французской отсталости тем самым оказалась поставленной под вопрос⁷. Сегодня французы имеют один из самых больших в промышленно развитых странах доходов на душу населения в пересчете не на доллары, а на паритетную покупательную способность. В связи с этим многие теории были подвергнуты пересмотру: ученые стали заявлять о том, что, во-первых, темпы роста Франции никогда не были намного ниже, чем

195

темпы роста предположительно более развитых Англии и Германии⁸, и, во-вторых, семейные фирмы не меньше своих профессионально управляемых конкурентов способны к организационным нововведениям и сосредоточению капиталов⁹. И автопроизводитель «Renault», и розничная сеть «Bon Marche» (в рамках которой была в сущности впервые разработана концепция современного универсального магазина) явили собой примеры динамично развивающегося семейного бизнеса, способного вырасти до крупных размеров¹⁰.

Несмотря на эти контрпримеры, вряд ли кто-нибудь взялся бы спорить с некоторыми фактами, а именно с тем, что даже в начале второй половины XX века французская экономика продолжала быть организованной главным образом по семейному принципу; с тем, что французы очень отстали от немцев и американцев в плане перехода к профессионально управляемым корпорациям; наконец, с тем, что французское государство

сыграло в этом переходе огромнейшую роль. Если предприятия Германии начали приобретать форму корпоративных организаций еще в 1870-х, то во Франции в естественности преобладания семейного типа бизнеса никто не сомневался, и такое положение дел сохранялось весь межвоенный период". С принятием в 1930-е некоторых законов, в частности уравнивающих права держателей акций при голосовании, семейный контроль был несколько ослаблен, однако активный переход к корпоративному менеджменту состоялся лишь после окончания Второй мировой войны¹². Несмотря на то что французские темпы роста удерживались наравне с английскими в душевом исчислении, немногие историки экономики стали бы спорить с тем, что Франция медленнее Германии и США

196

осваивала новые технологии (особенно в области химии, электрооборудования, угледобычи, сталепроката и т. д., то есть относящиеся к периоду так называемого «второго» промышленного переворота). Местные отраслевые ассоциации всегда были слабее своих немецких конкурентов, и это играло важнейшую роль при выработке новых стандартов, а также в развитии профессионального обучения, рынков и т. п. Во Франции, хотя с тех пор в них произошли некоторые изменения, эти ассоциации изначально создавались главным образом для защиты того или иного сектора от конкуренции — то есть для лоббирования различных пошлин и выбивания субсидий¹³. Все согласны и с тем, что на протяжении практически всего XIX века французская промышленность оставалась привязанной к традиционному производству высококачественных потребительских товаров, а именно это производство всегда хорошо сочетается с преобладанием небольших семейных фирм¹⁴. Очевидно, что преобладанию семейного бизнеса французская экономика обязана многими своими отличительными характеристиками. Некоторые аналитики считают, что французская промышленность пострадала от «мальтузианской» организации национального рынка поставившей большое число мелких фирм в условия «избыточной» конкуренции, уменьшившей их прибыльность, а иногда заставлявшей их объединяться в картели для защиты своего удельного веса на рынке¹⁵. Однако структура рынка есть лишь следствие, а вовсе не причина экономики, в которой фирмы пожинают плоды эффекта масштаба. Если французским фирмам это не удалось или удалось весьма посредственно, то проблема, скорее всего, заключалась не в самом рынке, а в такой особенности семейного бизнеса, как неже-

197

ление расширяться и терять контроль над процессом. Другие аналитики настаивают, что французский акцент на мелкосерийном производстве товаров высокого качества явился результатом природы соответствующих рынков, как правило, небольших и сегментированных. Сохранение классовых различий, вместе с некоторыми аристократическими традициями общества, и впрямь оказало важнейшее влияние на вкусы французского потребителя. Но не менее важно указать и на то, что крупные и современные рыночные организации обычно сами создают свой собственный спрос. После Второй мировой войны рынок товаров массового потребления наконец появился во Франции, как появился до того в Германии и США. Однако и это относительное запаздывание вполне можно соотнести с тем, насколько медленно национальный семейный бизнес сдавал свои позиции¹⁶.

Сплоченность традиционной буржуазной французской семьи, с ее обычной замкнутостью и заботой о статусе и традициях, является ключевой темой для французской литературы и общественнознания. Так же как и в других фамилистических обществах, во Франции долго существовало смешанное отношение к институту усыновления — что отразилось, например, в дебатах Государственного совета по вопросу об утвержденном при Наполеоне соответствующем законе¹⁷. Однако французская семейственность и отдаленно не напоминает китайскую или даже центральноитальянскую. Почему же тогда переход к профессиональному управлению и современной корпоративной организации стоит французскому семейному бизнесу таких усилий?

Ответ на этот вопрос напрямую связан с низким уровнем взаимного доверия среди французов и теми

198

трудностями, которые они испытывают при создании добровольных объединений. Исследователи не раз отмечали, что во Франции число промежуточных групп между семьей и государством сравнительно невелико. Первым в числе этих исследователей следует, разумеется, назвать Алексиса де Токвиля, который в «Старом порядке и Революции» нарисовал картину французского общества накануне переворота. Это был апофеоз

размежевания: сословные перегородки и внутрисословные иерархии по положению препятствовали сотрудничеству людей даже в тех случаях, когда у них были важнейшие общие интересы.

Французский социолог Мишель Крозье отмечал, что та же ситуация была характерна и для исследовавшихся им после Второй мировой войны церковных организаций и промышленных монополий. Внутри каждой бюрократии, говорит он, не существовало никаких ассоциаций и групп, никаких объединений, связанных с работой или досугом, и даже заводив друзей работавшие в них предпочитали на стороне, общаясь друг с другом в согласии с формальными иерархическими правилами, являвшимися принципами данной организации¹⁸. Крозье ссылается и на немалое число других исследований, демонстрирующих то же отсутствие неформальных связей во французском обществе: в одной деревне дети никогда не объединялись в компании и никогда не налаживали между собой долговременных отношений, способных сохраниться в старшем возрасте¹⁹; в другой взрослые были едва способны согласиться на сотрудничество во имя некоего общего интереса — с их точки зрения, это сотрудничество должно было противоречить теоретическому равенству всех жителей деревни²⁰.

199

Короче говоря, во Франции существует, с одной стороны, весьма выраженное культурное неприятие неформальных межличностных отношений, необходимых для формирования любой естественной общности, а с другой — столь же выраженное предпочтение централизованному, иерархическому и легально очерченному институту власти. Это означает, что французы с одинаковым общественным статусом практически неспособны решать возникшие между ними проблемы без апелляции к некоей вышестоящей инстанции²¹. Вот что говорит Крозье:

Во французской культурной среде межличностная взаимозависимость фактически воспринимается как нечто дискомфортное. Власть же, согласно доминирующему воззрению, по-прежнему имеет оттенок универсализма и абсолютизма — в этом воззрении до сих пор остается что-то от политической теории XVII столетия, с ее причудливой смесью из понятий рациональности и *bon plaisir*. Хотя эти две установки противоречат друг другу, они способны сочетаться в рамках бюрократической системы: безликие правила и централизация образуют пространство, в котором абсолютистское понимание власти прекрасно уживается с отрицательной реакцией на любые непосредственные человеческие взаимоотношения. Другими словами, французская бюрократическая система организации оказалась очень удачным решением фундаментальной дилеммы французского отношения к власти и авторитету²².

Нелюбовь к межличностным контактам проявляется и во многих аспектах экономической жизни Франции. Французские рабочие, к примеру, очень

200

редко идут на создание бригад по собственной инициативе, ибо предпочитают сотрудничать на основе формальных предписаний, которые либо установлены руководством, либо согласованы в качестве условий коллективного договора. Трудовые отношения вообще заражены этим формализмом: профсоюзы редко когда идут на решение производственных споров с местным управленческим звеном, обычно они делегируют эту функцию вверх по начальственной лестнице — вплоть до министерства в Париже.

Такая склонность французов к централизации и сопровождающая ее скудность общественной жизни ведут свою родословную от победы французской монархии над аристократической оппозицией в XVI—XVII вв. и ее политики систематического подавления любых альтернативных центров власти. Этот характер французской монархии роднит ее и с китайской имперской властью, и с норманнским правлением в южной Италии²³. Изначально рост централизованного государства во Франции был обусловлен не экономическими, а политическими обстоятельствами — главным образом, потребностью размещать достаточно большую армию для защиты и расширения владений правящей династии²⁴. С отменой местной администрации взамен был учрежден аппарат назначаемых в Париже и подчиняющихся Королевскому Совету «интендантов», которым год от года делегировалось все больше полномочий. Согласно Токвиллю, этот процесс стягивания страны под единое начало в конечном счете привел к положению, когда «во Франции не было города, местечка, села, самой маленькой деревушки, больницы, фабрики, монастыря или школы, которые смели бы иметь независимую волю в своих частных делах или располагать имуществом по своему усмотрению»²⁵.

201

С экономической точки зрения, а конкретнее — в вопросах фиска, абсолютная королевская власть начала устанавливаться еще в правление Карла VII (1427—1461) и укреплялась — что видно из факта более или менее постоянного роста налогов на протяжении конца XV—начала XVI в. — при его наследниках Людовике XI, Людовике XII и Франциске I. Токвиль отмечает, что самым губительным моментом тогдашней налоговой системы являлась ее несправедливость: это заставляло людей помнить о своих отличиях и завидовать чужим привилегиям²⁶. Помимо налогов, власть изобрела еще одно средство пополнения казны — продажу должностей в расплывавшейся как спрут королевской бюрократии. Занимая эти должности, люди редко когда исполняли соответствующие обязанности и в любом случае мало заботились о пользе для общества; зато тем самым они освобождались от части налогов и получали титул, который наделял их завидным социальным положением²⁷. Как и в Китае, бюрократия во Франции представляла собой огромную черную дыру, которая была способна поглотить энергию любого человека, не обделенного амбицией и дарованием: «Страсть буржуа к занятию должности была поистине ни с чем не сравнимой. Как только кто-нибудь из них оказывался владельцем небольшого состояния, он тут же приобретал на него должность вместо того, чтобы употребить его в дело»²⁸.

Продажа должностей имела еще более пагубные последствия в долгосрочной перспективе, ибо привела к дроблению французского общества на классы и дроблению этих классов на мельчайшие прослойки, яростно сражавшиеся друг с другом за новые посты и королевскую благосклонность. Прекрасное описание этого процесса дает Токвиль: «Все ассоци-

202

ации разобщены какими-либо мелкими привилегиями, наименее честные из которых все еще признаются почетными отличиями. Между ними идет вечная борьба за первенство. Интендант и суды оглушены шумом их споров»²⁹.

Богатый спектр различий в социальном положении, порожденный политикой налоговых льгот и привилегий при дореволюционном режиме, сохранился и во Франции республиканской, повлияв на экономическую жизнь практически в каждом ее аспекте. По многим статьям Францию по-прежнему можно было назвать обществом, разделенным сословными перегородками. Сравнительно позднее возникновение здесь рынка товаров массового потребления, как и нежелание мелких рынков дорогих и высококачественных товаров сдавать свои позиции, свидетельствовали о том, сколь сильны были аристократические пристрастия французов среднего класса. Традиционная пропасть продолжала разделять во Франции рабочих и управленцев. Как и в других европейских странах, местное профсоюзное движение, в конце XIX столетия заигрывавшее с анархо-синдикализмом, в XX веке взяло на вооружение марксистскую идеологию и быстро уступило руководящую роль коммунистической партии. Трудовые споры, которые в США улаживались бы «без отрыва от производства», во Франции часто приобретали политический оттенок, и, чтобы их прекратить, иногда было необходимо вмешательство правительства. Стэнли Хоффман отмечал, что некое подобие аристократических ценностей сохранилось даже в рабочей среде — в представлении о том, что схватка с буржуазией требует от человека постоянного проявления доблести³⁰. В подобной воинственной атмосфере, царствовавшей на низовом уровне, японс-

203

кая идея «команды», объединяющей начальника и подчиненного, или отношение к компании как к своего рода внесловной «семье» выглядели бы особенно дико.

Эти классовые антагонизмы во французском обществе, в сочетании с традиционным отношением к власти, привели к созданию системы чрезвычайно заформализованных отношений на низовом уровне производства. Исследователи французской политической системы отмечали, что нежелание французов вступать в личный доверительный контакт друг с другом сужает возможности взаимовыгодного урегулирования возникающих проблем, устанавливает множество барьеров взаимопониманию и порождает вялость общественного мнения. Обычная политическая жизнь означает тупое принятие сильной и централизованной бюрократической власти и как таковая довольно неустойчива. Когда насущная необходимость в переменах достигает высшей точки, участники системы бросаются в крайности, бунтуют и отказываясь подчиняться какой бы то ни было власти³¹. Эта же ситуация находит свое выражение и в отношениях между руководящим и рабочим классом, редко способных договориться между собой о незначительных уступках: в моменты кризиса эти отношения вспыхивают политизированными акциями профсоюзов,

которые никогда не ставят себе цели менее чем национального масштаба.

Руководящий класс — так называемый «патронат» — также не однороден, внутри него существует исторически сложившееся соперничество между крупной и мелкой буржуазией, а также между «двумя французскими капитализмами»: первым, католически-семейным и ориентированным на производство, и вторым, иудео-протестантским, занятым в

204

основном в банковско-финансовом секторе³². Подобному тому как в Англии дельцы из Сити взирали свысока на провинциальных фабрикантов из Манчестера и Лидса, во Франции парижские финансовые капиталисты и производители из провинций никогда не переставали питать друг к другу взаимное недоверие. В такой обстановке никогда не смогла бы нормально существовать промышленная группа с банком во главе — тип организации, свойственный Германии и Японии и зависящий от взаимного доверия входящих в нее финансистов и производителей. Одна из ранних попыток создать что-то подобное во Франции — группа «Credit mobilier» — закончилась в 1867 году сокрушительным провалом.

В той мере, в какой дореволюционная бюрократия выполняла экономические функции, она стремилась регламентировать все аспекты французской экономической жизни. Одной из форм еще средневековой социальной организации, которая теоретически могла бы сохранять свою независимость в таких условиях и противостоять централизирующим тенденциям французского государства, являлись гильдии. Однако они в конечном счете были также взяты под начало государства и сами стали в его руках инструментом контроля. Тогдашний правительственный регламент для традиционных отраслей экономики оговаривал практически все этапы производственного процесса. Так, по словам историков Дугласа Норта и Роберта Томаса, регламент, касавшийся окраски тканей, включал в себя 317 параграфов. Гильдии же использовались для учреждения стандартов, которые не только ограничивали объем рынка, но и ставили непреодолимые барьеры начинающим предпринимателям. «Система контроля и надзора, осуществлявшегося представителями гиль-

205

дий, охватывала почти все, — пишут Норт и Томас. — Во времена Кольбера даже самая обычная одежда проходила по крайней мере шесть проверок»³³. Таким образом, гильдии видели свою цель не в защите цеховых традиций от внешних посягательств, в том числе правительственных, они сами зависели от государства — защищавшего их от конкуренции, санкционировавшего их полномочия и выступавшего силовой гарантией их главенства в экономической жизни.

Как следствие столь мощной централизации, французский частный бизнес, естественно, стал чрезвычайно зависим от протекции и финансирования со стороны государства. Тогда как в Англии изменения в законодательстве, произведенные в XVII столетии, позволили государственным подрядчикам сохранять большую часть дохода, заработанного в результате нововведений, французское правительство считало эту прибыль принадлежащей себе. Кольберу, легендарному министру финансов Людовика XIV, пришлось столкнуться с огромными трудностями, когда он захотел учредить во Франции некое подобие английской и голландской ост-индских компаний. Как и процитированный выше экс-шеф «Renault», он сетовал, что «у наших купцов... отсутствует способность браться за любое дело, которое им незнакомо»³⁴. Привычку к зависимости от высшей милости, которая была усвоена французским частным сектором задолго до Революции, Токвиль описывает следующими словами:

Поскольку правительство таким образом заняло место Провидения, то естественно, что каждый взывает к нему в своих личных нуждах. Так, мы находим огромное количество прошений, ко-

206

торые, ссылаясь на общественную пользу, касаются тем не менее только частных интересов. <...> Чтение прошений наводит уныние: крестьяне просят, чтобы им возместили потерю скота или дома; зажиточные собственники — чтобы им помогли извлечь больший доход из принадлежащих им земель; промышленники просят у интенданта привилегий, которые бы оградили их от неугодной конкуренции»³⁵.

Традиция массивного вмешательства государства в национальное хозяйство, особенно от имени интересов крупных производителей, продолжается и по сей день. Немало частных, находящихся в семейной собственности предприятий было национализировано, как только они достигали определенного размера и по той или иной причине начинали испытывать проблемы под руководством основателей. В разное время в их число вошли и

автомобильная компания «Renault», и сталелитейная «Usinor-Sacilor», и химическая «Pechiney», и энергетическая «ELF», и банк «Credit Lyonnais», и такие высокотехнологические производители самолетов и электроники, как «Thomson-CSF», «Snecma», «Aerospatiale» и «Companies des Machines Bull».

Таким образом, французский дирижизм, то есть активное присутствие государства в экономической жизни, был одновременно и причиной, и следствием слабости французского частного сектора и его неспособности самостоятельно создавать крупные и конкурентоспособные предприятия. Это означает, что в далеком прошлом централизованное французское государство посредством налогов и привилегий умышленно подрывало независимость частного сектора с целью захватить над ним полный политичес-

207

кий контроль, и его усилия увенчались ослаблением предпринимательских и организационных навыков французского бизнеса. Однако позднее сама неразвитость предпринимательского духа у французов стала причиной нового вмешательства государства, стремившегося стимулировать осторожный и консервативный частный сектор. Легкость же, с которой государство шло на подобные шаги, лишь способствовала укреплению привычки во всем на него полагаться. В XX столетии эта проблема еще более усложнилась с приходом социалистических правительств, которых идеологические мотивы заставляли национализировать предприятия даже в тех случаях, когда они были вполне жизнеспособны сами по себе, и консервативных, которых к разгосударствлению также подталкивали в основном идеологические соображения. (Стоит заметить, однако, что подлинно рыночно ориентированное французское правительство — явление достаточно позднее: в прошлом многие консерваторы чувствовали себя вполне удобно в роли управляющих огромным государственным сектором.)

Большинство экономистов-«неоклассиков» стали бы утверждать, что фирмы в государственной собственности будут неизбежно уступать в эффективности частным фирмам, потому что у государства отсутствуют необходимые стимулы к эффективному управлению. Государству не нужно бояться разорения, поскольку оно может положиться на поступления от экспорта или в худшем случае напечатать побольше денег. Также у него всегда найдутся причины использовать ту или иную компанию в политических целях, заставив ее повышать уровень трудоустройства или взять на себя какую-то социальную нагрузку. Именно эти негативные стороны

208

госсобственности объясняют прошедшую по всему миру в последнее десятилетие волну приватизации. Однако государственные предприятия вполне способны приносить прибыль, и поэтому окончательное суждение об издержках национализации всегда должно выноситься в зависимости от оценки предпринимательских качеств частного сектора в данном конкретном обществе. Во Франции национализированным компаниям всегда делегировалась достаточная управленческая самостоятельность, по какой причине их работа не намного отличалась от работы компаний, находящихся в частном владении³⁶.

Слабость национального частного сектора имеет свою обратную сторону: незаурядные административные дарования французского чиновничества. С момента рождения современного французского государства в конце XVIII века его централизованной бюрократии неизменно были присущи некоторые черты — сознание своей высокой миссии, деятельный характер, респектабельность, — которых централизованные бюрократии, как правило, бывают лишены. Токвиль в одном месте замечает, что «во Франции центральное правительство никогда не подражало правительствам Южной Европы, которые завладели всей полнотой власти, по-видимому, лишь затем, чтобы все оставить в запустении и неподвижности. Оно всегда демонстрировало большое понимание своей задачи и чудовищную деятельность»³⁷. Без сомнения, одним из европейских государств, которые имел в виду Токвиль, было Норманнское королевство на юге Италии, и на фоне нынешнего состояния областей, прежде входивших в это королевство, мы увидим бесспорные успехи правительства Франции: страна, модернизированная под его руководством, сегодня входит в группу ведущих

209

технологически развитых держав. Французские отрасли, подвергнутые национализации, также выделяются своей относительной эффективностью на фоне аналогичных отраслей в странах Латинской Америки и государственной экономики стран бывшего социалистического лагеря. Для примера: придя к власти в 1981 году, французские социалисты предприняли масштабную реорганизацию сталепромышленной и химической

отраслей, в план которой среди прочего входили массовые сокращения рабочих мест в связи с модернизацией основных мощностей. Хотя вложения в производственную инфраструктуру обошлись налогоплательщику в крупную сумму, с введением государственного управления французская сталелитейная промышленность быстро прибавила в конкурентоспособности³⁸. Разумеется, не обошлось и без громких скандалов: когда вследствие некомпетентности менеджмента государственный банк «Credit Lyonnais», набравший к началу 1990-х полный портфель долгов, оказался на грани разорения, правительству пришлось обеспечивать покрытие обязательств средствами французского казначейства³⁹.

Картина делается еще более пестрой, если мы посмотрим на Францию под углом ее культурной трансформации. Нелюбовь, которую французы питают к перспективе добровольного объединения друг с другом, и слабость промежуточных социальных институтов, которая из нее вытекает, являются, пожалуй, наиболее примечательными из всех вековых устоев французского общества. В этом отношении Франция старого порядка и Франция современная «будто бы протягивают друг другу руку над бездной разделяющей их Революции»⁴⁰. Но вряд ли стоит забывать, что культура централизованной

210

общественной жизни была продуктом конкретного исторического периода и что сегодня она точно так же не может уберечься от влияний, медленно меняющих ее черты. Почти в самом начале послевоенного подъема французской экономики наблюдатели, в частности Чарльз Киндлбергер, стали фиксировать перемены, происходящие в традиционном укладе семейного бизнеса, — перемены, связанные с большей открытостью для нововведений и профессионального управления⁴¹. Последние несколько десятилетий, по мере включения Франции в европейское сообщество и ее участия в глобализации мировой экономики, в стране происходит процесс сглаживания культурных различий. Требования промышленной модернизации, с которыми местные компании столкнулись, выходя на международный рынок, серьезно скорректировали привычную французскую манеру ведения хозяйства. Многие из ведущих специалистов страны изучали неоклассическую экономику в американских университетах, многие молодые французы посещают сегодня бизнес-школы американского типа, огромное число освоило интернациональный деловой язык, английский. Революция средств коммуникации, далеко не являясь безусловным благом, делает сохранение французских традиций все более затруднительным. Даже привычная скудность коммунальной жизни уже не так бросается в глаза, поскольку за последние годы во Франции возник целый ряд добровольных организаций, в числе которых — «Врачи без границ», прославившаяся своей гуманитарной деятельностью в «горячих точках» Третьего мира.

Однако культурные сдвиги по самой своей природе не происходят в одночасье. Пропать недоверия по-прежнему существует как в самой среде француз-

211

ских рабочих, так и между ними и их руководителями. Несмотря на огромные отличия от Тайваня или Италии, в плане социального капитала Франция продолжает обнаруживать с ними больше сходства, чем с Германией, Японией или США, и это безусловно должно сказаться на экономическом будущем страны. Если Франция желает оставаться реальной силой в отраслях, для которых немаловажен размер предприятий, государство еще не скоро сможет сократить свое присутствие в экономике. Несмотря на либерально-экономические заявления недавно занявших правительственные кабинеты консерваторов, во французской культурной среде приватизации пока суждено оставаться менее эффективным инструментом, чем она могла бы быть где-то еще, и вполне возможно, что позднее государству опять придется вмешаться, спасая от краха «стратегические» отрасли, с развитием которых не справился частный сектор.

ГЛАВА 12. КОРЕЯ: КОМПАНИЯ С КИТАЙСКОЙ НАЧИНКОЙ

Для обществ с низким уровнем доверия и фамилистической ориентацией, которые мы рассматривали до сих пор, было характерно «седлообразное» распределение коммерческих организаций. Тайвань, Гонконг, Италия и Франция имеют на одном конце спектра несметное множество мелких фирм, составляющих костяк их национальных экономик, а на другом — небольшое число очень крупных фирм, находящихся в собственности у государства. Государство имеет решающее значение для существования крупных экономических объединений, поскольку местный частный сектор взять на себя эту задачу не в состоянии, и такое положение дел отрицательно сказывается на их эффективности. В итоге

мы можем постулировать следующую закономерность: в любом обществе со слабыми институтами среднего звена и низким уровнем доверия во внесемейной сфере тенденция распределения предприятий в зависимости от их размера должна быть аналогичной.

Как бы то ни было, Южная Корея противоречит этому постулату, и если мы не хотим поставить под сомнение главный тезис всей книги, данный случай требует от

213

нас подробного разбирательства. С одной стороны, Корея схожа с Японией, Германией и США в том плане, что в ней существуют чрезвычайно крупные корпорации и чрезвычайно концентрированная структура производства. С другой — в плане семейной структуры Корея гораздо ближе не к Японии, а к Китаю: семья занимает в корейской культуре такое же важное место и в ней точно так же отсутствует эквивалент «японских» механизмов усыновления. Соответственно, по аналогии с китайской моделью, корейская экономика должна была бы прийти к преобладанию мелкого семейного бизнеса и столкнуться с серьезными затруднениями на пути внедрения корпоративной формы организации экономической деятельности.

Этот парадокс — только кажущийся, и недостающим фрагментом картины является в данном случае роль корейского государства. В 1960-х и 1970-х годах в качестве осознанной стратегии развития оно выбрало курс на активную стимуляцию создания гигантских конгломератов и сумело преодолеть культурную тенденцию к преобладанию мелкого и среднего бизнеса — тенденцию, реализовавшуюся, например, на Тайване. Преуспев в создании крупных компаний (на манер японских *дзайбацу*), корейцы, конечно, не миновали типично китайских проблем в налаживании корпоративного управления: от проблемы передачи руководящего поста организации до проблемы взаимоотношений между сотрудниками на низовом уровне. Тем не менее, как показывает корейский пример, решительная и компетентная политика правительства оказалась способна придать национальному производству нужную структуру и нейтрализовать некоторые неблагоприятные культурные навыки.

214

Первое, что отмечаешь в структуре корейского национального хозяйства, это его беспрецедентная концентрированность. Как и в других азиатских экономиках, здесь существуют два главных этажа организации: отдельные фирмы и крупные деловые сети, которые объединяют по несколько корпораций каждая. Подобного рода корейская сеть известна как *чэболь*, — называясь словом, для изображения которого служат те же два китайских иероглифа, что и для японского *дзайбацу*, она и сама была изначально скроена по японскому образцу. Размер отдельных фирм по международным меркам невелик. В середине 1980-х компания «Hyundai Motor Company», крупнейший автопроизводитель в Корее, была в тридцать раз меньше «General Motors», а «Samsung Electric Company» — в десять раз меньше японской «Hitachi»¹. Однако эти данные не отражают их реальной экономической силы, поскольку корейские фирмы связаны друг с другом разветвленными организационными сетями. Практически весь крупный национальный бизнес является частью той или иной из них: в 1988 году 43 корейские *чэболь* (определяемых как конгломераты с капитализацией, превышающей 400 млрд вон или в 500 млн американских долларов) объединяли под своим крылом 672 компании². Если мы будем измерять промышленную концентрацию страны в терминах *чэболь*, а не отдельных фирм, мы получим потрясающие цифры: так, в 1984 году три крупнейшие *чэболь* («Samsung», «Hyundai» и «Lucky-Goldstar») производили 36% корейского ВВП³. Корейская экономика отличается большей концентрацией, чем даже японская, и в первую очередь — в производственном секторе: совокупная доля трех крупнейших организаций в производстве всех товаров страны в 1980 году составля-

215

ла для Кореи 62,0% — по сравнению с 56,3% для Японии⁴. Повышение уровня концентрации было характерно для всего послевоенного периода, особенно в связи с тем, что темпы роста *чэболь* все ощутимее опережали темпы роста экономики в целом. Для примера: 20 крупнейших концернов страны производили 21,8% корейского ВВП в 1973 году, 28,9% — в 1975-м, и 33,2% — в 1978-м⁵.

Японское влияние на структуру корейской организации бизнеса было огромным. Корея, практически полностью аграрная страна, к началу японской оккупации в 1910 году построила в этот период большую часть своей ранней промышленной инфраструктуры⁶. В 1940 году в Корее проживало почти 700 тысяч японцев, а в Японию в качестве пленной рабсилы, было перемещено приблизительно столько же корейцев. Некоторые корейские

предприятия родились в лоне японских колониальных структур⁷. После войны значительная часть эмигрантов с той и другой стороны была репатриирована, результатом чего стал масштабный обмен опытом в сфере организации хозяйствования. Принципы стратегии развития государства, которые принял на вооружение корейский президент Пак Чжон Хи и близкие ему по духу руководители, были выработаны в итоге их наблюдений за довоенной промышленной политикой японских оккупационных властей.

Как и в случае с японской системой *кейрецу*, фирмы-участники корейской *чэболь* владеют пакетами акций друг друга и нередко осуществляют сотрудничество между собой на некоммерческой основе. Тем не менее корейская *чэболь* отличается от японской довоенной *дзайбацу* и послевоенной *кейрецу* по целому ряду важных признаков. Первое и, может быть, главное отличие заключается в том, что

216

корейские сети не объединялись под началом одного банка или какого-либо другого финансового института — то есть не последовали примеру *кейрецу*⁸. Произошло это из-за того, что до своей приватизации в начале 1970-х все корейские банки находились в руках государства, и одновременно в стране действовал законодательный запрет на приобретение промышленными компаниями более чем 8% акций любого банка. Конечно, крупные городские банки, которые занимали центральную позицию в *кейрецу*, тоже работали в тесном сотрудничестве с японским Министерством финансов — они служили посредником при распределении государственных займов (то есть занимались раздачей субсидированных кредитов). Однако в Корее государство, напрямую владея всей банковской системой, могло осуществлять гораздо более непосредственный контроль за *чэболь*. Таким образом, если японские концерны складывались более или менее стихийно, в Корее они стали заранее спланированным результатом правительственной политики.

Второе отличие состоит в том, что корейские *чэболь* аналогичны *кейрецу* не столько в вертикальной, сколько в их межотраслевой разновидности (см. с.313). Иными словами, каждая крупная *чэболь* имеет во владении предприятия в совершенно разрозненных секторах экономики — от тяжелого машиностроения и электроники до текстильной промышленности, сферы страховых услуг и розничной торговли. По мере роста и расширения их бизнеса в сопредельные сферы корейские производители собирали под крыло своей сети всевозможных поставщиков и субподрядчиков. Однако эти процессы обнаружили большее сходство с простой вертикальной интеграцией, а не с налаживанием равноправ-

217

ных договорных отношений, которые связывают поставщиков и производителей в Японии. В Корее нет аналогов сложной и многоуровневой сети поставщиков, которая имеется у большинства японских «родительских» фирм (в частности, у «Toyota»)⁹.

Наконец, корейская *чэболь* обычно имеет гораздо более централизованное устройство, чем японская *кейрецу*. Поскольку *чэболь* базируется на родстве, глав ее компаний-участников объединяет между собой та естественная связь, наличие которой для членов *кейрецу* не принципиально. Также, как правило, *чэболь* имеют свой центральный аппарат управления — он не столь велик, как у американских гигантов прошлого (к примеру, «ИТТ» или «Gulf+Western»), но тем не менее представляет собой гораздо более бюрократизированную структуру, нежели президентские советы, выполняющие похожую функцию в японских концернах. Этот аппарат несет ответственность за планирование и распределение ресурсов в организации в целом, а также иногда принимает участие в ее кадровых решениях. Напоследок нужно упомянуть, что существуют *чэболь*, которые выстраиваются вокруг компании-держателя акций всех фирм-участников (такой, как «Daewoo Foundation»). Результатом всех перечисленных отличий оказывается ситуация, при которой отдельные *чэболь* гораздо более разьединены между собой, чем отдельные *кейрецу*. И если в Японии зафиксировано несколько случаев, когда глава одной и той же компании входит в президентские советы двух или более сетей, ни об одном подобном примере из корейской практики мне неизвестно¹⁰. Соответственно, по контрасту со своим японским аналогом организация корейской *чэболь* носит не столько сетевой, сколько иерархический характер.

218

Если теперь мы обратимся к корейской семейной структуре, мы обнаружим, что в ней гораздо больше сходства с китайской, чем с японской. Традиционная корейская семья, как и китайская, была строго патрилинейной — никогда, в отличие от Японии, наследство в Корее не переходило от отца к дочери. Тогда как в японском домохозяйстве (*ие*) реальная роль

отца, старшего сына и т. п. не обязательно должна была исполняться кровными родственниками, корейская культура не знала фигуры, в Японии называемой *мукоёси*, то есть фигуры человека, не связанного с семьей биологически, но принятого в нее на правах сына. Приемные сыновья должны были происходить из окружения родственников и обычно являлись родными детьми одного из братьев усыновителя¹¹.

Японский обычай наследования по первородству, сыграв значительную роль в сосредоточении богатства в доиндустриальную эпоху, сформировал также особую социальную прослойку младших сыновей, вынужденных искать свое жизненное призвание за пределами семейного хозяйства. Корейская традиция наследования отличалась и от японской, и от китайской, однако имела эффект, схожий с тем, что имела последняя. Собственность подлежала разделу между наследниками мужского пола, однако, в отличие от Китая, этот раздел не был равным. Старший сын, как правило, получал вдвое больше остальных и во всяком случае — не менее половины всего наследства¹². На практике, однако, размер долей мог меняться в зависимости от соображений экономии: если в итоге доли оказывались слишком малы, младшие сыновья получали лишь символическое наследство. Тем не менее, как и в Китае, в Корею на долю в собственности умершего бога-

219 того родственника всегда находилось много потенциальных претендентов, и, соответственно, существовала постоянная тенденция распыления богатства в течение жизни двух или трех поколений.

При этом корейская семья обычно была меньше китайской — число объединенных семей, где взрослые сыновья, обзаводясь женами и детьми, продолжали жить вместе с родителями в рамках одного домашнего или хуторского хозяйства, было сравнительно невелико. Как и в Японии, младшие сыновья, взяв свою часть наследства, должны были покинуть родительский дом и построить собственный¹³. При этом, в отличие от Японии, законная смена отца во главе домохозяйства происходила не после его отхода от дел, а после его смерти¹⁴.

Значительную часть своей истории корейское общество, отличаясь в этом отношении от японского, было привержено строгому конфуцианству, и это естественно, учитывая, что для корейцев Китай был и более близок, и более доступен. Некоторые утверждают, что Корея является даже более конфуцианской страной, чем сам Китай¹⁵. Хотя весомое присутствие конфуцианства в Японии зафиксировано еще в VII веке нашей эры (эпоха Тайка), в дальнейшем общественная роль этого учения менялась в разную сторону. В Корею же, в эпоху династии Ли (1392— 1910), за конфуцианством был закреплен статус государственной идеологии, причем принятый до тех пор буддизм оказался под официальным запретом и исповедующим его монахам пришлось скрываться в горах. Если не учитывать очень мощное протестантское влияние в XX веке, корейская религиозная жизнь, по сравнению с японской, протекала куда менее активно и разнообразно (о чем, например, свидетельствует весьма скромное число буддистских

220 храмов и монастырей). Для корейского сознания конфуцианская добродетель сыновней почтительности — в отличие от внеродственной преданности — имеет значение столь же важное, как и для китайского. Это означает, что в традиционном корейском обществе человек в первую очередь был предан своей семье и уж затем тому или иному институту власти¹⁶. Как и в случае с Китаем, корейская семейственность делает общество на первый взгляд более индивидуалистическим, чем японское, однако то, что кажется индивидуализмом, в реальности является межсемейным и межклановым соперничеством¹⁷.

Социальная структура корейского государства была также схожа с китайской: сверху — царь и манадаринат, внизу — семьи и кланы, плюс сравнительно небольшое число промежуточных организаций внеродственного типа (подобных японским группам *иемото*). Хотя на протяжении своей истории Корея была вынуждена беспрестанно защищаться от вторжений монгольских, японских и китайских завоевателей, со времен Объединенного царства Силла она оставалась неделимой. В отличие от Японии эпохи Токугава или средневековой Европы, Корея не знала и подлинного феодализма — периода, когда политическая власть широко рассредоточена между баронами и князьями, занятыми постоянной междуусобной войной. Подобно Китаю, страна управлялась не военными, а сословием «благородных» — *янбан*. В доиндустриальную эпоху все три восточноазиатских общества имели строгое и официально закрепленное классовое деление, однако вероятность преодолеть межклассовые перегородки в Корею была, пожалуй, больше, чем в двух остальных. Люди самого нижнего класса, *чонмин*, которых хозяева могли продавать и

покупать, мало чем отличались от рабов, возможность же сдать экза-

221

мен, который открывал дорогу к государственной службе и высокому социальному положению, была доступна только для принадлежавших к классу *янбан*^{1*}. Одними словом, доиндустриальное корейское общество было во всех своих аспектах обществом чрезвычайно косным и инертным, обладавшим жесткой внутренней структурой и закрытым для посторонних влияний.

Как и в случае с южным Китаем, главной социальной конструкцией, занимавшей место между семьей и государством, был род. Обычная корейская родословная даже длиннее китайской (некоторые утверждают, что имеют общего предка в тридцатом колене или еще древнее), а один род может включать сотни тысяч человек¹⁹. Насколько серьезно такое положение дел, свидетельствует тот факт, что в Корее существует еще меньше фамилий, чем в Китае: порядка 40% корейцев носят фамилию Ким, и еще 18% — Пак²⁰. Надо также добавить, что, сравнительно с южнокитайским, корейский род оставался на протяжении истории более гомогенным, не дробясь внутри себя по признаку класса или социального положения²¹.

Принимая во внимание все сказанное, можно было бы ожидать, что в Корее структура национального хозяйства будет напоминать структуру, существующую в таких капиталистических китайских обществах, как Тайвань или Гонконг. Иначе говоря, в ней должны преобладать мелкие семейные предприятия, а в той мере, в какой они выходят за пределы семьи, их кадровая политика должна в первую очередь руководствоваться соображениями принадлежности к клану. Поскольку, как и в Китае, в Корее не существует устоявшегося способа усыновления неродственников, среднестатистическая местная фирма должна с неохотой идти на участие в ней

222

посторонних (т. е. должна сопротивляться введению профессионального управления). Доверие, из-за отсутствия в доиндустриальном прошлом страны прецедентов промежуточной социальной организации внеродственного типа, должно ограничиваться рамками семейных групп. В связи со всем этим вполне оправданно думать, что современная корпорация, основанная на внеродственных межличностных связях, обречена на то, чтобы приживаться в Корее с большим трудом. Практика разделения наследства не может не влиять на устойчивость местных предприятий и не способствовать их дроблению после смены одного-двух поколений владельцев; в случае конфликта интересов между семьей и компанией корейцы наверняка сделают выбор в пользу семьи. Одним словом, если культура имеет какое-то значение, структура экономики Кореи должна мало чем отличаться от структуры экономики Тайваня и Гонконга.

Истинное положение дел заключается в том, что, несмотря на свой гигантский размер, корейские компании и по своему строению, и манере ведения дел действительно больше напоминают не японские корпорации, а мелкие китайские предприятия. Под впечатляющей внешностью экономических монстров — таких, как «Hyundai» и «Samsung», — скрывается сознание, по-прежнему мыслящее семейными категориями и с большой неохотой приспособляющееся к новшествам вроде профессионального менеджмента, акционерного капитала, разделения функций управления и собственности и безличностной иерархической структуры современной корпорации вообще.

Большинство *чэболь*, начинавшихся как семейные предприятия, и поныне остаются в семейном

223

владении, а также — на высших этажах иерархии — под семейным началом. Поскольку, подобно крупным гонконгским фирмам, корейские гиганты — «Daewoo», «Ssangyong» и другие — давно уже перешагнули рубеж, когда с их управлением могла справиться сколь угодно большая семья, сегодня в числе их сотрудников состоит целый штат профессиональных менеджеров среднего звена. Однако на самом вершине семейный контроль не ослабевает по-прежнему. Как показало одно исследование, проведенное в 1978 году, из 2797 управленцев крупных корейских компаний около 12% были родственниками основателей компаний — либо через кровные связи, либо через брачные (причем в это число не входило 76 самих основателей)²². Из другого исследования становится ясно, что менеджмент первой двадцатки корейских *чэболь* на 31% состоял из родственников, на 40% — из пришлых людей и на 29% — из сделавших карьеру внутри организации²³. Наконец, третье исследование продемонстрировало, что к началу 1980-х 26% от числа всех президентов крупных компаний были их основателями, 19% — сыновьями основателей, 21%

достигли высшего положения, продвинувшись по службе, а 35% были наняты со стороны. Для примера: у Чон Чжу Ёна, основателя «Hyundai», было семь сыновей («семь принцев», как их называли), которых он в довольно раннем возрасте поставил руководить несколькими входящими в его сеть компаниями²⁴. Подобная статистика резко контрастирует с той, что привычна для Японии: здесь гораздо меньший процент руководства составляют основатели и родственники основателей и гораздо больший — люди, сделавшие карьеру внутри компании (и при этом никак не связанные с семьей основателя)²⁵. Стоить

224

отметить и такое явление, как сравнительно высокое число браков, заключаемых между детьми основателей разных *чэболь*. Согласно одному исследованию, половина потомства руководителей первой сотни крупных корейских компаний вступала в брак с людьми того же социального происхождения, а оставшаяся половина находила себе спутников жизни в элитном кругу правительственных чиновников, высших военачальников и т. п.²⁶

У корейских *чэболь* гораздо более короткая история, чем у японских *дзайбацу* / *кейрецу*, поэтому неудивительно, что многие из их основателей по-прежнему занимали свой пост на протяжении 1980-х годов. Но, как и следовало ожидать от культуры, испытавшей огромное влияние Китая, передача руководящих полномочий оказалась для Кореи серьезнейшей проблемой — куда более серьезной, чем для Японии. Большинству предпринимателей-основателей *чэболь* было присуще желание отдать бизнес в руки своих старших сыновей, причем, согласно данным одного обзора, 65% из них в конце концов так и поступило²⁷. (Примечательным исключением здесь стала сеть «Daewoo», которая сделала отказ от перехода руководства к членам семьи составной частью своей политики²⁸.) Соответственно, важную роль начало играть надлежащее воспитание и образование наследников, что, в свою очередь, полностью гармонизировало с тем местом, которое отводило образованию корейское конфуцианство. Однако, как и в Китае, стремление не выпускать руководство корпорацией за пределы семьи всегда приводило к серьезным проблемам, если старший сын оказывался почему-либо некомпетентен для этого или в этом не заинтересован.

225

События приняли именно такой оборот, когда глава крупнейшей корейской деловой сети «Samsung», Ли Бён Чхуль, принял решение отойти от дел. Уже пожилой Ли имел трех сыновей, причем первый из них был инвалидом и, скорее всего, не был способен к управлению компанией. Вместо того чтобы передать компанию ему или разделить ее поровну на три части, отец решил обойти двух старших сыновей в пользу третьего, Кун Хи. Это решение, которое было бы вполне естественным в рамках японской системы *ие*, нарушало все нормы корейского фамилизма. Чтобы как-то его закамфлировать, Ли разыграл сложную комбинацию с переводом основного числа своих акций в два семейных фонда, предупреждая возможные претензии старших сыновей на контрольные пакеты входящих в сеть фирм. Как только новому положению сына у руля компании ничто больше не угрожало, акции перетекли обратно из фондов в его руки²⁹. И хотя Ли Бён Чхулю в конце концов удалось обойти нежелательного наследника и не допустить раздела семейной доли собственности, надо отметить, что действовать ему пришлось наугад и без каких-либо гарантий на успех.

В других, не столь известных случаях, обычай раздела наследства между сыновьями приводил к дроблению *чэболь* наподобие китайских семейных предприятий. «Taehan Textile» и «Taehan Electric Wire» когда-то входили в *чэболь*, основанную Кхе Дон Солем и разделенную после его смерти. Фирмы «Кикајае» и «Chinyang» также были частью одной сети, и теперь их владельцами являются сыновья ее основателя³⁰. Для корейских компаний сохранение крупного размера в долгосрочной перспективе оказалось

226

гораздо более проблематичным делом, чем для крупных японских корпораций, работающих по модели открытого акционерного общества.

Еще один аспект бизнеса, где проявилось влияние корейских фамилистических традиций, это стиль руководства. Практически каждый сравнительный анализ корейского менеджмента показывает, что корейские предприятия, как правило, управляются в иерархической, авторитарной и централизованной манере³¹. Эта модель роднит корейский бизнес с китайским и выделяется на фоне консенсусного типа управления, характерного для японских корпораций, а также классической децентрализации полномочий, принятой в Америке. Активнее всего эта модель реализовывалась в практике *чэболь*, у руля которых продолжал стоять их основатель, принимавший личное участие в выработке практически всех важных административных решений. Говорят, что Чон Чжу Ён, основатель «Hyundai»,

ежеутренне, с 6:00 до 6:30, выслушивал доклады всех руководителей заокеанских филиалов, а также дважды в неделю устраивал встречи с президентами всех приблизительно сорока входивших в сеть фирм. Причем встречи эти были мероприятиями подчеркнута формальными — по словам одной корейской газеты, «собрание президентов группы часто имеет одну цель: внушить им, что расстояние между председателем и ими столь же велико, как между ними и только что нанятыми служащими. <...> Будучи даже правительственными сановниками в прошлом и личными товарищами самого председательствующего основателя, все они должны стоять по стойке "смирно", когда он входит в конференц-зал, — и неважно, что иногда ему еще не исполнилось и сорока»³². Более авторитарный стиль руководства позво-

227

ляет корейским компаниям двигаться в нужный момент быстрее и решительнее — им не мешает необходимость достигать широкого консенсуса, которая всякий раз встает перед японскими топ-менеджерами. Но в то же время этот более агрессивный стиль иногда означает, что принятые решения не были адекватно восприняты сотрудниками и опирались на неполную информацию³³.

Корейская *чэболь*, иными словами, больше напоминает увеличенный в масштабе китайский семейный бизнес, нежели японскую корпорацию или *кайся*. Формы общинной солидарности, которые скрепляют японские корпорации, корейским, как правило, чужды. К примеру, здесь не существует традиционных гарантий пожизненной занятости, основанных на написанных взаимных обязательствах, и сокращения персонала в крупных компаниях проводятся чаще, чем в Японии³⁴. Занятость управленцев поддерживалась до сих пор на относительно стабильном уровне лишь потому, что постоянные темпы корейской экономической экспансии еще не привели к положению, когда массовые увольнения становятся серьезной проблемой. Центральный коллектив сотрудников, к которым остальной персонал чувствует особенную преданность, в корейской корпорации меньше, чем в японской, и к тому же существует периферийный слой заменимых работников, которому вообще нельзя подыскать готового японского аналога³⁵. Корейскому бизнесу никогда не была присуща и та атмосфера управленческого патернализма, которая так характерна для Японии и Германии, с их разветвленной системой социальных и материальных гарантий, предоставляемых своим служащим самими компаниями. У корейцев нет понятия, эквивалентного

228

японскому *амае* — нежеланию членов коллектива пользоваться слабостью друг друга, которое всегда порождает между ними сильную взаимозависимость. В итоге, замечает один наблюдатель, «хотя корейцы являются сравнительно коллективистской нацией, в их характере есть та примесь индивидуализма, которая отличает большинство представителей Запада. Как они сами иногда шутят, если один кореец способен побить одного японца, то у компании корейцев против компании японцев шансов мало»³⁶. Масштаб текучки кадров, переманивания квалифицированного персонала из других компаний и тому подобных явлений в Корее всегда оказывается выше, чем в Японии³⁷. Наконец, можно упомянуть такую любопытную деталь: корейский уровень неформального общения между коллегами ниже японского, люди здесь вместо того, чтобы остаться посидеть за выпивкой после работы, чаще едут домой, к семье³⁸.

Несмотря на свою исключительную расовую и языковую однородность, корейское общество, по сравнению со столь же однородным японским, имеет более жесткую сословную структуру. Немалое число корейских предпринимателей происходит из чиновничьего класса *янбан*, который был несколько менее открытым для посторонних, чем аналогичный японский класс *самураи*. С одной стороны, традиционные сословные различия в современную эпоху лишь обострились — по мере того, как сформировалась новая элита владельцев баснословных состояний и их детей, которые, как правило, вступали в брак между собой. С другой — они были несколько сглажены благодаря развитию системы общего образования, стандартизации экзаменов и такому уравнивающему институту, как армия.

229

На этом фоне нас не должно удивлять, что отношения между рабочими и управленцами в Корее являются гораздо более конфликтными, чем в Японии, и что в этом аспекте Корея имеет больше сходства со странами Северной Америки и Западной Европы. По словам одного аналитика, «корейцы также в меньшей степени испытывают чувство долга («ун» в корейском языке, «он» — в японском) перед организацией и своими коллегами. Если

организационные связи разладились или вовсе порвались, корейцы, в отличие от японцев, склонны испытывать не чувство вины, а чувство гнева и того, что их предали»³⁹. Авторитарным правительствам Кореи, бывшим у власти до конца 1980-х, удалось запретить забастовки и сделать незаконным вмешательство профсоюзов в трудовые споры. При этом государство не только чрезвычайно мало позаботилось о вопросах социального обеспечения, но и не заставило работодателей взять эту функцию на себя⁴⁰. Хотя такая политика способствовала удержанию низкого уровня заработной платы на протяжении нескольких послевоенных десятилетий, другим ее результатом была избыточная воинственность и неизменно антиправительственная позиция профсоюзов⁴¹.

Кроме национальной культуры, всегда существуют своеобразные культуры отдельных корпораций, которые до некоторой степени способны противодействовать общим тенденциям. Так, в отличие от авторитарного главы «Hyundai» Чон Чжу Ёна, основатель сети «Samsung» Ли Бён Чхуль приложил больше усилий к тому, чтобы создать в своей организации атмосферу сотрудничества. В результате заводы «Samsung» пострадали от забастовок куда меньше, чем заводы «Hyundai»⁴².

230

Впрочем, влияние структуры корейской семьи на структуру корейской экономики не следует преувеличивать. Традиционно прочные родственные узы в Корее несколько ослабли вследствие урбанизации⁴³. Рост масштаба оставил в прошлом ситуацию, при которой компетентных менеджеров можно было рекрутировать из членов одной семьи, и многие основатели были вынуждены принять институализированную систему найма, по которой профессиональные управленцы отбираются, на беспристрастной основе, из числа университетских выпускников. Более того, имена крупных *чэболь* стали торговыми марками и признанными символами нации: позволить такому предприятию распасться на несколько частей в результате споров за право наследования было бы ударом по национальной гордости, а в некоторых случаях могло иметь и серьезные экономические последствия⁴⁴. Поэтому у корейских компаний было гораздо больше стимулов сохранить свой бизнес в неприкосновенности, чем у китайских.

Почему необходимо сохранять торговые марки «Samsung» и «Hyundai», то есть сохранять целостность этих крупнейших организаций, понятно. Но это несколько не отменяет главного вопроса: как получилось, что они вообще смогли достичь столь невероятной конкурентоспособности? Возникновение крупномасштабного бизнеса в условиях насковозь китаизированной корейской культуры объясняется только одним: твердым курсом корейского государства и его стремлением скопировать японскую индустриальную модель. Так получилось, что корни этого исторического феномена лежат главным образом в личных пристрастиях одного человека, Пак Чжон Хи — бывшего армейского офицера, который яснее кого бы то ни было еще предвидел возвышение Ко-

231

реи как развитого государства и сделал все, чтобы реализовать эту цель на посту президента, который он занимал с 1961 года до своего убийства в 1979-м.

Из всех ускоренно развивающихся стран Восточной Азии (за вычетом коммунистических режимов) Южная Корея имеет, пожалуй, самое активное государство. Государственные компании, включая всю банковскую систему, в 1972 году производили 9% ВВП Кореи или 13% всей ее несельскохозяйственной продукции⁴⁵. Работа остальной части экономики подвергалась жесткому регулированию, поскольку государство осуществляло контроль за финансами и имело возможность награждать или наказывать частные компании по своему усмотрению: через выдачу кредитов и лицензий, а также защищая их от иностранной конкуренции. Корейское государство в 1962 году формально запустило процесс макроэкономического планирования, результатом которого стала серия пятилетних планов, обозначивших общую стратегию дальнейших инвестиций⁴⁶. Учитывая величину показателей соотношения заемных и собственных средств у корейских корпораций, контроль за кредитами стал ключевым инструментом управления национальным хозяйством. По словам одного аналитика, «все, даже самые могущественные, корейские бизнесмены сознавали, сколь принципиально находится в хороших отношениях с правительством, если ты хочешь обеспечить себе непрерывный доступ к кредитам и свободу от домогательств налоговых чиновников»⁴⁷.

Впечатление, что до сих пор поведение корейских властей обнаруживает мало отличий от поведения тайваньских, обманчиво. Хотя на Тайване государственный сектор был даже крупнее и все коммерческие банки находились в руках правительства,

232

это не помешало мелким и средним производителям занять доминирующие позиции в национальной экономике. Решающая разница между Кореей и Тайванем заключалась не в степени участия государства, а в его направленности: правительство Чан Кай-ши не собиралось выращивать крупные организации, которые однажды могли стать политическими конкурентами правящей партии гоминьдан, правительство же Пак Чжон Хи имело в виду именно эту цель, поскольку надеялось, что крупный бизнес станет экономическим оплотом корейского государства и сможет конкурировать с японскими *кейрецу* на мировом рынке⁴⁸. Пак не скрывал, что ориентируется на таких революционеров у власти, как Сунь Ятсен, Ататюрк, Насер и правители Японии эпохи Мэйдзи. Ему была также явно не чужда ленинская гигантомания и вера в то, что укрупнение экономики является необходимым компонентом модернизации. Согласно его автобиографическому манифесту, он изначально мечтал вырастить «миллионеров, которые стали бы двигателями [экономической] реформы», и тем самым надеялся приблизить возникновение «национального капитализма»⁴⁹. Если тайваньские стратеги довольствовались созданием нужных инфраструктурных и макроэкономических условий для быстрого роста, режим Пака осуществлял контроль даже на микроэкономическом уровне — помогая конкретным компаниям и развивая конкретные инвестиционные проекты⁵⁰.

Корейское правительство провоцировало укрупнение хозяйственных организаций с помощью целого ряда инструментов. Главнейшим из них был контроль за кредитами: в отличие от Тайваня, где для поощрения накоплений использовались высокие ставки, корейские власти прибегали к прямому фи-

233

нансированию *чэболь*, чтобы повысить их конкурентный рейтинг на мировом рынке. Такое вкладывание средств нередко имело отрицательную доходность, и это прекрасно объясняет, почему, иногда против своей воли, корейские конгломераты были вынуждены расширяться за счет сфер, в которых они имели минимум управленческого опыта⁵¹. Доля так называемых «стратегических» займов, то есть займов, выдаваемых напрямую правительством, в общем объеме выросла с 47% в 1970 году до 60% в 1978-м⁵². Прибегало правительство и к манипулированию кредитным рынком (чрезвычайное постановление 1972 года о контроле за внебиржевыми заимствованиями) — таким образом, чтобы крупные компании, по сравнению с мелкими и средними, имели на нем преимущество⁵³.

Еще одним орудием государственной политики было регулирование допуска фирм к присутствию на весьма прибыльном экспортном рынке⁵⁴. В частности, правительством были установлены стандарты, по которым компании мог присваиваться «общеторговый» статус (по модели японских ОТК): некий минимальный уровень оборотного капитала, наличие экспортного производства и иностранных филиалов и проч.; компания, получившая квалификацию, обретала привилегированный доступ к кредитам, лицензиям и рынкам⁵⁵. Наконец, проводя прозрачную плановую политику, корейское правительство создало вполне предсказуемую внутриэкономическую среду для работы крупных компаний, которые знали, что будут защищены на (пускай небольшом) внутреннем рынке и поддержаны в своих экспортных начинаниях⁵⁶.

Кроме того, посредством более авторитарных методов корейское государство позволяло себе регули-

234

ровать сферу корпоративного поведения — привлекая к суду опальных руководителей и лишая их бизнес поддержки. Пак Чжон Хи верил не только в необходимость национальных «миллионеров», но также в необходимость существования сильного государства для контроля за их действиями. Приняв месяц спустя после прихода к власти закон о мерах по предотвращению незаконного обогащения, режим Пака, широко разрекламировав это в средствах массовой информации, арестовал нескольких бизнесменов, сколотивших состояние в эпоху Ли Сын Мана. Они освобождались от преследования и конфискации собственности, если соглашались начать дело в назначенной правительством отрасли и продать свои акции непосредственно государству⁵⁷. В большей степени, чем в Японии, в Корее тесные связи между правительством и предпринимателями опирались на страх последних, что государство, в случае отказа действовать по его указке, прибегнет к насилию⁵⁸.

Легкость, с которой корейское государство использовало перечисленные инструменты для вмешательства в экономику, означала, что развитие страны после 1961 года диктовалось не механизмами рынка, а в основном решениями ответственных чиновников. Так, в 1970-х годах корейские бюрократы решили переориентировать индустриальную политику с

трудоемкой легкой промышленности на тяжелую: строительство, кораблестроение, сталепереработка, нефтехимия и т. п. В 1976 году на тяжелую промышленность приходилось 74% всех инвестиций в производство (причем большую их часть составляли государственные займы), а в 1979-м — больше 80%⁵⁹. По прошествии десятилетия вся отраслевая конфигурация национальной экономики ощутимо изменилась, а последствия промышленно-

235

го «штурма и натиска» оказались вполне предсказуемыми. В начале 1970-х, к примеру, президент Пак настоятельно порекомендовал главе «Hyundai» Чон Чжу Ёну поучаствовать в подъеме национального кораблестроения. Соответственно, отрасль, которая до того никогда не создавала судов водоизмещением более 10 тыс. тонн, в скором времени была способна выпускать огромные 260 000-тонные танкеры. Первый из них сошел со стапелей как раз в тот момент, когда разразился нефтяной кризис 1973 года и мировой рынок нефтеналивных судов стало лихорадить⁶⁰. С аналогичными проблемами столкнулась тогда и нефтехимическая промышленность, только что получившая в свое распоряжение заново отстроенные мощности, — при скромных потребностях самой Кореи она оказалась вынуждена сбывать продукцию по бросовым ценам.

Хотя государство сыграло важную роль в укрупнении структуры национального производства, было бы ошибкой утверждать, что в стране для подобной организации хозяйственной деятельности вовсе отсутствовал естественный социальный базис. В переломе узкофамилистической тенденции корейского общества поучаствовали в том числе и некоторые его традиционные институты. Во-первых, как и в южном Китае, главным институтом внесемейной социализированности в Корею являлся род. Огромность местных кланов в условиях практики найма по признаку родства обеспечивала нанимателям достаточно широкий выбор, и это, безусловно, сгладило ее обычные негативные последствия.

Вторым корейским феноменом социализированности, способствовавшим укрупнению структуры хозяйства, был местный регионализм, эквивалент которого существует в Китае, но отсутствует в Япо-

236

нии. Каждая корейская область имеет собственное лицо, что восходит еще к периоду до объединения страны в VII веке при царстве Силла. Причем в политической и деловой элите эти области представлены неравномерно: основная ее часть происходит из двух южных провинций Кёнсан (центрами которых служат города Пусан и Тэгу), а также из столичного региона; провинции Чхунчхон, Чолла и Канвондо представлены куда меньше⁶¹. Компания «Samsung» известна своей беспристрастной политикой подбора управленческого персонала, основанной на критериях профессионализма и компетентности. Тем не менее показательно, что среди ее сотрудников присутствует большая доля выходцев из области Йонан — земляков основателя компании Ли Бён Чхуля⁶².

Другим способом внесемейной социализации в Корею служит университет. Как и в Японии, крупные корпорации рекрутируют огромное число выпускников самых престижных корейских вузов⁶³. Например, компания «Samsung», кроме того, что привлекает выходцев из области Йонан, известна также своим предпочтением к персоналу, обучавшемуся в Сеульском Национальном университете. Особая солидарность, которая связывает однокурсников, сохраняется и во время продвижения их по служебной лестнице, что создает потенциальный базис для налаживания деловых отношений.

Четвертым источником корейской социализированности, которому не существует аналога в Японии, является корейская армия. Со времен Корейской войны в стране действует система всеобщего призыва, и практически каждый молодой человек проходит через военную или полицейскую службу, после этого числясь какое-то количество лет в запасе. Принимая во внимание, что армия есть класси-

237

ческий пример огромной рационально устроенной иерархии, неудивительно, что, по свидетельствам некоторых, навыки дисциплины, которые вырабатываются у служащих в ее рядах, часто продолжают влиять на человека в рамках уже профессиональных отношений⁶⁴. Естественно, что периодом, когда армия сыграла особо важную роль в качестве социализирующей силы, был ранний этап индустриализации: основная масса рабочих, привлекаемая на заводы, состояла в то время из крестьян, не знавших иной организации труда, кроме как мелкое семейное хозяйство.

Наконец, в современной городской культуре Кореи возник и еще один институт: целый

ряд новых досуговых групп, которые, подобно их американским аналогам, как правило, объединены общим интересом и совместной активностью в той или иной сфере. Эти группы образуют пространство социализации, отличное не только от семейного круга, но и от рабочего места.

Важно указать, что, несмотря на все сходство между двумя культурами, национализм и вообще чувство национальной идентичности развиты у корейцев гораздо сильнее, чем у китайцев. Корея всегда была изолированным и закрытым государством, зажатым между двумя могущественными соседями, и весь ее опыт в этом столетии — японская колонизация, революция, война, борьба с Севером — лишь усилил у корейцев чувство собственной этнической и государственной исключительности. Очевидно, что национализм занимал не последнее место в сознании Пак Чжон Хи и других лидеров страны. Как и в случае с японцами, для корейцев экономический успех стал вопросом национальной гордости; патриотизм был еще одним мотивом, помимо экономиче-

238

ских причин, для того чтобы иметь крупномасштабные предприятия в ведущих отраслях корейского хозяйства.

Другие культурные особенности Кореи также повлияли на характер ее индустриального развития. К примеру, предпринимательский класс, как уже говорилось, происходит главным образом из нескольких конкретных регионов: одна группа происходит из областей (опять же, не всех), которые теперь входят в состав КНДР, другая — в основном из окрестностей Сеула и южных провинций Кёнсан, на долю же провинций Чхунчхон, Чолла и Канвондо не остается почти ничего. Причины такого положения дел неясны, так как социальная среда, в которой росли выходцы с Севера и Юга, совсем не одинакова. Общим, однако, может быть следующее: в обоих случаях истории этих предпринимателей отличаются от историй остальной массы корейцев, и, следовательно, в какой-то степени можно говорить о наличии у них статуса чужаков⁶⁵.

Еще одним фактором корейского экономического развития стало, безусловно, христианство. Помимо Филиппин, Корея является единственным восточноазиатским государством с внушительной долей христианского населения. Массовая христианизация началась еще в эпоху японской оккупации, когда обращение в новую веру представляло собой пассивный акт протеста против колониальных властей. После Корейской войны стратегическое сотрудничество с Соединенными Штатами открыло ворота для американского культурного, а следовательно, и религиозного влияния. Протестантская община Кореи после войны стала расти ускоренными темпами, и теперь одна она составляет 20% от всего населения. Большинство новообращенных принадлежит к

239

таким фундаменталистским деноминациям, как «Ассамблеи Иисуса Христа». Крупнейший пятидесятнический храм в мире, Центральная церковь Полного Евангелия, расположен в Сеуле, и число его прихожан насчитывает сегодня 500 тыс. человек⁶⁶. Надо заметить, что активность христиан в политической и общественной жизни страны явно несоразмерна их представительству. Для примера: первый президент Южной Кореи Ли Сын Ман был христианином, демократическое движение, добившееся в 1987 году отставки правительства, включало христиан как важную движущую силу, наконец, три университета, входящих в число самых лучших в стране, спонсируются христианскими организациями⁶⁷.

Корейские протестанты, разумеется, принимают самое активное участие в экономической деятельности. Почти половина из недавней волны корейских иммигрантов в США, заработавших себе столь громкую репутацию работающих и предприимчивых людей, исповедуют христианство. Тем не менее нелегко найти свидетельство тому, что пропорциональная роль протестантов в быстром развитии корейской экономики превышает их представленность в составе населения⁶⁸. Возможно, дело в том, что протестантская и конфуцианская культуры вырабатывают в людях одинаковые хозяйственные и предпринимательские ценности, а потому именно в Корее роль первой гораздо труднее выделить на общем фоне, чем, скажем, в странах Латинской Америки⁶⁹.

Корейский пример показывает, что если государство компетентно и решительно, оно способно преодолеть культурный крен в сторону мелких форм организации и запустить работу крупномасштабного бизнеса в тех отраслях, которые, на его взгляд, имеют «стратегическое» значение. Несмот-

240

ря на наличие в Корее дополнительных источников социализированности, нельзя сомневаться, что местная экономика и близко не достигла бы нынешнего уровня

концентрации в отсутствие неослабевающего контроля, осуществлявшегося властями начиная с 1961 года.

Как мы видим, корейцы сумели придать национальному производству желаемую структуру, избежав многих неудач промышленной политики французского и итальянского типа, — благодаря тому, что каналами централизованных вложений в экономику были назначены не государственные, а частные компании. Непреклонная позиция ответственных чиновников, сосредоточивших деятельность *чэболь* на участии в высококонкурентных международных рынках, привела к тому, что корейские концерны стали в конце концов обгонять европейские и латиноамериканские, находившиеся либо в собственности государства, либо на его финансировании. Необходимость продавать продукцию за рубеж на рыночных условиях дисциплинировала их в той же степени, что и когда-то в 1920-х предприятия немецкой химической промышленности, слившиеся в итоге в единый картель.

Сделав выбор в пользу укрупнения, авторы планов развития корейского государства получили почти все, на что рассчитывали. Сегодня корейские компании, далеко обогнав тайваньские и гонконгские, соревнуются с американскими и японскими в таких капиталоемких сферах, как полупроводниковая и аэрокосмическая отрасли, производство потребительской электроники и автомобилестроение. В отличие от стран остальной Восточной Азии, которые получали доступ на эти секторы главным образом благодаря иностранным партнерам по совмест-

241

ным предприятиям, строившим сборочные заводы «под ключ», Корея справилась с той же задачей благодаря творческому подходу и деятельности собственных организаций. Корейцы смогли выйти на такой уровень, что в некоторых областях — полупроводниковой и сталелитейной промышленности — стали наступать на пятки даже японским производителям. Корейский крупный бизнес в лице *чэболь* обеспечил стране одно серьезное преимущество: ее компании стали способны осваивать новые сферы и, благодаря экономии от масштаба, быстро добиваться в них эффективности производства⁷⁰.

В связи с этим возникает вопрос: означает ли сказанное, что культурные факторы, в частности общественный капитал и спонтанная социализированность, в конечном счете оказываются не так уж важны, если государство своим вмешательством может успешно восполнить культурный пробел? Ответом будет «нет», и по нескольким причинам.

В первую очередь, не каждое государство обладает нужной культурной компетенцией, чтобы проводить столь же эффективную промышленную политику, как Корея. Многочисленные льготы и кредиты, раздававшиеся все послевоенные годы корейским корпорациям, вполне могли привести к столь же многочисленным злоупотреблениям, коррупции и нецелевому расходованию средств. Если бы президент Пак и его чиновники не устояли перед политической целесообразностью делать то, что удобно, а не то, что, на их взгляд, благотворно для экономики, если бы они не были столь ориентированы на экспорт, наконец, если бы они были попросту коррумпированы и обеспокоены единственно ростом потребления, сегодня Корея, наверное, по своей экономической и политической ситуации очень напо-

242

минала бы Филиппины — достаточно вспомнить, что в 1950-х, при Ли Сын Мане, такое сходство явно просматривалось. Пак Чжон Хи, несмотря на все его недостатки, вел дисциплинированный и спартанский образ жизни и имел ясное представление о том, какой он хотел видеть свою страну в экономическом плане. Он не чуждался фаворитизма и часто закрывал глаза на коррупцию, однако, по меркам других развивающихся стран, всегда оставался в разумных пределах. Он тратил скромные суммы на собственные нужды и не позволял бизнес-элите вкладывать свои средства в швейцарские виллы или в продолжительный отпуск на Ривьере⁷¹. Пак был диктатором, установившим в стране ужасный авторитарный режим, однако как экономический руководитель он достиг многого. Та же власть над экономикой, окажись она в других руках, могла бы привести нацию к катастрофе.

Но у насаждаемого сверху укрупнения структуры производства есть и другие отрицательные стороны. Наиболее часто экономисты-«рыночники» критикуют ее со следующих позиций. Поскольку, утверждают они, направление инвестиций определялось не рынком, а правительством, Южная Корея в результате нагроутила свою экономику несколькими разорительными отраслями — кораблестроением, нефтехимией, тяжелым машиностроением. В эпоху, когда малый размер и гибкость являются ключами к успеху, корейцы создали ряд централизованных и неповоротливых корпораций, которые обречены

на постепенную утрату своего конкурентоспособного преимущества, основанного на низкой оплате труда. Некоторые подтверждают свои слова указанием на то, что совокупный послевоенный рост тайваньской экономики был даже несколько выше, чем у корей-

243

ской, — считая это лишним доводом в пользу разукрупнения и более конкурентной производственной структуры.

Существуют и другие проблемы, на этот раз более тесно связанные с вопросом о культуре. Плохое соответствие между крупным масштабом бизнеса и корейскими традициями семейственности явилось, очевидно, тормозом эффективного развития. Культура замедлила внедрение профессионального управления несмотря на то, что крупный корейский бизнес — в отличие от малого китайского — испытывал в нем острую нужду. Кроме того, сравнительно низкий уровень доверия, присущий корейской культуре, не позволил *чэболь* в той же мере выиграть от экономического эффекта масштаба, в какой это смогли сделать японские *кейрецу*. То есть *чэболь*, с их внушительным центральным аппаратом, ответственным за принятие общеобязательных административных решений, обнаружили больше сходства не с сетевыми организациями *кейрецу*, а с традиционными американскими конгломератами. На раннем этапе корейской индустриализации экспансия *чэболь* в новые сферы бизнеса, возможно, имела экономический смысл — ибо позволяла внедрить современные управленческие методы в традиционных отраслях. Но по мере того, как экономика возросла, обоснованность сетевого объединения компаний, работающих в неопредельных или вовсе не связанных между собой секторах, становилась все более и более сомнительной. Размер *чэболь* давал им, возможно, некоторые преимущества в плане привлечения капитала и перекрестного финансирования, однако, принимая во внимание, что все издержки содержания централизованной организации должны были в итоге вычитаться из баланса, возни-

244

кал закономерный вопрос о том, выиграет ли от этого корейская экономика в целом. (Так или иначе, правда, основная часть финансирования *чэболь* исходила от правительства, которое фиксировало ставку рефинансирования, соотносясь не с рынком, а с экономической целесообразностью.) В действительности включение в *чэболь* могло даже послужить тормозом для их более конкурентоспособных членов — ставя их в зависимость от других, более неповоротливых партнеров. Например, из всего пестрого перечня участников конгломерата «Samsung» только компания «Samsung Electronic» является серьезным игроком на мировой арене, но даже ей на протяжении нескольких лет (конец 1980-х) пришлось поучаствовать во всеобъемлющей реорганизации управления, затеянной после перехода руководства от президента-основателя группы к его сыну⁷².

Другого рода проблемы связаны со сферой политики и общественной деятельности. В Корее богатство гораздо менее равномерно распределено среди населения, чем на Тайване, и чтобы понять, какое напряжение в обществе порождается таким имущественным разбросом, достаточно взять хотя бы историю корейских трудовых отношений. Несмотря на то что совокупный рост двух стран за последние сорок лет был приблизительно одинаков, сейчас уровень жизни корейского рабочего ниже, чем тот, что достигнут на Тайване. Корейские власти, не закрывавшие глаз на пример соседа по Восточноазиатскому региону, приблизительно с 1981 года начали пересмотр своих предпочтений, пытаясь переориентировать инвестиционную политику на поддержку малого и среднего бизнеса. Однако к этому времени крупные корпорации заняли столь прочное место на рынке, что потеснить их было уже очень трудно.

245

Что-то поменялось и в самой культуре, прежде столь благоприятной для развития мелких семейных предприятий: подобно Японии, престиж, закрепившийся теперь за работой в крупном бизнесе, обещивал *чэболь* постоянный приток самой способной и продвинутой корейской молодежи⁷³.

Огромная концентрация богатства в руках владельцев *чэболь* привела и к тому, чего в свое время опасалась правящая партия Гоминьдан на Тайване: приходу в политику фигуры состоятельного промышленника. Впервые это случилось, когда Чон Джу Ён, основатель «Hyundai», решил выдвинуть свою кандидатуру на президентских выборах 1993 года. Разумеется, в демократической стране нет ничего предосудительного в желании миллиардера типа Росса Перо поучаствовать в публичной политике. Однако объем капитала, сосредоточенного в руках корейского бизнес-сообщества, на этот раз заставил обеспокоиться как правых, так и левых. Результат был не слишком благоприятен для

страны, поскольку в конце 1993 года, уже после проигрыша выборов Ким Ён Саму, семидесятисемилетний Чон был взят под арест по весьма расплывчатому обвинению в коррупции — что должно было предостеречь всех потенциальных политиков от бизнеса от повторения подобных ошибок в будущем⁷⁴.

Несмотря на видимую аномальность, Корея, с ее семейной структурой и крупными корпорациями, по-прежнему не выпадает из рамок, очерчиваемых моей общей гипотезой. Корея, как и Китай, является фамилистической культурой с относительно низким уровнем доверия во внесемейной сфере. В отсутствие необходимой культурной предрасположенности корейское государство было вынуждено направить собственные усилия на создание крупных орга-

246

низаций — что оказалось бы не по плечу частному сектору, если бы он действовал в одиночку. Управляясь более эффективно, чем государственные компании во Франции, Италии и странах Латинской Америки, корейские *чэболь* не в меньшей степени явились результатом таких правительственных мер, как финансирование, протекционизм, контроль и т. п. Конечно, о корейских показателях экономического роста большинство стран могло бы только мечтать. Однако трудно сказать, чего они достигли бы в итоге, если бы решили скопировать корейские методы.

ЧАСТЬ III. ОБЩЕСТВА С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ДОВЕРИЯ И ЗАДАЧА ПОДДЕРЖАНИЯ СОЦИАЛИЗИРОВАННОСТИ

ГЛАВА 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ БЕЗ РАЗНОГЛАСИЙ

Почему для объяснения причин существования в той или иной стране крупных корпораций или, в более широком плане, ее экономического процветания становится необходимо прибегнуть к такой культурной характеристике, как степень спонтанной социализированности? Разве нынешняя контрактная система и торговое право не создавались именно для того, чтобы освободить людей, связанных одним делом, от нужды поддерживать друг с другом доверительные отношения наподобие внутрисемейных? В странах, которые являются лидерами промышленного развития, выработана всеобъемлющая правовая база экономической организации, и в ее рамках прописано огромное множество юридических форм: от предприятий в индивидуальной собственности до крупных международных компаний, чьи акции обращаются на публичном рынке. По мнению большинства экономистов, чтобы объяснить возникновение современных хозяйственных структур в этих условиях, к перечисленному просто нужно добавить фактор разумного эгоизма. Если же взять деловую практику, которая опирается на прочные родственные связи и неписанные моральные обязательства, то разве не обречена она вы-

250

родиться в семейственность и кумовство, разве не подразумевает она общую неспособность к рациональному ведению дел? И не сводится ли сущность современной экономической жизни как раз к тому, что на место неформальных моральных обязательств в ней приходят обязательства формальные и обладающие ясным правовым статусом?¹

Отвечая на все эти вопросы, нужно сказать, что, хотя права собственности и другие современные экономические институты были необходимы для возникновения современных форм хозяйствования, мы зачастую не отдаем себе отчета, сколь глубоко последние укоренены в существующей социальной и культурной традиции — той традиции, которую, принимая ее за нечто незыблемое, слишком часто просто не замечают. Современные институты являются, конечно, необходимым, но недостаточным условием нынешнего процветания и общественного благосостояния, в поддержании которых они участвуют. Чтобы нормально функционировать, они должны действовать в связке с определенной системой социальных и этических навыков. Трудовой контракт, например, позволяет работать друг с другом людям, ранее не знакомым и потому не имеющим основы для обоюдного доверия; однако если доверие присутствует, та же самая работа оказывается гораздо более плодотворной. Правовая рамка компании с акционерным капиталом дает возможность вести совместный бизнес тем, кто не связан узами родства; однако мера их дальнейшего успеха зависит от того, с какой готовностью они будут идти на сотрудничество с чужими для себя людьми.

Вопрос о наличии спонтанной социализированности особенно важен по той причине, что мы уже

251

не можем считать все эти этические навыки чем-то само собой разумеющимся. Ведь богатое и сложно устроенное гражданское общество вовсе не является неизбежным следствием передового промышленного развития, — напротив. Как мы увидим в следующих главах, Япония, Германия и США стали ведущими индустриальными державами во многом *благодаря* тому, что имели здоровую опору в виде социального капитала и социализированности, а не наоборот. Между тем нынешней тенденцией либеральных обществ, например тех же Соединенных Штатов, становятся индивидуализм и потенциально губительная социальная раздробленность. В Америке, как уже отмечалось, многое свидетельствует о том, что роль доверия и тех навыков общественной жизни, которые в свое время привели страну к положению великой индустриальной державы, за последние полвека значительно понизилась. Некоторые примеры, приведенные во второй части книги, должны были послужить предупреждением о том, что имеющийся в обществе социальный капитал в ходе истории может быть растрачен. Так, сложной системе процветавшего когда-то во Франции гражданского общества в определенный момент был нанесен непоправимый урон, и произошло это вследствие чрезмерной централизации государственного управления.

Страны, которые мы будем рассматривать в этой и следующей частях, отличаются высоким уровнем доверия и спонтанной социализированности, структура их общества изобилует многочисленными промежуточными формами взаимосвязи. Те мощные, сплоченные и разветвленные организации, которые существуют в Японии, Германии и США, возникали спонтанно, и преимущественно в частном секторе.

252

Вмешательство государства, хотя кое-где оно и давало о себе знать — в поддержке проблемных отраслей производства, финансировании технического развития, управлении такими крупными экономическими структурами, как телефонные и почтовые компании, — всегда оставалось незначительным, особенно в сравнении со странами, которые были описаны во второй части. По контрасту с Китаем, Францией и Италией и типичным для них «седлообразным» распределением организаций по двум полюсам, семейному и государственному, в Японии, Германии и США всегда были сильны организации в средней части спектра. Именно эти общества с самого начала своего промышленного развития удерживают лидирующие позиции в глобальной экономике, являясь в настоящий момент богатейшими в мире.

В аспекте их хозяйственной структуры и, если взять шире, структуры гражданского общества анализируемые здесь страны больше похожи друг на друга, чем любая из них похожа на Тайвань, Италию или Францию, то есть на страны преимущественно фамилистические. В то же время в каждой из них спонтанная социализированность имеет весьма различную историю. В Японии она вырастает из структуры местной семьи и природы местного феодализма; в Германии она связана с тем, что такие традиционные сообщества, как гильдии, сохранились вплоть до XX века; в Соединенных Штатах она уходит корнями в религиозное наследие протестантских сект. Как мы увидим в последних главах настоящей части, более общинный характер этих социумов проявляется не только на макро-, но и на микроуровне, например, в «низовых» отношениях, которые складываются между рабочими, мастерами и управляющими.

253

Однако прежде чем приступить к рассмотрению деталей, нам нужно сделать шаг назад и бросить взгляд на экономическую функцию доверия и спонтанной социализированности. Никто не будет спорить, что такие институты, как контракт и торговое право, являются необходимыми предпосылками появления современной индустриальной экономики. Никто не будет утверждать и то, что доверие и моральное обязательство самопроизвольно могут занять их место. Но если мы допускаем, что подобные правовые институты существуют, наличие высокой степени доверия как дополнительного условия налаживания хозяйственных отношений может повысить эффективность экономики путем сокращения так называемых «операционных издержек», то есть затрат на такие действия, как поиск подходящего покупателя или продавца, обсуждение контракта, осуществление правительственных норм и принуждение к выполнению контракта в случае конфликта или обмана². Каждая из перечисленных операций совершается легче, если стороны изначально уверены в честности друг друга: меньше нужды разьяснять элементарные вещи в объемистых контрактах, меньше нужды предусматривать все непредвиденные риски, меньше споров, меньше нужды в судебных тяжбах, если споры возникают. На самом деле, когда отношения пронизаны доверием, стороны иногда даже не беспокоятся об увеличении краткосрочной прибыли, поскольку знают, что дефицит за один период будет позднее компенсирован другой стороной.

Фактически, очень трудно представить себе, как бы выглядела современная экономическая жизнь в отсутствие минимального уровня неформального доверия. Вот что говорит об этом нобелевский лауреат по экономике Кеннет Эрроу:

254

Вообще-то доверие имеет как минимум очень важную ценность с прагматической точки зрения. Доверие — это своеобразная смазка общественного механизма. Оно крайне эффективно; имея возможность положиться на слово другого человека, ты экономишь себе массу усилий. К сожалению, это не тот товар, который можно легко купить. Если вам приходится его покупать — значит, у вас уже есть некоторые сомнения по поводу того, что вы покупаете. Доверие и подобные ему вещи, такие как преданность или правдивость, — пример того, что экономисты называют «внешними условиями». Это товар, у него есть реальная экономическая и практическая ценность; он повышает эффективность системы в целом, позволяет вам производить больше благ или чего-то другого, что вы считаете ценностью. Но он не относится к тем товарам, торговля которыми на рынке технически

осуществима или вообще осмыслена³.

Часто мы принимаем минимальный уровень доверия и честности за что-то безусловное и забываем о том, что они присутствуют повсюду в обычной экономической жизни и играют принципиально важную роль в ее нормальном протекании. Почему, скажем, люди не так часто выходят из ресторанов или такси, не расплатившись, или почему в США они не забывают добавить к счету обычные 15%-процентные чаевые? Не заплатить по счету, конечно, незаконно, и во многих случаях людей удерживает мысль о возможном наказании. Но если бы, как настаивают экономисты, они были движимы простым намерением максимизировать свой доход и не сдерживались бы неэкономическими факторами вроде

255

правил приличия или моральных соображений, тогда, каждый раз входя в ресторан или сядя в такси, они должны были бы рассчитывать, смогут ли они убежать, не заплатив; если бы цена мошенничества (в виде стыда или даже небольшого конфликта с законом) была выше, чем ожидаемая выгода (бесплатный ужин), тогда человек оставался бы честным, в противном случае он бы решался сбежать, не заплатив. Стань такое злоупотребление доверием общепринятым, хозяевам пришлось бы нести дополнительные издержки, например, ставя у двери человека, который будет останавливать нерасплатившихся, либо требуя у клиентов предоплаты. И если в большинстве случаев так не происходит, это говорит о том, что в обществе в целом принят некий базовый уровень честности, который поддерживается в силу скорее привычки, чем разумного расчета.

Вероятно, будет проще понять экономическую ценность доверия, если мы представим, как будет выглядеть мир без доверия. Если бы мы заключали каждый контракт, предполагая, что партнеры, если удастся, не приминут нас обмануть, мы тратили бы массу времени на то, чтобы сделать документ «неуязвимым», ибо только тогда мы были бы абсолютно уверены, что не оставили предполагаемым мошенникам никаких юридических лазеек. Контракты, учитывая все непредвиденные обстоятельства и предусматривая все мыслимые обязательства, удлинились бы до бесконечности. Участвуя в совместном предприятии, со своей стороны, мы бы никогда не стали предлагать больше, чем требуется по закону, — из-за боязни невольно сыграть на руку злокозненному партнеру — и подозревали бы в его новых и, возможно, перспективных предложениях искусно спрятанную ловушку, придуманную, чтобы

256

поживиться за наш счет. Кроме того, мы все равно предполагали бы, что, несмотря на потраченные при выработке договора усилия, некоторые контрагенты найдут способ нас обмануть и уйти от выполнения своих обязательств. Мы не могли бы прибегнуть к арбитражному суду, так как не вполне доверяли бы и третьей стороне. Всякий конфликт приходилось бы решать со ссылкой на законодательство со всеми его громоздкими правилами и процедурами, а возможно даже, и обращаться в уголовный суд.

То, что житель США все чаще узнает в этом описании характеристику окружающей его ситуации в бизнесе, — лишь один из показателей растущего в американском обществе недоверия. Более того, к некоторым областям американской экономической жизни это описание подошло бы еще больше. Причина, по которой — как недавно обнаружили американцы — Пентагону в 1980-е годы приходилось платить по 300 долл. за один молоток и 800 — за одно сиденье для унитаза, в конечном итоге может быть объяснена как раз отсутствием доверия в системе оборонных подрядов. Оборонные подряды — это уникальная область экономической деятельности, в силу хотя бы того факта, что многие комплексы вооружения являются штучным продуктом. Поскольку в оборонной промышленности выбор между ними невелик, цена на них устанавливается не столько в рыночном, сколько в аукционном порядке. Естественно, что эта система чревата возможностью для манипуляций и даже махинаций со стороны либо подрядчиков, либо представителей правительства, составляющих контракт. Один из способов обойти проблему — это избавиться от волокиты и довериться в области контрактов опыту ответственных чиновников Пентагона, то есть быть готовым распла-

257

чиваться за нормальное ведение дел перспективой время от времени случающихся скандалов и ошибочных решений. Некоторые приоритетные вооружения, надо сказать, были действительно успешно разработаны в рамках этой модели⁴. Однако обычные контракты на поставку заключаются с предпосылкой отсутствия доверия в системе: подрядчики будут по возможности стремиться нажиться на налогоплательщике, а представители правительства, наделенные абсолютной свободой действий в отношениях с ними, будут стремиться этой

свободой злоупотреблять⁵. Соответственно, размер оплаты должен оговариваться в огромном количестве документов, проверка и перепроверка которых требует и от подрядчиков, и от министерства держать под рукой дорогостоящий штат аудиторов. Все это обрекает систему госзаказа на гигантские дополнительные операционные издержки, и главным образом именно поэтому оборонные поставки отличаются такой дороговизной⁶.

Как правило, доверие возникает в том случае, если сообщество разделяет определенный набор моральных ценностей и его члены вследствие этого могут полагаться на предсказуемое и честное поведение друг друга. В каком-то смысле сам характер этих ценностей не так важен, как то, что они являются для людей общими: к примеру, естественно, что и пресвитериане, и буддисты видят много общего между собой и людьми своего вероисповедания — в чем и находят нравственную основу для взаимного доверия. Однако это не всегда показатель, поскольку некоторые этические системы ставят одни формы доверия над другими: в обществах колдунов или каннибалов между членами, скорее всего, будет иметься определенное внутреннее на-

258

пряжение. В целом, чем более требовательны этические нормы сообщества и чем строже ограничения, связывающие тех, кто хочет в него вступить, тем выше степень солидарности и взаимного доверия среди его членов. Поэтому мормоны и свидетели Иеговы, с их относительно высокими стандартами членства — такими, как воздержание и десятина, — чувствуют большую привязанность друг к другу, чем, скажем, современные методисты и епископаллисты, принимающие в свою церковь практически кого угодно. С другой стороны, члены сообществ с сильнейшими внутренними связями, скорее всего, будут иметь самую слабую связь с внешним миром. Поэтому расстояние, разделяющее мормона и немормона, будет больше, чем расстояние между методистом и неметодистом.

Именно в этом контексте можно увидеть экономическое значение протестантской Реформации. Историки экономики Натан Розенберг и Л.Е. Бердзелл отмечают, что в ранний период капитализма (с конца XV века) люди, постепенно перерастая организацию фирм по семейному признаку, столкнулись с нуждой отделять свой личный капитал от капитала фирмы. В такой ситуации нововведения вроде двойной бухгалтерии становились просто необходимы. Однако подобных ухищрений самих по себе было недостаточно:

Потребность создания формы предприятия, в котором доверие и преданность не основывались бы на родственных отношениях, была лишь одной из граней более широкой потребности: зарождающийся коммерческий мир нуждался в моральной системе. Он нуждался в морали для того, чтобы обеспечить надежную работу его

259

сложного аппарата гарантий и обещаний, который включал заимствования, гарантии качества, обещания доставки партии товара или покупки ее в будущем, договоренности о разделе выручки, полученной после торговой экспедиции. Моральная система была нужна... и как опора личной преданности, необходимого фактора расширения предприятий за пределы семей, а также как опора в ожидании добросовестного поведения различных посредников — от капитанов кораблей до торговцев на удаленных территориях — и собственных партнеров. Этическая система феодального общества была выстроена на основе той же военной иерархии, что и остальные феодальные институты, но нуждам коммерсантов она не отвечала. Именно в бурную эпоху протестантской Реформации зародились та мораль и те конфессиональные формы, которые оказались совместимы с нуждами и ценностями капитализма⁷.

Религия может быть препятствием для экономического роста — например, когда священнослужители, а не рынок устанавливают товару «справедливую» цену или объявляют определенную ставку процента «ростовщической». Однако некоторые формы религиозности могут быть крайне полезны для становления рынка, поскольку религия представляет собой действенный инструмент воспитания правил правильного рыночного поведения.

Существует и другая причина, по которой общества с высокой степенью солидарности и разделяющие одни и те же моральные ценности оказываются более эффективны в экономическом отношении, чем общества индивидуалистические, которым при-

260

ходится сталкиваться с известной проблемой «безбилетника». Многие организации производят то, что экономисты называют «общественными благами», — то есть блага, которыми пользуются все члены организации, независимо от того, сколько усилий каждый из них вложил в их производство. Обороноспособность страны и общественная безопасность являются классическими примерами благ, которые обеспечиваются

государством и достаются гражданам просто в силу их гражданства. Организации меньшего масштаба тоже производят блага, которые являются общественными по отношению к их членам. Например, когда профсоюз ведет переговоры о повышении заработной платы, это выгодно для всех его членов, независимо от того, насколько активен каждый из них, и даже независимо от того, уплатил ли он свои взносы.

Как отметил экономист Манкур Олсон, все организации, производящие такого рода общественные блага, страдают от собственной же внутренней логики: чем крупнее они становятся, тем больше вероятность того, что их члены будут стремиться стать «безбилетниками». «Безбилетник» получает выгоду от благ, производимых организацией, но сам в их производство свой личный вклад не вносит⁸. В очень маленькой группе, вроде партнерства, состоящего из полудюжины юристов или бухгалтеров, проблема «безбилетника» практически не возникает. Если кто-то один попытается увильнуть от выполнения своих обязанностей, коллеги немедленно вынесут ему предостережение, и к тому же обычно его бездействие будет более заметно сказываться на прибыли всей группы в целом. Но как только размер организации вырастает, вероятность влияния на производительность группы любого ее отдельного

261

участника снижается до пренебрежимых величин и вместе с ней — вероятность того, что «безбилетник» будет обнаружен и предан порицанию. Рядовому рабочему на фабрике, где заняты тысячи людей, гораздо проще симулировать болезнь или увеличить себе перерыв, чем тому, кто трудится в маленьком коллективе, в котором все зависят друг от друга.

Проблема «безбилетника» — классическая дилемма группового поведения⁹. Обычное решение этой проблемы заключается в том, что группа, дабы ограничить возможность «безбилетничества» со стороны своих членов, прибегает по отношению к ним к некоторым формам принуждения. Вот почему, например, профсоюзы требуют закрытия цехов и уплаты взносов: в противном случае отдельным членам организации будет выгодно выйти из профсоюза и сорвать забастовку или же не платить взносы, но все равно получать выгоду от повышения заработной платы. Нет нужды говорить, что этим же объясняется использование правительством уголовных санкций, чтобы заставить граждан служить в армии или платить налоги.

Тем не менее, если группа обладает высокой степенью солидарности, проблему «безбилетника» можно решать и другим способом. Становясь «безбилетниками», люди ставят свои личные экономические интересы выше интересов группы. Однако если они четко отождествляют свое собственное благосостояние с благосостоянием группы или даже ставят второе выше первого, то вероятность того, что они увильнут от выполнения работы или своих обязанностей, значительно снижается. Именно поэтому семейный бизнес является естественной формой экономической организации. Сколь бы ни чувствовали многие американские родители, что их

262

еще не подростки дети становятся «безбилетниками», обычно люди гораздо энергичнее способствуют успеху семейного дела, чем если бы они работали на неродственников, и к тому же их гораздо меньше беспокоит, сколько вложили и сколько получили остальные члены семьи. Виктор Ни отмечает, что «безбилетничество» значительно снижало производительность сельских коммун, организованных в Китае при Мао. Распад этих коммун в конце 1970-х и замена их на индивидуальные крестьянские хозяйства как основные единицы сельскохозяйственного производства способствовали впечатляющему росту производительности именно потому, что естественным образом решили проблему «безбилетников»¹⁰.

Индивиду достаточно просто поставить цели организации выше своих личных, если эта организация не носит строго экономического характера. Отряды коммандос и религиозные секты являются примерами организаций, в которых люди сами заинтересованы в том, чтобы общие цели достигались в первую очередь. Вероятно, именно в этом заключается причина, по которой веберовские предприниматели-пуритане в давнем прошлом или, уже в недавнем, новообращенные протестанты в Латинской Америке так преуспевали: гораздо труднее быть «безбилетником», если за тобой наблюдает Бог (а, скажем, не контролер). Но даже не в столь экзотических типах организаций, преследующих экономические цели, хорошие руководители всегда будут стараться привить своим подчиненным чувство гордости и веру в то, что они являются частью чего-то большего, чем они сами. Люди станут работать с большим энтузиазмом, если будут убеждены, что цель их компании, к примеру, состоит в развитии передовых информационных технологий, а не в том, чтобы — по выра-

263

жению экс-председателя совета директоров «IBM» Джона Эйкерса — максимизировать прибыль акционеров от своих вложений (что, в общем-то, было правдой).

Хотя группы с высоким уровнем доверия и солидарности могут быть более результативны в экономическом отношении, чем группы с недостатком того и другого, не все формы доверия и солидарности обязательно полезны. Если преданность оттесняет экономическую рациональность, тогда общая солидарность просто вырождается в семейственность и фаворитизм. В покровительстве начальника к своим детям или особо отмеченным подчиненным для организации нет ничего полезного.

Групп с высокой степенью солидарности, которые с точки зрения экономического благополучия общества в целом являются весьма неэффективными, не так уж мало. Любая хозяйственная деятельность требует существования групп и организации, но не все группы преследуют цели хозяйствования. Многие из них заняты скорее перераспределением, чем производством благ: от итальянской мафии и негритянских «Блэкстоун Рэйджерс» до «Объединенной еврейской апелляции» и католической церкви. Их цели простираются от злого до божественного, но с экономической точки зрения деятельность всех их приводит к «отрицательным эффектам распределения» — то есть их цели не стоят средств, на них затрачиваемых. Важное место в экономике занимают такие ее субъекты, как картели — организации, которые повышают свое благосостояние за счет контроля за вхождением на рынок других участников. Современные картели — это не только производители нефти и поставщики золота и алмазов, но и профессиональные ассоциации (вроде Американской

264

медицинской ассоциации или Национальной образовательной ассоциации), которые устанавливают стандарты для представителей своей профессии, или профсоюзы, регулирующие вступление новых рабочих на рынок труда". В странах с развитой демократией, как, например, в Соединенных Штатах, практически все значимые сегменты общества представлены в политической жизни своими хорошо организованными группами по интересам. Последние занимаются отстаиванием своих позиций не столько экономическими методами, сколько посредством поиска разного рода процентных отчислений и влияния на политический процесс.

Европейские государства в Средние века и в раннеиндустриальный период были во многих отношениях весьма коммунитаристски ориентированными обществами с большим числом пересекающихся ветвей общественной власти — княжеской, церковной, феодальной, местной, — контролирующими поведение отдельных людей. Экономическая жизнь в городах четко регламентировалась традиционными ремесленными гильдиями, которые устанавливали условия членства в гильдии и ограничивали как количество тех, кто может вступить в нее, так и виды работ, которые они должны выполнять. На ранних этапах промышленной революции новые предприятия приходилось располагать за пределами городов для того, чтобы избежать ограничений, накладываемых гильдиями, — что, по иронии судьбы, полностью противоречило известному средневековому изречению *Stadtluft macht frei* («городской воздух делает свободным»). Многие переломные этапы индустриализации, набравшей тогда ход в Великобритании и Франции, были отмечены как раз разрушением гильдий и освобождением экономической деятельности от их власти.

265

Картели, гильдии, профессиональные ассоциации, профсоюзы, политические партии, лоббистские организации и т. п. выполняют важную политическую функцию, систематизируя и выражая интересы в плюралистической системе демократии. Но, как правило, преследуя экономические цели своих членов и стремясь перераспределить благосостояние в свою пользу, они редко выражают широкие интересы всего общества. По этой причине многие экономисты считают, что распространение подобных групп является в целом сдерживающим фактором экономической эффективности. Манкур Олсон даже сформулировал теорию, согласно которой экономический застой может быть объяснен ростом числа «групп по интересам», имеющих место во всех стабильных экономических обществах¹². В отсутствие внешних потрясений — войн, революций, торговых соглашений, открывающих новые рынки, — организационные способности общества будут стремиться реализоваться в создании новых распределительных картелей, навязывающих экономике все более жесткие рамки. Как полагает Олсон, одной из причин британского экономического упадка за последнее столетие был тот факт, что, в отличие от других европейских стран, в Великобритании сохранялось длительное общественное спокойствие, и это способствовало постоянному росту числа представительских групп, разрушающих эффективность

экономики¹³.

Общества, которые преуспевают в создании организаций, повышающих благосостояние, обычно так же успешно создают и перераспределительные группы, вредящие эффективности. Поэтому, высчитывая положительные экономические последствия спонтанной социализированности, мы должны не

266

забывать об издержках, связанных с деятельностью «групп по интересам». В некоторых обществах могут возникать только такие группы и может не существовать эффективного бизнеса: в этом случае социализированность следует рассматривать как фактор сдерживания роста. Средневековая Европа во многих отношениях напоминала именно такой тип общества, так же как сегодня — некоторые страны Третьего мира, где наблюдается чрезмерное количество паразитирующих на социальном теле ассоциаций работодателей, профсоюзов и общественных деятелей и дефицит производящих экономические блага корпораций. Хотя говорится, что из-за размножившихся представительских групп Соединенные Штаты тоже все более впадают в паралич, вряд ли кто-то взялся бы утверждать, что склонность американцев к объединению исторически являлась сдерживающим фактором их экономического или политического развития¹⁴.

Социальные группы в любом обществе пересекаются и наслаиваются друг на друга, и поэтому то, что с одной стороны выглядит как проявление чувства общественной солидарности, с другой может выглядеть как раздробленность и расслоение. Фамилистические общества вроде Китая и Италии кажутся исключительно коммунитаристскими, если смотреть на них с внутрисемейной точки зрения, и сугубо индивидуалистическими, если увидеть, сколь низок уровень доверия и взаимных обязательств *между* семьями. То же самое относится и к классовому сознанию. Рабочий класс Великобритании всегда был более сплочен и воинствен, чем в Америке, а профсоюзные члены всегда составляли больший процент от всего рабочего населения. Это обстоятельство заставило некоторых утверждать,

267

что британское общество менее индивидуалистично и более коммунитаристски ориентировано, чем американское¹⁵. Но сама эта классовая солидарность углубляет пропасть между британскими управляющими и рабочими, ибо в таких условиях последние просто отмахнутся от идеи, что они и руководство могут представлять собой одну большую семью с общими интересами. Та же классовая солидарность рабочих может препятствовать реорганизации отношений между ними и руководством на более коммунитаристском основании — в частности, введению работы «командами» или «кружков качества».

В Японии «горизонтальная» солидарность рабочего класса выражена гораздо меньше, чем в Великобритании, и в этом отношении о японцах можно сказать, что они *меньшие* коллективисты, чем англичане¹⁶. Японские рабочие отождествляют себя скорее со своей компанией, чем с сослуживцами; японские профсоюзы, которые обычно являются профсоюзами одной компании, устаиваются лишь презрения со стороны своих воинственных собратьев за рубежом. Однако обратная сторона этой медали состоит в том, что на японских предприятиях более развита вертикальная солидарность, и, значит, мы не ошибаемся, считая японцев *большими* коллективистами, чем англичане. Опыт свидетельствует, что именно вертикальная, а не горизонтальная солидарность в коллективе оказывается более экономически эффективной.

Очевидно, что социальная солидарность не всегда благо с точки зрения экономического благосостояния. Капитализм, если вспомнить формулу Шумпетера, — это процесс «творческого разрушения», в ходе которого старые, экономически ущербные или неэффективные организации видоизменя-

268

ются или уничтожаются, и на их место приходят новые. Экономический прогресс требует постоянной замены одних групп другими.

Традиционную социализированность можно охарактеризовать как верность старым и устоявшимся социальным группам. Средневековые производители, действующие в согласии с экономической доктриной католической церкви, попадают именно в эту категорию. Спонтанная социализированность, напротив, это способность собираться вместе в сплоченные группы и сосуществовать в рамках новых форм общежития. Спонтанная социализированность может принести экономическую пользу, только если она используется для создания экономических организаций, занятых производством материальных благ. Наоборот, традиционная социализированность часто может служить препятствием для

роста.

Памятуя об этих общих вещах, мы переходим к анализу общества, которое демонстрирует, пожалуй, высочайшую степень спонтанной социализированности среди всех современных наций — японского.

ГЛАВА 14. ГЛЫБА ГРАНИТА

Опыт конкуренции с японскими фирмами на протяжении последних двух десятилетий помог американцам гораздо лучше понять сущность японской экономики и ее отличительные черты. Различия между экономическими системами Японии и китайских обществ, как и фамилистических обществ вообще, гораздо менее очевидны, но они важны для правильной оценки того влияния, которое культура оказывает на экономику. Среди американцев и европейцев распространено мнение, что большинство азиатских экономических систем одинаково. Такая точка зрения и в Европе, и в Америке вдохновляется сторонниками идеи «восточноазиатского», которым Азия представляется единым, неделимым регионом. Однако на самом деле в том, что касается спонтанной социализированности и способности членов общества создавать и управлять крупномасштабными организациями, Япония гораздо больше похожа на Соединенные Штаты, чем на Китай. Отличия между Японией и Китаем, особенно в отношении семейной структуры, показывают чрезвычайное влияние японской культуры на экономическую жизнь, что дает основание для сравнения Японии с теми западны-

270

ми обществами, для которых характерен высокий уровень доверия.

Первая существенная черта современной японской структуры промышленного производства состоит в том, что в ней доминируют крупные организации. Быстрое развитие экономики из преимущественно сельскохозяйственной в современную индустриальную, произошедшее при Реставрации Мэйдзи в 1868 году, тесно связано с ростом *дзайбацу* — огромных семейных конгломератов, к примеру «Mitsubishi» или «Sumitomo», главенствовавших в японской промышленности до Второй мировой войны (*дзай* по-японски означает «состояние» или «деньги», а *бацу* — «клика»). До Второй мировой войны десять крупнейших *дзайбацу* обладали 35% оборотного капитала в финансовом секторе, 49% — в тяжелой промышленности и 35% — в экономике в целом¹. К концу войны «большая четверка» — «Mitsui», «Mitsubishi», «Sumitomo» и «Yasuda» — полностью контролировала четверть всего оборотного капитала Японии².

Дзайбацу были распущены во время американской оккупации, но постепенно восстановились уже в качестве современных *кейрецу*. Японская промышленность продолжает быстро развиваться, и сейчас частный сектор в Японии гораздо более концентрирован, чем в Китае. Десять, двадцать, сорок крупнейших японских компаний являются вторыми по величине годового дохода после компаний, занимающих те же позиции в Соединенных Штатах; 10 крупнейших японских предприятий получают в 20 раз больше прибыли, чем 10 крупнейших гонконгских фирм, и в 15 раз больше, чем 10 тайваньских.

Можно возразить, что, хотя японские компании в среднем гораздо больше китайских, по общемировым стандартам они сравнительно невелики. Таблица 1

271

Таблица 1. Совокупная концентрация промышленного производства: Япония на фоне других индустриально развитых стран, 1985

Страна	Средний размер ведущих фирм (число занятых)		Занятость в ведущих фирмах по отношению к занятости в экономике в целом, %	
	Первые 10	Первые 20	Первые 10	Первые 20
Япония	107 106	72 240	7,3	9,9
США	310 554	219 748	13,1	18,6
ФРГ	177 173	114 542	20,1	26,0
Великобритания	141 156	108 010	23,1	35,3
Франция	116 049	81 381	23,3	35,3
Южная Корея	54 416	—	14,9	-
Канада	36 990	26 414	15,3	21,9

Швейцария	60 039	36 602	49,4	60,2
Голландия	84 884	47 783	84,5	95,1
Швеция	48 538	32 893	49,4	66,9

Источник: F. M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3d ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 63.

приводит данные по крупнейшим компаниям десяти промышленных стран с точки зрения не получаемой прибыли, а уровня занятости. В среднем по этому показателю самые крупные японские компании оказываются меньше американских, немецких, английских и французских. Японские компании меньше и по проценту занятости в промышленности в целом, что становится особенно очевидным, если сравнивать Японию с такими небольшими европейскими государствами, как Голландия, Швейцария или Швеция.

Однако подобное сравнение обманчиво, поскольку не учитывает природы японских сетевых организаций. Некоторые представленные в таблице компании рассматриваются как отдельные организации — например, «Mitsubishi Heavy Industries» («МНИ») и

272

«Mitsubishi Electric Co» (MELCO), — хотя на самом деле они связаны друг с другом в одной *кейрецу*. Компании, входящие в *кейрецу*, нельзя назвать полностью независимыми, и в то же время они далеки от слияния. Так или иначе, эта форма организации позволяет им делиться капиталом, технологиями и персоналом между собой, но не с фирмами, не входящими в сеть.

Для иллюстрации значения такой формы организации можно привести следующий пример. В конце 80-х «Toyota», крупнейшая японская корпорация по уровню продаж, произвела за год 4,5 млн машин при занятости 65 тыс. человек. В свою очередь, «General Motors» собрала 8 млн автомобилей при 750 тыс. занятых на производстве рабочих. Получается, что, имея всего лишь двойной перевес по уровню производительности, американская компания содержит штат сотрудников, в десять раз перекрывающий штат японской компании³. Часть указанных отличий можно объяснить большей производительностью «Toyota»: на заводе этой компании в г. Такаока на производство одного автомобиля тратится 16 человеко-часов, а на заводе «General Motors» во Фрэмлингэме, штат Массачусетс, на это требуется 31 человеко-час (данные за 1987 год)⁴. Однако более важен другой факт: «Toyota» львиную долю запчастей для своих автомобилей получает от субподрядчиков, в то время как «General Motors» сам является владельцем большинства заводов по производству необходимых элементов для своих транспортных средств. «Toyota» — главная компания в одной из так называемых «вертикальных *кейрецу*»; по сути, она осуществляет только разработку и сборку готовой продукции. Однако это предприятие связано с сотнями независимых субподрядчиков и поставщи-

273

ков запчастей в рамках неформальной, но прочной сети. Благодаря участию «Toyota» в структуре *кейрецу* ей удастся выгодно использовать эффект масштаба в плане разработки, производства и сбыта продукции организации, которая всего лишь в половину меньше, чем «General Motors», но имеет в десять раз меньше сотрудников. По любой оценке, «Toyota» — очень большая организация.

В Японии много больших корпораций, и факт их сосуществования с довольно обширным сектором мелкого бизнеса может вызвать удивление. В самом деле, мелкий бизнес сам по себе всегда был существенным аспектом промышленной структуры и в этом качестве — предметом интенсивного изучения. В соответствии с данными переписи 1930 года, примерно треть работающего населения Японии была занята в маленьких независимых частных предприятиях, а 13% всей продукции производились на предприятиях со штатом менее пяти человек⁵. Как и в Китае, эти фирмы обычно принадлежат одной семье и ею же управляются; они содержат розничные магазины, рестораны, магазинчики, торгующие лапшой навынос, кустарные производства (включая маленькие слесарные цеха, занимающиеся металлообработкой) и традиционные ремесла вроде текстильного и гончарного. Многие уверены, что эти маленькие традиционные предприятия постепенно исчезнут с развитием индустриализации, как это произошло в Индии. Однако в целом пока этого не происходит. К примеру, в 1930-е годы традиционные независимые ткачи завоевывали рынок быстрее, чем крупные текстильные предприятия⁶. В период между 1954 и 1971 годами число производственных предприятий в Японии удвоилось; в это же время в Соединенных Штатах рост составил лишь

274

22%⁷. В 1967 г. в Японии на предприятиях с численностью сотрудников менее 10 человек

было занято 16% населения; в Соединенных Штатах эта цифра составляла только 3%⁸. В связи с этим Дэвид Фридман даже утверждает, будто сущность японского «чуда» составляют именно компактные динамичные компании, а не широко известные гигантские корпорации⁹. С такой точки зрения японская промышленная структура оказывается весьма схожей с промышленной структурой Китая с ее мириадами мелких семейных предприятий.

Однако подобное рассмотрение преувеличивает роль мелкого бизнеса в Японии. Хотя количество небольших производственных предприятий впечатляет, многие из них не могут считаться действительно независимыми компаниями, поскольку связаны с более крупными фирмами через сети *кейрецу*. Эти отношения подразумевают более постоянное и тесное сотрудничество, чем то, которое существует между мелкими предприятиями в американских промышленных районах вроде «Силиконовой долины». Поставщики и субподрядчики больших фирм очень сильно зависят от них не только в отношении заказов, но также в вопросах кадров, технологии и административного консалтинга. Поскольку членство в *кейрецу* предполагает взаимные моральные обязательства, участники такой структуры не имеют права продавать свою продукцию там, где хотят, или самостоятельно устанавливать более конкурентоспособную цену. По сути, они работают скорее как вспомогательные предприятия в американской системе вертикальной интеграции, чем как действительно независимые мелкие предприятия.

Более того, ошибочно считать, что мелкий бизнес служит движущей силой японской экономики в

275

том же смысле, в каком это справедливо для Гонконга или Тайваня. Основная масса мелкого японского бизнеса сосредоточена в относительно малодоходной и непрестижной сфере, включающей розничную торговлю, ресторанное дело и другие типы услуг. В производственной сфере мелкие фирмы обычно объединяются для совместной работы в области машиностроения, с которым и в Японии, и в других странах всегда лучше справлялся именно мелкий бизнес. Вместе с тем большинство важных технологических нововведений и продуктивных решений было совершено именно крупными, ориентированными на экспорт и в высшей степени конкурентоспособными компаниями.

Рассмотрим для примера производство компьютерной техники. Несомненно, в этом секторе экономики большие размеры — не просто преимущество, но, как правило, и гарантия качества. В Соединенных Штатах господство компании «IBM», которая в 1970-е годы контролировала более 80% рынка, постепенно ослаблялось рядом мелких начинающих компаний. Одной из таких фирм была «Digital Equipment» («DEC»), которая в 1970-х завоевала значительную часть рынка сбыта компании «IBM», выпустив технологию нового поколения — мини-компьютер. В конце 80-х годов «DEC», в свою очередь, была потеснена на рынке продукцией новых мелких предприятий — «Sun Microsystems» и «Silicon Graphics». В каждом из этих случаев разросшаяся компания уже не могла быстро обновляться и менять ассортимент продукции, поэтому новые технологические решения разрабатывались более компактными и динамичными фирмами.

Японское же производство компьютеров, напротив, оккупировано четырьмя крупными производи-

276

телями — «Nippon Electric Company» («NEC»), «Hitachi», «Fujitsu» и «Toshiba», — каждый из которых, по сути, занимается разработкой отдельного технологического открытия, сделанного в прошлом. В Японии отсутствует «второй ярус» мелких, динамичных и агрессивных компаний, которые бросали бы вызов главенству большой четверки. Именно ввиду этого обстоятельства крупные компании вынуждены приобретать мелкие американские фирмы (так, например в 1990 году «Fujitsu» купила небольшую «HAL Computer Systems», базирующуюся в «Силиконовой долине»)¹⁰ или заключать альянсы с крупными (наподобие объявленных в 1994 году союзов «Hitachi-IBM» и «Fujitsu-Sun»)¹¹, чтобы утвердиться на новых рынках. Хотя время от времени в Японии и появляются из ниоткуда мелкие компании, которые стремятся занять место лидера в промышленности, все же такие случаи редкость. Зачастую мелкие фирмы принимают участие в инновационных проектах, однако, как правило, это происходит под руководством более крупного партнера, и именно он является истинным лидером и двигателем процесса. Сама по себе способность мелких японских предприятий кооперироваться с более крупными компаниями в сети *кейрецу* является важной организационной инновацией, но, несмотря на это, в японской экономике по количеству выпускаемой продукции и в области нововведений лидируют именно крупномасштабные организации.

Вторая значимая черта промышленной структуры Японии тесно связана с первой; суть ее состоит в том, что семейное управление было заменено профессиональным относительно рано. Япония быстро приспособилась к корпоративной форме организации; на сегодняшний день там существует множе-

277

ство профессионально управляемых, многофилиальных, иерархических предприятий в акционерной собственности. Приспособленность к корпоративной форме организации, в свою очередь, позволила японским компаниям вырасти до действительно крупных размеров, и это явилось обязательным условием их роста в областях, которые характеризуются масштабностью, капиталоемкостью и сложностью производственных процессов.

Как и во всем остальном мире, практически все японские корпорации основаны семьями. Более того, большая часть *дзайбацу* оставалась семейными предприятиями вплоть до их роспуска после войны. К примеру, 11 ветвей семьи Мицуи являлись коллективными собственниками 90% имущества своей организации; более того, между ними существовало формальное соглашение о совместных действиях. Компания-*дзайбацу* «Mitsubishi» контролировалась двумя ветвями семьи Ивасаки с равномерным распределением управления; интересы фирмы «Sumitomo» представлялись одним-единственным человеком, каковым являлся глава семьи¹².

Однако, хотя *дзайбацу* всегда оставались семейными предприятиями, они довольно рано пришли к профессиональному управлению. Наемным администратором был так называемый *банто*, который часто не был связан с семьей, контролирующей бизнес, родственными узами. В его задачу входил лишь надзор за этим предприятием. Роль *банто*, которая четко определилась задолго до Реставрации Мэйдзи и начала индустриализации, коренным образом отличает Японию от Китая¹³. Скажем, в XVIII веке в Осаке купцы заключили между собой пакт, который, не позволяя передавать дело детям, поощрял широкое использование наемных *банто*. Эти администрато-

278

ры проходили курс обучения, в основном по традиционным специальностям, и, хотя их статус походил на статус вассала при феодальном сеньоре, при принятии решений, связанных с управлением, они обладали значительной долей автономии. Старая поговорка хорошо демонстрирует опасения японцев по поводу чрезмерной семейственности: «То, что отцы наживают тяжким трудом, дети пускают по ветру в одно мгновение»¹⁴. Конечно, в японском бизнесе существует семейственность, но она гораздо менее распространена, чем в Китае. Многие крупные японские фирмы запрещают сотрудникам заключать браки между собой, а при найме на работу значение имеют объективные критерии — наличие университетского диплома или экзамены на право занять должность¹⁵. «Несемейная» ориентация японских предпринимателей отражена в решении Соитиро Хонда (основателя компании «Honda Motors») не допускать своих сыновей к управлению компанией, чтобы она не стала династической¹⁶.

Профессионализация управления происходила несколькими путями. В традиционных семейных фирмах до Реставрации Мэйдзи оплачиваемые администраторы нанимались руководством на длительное время; в XX веке уровень образованности и опыта таких исполнителей постепенно возрастал. В фирмах, основанных после 1868 года, учредитель руководил компанией совместно с профессионально обученными менеджерами среднего звена. Такой путь использовался и в Китае, однако в Японии второе поколение собственников обычно отступало на задний план, превращаясь в пассивных акционеров, а реальный контроль передавался в руки наемных менеджеров. Наконец, в акционерных обществах, контролируемых не более чем одной семьей, профессиональные

279

менеджеры становились держателями простых акций, а иногда и собственниками с исполнительными функциями¹⁷. *Дзайбацу* приходили к профессиональному управлению в различные периоды времени; например, в синдикате «Mitsubishi» это случилось гораздо раньше, чем в более традиционно ориентированной компании «Mitsui», но в целом все эти фирмы отказались от того, чтобы высшие должности в управлении занимали члены семьи, уже к началу 1930-х годов¹⁸.

В Японии переход от семейной собственности к акционерной еще по сей день далек от завершения. Хотя семейные собственники в *дзайбацу* и других компаниях давно отстранены от собственно управления, они неохотно расстаются с правом формального контроля над своими компаниями. Несмотря на введение, еще до периода Мэйдзи, юридических положений, касающихся организации акционерных обществ, многие семьи оставались

единственными акционерами своих предприятий. Члены семьи и наемные служащие периодически были вынуждены покупать простые акции, обычно небольшими пакетами, поскольку существовали серьезные законодательно закрепленные ограничения на этот счет. Эта ситуация сохранялась до конца эпохи Эдо и отразилась на положении с правом голосования и на общей расстановке сил. Неравенство среди акционеров при голосовании было отменено после принятия в 1893 году Коммерческого и в 1898-м Гражданского кодексов¹⁹. После этого, во избежание ослабления контроля, многие семьи приняли соглашения, которые предписывали коллективное держание акций и не позволяли наследникам продавать свою долю на сторону. Внутри семейных *дзайбацу* обычно существовали соглашения, которые предписывали, что-

280
бы прибыль, полученная от капиталовложений, вкладывалась только в компании, являющиеся филиалами *дзайбацу*²⁰.

Семейное владение компаниями внезапно закончилось в Японии с началом американской оккупации в 1945 году. Администраторы школы «Нового курса», советники генерала Дугласа Макартура, полагали, что большой капитал, сконцентрированный в компаниях-*дзайбацу*, имеет недемократический характер и служит поддержкой японскому милитаризму (что было одним из их самых несущественных идеологических предрассудков). Собственники больших семейных концернов должны были передать свои акции специальной Комиссии по ликвидации *дзайбацу*, которая потом продавала их всем желающим²¹. В то же самое время среди акционеров и главных менеджеров *дзайбацу*, которые руководили компаниями до и после войны, была проведена чистка. Невероятная нехватка управленческих кадров в крупнейших японских компаниях по большей части восполнилась более молодыми менеджерами среднего звена, не имевшими в собственности очень больших пакетов акций предприятия. Под их руководством *дзайбацу* приняли вид *кейрецу*, однако владение компаниями все еще оставалось весьма разобщенным. Земельная реформа, разрушившая крупные сельскохозяйственные поместья, непомерно высокий налог на имущество, снижение цен на обыкновенные акции после войны привели к тому, что некоторые крупнейшие компании оказались на грани гибели²².

В результате этих событий в послевоенный период стали появляться фирмы, более похожие на современные корпорации (в определении Берла и Минса), чем на те, которые существовали до войны. Японские предприятия в большинстве своем имели

281
профессиональное управление, а собственниками были другие люди, и, следовательно, в них существовало разделение функций собственности и управления. В Японии показатель семейной собственности стал чрезвычайно низок (если смотреть с точки зрения общей капитализации рынка) на фоне других промышленных стран, и в 1970 году лишь 14% акций принадлежали семьям или членам семьи²³. Хотя сама японская промышленность характеризуется высокой концентрацией, собственность на нее сосредоточена в руках очень большого количества людей. Собственниками большинства японских корпораций являются различные институты: пенсионные фонды, банки, страховые компании или другие корпорации (особенно в рамках той же *кейрецу*, к которой принадлежит компания; часто практикуется перекрестное держание акций). Из-за большого размера японским компаниям запрещено применять систему централизованного управления, которая очень распространена среди многих семейных предприятий с иерархической многофилиальной структурой.

Широкое распространение профессионального управления даже в доиндустриальный период позволило японцам создать невероятно прочные экономические организации. К примеру, универмаг «Daimaru» был основан пару веков назад семьей Симомура, а компании-*кейрецу* «Mitsui» и «Sumitoma» еще старше. «Sumitoma» была основана в Киото Сога Рёмоном как предприятие по добыче меди. Эта компания быстро расширялась и начала оказывать банковские услуги и торговать. В то время появлялось и исчезало множество мелких предприятий, крупные японские фирмы обладали значительным запасом прочности, который усиливался взаимной поддерж-

282
кой, оказывавшейся друг другу партнерами по *кейрецу*. Крупные фирмы и институциональная преемственность привели к тому, что Япония обрела способность довольно быстро создавать торговые марки. В отличие от китайских, японским компаниям удалось основать крупные конкурентоспособные предприятия в Соединенных Штатах, Европе и других частях мира.

Стала ли крупная японская промышленность результатом продуманной правительственной политики или она есть следствие культурных факторов? Ответ состоит в том, что в Японии, как и в Корее, государство действительно играло определенную роль, помогая крупной промышленности, но очень большое количество японских фирм выросло помимо его вмешательства. В самом начале периода Мэйдзи правительство играло важную роль, поддерживая некоторые крупные семейные предприятия-*дзайбацу*. Промышленные компании *хан* (то есть областей), которые до 1868 года в основном принадлежали местным правительствам, были в 1869-м распущены, а их имущество в конечном итоге было приватизировано. Другие предприятия, принадлежащие центральному правительству в Токио, были проданы несколькими годами позже, после провальной попытки японского правительства установить систему государственного капитализма. Вместе эти два вида государственных промышленных предприятий составили ядро большого количества крупных частных фирм. Можно добавить, что японское правительство тесно сотрудничало с *дзайбацу*, предоставляя им кредиты и заказы. Этот путь был повторно пройден после Второй мировой войны, когда Государственный банк Японии гарантировал кредиты нескольким крупным банкам, которые предоставля-

283

ли займы под маленький процент крупным корпоративным клиентам. Известно, что японское правительство весьма тесно сотрудничало с крупными фирмами и никогда не предпринимало шагов против крупного бизнеса, характерных для политики многих американских администраций.

Правительственная политика просто поддержала тенденцию, которая уже существовала в японском частном секторе, и при всей схожести такого положения дел на положение дел в Китае ситуация продолжала развиваться и без помощи государства. В Японии государство никогда не играло решающей роли в субсидировании крупной промышленности, как это было, например, в Корее или во Франции. Правительственная поддержка имела эпизодический характер и никогда не была напрямую связана с периодами роста крупной промышленности. Поскольку японские фирмы всегда имели профессиональное управление и административную иерархию, они никогда не сталкивались с проблемой спада предпринимательской энергии после ухода основателя, как это имело место в китайских компаниях. Многие уникальные организационные характеристики крупных японских компаний — практика «сетевых» организаций, взаимная поддержка контрактами, пожизненная занятость, перекрестное держание акций и т. д. — являются изобретениями японского частного сектора.

Крупный масштаб и существование административной иерархии — не всегда преимущество. Мы уже отмечали, что в Японии не хватает слоя агрессивных маленьких компаний в компьютерной промышленности и высокотехнологических областях. Четыре крупные японские компании по производству компьютеров были созданы по модели «IBM», и

284

все они страдали от присущей «IBM» инертности и медлительности при освоении новых технологий и рынков. Поскольку в Японии сильно развита корпоративная бюрократия, принятие решений занимает слишком много времени; стремление к полному взаимопониманию в японской культуре приводит к тому, что этот процесс излишне затянут, решения низкого уровня должны пройти как минимум дюжину инстанций для получения резолюции²⁴. Маленькие семейные фирмы с менее разветвленной администрацией зачастую реагируют на ситуацию быстрее.

С другой стороны, именно масштабность позволила Японии занять свое место в тех ключевых областях экономики, в которые она при ином раскладе не смогла бы попасть. Понятно, что завоевание американского рынка автомобилей и полупроводниковой промышленности, предпринятое в 1970—1980-е годы японскими компаниями, могло быть осуществлено только действительно крупными корпорациями, располагающими серьезными технологическими ресурсами и большими капиталами. Для того чтобы отвоевать себе долю на рынке, японские полупроводниковые компании (например, «NEC» или «Hitachi») должны были серьезно снизить цены и, следовательно, резко сократить размер прибыли, иначе американские компании немедленно предъявили бы им обвинение в демпинге²⁵. Они могли себе позволить пережить период низкой доходности, потому что их затраты в этой области могли быть возмещены более прибыльной продукцией — скажем, бытовой техникой. Плюс к этому, кроме капиталов самого предприятия, эти компании поддерживались партнерами по *кейрецу*. Корейские полупроводниковые компании могут попытаться повторить этот

подвиг, поскольку они не уступают японским в раз-

285

мере и склонны к расширению в еще большей степени, чем японские. Однако довольно трудно представить даже крупные тайваньские или гонконгские компании, которые решатся на этот шаг без постоянной правительственной поддержки.

Японские фирмы были способны расти вне семейной организации, поскольку сама японская семья сильно отличается от китайской. И именно к этой проблеме мы сейчас обратимся.

ГЛАВА 15. СЫНОВЬЯ РОДНЫЕ И ПРИЕМНЫЕ

В Японии изначально развивалась традиция семейных уз, не основанных на кровном родстве. Хотя во время феодализма в Японии существовали кланы, которые часто сравнивают с китайскими родами, эти группы не вели свое происхождение от общего предка, а объединялись на основе преданности одному феодалу — *даймё*. Таким образом, в Японии еще до эпохи промышленной революции существовали системы ассоциаций, не основанных на кровном родстве; подобные группы в это же время существовали и в Европе.

Фундаментальной основой развитой способности японцев к спонтанной социализированности была сама структура японской семьи. Семейные связи в Японии развиты гораздо слабее, чем в Китае. С точки зрения традиционных обязательств, они менее значительны и более слабы, чем, например, связи в больших семьях центральной Италии. На самом деле с эмоциональной точки зрения японская семья ограничивает своих членов даже меньше, чем американская, хотя она, очевидно, гораздо стабильнее. Более слабые семейные связи в Японии позволили развиваться другим видам объединений, особенно в начале эпохи Эдо

287

(1600—1867), и это послужило источником высокого уровня спонтанной социализированности в XX веке.

Конечно, Япония — это конфуцианское общество, позаимствовавшее многие ценности у Китая¹. И в Японии, и в Китае сыновняя почтительность считалась главной добродетелью; у детей весьма много обязательств по отношению к родителям, чего нет в европейской культуре. Предполагается, что сын традиционно испытывает большую привязанность к своим родителям, чем к своей супруге. В обеих культурах есть сильная тенденция общественного деления по возрасту, что отражено в японской системе премирования на основе трудового стажа. Обе культуры практикуют поклонение предкам, а традиционная правовая система признает общую ответственность семьи перед законом. В обеих системах женщина строго подчиняется мужчине.

Однако между этими культурами существуют важные идеологические различия, оказавшие прямое воздействие на современную экономическую организацию. Главное отличие заключается в сущности японской *ие*, что обычно переводится как «домохозяйство», которое существенно отличается от китайского термина *цзя*, что значит «семья».

Японская *ие* обычно, но не всегда, соответствует биологической семье. Скорее же это что-то вроде фонда всего имущества домохозяйства, которым сообща пользуются члены семьи. Существует глава домохозяйства, который выступает в роли основного доверенного лица². Важная черта *ие* заключается в его прочности, сохраняющейся через поколения; это структура, чьи позиции могут быть временно заняты действительной семьей, действующей в качестве ее хранителя. Однако эту роль не обязательно должны играть биологические родственники.

288

К примеру, обычно статус главы домохозяйства передается от отца к старшему сыну, однако роль старшего сына может играть человек, не связанный кровными узами с семьей, — он лишь должен пройти определенные правовые процедуры усыновления³. В Японии, в отличие от Китая, процедура усыновления людей, не связанных кровными узами, широко распространена и относительно легка. Если в семье не было наследника мужского пола, то муж дочери впоследствии брал фамилию жены. В результате он мог наследовать состояние *ие*, и между ним и кровными родственниками не делалось различия. Он даже мог сохранять свои полномочия в том случае, если в семье все же рождался сын⁴. В древние времена японские семьи не придерживались строгого наследования по отцовской линии в отличие от китайских семей; более того, некоторые семьи практиковали брак по женской линии

(наследство и жилье передавалось от женщины к женщине)⁵. Иногда домохозяйство усыновляло даже слуг. Во многих *ие* слуги, живущие под одной крышей, имели более тесные связи с семьей, чем кровные родственники из других домохозяйств, и впоследствии они могли пройти ритуал вхождения в родство, поклоняться предку семьи и быть похороненными в семейном склепе⁶.

Усыновление было не просто одной из маловероятных перспектив, в культуре существовала определенная настороженность по отношению к семейственности, которая была отражена во многих преданиях, повествующих о ленивых или несведущих сыновьях. Совершенно нормальным считалось лишиться наследства биологического сына по той или иной причине, если он не подходил для руководства *ие*, в пользу абсолютно постороннего для семьи че-

289

ловека. Эта практика была более распространена до Реставрации Мэйдзи, особенно в семьях купцов и *самураи* (поскольку у них было больше имущества). В таких домохозяйствах процент передачи наследства не родным, а усыновленным детям составлял 25—34%⁷. В Китае подобного рода практика была гораздо менее распространенной.

В Японии на усыновленных «со стороны» детях не стояло клейма⁸. Усыновляющая семья не подвергалась общественному порицанию, как в Китае (китайцы время от времени критиковали японскую практику «беспорядочного» усыновления, называя ее «варварской» и «незаконной» из-за открытости японцев чужакам)⁹. Зачастую младшие сыновья семей с высоким социальным положением усыновлялись другими семьями (таких людей называли *мукоёси*). Например, Эйсаку Сато, премьер-министр Японии в 1964—1972 гг., был в свое время усыновлен, а сам он происходил из выдающейся семьи (его брат Нобусукэ Киси занимал должность премьер-министра несколькими годами раньше)¹⁰. Если мы углубимся в японскую историю, то найдем множество примеров того, как приемные сыновья достигали большого положения в обществе. Тоётоми Хидэёси, великий сёгун, заново объединивший Японию в начале эпохи Токугава, происходил из крестьянской семьи и был усыновлен дворянами. Уесуги Ёдзан, *даймё* области Ёнедзава, тоже был усыновлен из другой семьи *даймё*¹¹. Эти примеры, не имеющие аналогий в китайской истории, можно приводить бесконечно долго. Согласно одному исследованию, процент усыновлений в семьях *самураи* в четырех феодальных доменах вырос с 26,1% в XVII веке до 36,6% в XVIII веке и, наконец, в XIX столетии составил 39,3%¹².

290

Второе важное отличие между японской и китайской семьями связано с правом наследования. Как мы уже отмечали, в Китае в течение тысячелетий происходило равное деление имущества среди наследников мужского пола. Япония же создала свою систему майората за довольно короткое время — в эпоху Муромати (1338—1573), что можно сравнить с ситуацией в Англии и других европейских странах¹³. При таких обстоятельствах большинство поместий, включая семейный дом и (если имелся) семейный бизнес, передавались по наследству старшему сыну или человеку, который воспринимался семьей как старший сын¹⁴. Наследник имел разнообразные обязательства по отношению к младшим братьям и сестрам; к примеру, предполагалось, что он возьмет на работу младшего брата или поможет ему сделать карьеру в другой области. Однако он не был обязан делить состояние семьи. Никто не ждал, что младшие сыновья останутся в домохозяйстве, напротив, от них требовалось основать собственное. Поэтому во втором поколении семьи быстро делились на *хонкэ* и *бункэ* — старшую и младшую ветвь соответственно. Вдобавок, китайская традиция многоженства не была так широко распространена в Японии. Это не значило, что японские мужчины были более преданны своим женам (практика внебрачного сожительства была широко распространена), это просто означало, что у богатых людей было меньше сыновей с законными правами на наследство.

Институт наследования по первородству имел несколько следствий для семейной и деловой жизни. Прежде всего, крупные семейные предприятия, занимавшиеся торговлей или другими видами коммерческой деятельности, не разделялись между двумя-тре-

291

мя поколениями наследников, как в Китае. Во-вторых, японские домохозяйства были меньше. В Китае социальным идеалом была объединенная семья, в которой женатые сыновья жили вместе с родителями. Раздельного проживания старались избегать и разъезжались, только если жены сыновей не ладили друг с другом. В Японии, напротив, считалось нормальным, если младшие братья уходили из семейного гнезда и основывали свои собственные домохозяйства, как только старший брат начинал полностью управлять

ие. Меньший размер домохозяйства означал, что члены *ие* не стремились к той степени самостоятельности, которая была присуща китайский «большой» семье, они были вынуждены вести самостоятельную экономическую жизнь. Такая форма организации предполагала большую мобильность в целом, поскольку семьи постоянно ветвились на новые домохозяйства¹⁵. Как отмечает Тие Накане, существует связь между размером семьи и практикой усыновления: в Китае не было необходимости столь часто усыновлять посторонних, поскольку большие семьи и разветвленное родство предполагали наличие гораздо большего числа наследников, если у главы семьи не было биологических сыновей¹⁶. Наконец, младшие сыновья не наследовали значительной части семейного состояния, поэтому они обеспечивали постоянный приток кадров в другие виды сферы: бюрократический аппарат, военное и коммерческое сословия. Эти альтернативные пути, несомненно, повлияли на степень урбанизации в Японии, поскольку многие люди, лишённые наследства, стремились в город.

Различия между японскими и китайскими семьями очевидны даже на уровне традиций получения имени. В Японии гораздо больше фамилий, чем в Ки-

тае, а китайских, в свою очередь, больше, чем корейских. Относительно небольшое количество фамилий в Китае свидетельствует о сплоченности семейных и родственных групп. Китайские фамилии очень стары, некоторым из них больше двух тысяч лет. Никого не удивляет, если спустя много лет жители одной деревни носят одну фамилию. Семьи разыскивают отдаленных родственников по женской линии и стараются включить их в свою семью, а отдаленные родственники стремятся доказать свое родство со знатной семьей. Плюс к этому, мужчины одного поколения и носящие одну фамилию обычно имеют сходные имена. В Японии, напротив, до эпохи Токугава фамилии обычно не использовались, отец с сыном даже не были связаны общим именем. Домохозяйства легко делились на более мелкие, и *бункэ* (старшие домохозяйства) не заставляли *хонкэ* (младшие домохозяйства) поддерживать связь. Благодаря относительной легкости разделения домохозяйств и традиции усыновления в одном географическом районе практически никогда не главенствовали одна или две влиятельные семьи¹⁷.

Отличия между японской *ие* и китайской *цзя* нашли отклик в большинстве социальных групп. Как мы уже видели, основой китайской семьи было родство, а иногда родственные организации более высокого порядка, т. е. кланы. Хотя родство в Китае является путем социализированности и за пределами семьи, все равно речь идет о кровной связи. В Японии существовали и более крупные организации, называемые *додзоку*, что обычно переводится как «клан», однако они никогда не основывались на родственных отношениях, как в Китае¹⁸. Они не базировались также и на территориальном признаке или принадлежности к конкретному землевладельцу¹⁹. Скорее их основой

были взаимные обязательства, которые добровольно принимались во время периода феодальных войн и внутренних беспорядков в Японии. Так, например, самурай мог быть связан с группой крестьян в деревне, обеспечивая их защиту от бродячих банд и получая взамен причитающуюся ему часть сельскохозяйственной продукции. Подобные обязательства могли взять на себя феодал (*даймё*), с одной стороны, и *самураи*, которые воевали за него, — с другой²⁰. С течением времени эти обязательства принимали ритуальный характер, но не наследовались, поэтому организация не могла выжить без добровольного обновления от поколения к поколению, как это было в китайских родственных объединениях. Эти объединения также не походили и на американские добровольные организации вроде Объединенной методистской церкви или Американской медицинской ассоциации. Кроме того, вхождение в эти отношения было добровольным, а выход — нет; моральная ответственность перед выполнением взаимных обязательств продолжалась всю жизнь и принимала характер религиозного обета.

С самого начала феодального периода японское общество значительно отличалось от китайского по своему характеру. В японском обществе семьи были относительно маленькими и хрупкими, одновременно появилось большое количество социальных организаций, основанных не на родственных отношениях²¹. С другой стороны, прочность несемейных организаций привела к тому, что семейные связи стали более уязвимы, особенно с точки зрения китайской культуры. Тие Накане замечает, что «даже в довоенное время отношение японских детей к своим родителям часто удивляло китайцев, посещавших Японию, поскольку, по их мнению, дети не оказывали

294

родителям должного уважения»²². Как и китайская, японская семья изменялась в результате урбанизации и экономического роста²³. Однако эти изменения (в противовес ситуации в Китае) меньше повлияли на японские социальные и коммерческие организации, поскольку последние в меньшей степени были основаны на принципе семейственности.

В японском обществе повсеместно были распространены группы, похожие на *ие*; глава такой группы назывался *иемото*. Групп с такой организацией было особенно много в области традиционных искусств и ремесел (стрельба из лука, фехтование, чайная церемония, театры Но и Кабуки, икебана и т. д.). Группы *иемото* — это неродственные объединения людей, которые ведут себя так, как если бы они были родственниками. Учитель играет роль отца, ученики — детей; подчинение в группах имеет иерархический характер и передается по мужской линии, как в обычных семьях. Важнейшими социальными связями были не горизонтальные отношения среди равных (например, среди учеников одного мастера), а вертикальные — между старшим и младшим²⁴. Эти отношения можно сравнить с японской семьей, где связь между родителями и детьми гораздо сильнее, чем между братьями и сестрами. Группы *иемото* напоминают современные добровольные организации на Западе, поскольку не базируются на родстве; кто угодно может примкнуть к этому объединению по собственному желанию. Однако они похожи на семьи тем, что отношения внутри группы носят не демократический, а иерархический характер, поскольку сложить с себя принятые моральные обязательства не так просто. Однако членство в группе не наследуется, то есть не может быть передано от отца к сыну²⁵.

295

Антрополог Фрэнсис Су утверждает, что группы типа *иемото* связаны не только с привычными искусствами и ремеслами, но составляют структуру практически всех организаций в Японии, в том числе и коммерческих²⁶. Скажем, японские политические партии делятся на квазипостоянные фракции, возглавляемые старейшим членом партии. Эти фракции не отражают определенных идеологических или политических позиций, как, например, фракции американской Демократической партии. Скорее, это группы, подобные *иемото*, скованные добровольными и личными взаимными обязательствами между лидером фракции и его последователями. В японских религиозных организациях существует та же структура, что и в группах *иемото*. В противоположность китайцам, посещающим те храмы и гробницы, которые считают нужным, японцы «принадлежат» определенному храму подобно тому, как американцы «принадлежат» определенной церкви, поддерживая ее благотворительными взносами и развивая личные отношения с монахом или настоятелем²⁷. Следовательно, религиозная жизнь в Японии более организована и строга, чем в Китае.

Такая форма организации создает определенную привычку, которая переносится на деловой мир: если о японских фирмах зачастую можно сказать, что они похожи на семью, то китайские — собственно, и есть семья²⁸. В японской корпорации присутствуют структура власти и чувство морального обязательства между членами, что делает ее сходной с семьей, однако в ней также есть и элемент самостоятельности, не разрушаемый соображениями родства; в этом отношении японская корпорация гораздо больше походит на западные добровольные ассоциации, чем на китайские семьи или кланы.

296

Совершенно разное положение семьи в японском и китайском обществах объясняется японским вариантом конфуцианства. Япония является конфуцианской страной по крайней мере с VII века, когда принц Тайси Сотоку создал конституцию Японии, основанную на принципах конфуцианства и состоявшую из 17 статей²⁹. Некоторые исследователи говорят, что японское конфуцианство устанавливало те же нормы поведения, что и китайское; однако в Японии в своих ключевых аспектах это учение претерпело значительные изменения³⁰. Конфуцианское учение постулирует несколько добродетелей, и ударение на различные добродетели может иметь явное выражение в реальных социальных отношениях. К примеру, из пяти основных добродетелей ортодоксального конфуцианства самыми важными были следующие две: благожелательность (*цзэн*), которую к членам своей семьи люди обычно испытывают в естественном порядке, и *сяо* — сыновья почтительность³¹. Преданность, или верность, в китайском конфуцианстве тоже являлась добродетелью, но она воспринималась скорее как личная, а не социальная: человек верен себе и своим убеждениям, а не носителю политической власти. Более того, для китайцев добродетель преданности была связана с добродетелью справедливости или правосудности (*и*)³². Предполагалось, что если внешний источник власти, требующий преданности, действует неправосудно, *цзэн* не требует от человека слепой покорности.

Когда конфуцианство было завезено в Японию и начало приспосабливаться к местным

условиям, относительный вес этих добродетелей существенно изменился. В документе, типичном для японского понимания конфуцианства, — императорском постанов-

297

лении для армии, выпущенном в 1882 году, — добродетель преданности была возведена в высший ранг, а благожелательность вообще не упоминалась³³. Кроме всего, по сравнению с китайской версией неуловимо изменился сам смысл преданности. В Китае эта добродетель обладала этическим смыслом: человек имел определенные обязанности по отношению к самому себе, то есть имелись стандарты поведения личности, которым нужно соответствовать. Такой подход являлся своеобразным функциональным эквивалентом западного понятия личной совести. Преданность господину должна была согласовываться с чувством долга перед собственными принципами. Напротив, в Японии абсолютно безусловное значение имел долг по отношению к господину³⁴.

Значение того, что преданность в японском конфуцианстве заняла ключевую позицию, а сыновняя почтительность — нет, может быть понято на примере системы социальных обязательств. Мы уже отмечали, что в традиционном Китае, если отец нарушал закон, сын не был обязан сообщить о преступлении органам правопорядка. Долг по отношению к семье был важнее долга перед политическими властями, даже выше власти императора. В Японии, наоборот, в такой ситуации сын стоял перед дилеммой, поскольку был обязан сообщить о своем отце органам правопорядка: преданность *даймё* превосходила преданность семье³⁵. Центральная роль обязательств по отношению к семье придала китайскому конфуцианству его особый характер. Хотя ортодоксальное конфуцианское учение настаивало на преданности императору и поддерживающей его бюрократической элите, семья выступала на первый план в качестве своеобразного оплота, защищающего личную независимость от контроля государства. В Японии все было

298

наоборот: политические власти контролировали семью, и теоретически ни одна из личных сфер жизни не была защищена от их вторжения³⁶.

Сегодняшняя преданность самурая своему *даймё* имеет форму преданности современного японского исполнителя, «специалиста на окладе», компании, на которую он работает. Свою семью он приносит в жертву: он редко проводит время дома и лишь иногда видит своих детей, пока они растут; выходные и даже отпуск чаще тоже посвящены не жене и детям, а компании.

Японцы изменили китайское конфуцианское учение, чтобы приспособить его к своим политическим обстоятельствам. В Китае даже императорская власть не была абсолютной; она могла быть полностью подорвана, если император терял «Мандат Неба» из-за своего безнравственного поведения. Китайские династии не задерживались у власти дольше нескольких столетий, что свидетельствует о непостоянном характере китайской политической власти. В Японии, наоборот, существовала единственная нерушимая династическая традиция, начавшаяся с мифического основания страны, и никакого политического эквивалента потере «Мандата Неба» не существовало, японский император ни при каких условиях не мог лишиться трона. Неоконфуцианство было воспринято так, чтобы не допустить его политического влияния, посягающего на прерогативы императора и правящего класса.

Более того, обычно на вершине японской политической системы находились военные, Китай же традиционно управлялся чиновничьей прослойкой «благородных». Управляя Японией, они создали свой собственный этический кодекс — *бусидо*, или «самурайский кодекс»; главными добродетелями этой системы

299

были добродетели военные: преданность, честь и мужество. Семейные связи четко подчинялись феодальным³⁷. Когда в начале эпохи Токугава было принесено в Японию китайское конфуцианство Сунской школы, подробно разработанное Чжу Си, то оно было приведено в соответствие с кодексом *бусидо*, и акцент делался именно на преданности. Хотя в те времена и возникали споры о том, что важнее — сыновняя почтительность или преданность, последняя добродетель в итоге одержала верх³⁸.

Возвышение добродетели преданности в японском конфуцианстве произошло довольно давно, однако после Реставрации Мэйдзи были предприняты дальнейшие усилия для распространения этой идеологии, чтобы поддержать правительство в его стремлении модернизировать и объединить нацию³⁹. Надо сказать, что японские попытки в XIX веке использовать конфуцианство для изменения климата в стране в чем-то были схожи с политикой экс-премьера Сингапура Ли Кван Ю в 1990-х. Императорский указ солдатам и

матросам, выпущенный в 1882 году, и императорский рескрипт об образовании 1890 года использовали терминологию конфуцианства, чтобы возвысить добродетель преданности государству⁴⁰. В конце столетия японские власти и предприниматели, столкнувшись с проблемой дефицита рабочей силы и текучести квалифицированных кадров, стали способствовать распространению идеологии, которая изначально рассматривалась как учение для высших слоев общества. Сам принцип преданности был расширен и касался уже не только преданности государству, но и преданности компании и прививался через систему образования и на рабочих местах⁴¹. Чалмерс Джонсон прав, утверждая, что это был политический акт, направленный на удовлетво-

300

рение потребностей государства и общества на определенном этапе их развития⁴². Однако процесс прошел успешно лишь потому, что само понятие преданности было глубоко укоренено в японской культуре, — далеко не ясно, могли ли подобные учения найти отклик в китайском обществе.

Одним из следствий этой трансформации китайского конфуцианства является то, что в Японии роль гражданского и национального самосознания более высока, чем в Китае. Я уже отмечал, что китайская семья в некотором смысле является защитой от деспотичного и алчного государства, и, следовательно, семейный бизнес инстинктивно ищет способы укрыться от налогов. В Японии ситуация совершенно другая, поскольку семья слабее и индивиды подчиняются разным властным структурам с вертикальной организацией. Весь японский народ во главе со своим императором является, по сути, гигантской *и*е и требует от человека определенного уровня моральных обязательств и эмоциональной привязанности, чего никогда не было в Китае. В отличие от Японии, в Китае гораздо меньше развита позиция «мы-против-них» по отношению к чужакам, китайцы скорее предрасположены отождествлять себя с семьей, родом, религией или народом.

Обратной стороной японского национализма и склонности доверять только друг другу служит недостаток доверия к неапонцам. С этими проблемами сталкиваются иностранцы, живущие в Японии, как, например, большая корейская община, о которой уже подробно говорилось ранее. Недоверие к неапонцам так же очевидно и в практике японских компаний, работающих в других странах. Японии удалось довольно успешно экспортировать основные элементы «облегченного производства» в Со-

301

единенные Штаты, однако сами японские «транспланты», то есть сборочные заводы на территории США, с трудом вписались в сеть местных поставщиков. Японские автомобильные компании, строившие эти заводы, пытались привести с собой на американский рынок и своих японских сетевых подрядчиков. Согласно одному исследованию, примерно 90% комплектующих для сборки японских автомобилей в Америке привозились из Японии или с дочерних японских компаний, расположенных в Америке⁴³. Это неудивительно, учитывая культурные отличия между японской сборочной компанией и американским субподрядчиком, но неудивительно и то, что данные различия приводили к некоторым трениям. Приведем другой пример: японские многофилиальные компании для управления своим заокеанским бизнесом использовали японских менеджеров, хотя на родине они редко были исполнителями того же уровня. Американец, работающий в филиале японской компании в Соединенных Штатах, может достичь довольно высокого положения, однако вероятность того, что его пригласят работать в Токио или даже другой филиал за границей, практически равна нулю⁴⁴. Однако есть и исключения. Компания «Sony America», к примеру, имеющая большой штат американских сотрудников, обладает высокой степенью независимости и часто оказывает влияние на своего учредителя в Японии.

Следует отметить еще одну особенность японской культуры, которая позволила внести элемент гибкости в деловые отношения. Суть ее заключается в том, что в Японии очень долгое время существовало различие между реальными и номинальными носителями власти. Этот момент весьма сильно отличает японскую культуру от китайской. В Японии

302

реальный правитель очень часто был анонимной персоной, стоящей в тени, и руководил опосредованно. Даже Реставрация Мэйдзи лишь номинально вернула трон императору для расширения интересов сёгуната. Переворот был осуществлен группой знати из префектур Сацума и Тёсю, которая действовала от имени императора. Последний имел мало власти как до, так и после Реставрации. На самом деле, Японии удалось сохранить единую, нерушимую династию только благодаря тому, что японские императоры не обладали реальной властью. В отличие от Китая, где императоры часто действительно правили, в Японии борьба за

лидерство велась советниками главы государства, которые создавали видимость нерушимости традиции и закона, а на самом деле столь рьяно боролись за власть, что часто дело доходило до гражданской войны.

Как и широко распространенная практика усыновления, тот факт, что в Японии не совпадали реальные и номинальные источники власти, был важным преимуществом и для политических, и для коммерческих достижений. В конце 1980—начале 1990-х многие лидеры, обладающие реальной властью в КНР, уже справили восьмидесятилетие, они были еще соратниками Мао или начинали свою карьеру во время революции 1949 года. У молодых лидеров не было никакой возможности их потеснить, а проведение политической реформы было отложено, поскольку страна ждала их смерти⁴⁵. (Подобная ситуация существует в Корее, чья культура больше похожа на китайскую, чем на японскую. Так, Северная Корея по сути оказалась заложницей долгожительств своего лидера Ким Ир Сена.) В Японии ситуация абсолютно другая, здесь слишком старые или уже некомпетентные лидеры ненавязчиво переме-

303

щались на почетные посты, а реальная власть переходила в руки более молодых людей. Корни этой традиции можно найти в крестьянском домохозяйстве: нередко глава семьи переезжал из главного дома в меньший, передавая власть своему старшему сыну, когда последний достигал определенного возраста и мог нести ответственность, связанную с лидерством. Хотя японцы уважают старость, они также уважают старика, который, как Соитиро Хонда, понимает, когда его время вышло, и передает власть более молодому и энергичному⁴⁶.

Исследование исторических корней таких японских институтов, как *ие*, *иемото*, система майората, правила усыновления и тому подобных, выходит за рамки этой книги. Однако следует заметить, что многие авторы, объясняя причины, по которым подобные институты возникли только в Японии и нигде больше в Восточной Азии, не отмечают децентрализованной природы политической власти в Японии⁴⁷. Эта страна, как Германия и северная Италия, и в отличие от южной Италии, Франции и Китая, в доиндустриальный период никогда не управлялась сильным, централизованным правительством с обширным бюрократическим аппаратом. Хотя Япония и гордится своей неразрывной династической традицией, однако императоры в Японии всегда были слабы и не стремились покорить народ, как, например, во Франции — стране феодальной аристократии. Власть широко распределялась между несколькими враждующими кланами, чьи позиции все время менялись. Провал попыток центральной власти сосредоточить контроль в одних руках дал возможность развиваться мелким объединениям. Скажем, во время реформ Тайка (VII век) местные феодалы переманивали крестьян из императорских поместий, обе-

304

щая им военную защиту от притязаний императора⁴⁸. Как и в Европе, длительные периоды гражданской войны способствовали росту независимых феодальных поместий, которые существовали за счет обмена между крестьянами и *самураи* — рис в обмен на защиту, — и в этих отношениях родство не играло никакой роли. Таким образом, сама идея взаимных обязательств, основанных на взаимобмене услугами, глубоко укоренена в японской феодальной традиции⁴⁹. Децентрализованная политическая власть давала волю личной экономической деятельности. К примеру, перед Реставрацией Мэйдзи правительства многих провинций (*хан*), на которые была разделена Япония в эпоху Токугава, создавали свои собственные промышленные предприятия — после 1868 года именно на их основе было организовано большинство производственных компаний. Опять же, как и в Европе, раздробленная власть способствовала росту больших городов — таких, как Осака и Эдо (Токио), — в которых развивалось крепкое сословие торговцев⁵⁰. В Китае возникновение подобного сословия в любом случае шло бы вразрез с интересами императорской власти, которая или взяла бы его под свой контроль, или хотя бы регулировала его деятельность.

Несомненно, значительную роль для достижения успеха в экономике играли и другие особенности японской культуры. Одна из них связана с особым характером японского буддизма. Как показали Роберт Белла и другие исследователи, доктрины буддистских монахов Байгана Исида и Сёсана Судзуки в начале эпохи Токугава благословили светскую экономическую деятельность и создали деловую этику, весьма похожую на учения раннего пуританства в Англии, Голландии и Америке⁵¹. Другими

305

словами, в Японии существовало некое подобие протестантской трудовой этики, которая была сформулирована примерно в одно время с европейской. Это явление тесно связано с

традиционной дзен-буддистской идеей совершенствования в обычном деле — фехтовании и стрельбе из лука, плотницком деле, производстве шелка и т. п., — которое достигается не внешней техникой, а внутренней медитацией⁵². Те, кто видел один из ранних фильмов Акиро Куросавы «Семь самураев», должны помнить дзен-мастера, учителя фехтования, который после медитации мог вспороть живот своему врагу молниеносным изящным ударом до того, как жертва понимала, что произошло. Эта страсть к совершенству, сыгравшая столь важную роль в успехе японских экспортных отраслей промышленности, имеет скорее религиозные, чем экономические корни. Хотя японскую трудовую этику разделяют многие страны Азии, традиция перфекционизма присуща лишь немногим из них. Однако я не буду подробно останавливаться на этих аспектах культуры, поскольку они не столь прочно связаны со способностью к спонтанной социализированности⁵³.

Сейчас нам нужно понять, каким образом эти культурные традиции проявляются в современной деловой жизни Японии.

ГЛАВА 16. РАБОТА НА ВСЮ ЖИЗНЬ

За последние два десятилетия американская экономика пережила ряд радикальных преобразований: компании страны разукрупнились, реструктуризировались, а иногда и вовсе распались. «Перепланировка корпорации» — последний из целой серии эвфемизмов, используемых консультантами по управлению для описания масштабного сокращения рабочих мест ради большей производительности. Президент Клинтон и целый сонм экспертов предупреждают американцев, что не стоит рассчитывать на сохранение своего места в течение всей жизни и что у них нет иного выбора, кроме как смириться с масштабом экономических изменений и отказаться от гарантий, к которым привыкли их родители.

Учитывая нынешние экономические условия в мире, интересно поразмышлять о том, что бы произошло, если бы какие-нибудь захватчики-марсиане вдруг запретили крупным корпорациям в США проводить сокращения. Экономисты, как только они оправались бы от шока, несомненно, заявили бы, что подобная мера приведет к смерти экономики страны: в отсутствие так называемой «факторной мобильности» рынки труда не могут поспевать за быстрыми изменениями спроса или удовлетворять по-

307

требности, возникающие в ходе освоения новых технологий. Однако если марсиане, пойдя на уступки во всех других вопросах, продолжали бы настаивать, кое-какие изменения наверняка произошли бы, и можно вообразить, какие именно. Во-первых, работодатели потребовали бы более гибких правил и условий труда: при определенных обстоятельствах компания должна иметь возможность перевести сотрудника на ту должность, где его труд более полезен. Во-вторых, на тот случай, если в работе некоторых отпадает необходимость и они станут для компании мертвым грузом, работодатели были бы заинтересованы в том, чтобы «на месте» обучать их новым навыкам и специальностям. Изменилась бы и сама структура компаний: у них появился бы стимул увеличивать количество видов своей деятельности, чтобы, скажем, при снижении спроса на текстильную или сталелитейную продукцию рабочую силу можно было перенаправить на производство электроники или на маркетинг. Наконец, в экономике возник бы определенный сектор мелких фирм: на них не распространялось бы правило пожизненной занятости, и они использовались бы как место, куда в самом крайнем случае большие компании могли бы сбрасывать балласт ненужных сотрудников. Смогли бы эти меры целиком компенсировать упадок эффективности у компаний, лишенных возможности сокращать штаты, — неизвестно. Однако весь ущерб от подобных преобразований, возможно, окупился бы за счет приобретения одной неосязаемой, но в конце концов довольно прибыльной вещи: преданности сотрудников и их уменьшившегося желания быть «безбилетниками» на своем рабочем месте. По сути, в предыдущем абзаце описана система пожизненной занятости, как она практикуется в крупных японских фирмах. Пожизненная занятость

308

и высокий уровень коллективной солидарности, существующие на японских предприятиях, характеризуют одну из двух отличительных и, возможно, уникальных черт японской экономики в целом. Вторая особенность, описанная в предыдущей главе, заключается в длительном и стабильном характере отношений между разными компаниями, связанными в одну организацию-сеть. Обе черты имеют один и тот же источник — высокую степень взаимных моральных обязательств, развиваемую японцами внутри любой

спонтанно образованной ими группы¹. Это чувство долга основано не на родстве, как в Китае, и не на юридически оформленном контракте. Оно больше похоже на обязательство, существующее между членами религиозной секты, вступление в систему взаимоотношений которой добровольное, а выход — нет.

В первую очередь взаимные моральные обязательства проявляются на рынке труда и в отношениях, которые устанавливают японские сотрудники и менеджеры между собой. В Китае, как мы уже видели, служащие, не связанные родством, обычно не остаются в семейном бизнесе продолжительное время, если у них есть другие возможности. Они знают, что, скорее всего, не добьются высоких руководящих постов как равные и надежные партнеры, а также чувствуют определенный дискомфорт из-за своей каждодневной зависимости от работодателей. Следовательно, работники китайских фирм охотно увольняются в надежде накопить капитал, чтобы открыть собственное дело.

Крупные японские компании, наоборот, институализировали практику пожизненной занятости (по-японски это называется *нэнко*) как минимум с послевоенного времени². Когда служащий (или, что встречается гораздо реже, служащая) начинает

309

свою карьеру в определенной компании, существует негласное соглашение, что управляющий не станет прибегать к увольнению, а служащий, со своей стороны, не будет пытаться искать на стороне лучшую или более денежную работу. Хотя они могут составить и письменный контракт, сила соглашения заключается не в нем. На самом деле настаивать на включении этих пунктов в юридический документ считается плохим знаком и может закончиться тем, что человеку будет навсегда закрыт вход в систему пожизненной занятости³. Взыскания за нарушение неформального соглашения могут быть довольно суровыми: служащий, который уволился с одной пожизненной работы ради другой, более высокооплачиваемой, может подвергнуться остракизму, как и компания, которая занимается переманиванием сотрудников у своих коллег. Применение этих санкций основано не на законе, а исключительно на моральном давлении.

Одно из следствий системы пожизненной занятости заключается в том, что работник, делая карьеру, может идти только по одному пути. Сколь бы эгалитаристскими и меритократическими ни были устои японского общества, возможность для продвижения в нем открывается только раз в жизни — когда молодой человек сдает тяжелейший вступительный экзамен в какой-нибудь японский университет. Попытаться сдать экзамен может кто угодно, он оценивается объективно, и только на основании сданного экзамена университеты производят зачисление. Уровень работы, которую можно получить после колледжа, очень сильно зависит от того, какой вуз закончил человек (а не только от того, как он его закончил), а оказавшись в компании, человек имеет совсем мало возможностей выделиться среди равных себе и обой-

310

ти их на служебной лестнице. Фирмы передвигают работника с одной должности на другую по своему желанию, а сами сотрудники, как правило, влияют на это решение в очень незначительной степени. Студенту, не набравшему достаточного количества баллов на вступительном экзамене, обычно закрыта дорога в крупные компании с интересной и высокооплачиваемой работой, хотя у них и остается возможность трудоустроиться в мелком бизнесе⁴. (Японские школьники чувствуют на себе постоянное и интенсивное давление: зачастую начиная еще с детского сада им внушают, что в жизни очень важно быть целеустремленными людьми.) Все это говорит о резком контрасте с Соединенными Штатами, где всегда, даже в достаточно зрелом возрасте, сохраняется возможность после неудачи начать сначала.

С точки зрения неоклассической экономики, сотрудники вознаграждаются по, казалось бы, совершенно иррациональному принципу⁵. Не существует такой вещи, как принцип равной оплаты равного труда; вознаграждение скорее зависит от возраста или других, не связанных с выполнением работы, факторов, например от наличия большой семьи⁶. Большую часть выплат японские компании обеспечивают своим работникам в виде награды. Некоторые награды связаны с индивидуальными усилиями, но гораздо чаще выплаты производятся большим группам, скажем, одному из отделов компании или компании в целом за коллективный вклад работников. Другими словами, работник уверен, что если только с его стороны не случится какого-то вопиющего нарушения, его никогда не уволят; к тому же он знает, что размер его премии будет повышаться только в зависимости от возраста, а не от личного усердия. Если он оказывается некомпетентным или непригодным по другой

311

причине, компания вряд ли прибегнет к увольнению, скорее он будет переведен на другую, не столь престижную должность. С точки зрения управления рабочая сила становится видом крупных и фиксированных издержек, которые трудно сократить даже во время экономического спада⁷.

Может показаться, что подобная система вознаграждения поощряет «безбилетников»: любой рост доходов, возникающий из-за повышения производительности, по сути, является общественным благом по отношению к компании в целом, давая отдельному человеку стимул халатно отнестись к выполнению своих обязанностей. Подобная система, где вознаграждение не было напрямую увязано с личным вкладом, существовала только в бывших коммунистических странах. И, как нам хорошо известно, следствием этой системы явилось снижение производительности и полное разложение трудовой этики.

В Японии пожизненная занятость не снижает производительность и не разлагает трудовую этику; то, что она прекрасно совмещается с довольно крепкой трудовой этикой, свидетельствует о значимости взаимных обязательств в японском обществе. Место юридического контракта о пожизненной занятости занимает соглашение, предполагающее, что за сохранение рабочего места и постепенное продвижение по служебной лестнице работник будет делать для своей компании все возможное. Другими словами, работник будет стараться, рассчитывая на процветание в долгосрочной перспективе. Это чувство обязанности не имеет формального или юридического выражения; оно присуще человеку как таковому, как незримый результат социализации. Японское государственное образование не боится обучать детей правильному «моральному» поведению, и об-

312

разование в этой области продолжается во время специальной профессиональной подготовки, осуществляемой уже самими японскими корпорациями⁸.

Коммунистические государства пытались привить подобное чувство большим социальным группам через постоянную пропаганду, наставление и устрашение. Подобный способ идеологического давления оказался не просто неэффективным для трудовой мотивации людей, но вызвал невероятный цинизм, а после падения режима в странах Восточной Европы и в бывшем Советском Союзе вылился в упадок трудовых ценностей, общественного самосознания и гражданского духа.

Работая в системе пожизненной занятости, служащие не стремятся быть «безбилетниками» отчасти потому, что моральные обязательства в Японии всегда взаимны. Их преданность и работа вознаграждаются различными способами, которые выходят далеко за рамки работы. Широко известно, какую патерналистскую позицию японские работодатели занимают по отношению к личной жизни своих служащих. Руководитель должен ходить на свадьбы и похороны своих подчиненных, а иногда даже выступать в роли свата. Он чаще, чем китайский руководитель, дает работнику советы по финансовым вопросам и чаще помогает ему в случае болезни или смерти кого-то в его семье⁹. И он с гораздо большей легкостью способен общаться со своими подчиненными после работы. Как правило, японские компании берут на себя организацию отпуска своих сотрудников, устраивают общественные и спортивные мероприятия.

О японской корпорации часто говорят, что она похожа на семью¹⁰. Опросы общественного мнения показывают согласие подавляющего большинства японцев

313

с утверждением «хороший начальник относится к своим работникам, как отец к своим детям»¹¹. Японцы с большей вероятностью, чем американцы (87% к 50%), говорят, что их начальник «заботится лично о тебе в вопросах, которые не касаются работы»¹². По сути, моральная привязанность работников к своей компании часто даже сильнее семейной привязанности. Совершенно нормально, если служащий добровольно посещает всевозможные мероприятия, устраиваемые компанией, а не проводит время со своей семьей; японец скорее пойдет расслабиться со своими сослуживцами, чем останется дома с женой и детьми. Их готовность пожертвовать интересами семьи в пользу фирмы воспринимается как проявление преданности; нежелание так поступать расценивается как нравственный недостаток. И как в настоящей семье, эти отношения трудно разорвать: если какой-нибудь корпоративный «патриарх» оказывается слишком властным, никто не считает, что имеет право не прислушиваться к его мнению или увольняться с работы.

Узы взаимных обязательств, возникающие между сотрудниками и руководителями, отражены в структуре крупных японских профсоюзов. Послевоенные японские профсоюзы организовывались не по принципу принадлежности к той или иной профессии или отрасли,

как в Соединенных Штатах и многих европейских странах, а как профсоюзы отдельной компании — к примеру, профсоюз «Hitachi» представляет интересы сотрудников компании «Hitachi» независимо от их специальности. Вера в то, что работники и управляющие должны держаться вместе, отражает большую степень доверия, присущего японскому обществу, чем та, что существует в Соединенных Штатах, и гораздо большую, чем характерные для Великобритании, Франции и Италии с их долгой тради-

314

цией непримиримости рабочего движения. Хотя японские профсоюзы продолжают проводить весенние демонстрации, как бы в память о своих боевых буднях в начале века, они обычно выражают интересы компании в целом, включая руководящий аппарат, и стремятся к постоянному росту и благополучию фирмы. Они, таким образом, зачастую служат своеобразными инструментами управления, призванными смягчить жалобы на условия труда и дисциплинировать недисциплинированных. Ситуация в Великобритании отличается от этой коренным образом. Вот что пишет по этому поводу социолог Роналд Дор в своем сравнительном исследовании японских и британских фабрик: «В Британии многие люди и среди членов профсоюза, и среди начальства, принимая существование друг друга как неизбежное зло, отказываются в полной мере принять легитимность другой стороны или по крайней мере признать легитимность той силы, которой они обладают. Обе стороны склонны считать, что идеальное общество — это такое общество, в котором другая сторона не существует»¹³.

Западные руководители, видя кажущуюся покорность японских профсоюзов, часто стремятся наладить подобные отношения со своими работниками. Они пытаются обращаться к своим профсоюзам, используя «японский язык» общности интересов сотрудников и руководства, чтобы ослабить свое давление по условиям труда и пойти на уступки в вопросе о заработной плате. Однако «японская» система взаимных обязательств может работать только тогда, когда чувство долга и доверие исходят от обеих сторон. Напротив, представитель западного профсоюза наверняка стал бы утверждать, что доверять руководителям, поскольку от этого хорошо как им самим, так и работникам, это простодушие: ком-

315

пания будет использовать в своих интересах любую уступку, сделанную профсоюзом, между тем как сама постарается уступить как можно меньше в вопросе о гарантиях занятости и повышении выплат. Во время переговоров по контрактам менеджеры зачастую открывают бухгалтерию перед представителями профсоюза, чтобы убедить их в невозможности удовлетворить требования о повышении заработной платы. Однако эта тактика оказывается недейственной, если профсоюз не доверяет руководству и считает, что оно не во всем честно¹⁴. Знание — сила: у многих западных профсоюзов есть несчастливый опыт обмана со стороны работодателей, которые фабриковали данные о высоких издержках и низких прибылях с целью заключения выгодных для себя контрактов. Японские профсоюзы, таким образом, могут возникнуть только как часть японской системы управления.

Эксперты, среди которых много и самих японцев, полагают, что японская система пожизненной занятости и соответствующие ей отношения начальник—подчиненный являются древним устоем японской экономики, основанной, в свою очередь, на глубоких культурных традициях, и в том числе конфуцианской традиции преданности¹⁵. Пожизненная занятость, несомненно, имеет культурную основу, однако взаимосвязь между культурной традицией и нынешним положением дел гораздо сложнее. Система пожизненной занятости в своей современной форме возникла только после конца Второй мировой войны, и вдобавок она не существует во многих мелких компаниях «второго яруса» японской промышленности. Эта система стала кульминацией усилий части японских работодателей и правительства, направленных на стабилизацию состояния рабочей

316

силы в стране, — борьба за решение этого вопроса велась в Японии с конца XIX века, то есть с начала индустриализации. В конце прошлого столетия особенно остро ощущался дефицит квалифицированной рабочей силы, и работодатели часто не могли нанять требуемый штат сотрудников. По сути, в то время существовала традиция, идущая еще со времен сёгуната Токугава, когда члены чрезвычайно мобильного сословия ремесленников имели привычку переезжать с места на место, руководствуясь только своей прихотью. Эти работники гордились своей нелюбовью к рутине, мятежным духом, возможностью продать свой труд, где они хотят, — всем тем, что мы совсем не привыкли считать чертами

современного японца¹⁷. В тот период квалифицированные рабочие были организованы в так называемые *ояката* — традиционные гильдии, члены которых были в первую очередь преданы своему ремеслу, а не работодателю¹⁸.

Стабильность в вопросах занятости имела особое значение, поскольку частные компании брали на себя обязанность обучать работников основам ремесла. Поэтому для фирм, потративших средства на обучение работника, он обходился слишком дорого. Компания «Mitsubishi» была одним из первых крупных концернов, которые с 1897 года стали оплачивать отпуск по болезни и по старости для того, чтобы привлечь рабочих. Однако, несмотря на подобные усилия, в последующие годы доля рабочих, менявших место занятости, оставалась довольно высокой, например, в машиностроении редко опускаясь ниже отметки в 50%¹⁹. Также отнюдь не всегда японские рабочие были настроены миролюбиво. Рост рабочего класса привел к повышению активности и воинственности профсоюзов, пока, наконец, в 1938 году военное пра-

317

вительство не распустило все рабочие объединения. Во время восстановления японской промышленности после Тихоокеанской войны ее руководители надеялись наладить более гармоничные и постоянные отношения с рабочими, чем те, что господствовали раньше. Заручившись поддержкой консервативных правительств в конце 1940-х и помощью американского союзника, который не желал допустить существования воинственного и левацкого по идеологии рабочего движения, они создали систему, которая и стала известна как *нэнко*.

Недавнее возникновение института пожизненной занятости привело некоторых экспертов к мысли о том, что *нэнко* представляет собой не культурно предопределенный феномен, а систему, созданную политическими властями для удовлетворения потребностей Японии на определенном историческом этапе²⁰. Однако подобная интерпретация не учитывает той роли, которую сыграла культура при формировании этого института²¹. Хотя пожизненная занятость действительно появилась в Японии не так давно, она была построена на определенных этических навыках, давно существовавших в японской истории. Система, основанная на взаимных моральных обязательствах по отношению к работе, в первую очередь нуждается в том, чтобы в обществе поддерживался высокий уровень доверия: без доверия предприятию в рамках такой системы нетрудно начать использовать работников и профсоюзы в своих корыстных интересах, а сотрудникам легко превратиться в «безбилетников». Однако ни того ни другого в больших масштабах в Японии не произошло, что свидетельствует о высокой степени уверенности людей друг в друге. Трудно представить, что система пожизненной занятости может функционировать в

318

таких обществах с относительно низкой степенью доверия, как Тайвань, Гонконг, южная Италия, Франция, или в таком обществе с сильной межклассовой враждой, как Великобритания. И рабочие, и управляющий аппарат будут с недоверием относиться к самим основам такой системы; первые будут думать, что это способ подорвать сплоченность профсоюза; вторые — что это просто новый способ обременить корпорации социальной нагрузкой. Правительства подобных государств могут только законодательно закрепить пожизненную занятость, как было сделано во многих социалистических странах; но в такой ситуации ни работники, ни управляющие не будут стремиться к взаимной выгоде: работники будут симулировать упорный труд, а работодатель — заботу об их благосостоянии. В Японии эта система действует столь эффективно потому, что и работники, и управляющий аппарат усвоили определенные правила: рабочие работают, а менеджеры с уважением относятся к их интересам, и никто не прибегает к принуждению и не увеличивает операциональные издержки компании апелляциями к прописанным в законодательстве правам и обязанностям, регламентирующим отношения сторон.

Когда в конце 1980-х лопнул японский экономический «пузырь», а в 1992—1993 годах начался спад темпов роста, это, вместе с проблемой усиления йены, оказало громадное влияние на систему пожизненной занятости. Реакция японских компаний, пытавшихся снизить расходы и одновременно не потерять лица, была различной. Они переводили своих сотрудников на работу в другие сферы деятельности, понижали их в должности, трудоустраивая в дочерние компании «второго яруса», срезали премии, вынуждали рано выходить на пенсию или искать заработки на стороне (сохраняя сотрудников в платеж-

319

ных ведомостях, но, по сути, оставляя их без работы). Вероятно, самым серьезным социальным последствием кризиса стал резко понизившийся уровень найма

университетских выпускников²²: в 1992 году он упал на 26% и еще на 10% в 1993-м, оставив без трудоустройства 150 тыс. представителей молодежи²³. Некоторые крупные корпорации фактически прибегали к временному увольнению, другие начинали «охоту за головами» по американскому образцу, используя низкий спрос на рабочую силу как предлог, чтобы начать переманивать сотрудников у своих конкурентов. Как бы то ни было, система пожизненной занятости не позволяет японским бизнесменам в целях повышения производительности прибегнуть к тому сокращению («перепланировке»), которое в американском случае часто сводилось к поголовным увольнениям и продаже целых предприятий новым хозяевам. Пожизненная занятость была гораздо более легким делом во времена двузначных цифр роста японской экономики, почти никогда не замедлявшегося и не останавливавшегося. Станет ли эта система действенным лекарством для повышения производительности японских компаний или же японская экономика достигла зрелости и вступила в пору медленного долгосрочного роста — покажет время. Однако даже если *НЭНКО* не является оптимальной системой будущего, она, несомненно, была результативной системой в прошлом, обеспечивавшей японцам такое сочетание гарантий занятости и экономической эффективности, которого не удавалось достичь многим другим западным экономикам²⁴. Уже сам факт, что эта система столь хорошо работала до сегодняшнего момента — даже то, что она работала вообще, — свидетельствует об огромной роли взаимных обязательств в японской общественной жизни.

ГЛАВА 17. ДЕНЕЖНАЯ КЛИКА

Феномен Интернета — компьютерной сети, изначально созданной Министерством обороны, чтобы объединить компьютеры в глобальном масштабе — показывает важность взаимных обязательств для функционирования любой сети. Многие энтузиасты «информационной супермагистральной» уверены, что сеть мелких фирм или отдельных людей создаст новую организационную форму, которая докажет свое совершенство и перед крупными иерархическими корпорациями — с одной стороны, и перед хаотическими рыночными отношениями, с другой. Однако если есть возможность сделать сети более эффективными, то она основана прежде всего на высоком уровне доверия и существовании общепринятых норм этического поведения между членами сети. Важность общественных обязательств может удивить многих создателей Интернета — «хакеров», — которые считают себя свободными личностями, враждебными к любой форме власти, однако сеть — такой тип организации, который весьма уязвим для определенных форм ненормативного и асоциального поведения.

Интернет — это и реально существующая сеть, и (в несколько ограниченном, но

321

принципиально важном смысле) сообщество, разделяющее одни и те же ценности¹. Сообщество пользователей Интернета в начале его появления — 1970—1980-е годы — состояло в основном из правительственных чиновников и научных исследователей, оно было достаточно однородно по своим интересам и уровню образования, чтобы придерживаться неписаных правил поведения в сети. Хотя никакой формальной административной иерархии и правовых норм тогда не существовало, пользователи Интернета свободно обменивались данными и информацией, предполагая, что в обмен на те данные, которые они выложат в сеть, получат свободный доступ к данным других людей. Одним из важных, хотя и неформальных правил пользования Интернетом был запрет использовать электронную почту для коммерческой рекламы, бесконтрольный поток которой мог бы затруднить работу в сети. Стоимость пользования системой могла оставаться низкой потому, что пользователи выполняли правила и могли быть уверены в том, что их никто не нарушит. Интернет-культура в том виде, в котором она существовала, создавала настоящие экономические продукты.

Однако как только новости об этой бесплатной (или по крайней мере дешевой) услуге получили широкое распространение в начале 1990-х, увеличилось и количество ее потребителей, многие из которых не испытывали никаких этических обязательств по отношению к изначальным пользователям Интернета. Запрет на рекламу был вопиющим образом нарушен в 1994 году парой юристов, которые буквально забросали сеть рекламой своих услуг. Несмотря на шквал протеста со стороны пользователей-ветеранов, юристы утверждали, что они не нарушили никаких законов и официальных правил и поэтому

322

их нельзя заставить воздерживаться от этого впредь². Стало понятно, что этот поступок

угрожает жизнеспособности системы в целом, поскольку впоследствии другие люди тоже могли начать использовать в своих личных интересах то, что, по сути, является общественным благом.

Проблему можно решить, а возможно, когда-нибудь так и произойдет, превратив сеть в иерархию и написав свод формальных правил, которые будут введены в действие принудительным порядком. Следовательно, сетевой этикет будет введен законодательно, и он будет основан скорее на угрозе наказания, чем на внутренне присущем чувстве взаимных обязательств. Эти правила могут сохранить жизнеспособность Интернета, однако они существенно повысят операционные издержки на обеспечение выполнения этих правил, поскольку будет необходимо ввести сетевых администраторов и полицейский контроль, ограничение доступа и тому подобное. Появление компьютерных вирусов в сети, осуществленное, так скажем, неадекватно социализированными хакерами, уже привело к повышению расходов на ее содержание, поскольку пришлось установить компьютеры-фильтры и защиту некоторых программ и документов от несанкционированного доступа. То, что раньше основывалось на внутренних обязательствах, сейчас стало вопросом внешнего закона; то, что раньше было децентрализовано и управлялось отдельными людьми, сейчас требует центральной администрации и сопутствующего бюрократического аппарата.

Пожалуй, именно в Японии сеть как сообщество, основанное на взаимных моральных обязательствах, получила свое наиболее яркое развитие. Помимо пожизненной занятости, так называемые *кей-*

323

рецу, или деловые сети, являются второй отличительной особенностью японской экономической системы, работа которой зависит от внутренне присущего умения людей вступать между собой в доверительные отношения³.

Существуют две большие категории *кейрецу*. Вертикальные *кейрецу* — такие, как «Toyota Motor Corporation», — состоят из предприятий-изготовителей, стоящих на нижних ступенях производства подрядчиков и поставщиков, и маркетинговых организаций, стоящих на верхних. Второй, более распространенный тип — это так называемые горизонтальные или «межотраслевые» *кейрецу*, которые объединяют весьма различные типы фирм и схожи с американскими конгломератами «Gulf+Western» и «ITT», пережившими свой расцвет в 1960—1970-е годы. Обычная межотраслевая *кейрецу* сконцентрирована вокруг банка или другого финансового института и обычно включает в себя общее торговое представительство, страховую компанию, предприятие тяжелой промышленности, фирму по производству электроники, химический комбинат, нефтяную компанию, предприятие сферы услуг, судоходную компанию и т. д. Когда после окончания американской оккупации началось восстановление *дзайбацу*, это происходило сперва в виде так называемых президентских советов, в рамках которых регулярно собирались руководители компаний, исторически связанных между собой. Хотя члены *кейрецу* не были связаны в формальном, юридическом порядке, позже они стали объединяться на основе перекрестного владения акциями.

Коммерческие организации, подобные *кейрецу*, существовали во многих культурах⁴. В обществах китайского типа, вроде Тайваня или Гонконга, суще-

324

ствуют семейные сетевые организации; сложной системой взаимозависимостей объединены мелкие компании средней Италии; в Америке в конце XIX века существовали знаменитые тресты Моргана и Рокфеллера, и даже после их распада компании, бывшие их участниками, обычно создавали долгосрочные объединения с пересекающимися советами директоров. Когда сегодня компания «Boeing» запускает производство очередного авиалайнера серии «777», она, по сути, работает как системный интегратор, чья главная задача состоит скорее в организации деятельности огромного количества независимых субподрядчиков, выполняющих основной объем работы по сборке продукта. По ряду параметров японским сетям аналогичны и многочисленные немецкие промышленные группы, обычно объединенные под крылом одного банка.

Однако японская система *кейрецу* обладает некоторыми отличительными чертами, которые не имеют эквивалента в других странах. Во-первых, они сами огромны, и так же огромна роль, которую они играют в японской экономике в целом. По сравнению с тайваньскими сетевыми организациями, которые в среднем состоят из 6 компаний, 6 крупнейших японских межотраслевых *кейрецу* состоят в среднем из 31 компании⁵. Из двухсот японских крупнейших промышленных предприятий в долгосрочных и прочных

отношениях с сетевыми компаниями состоят 99. Фирмы, не принадлежащие к *кейрецу*, обычно заняты в новых областях бизнеса, где подобная форма организации еще не успела сформироваться⁶.

Вторая характеристика состоит в том, что, несмотря на свои огромные размеры, отдельные члены межотраслевой *кейрецу* редко остаются монополис-

325

тами в своей области. Вместо этого каждая *кейрецу* имеет в каждой отрасли своего «олигополиста», то есть одного из нескольких крупных игроков. Так, компании «Mitsubishi Heavy Industries» «Sumitomo Heavy Industries» и «Kawasaki Heavy Industries» (член группы «Dai-Ichi Kangyo») соперничают друг с другом в тяжелом машиностроении и оборонной отрасли, а «Mitsubishi Bank», «Sumitomo Bank» и «Dai-Ichi Kangyo Bank» соперничают в области финансов⁷. Третья уникальная характеристика *кейрецу* состоит в том, что члены сети предпочитают заключать сделки друг с другом, даже если в этом нет особой экономической целесообразности. Конечно, члены *кейрецу* торгуют не только друг с другом, однако они стремятся к тесной связи с другими членами организации, а не с посторонними компаниями, зачастую платя более высокую цену или покупая товары худшего качества, чем могли бы получить в результате рыночной сделки⁸. Другой формой привилегированных торговых отношений является получение займов под процент ниже рыночного от центрального финансового института, что скорее похоже на субсидию. Тенденция членов *кейрецу* вступать в экономические отношения преимущественно друг с другом является основным раздражающим фактором в японо-американских торговых контактах и, возможно, главным источником недопонимания между двумя странами. Американские компании, занимающиеся экспортом в Японию, зачастую не понимают, почему японские потребители предпочитают платить более высокую цену за продукцию партнера по *кейрецу*, чем покупать американский импорт. Японская компания, со своей стороны, вовсе не старается не покупать американских товаров; просто она предпочитает иметь дело с партнером по *кейрецу*

326

или с другой японской фирмой. Однако для посторонних эта система выглядит подозрительно и воспринимается как препятствие для торговли.

Наконец, степень близости среди партнеров по *кейрецу* зачастую очень велика и отражает высокую степень доверия. Такие компании, как «GM» и «Boeing», имеют долгосрочные отношения со своими поставщиками, но все-таки обе стороны обычно держатся друг от друга на расстоянии. Поставщик всегда обеспокоен тем, что заказчик слишком много узнает о его собственности или финансах и использует эту информацию в своих целях — например, передав данные конкуренту или открыв собственное дело с тем же профилем. Эта настороженность замедляет процессы, которые привели бы к более эффективной работе компаний. Японские заказчики, наоборот, имеют возможность тщательно изучить все аспекты деятельности субподрядчика, чтобы быть уверенными в эффективности производства, и это требование принимается, поскольку субподрядчики доверяют заказчикам и уверены, что информация не будет использована им в убыток⁹.

Чувство взаимного обязательства, существующее между членами *кейрецу*, можно проиллюстрировать знаменитым случаем, который произошел с компанией «Тою Когуо» (автопроизводителем, так же известным как «Mazda Motors»), когда в 1974 году, после нефтяного кризиса, она оказалась на грани банкротства, поскольку продажи ее машин с роторным двигателем резко сократились. «Тою Когуо» была членом *кейрецу* «Sumitomo», а главный банк этой организации, «Sumitomo Trust», являлся ее основным кредитором и акционером. Под руководством «Sumitomo Trust» в «Тою Когуо» была произведена реорганизация, в результате чего были уволены семеро директо-

327

ров, а остальных вынудили внедрить новые технологии производства. Остальные члены *кейрецу* стали закупать автомобили только у компании «Mazda», поставщики комплектующих снизили цены, заемщики предоставили необходимые кредиты. В результате «Mazda» выжила, не прибегая к временным увольнениям, хотя управляющий аппарат и сотрудники стали получать меньшие премии¹⁰. Компания «Chrysler», испытывавшая подобные трудности несколькими годами позже, не могла положиться на своих заемщиков и поставщиков, те не взяли ее на поруки, и фирме пришлось обратиться за помощью к правительству Соединенных Штатов. В отдельности ни одно из средств, направленных на спасение компании «Mazda» членами *кейрецу* «Sumitomo», не имело экономической целесообразности; да и экономическая целесообразность всех их в целом вызывала бы

сомнение у многих экономистов. Однако этот случай демонстрирует, на какие жертвы готовы пойти члены *кейрецу*, когда это требуется, чтобы помочь друг другу.

Чтобы понять особенности деятельности японских сетевых организаций, нам следует немного отступить от темы и рассмотреть существующие экономические теории такой вещи, как фирма. Хотя предполагается, что капитализм основан на свободных рыночных отношениях и конкуренции, жизнь в пределах типичной западной корпорации имеет иерархический и кооперативный характер. Любой, кто поработал в одной из них, знает, что корпорации — это последний бастион авторитаризма: ее руководитель, с согласия совета директоров, обладает более или менее абсолютной свободой командовать на предприятии, как если бы речь шла об армии. От сотрудников же ожидается не соперничество, а сотрудничество друг с другом.

328

Видимое противоречие между конкурентным рынком и кооперативно, но авторитарно устроенной фирмой было отправным пунктом знаменитой статьи, написанной в 1930-х годах экономистом Роналдом Коузом¹¹. Он отметил, что рыночные отношения по сути своей основаны на ценовом механизме, который обеспечивает равновесие спроса и предложения, однако внутри отдельной фирмы ценовой механизм не работает, и блага распределяются на командной основе. Если ценовой механизм столь эффективен, то возникает вопрос: зачем вообще существуют фирмы? Например, все понимают, что машины можно производить и в отсутствие автомобильных компаний, при децентрализованном рынке. Какая-нибудь фирма может продавать разработку компании-сборщику, которая в свою очередь может закупать комплектующие у субподрядчиков, последние вполне способны покупать сырье у компактных фирм-производителей. Далее готовый продукт (автомобиль) будет продаваться независимому агенту сбыта, который затем реализует его через розничную сеть. Однако современные автомобильные компании работают по прямо противоположному принципу: они расширяются во всех направлениях, приобретая поставщиков и маркетинговые организации; производство товара осуществляется скорее по приказу, чем по свободным рыночным законам. Почему же между фирмой и рынком существует такое разграничение?

Коуз и экономисты, подхватившие его тему, разрешают эту загадку следующим образом. Хотя товары на рынках производятся достаточно эффективно, само производство, как правило, влечет за собой операционные издержки: рыночные сделки требуют расходов, связанных с поиском покупателя и про-

329

давца, с переговорами, с юридическим оформлением окончательного соглашения. Эти издержки в автомобильной промышленности можно сократить, если поставщики включены в состав предприятия, и не приходится спорить с ними относительно цены, качества и соблюдения графика поставок.

Оригинальное решение Коуза было особенно детально разработано Оливером Уильямсоном в рамках общей теории современной корпорации¹². Говоря словами Уильямсона: «Современная корпорация может быть понята как результат ряда организационных инноваций, произведенных с целью сэкономить операционные издержки»¹³. Однако операционные издержки неизбежны потому, что люди не всегда полностью доверяют друг другу. Иначе говоря, если люди, преследуя собственный экономический интерес, остаются абсолютно честными, то можно производить автомобили и на основе субподряда: поставщики назначали бы оптимальную цену, не изменяли бы своему слову при заключении сделки, не передавали бы конкурентам информацию, соблюдали бы график поставок, не снижали бы качество и так далее. Однако людям, по словам Уильямсона, свойственны «оппортунизм» и «ограниченная рациональность» (в том смысле, что они не всегда принимают оптимальные решения) — значит интегрированные корпорации необходимы, поскольку, даже если заключено письменное соглашение, на посторонних поставщиков положиться нельзя¹⁴.

Итак, фирмы создают вертикальную интеграцию, чтобы сократить операционные издержки. Они продолжают расширяться до тех пор, пока убытки, возникающие из-за большого размера, не начинают эти последние перекрывать. Таким образом, крупные организации страдают от отрицательного эф-

330

фекта масштаба: чем больше становится организация, тем сильнее в ней чувствуется проблема «безбилетников»¹⁵; организационные затраты растут вместе в том, как бюрократический аппарат начинает бороться скорее за свое выживание, чем за увеличение прибыли; страдают они и от информационных потерь, поскольку руководители зачастую

теряют контроль над событиями, происходящими в компании. По мнению Уильямсона, американские многофилиальные корпорации начала XX века стали творческим решением этой проблемы — решением, совместившим экономию на операционных издержках, которую несет интеграция, с рассредоточением и децентрализацией управления по независимым административным центрам, то есть подразделениям с собственным балансом¹⁶.

Однако совершенно ясно, что и японские *кейрецу* есть новаторский, но совершенно другой способ решения той же проблемы масштаба. Долгосрочные горизонтальные отношения между членами *кейрецу*, заменяя вертикальную интеграцию, достигают похожего результата (снижения операционных издержек). Компания «Toyota» могла бы полностью скупить одного из своих крупнейших субподрядчиков, фирму «Nippondenso», если бы последовала примеру «General Motors», сделавшему это в 1920-х с фирмой «Fisher Body». Однако это не было сделано, и все потому, что стоимость покупки не обязательно была бы меньше операционных издержек. Тесное сотрудничество компаний «Toyota» и «Nippondenso» позволяло первой участвовать в принятии решений по производству и качеству продукции так, как если бы вторая находилась в ее собственности. Более того, узы взаимных обязательств между компаниями давали «Toyota» уверенность в том, что продукция

331

«Nippondenso» будет всегда отвечать ее запросам. Важно здесь именно постоянство обязательств: обе стороны могут строить планы на будущее, зная, что партнер не изменит своему слову, если третья сторона предложит более выгодную цену¹⁷. Более того, им придется тратить меньше времени на споры по поводу стоимости каждой сделки: если компания знает, что продала свой продукт за меньшую цену, чем могла бы, или даже что она понесла краткосрочные убытки, она может быть уверена, что ее партнер с готовностью исправит это впоследствии.

Понятно, что *кейрецу* могли возникнуть только в японской культурной среде: именно потому что стороны довольно легко берут на себя взаимные обязательства, вступая в длительные отношения, операционные издержки в Японии меньше, чем в других странах¹⁸. Сделки, которые могут стоить довольно дорого фирмам в обществах с низким уровнем доверия, вроде Гонконга или южной Италии (если только эти фирмы не связаны родством руководителей), в Японии сопровождаются меньшими расходами, поскольку стороны уверены друг в друге даже больше, чем может гарантировать контракт. При этом *кейрецу* не терпят убытков из-за излишне централизованного управления, которое существует в фирмах с вертикальной интеграцией.

Подход с точки зрения операционных издержек полезен для понимания экономических преимуществ вертикальных *кейрецу* вроде компании «Toyota», которые являются функциональными эквивалентами западных компаний с вертикальной интеграцией. Но какой метод позволит оценить прибыльность горизонтальных, или межотраслевых, *кейрецу*, члены которых не обязаны заключать сделки друг с другом? Чем, например, с экономической

332

точки зрения мотивировано присутствие в рамках любой межотраслевой *кейрецу* пивоваренного завода — так что члены группы «Sumitomo» пьют пиво марки «Asashi», а компания «Mitsubishi» предпочитает пиво «Kirin»?¹⁹

В той мере, в какой фирмы-участники *кейрецу* поддерживают друг с другом экономические отношения, межотраслевые *кейрецу* с не меньшим успехом способны снижать операционные затраты, чем вертикальные структуры. Это означает, что, поскольку члены группы хорошо знают и доверяют друг другу, их сделки между собой не влекут за собой таких информационных и переговорных издержек, как сделки с посторонними²⁰. Здесь тоже убытки за один период могут быть восполнены позже.

Следующий важный момент связан с ролью банка, который является центром любой межотраслевой *кейрецу*. Несмотря на то, что японский фондовый рынок существует довольно давно, он никогда не играл ведущую роль в капитализации промышленности. Эту функцию взяли на себя банки и другие кредитные организации, вторые обычно выступали посредниками правительства — именно они играли ключевую роль в финансировании крупномасштабной промышленности с самого начала индустриализации. На ранних этапах это имело смысл для тех *дзайбацу*, которые стремились стать независимыми предприятиями, несмотря на недостаток сил для достижения этих целей. Они могли привнести новые модели управления в те области, которые устарели, и получить прибыль, субсидируя их. Во время

восстановительного периода 1950-х годов городские банки были механизмом, с помощью которого государственный «Bank of Japan» вкладывал средства в производство — через так называемое

333

«перекредитование» (overloaning). Манипулируя резервными требованиями и в конечном итоге гарантируя высокий и стабильный уровень заимствований, центральный банк мог обеспечить такой капитал, который на рынке по той же ставке был бы недоступен²¹.

Крупные банки, не входящие в *кейрецу*, могли выполнять похожую роль при насыщении капиталом промышленности. Существует несколько причин, почему они сохранили долгосрочные отношения с определенными промышленными предприятиями даже после того, как политика «перекредитования» закончилась. Во-первых, сама стабильность давала банку доступ к наиболее важной информации о своем клиенте²². В результате вложение капитала приносило большую прибыль, кроме того, банк мог принимать самое непосредственное участие в реструктуризации фирм, попавших в трудное положение, как произошло в случае с компанией «Mazda». Во-вторых, сама структура *кейрецу* позволяла сравнительно маленьким и рискованным предприятиям, а также долгосрочным проектам, которые окупятся лишь в далеком будущем, получать кредиты под более низкий процент. Крупные корпорации обычно могут получить заем с более низкой ставкой процента, чем мелкие компании²³, и *кейрецу*, по сути, делили между собой капитальные затраты и использовали прибыль от своих стабильных предприятий, чтобы субсидировать новые, рискованные начинания. Наконец, банк, входящий в *кейрецу*, через систему льготного кредитования мог служить посредником при окончательном расчете по сделкам, помогая распределить долг и проценты за него между теми членами, чьи прибыли пострадали от заниженной цены на их продукцию, создавая таким образом некое общее

334

богатство, которое компенсировало убытки при неравном назначении отпускных цен.

Однако у межотраслевых *кейрецу* есть преимущества и другого типа. К примеру, торговые марки, принадлежащие *кейрецу*, могли использоваться для новой продукции, чтобы внушить к ней доверие. В 1960—1970-х *кейрецу* взяли на себя выполнение другой важной функции — блокирования или по крайней мере контроля за иностранным капиталом в японской экономике. После того, как в конце 1960-х годов правительство сняло ограничения с рынков капитала, многие японские компании опасались конкуренции с иностранными, в основном американскими, фирмами, которым было позволено делать вложения в японские предприятия. Важность прямого иностранного инвестирования в экспортные отрасли промышленности не всегда адекватно оценивалась. Зачастую международной корпорации бывает трудно прорваться на рынок в другой стране, поскольку там уже существуют фирмы, производящие аналогичный товар²⁴. Как показал Марк Мэйсон, уровень перекрестного держания акций внутри *кейрецу* невероятно возрос после либерализации рынков капитала, это было сделано для того, чтобы покупка контрольного пакета акций японских корпораций стала практически невозможной для иностранных фирм²⁵. Тактика оказалась успешной: лишь немногим международным американским компаниям удалось приобрести значительные пакеты акций японских предприятий, несмотря на то, что это было позволено законом. Широко известен тот факт, что крупнейший американский скупщик акций Т. Бун Пикенс не смог получить место в совете директоров в японской компании-поставщике автокомплектующих, несмотря на владение большим пакетом ее акций: это свидетельствует о том, с какой эффективностью взаи-

335

моотношения внутри *кейрецу* могли использоваться для ограничения доступа иностранцев на внутренние рынки. И как показывает последний пример, иногда *кейрецу* преследовали скорее политические, чем экономические цели.

Уникальные и интересные особенности японских сетевых организаций могут навести некоторых на мысль о том, что эта модель может успешно применяться для структурирования современной деловой жизни в других странах. Если воспользоваться категориями Коуза и Уильямсона, западные экономики обычно используют два типа взаимоотношений в производстве: рыночные, при которых обмен товарами происходит на основе соглашения между независимыми участниками сделки, и иерархические, при которых стороны обмениваются благами в пределах одной фирмы, подчиняясь административным решениям. Однако сетевая организация, по словам Сьюмпей Кумона, это «такая форма, в которой... основной массив действий направлен на достижение консенсуса путем убеждения (consensus/inducement-oriented)», а отношения между сторонами носят

продолжительный, но неформальный характер²⁶. Таким образом, сетевые организации могут избежать операционных издержек крупных предприятий, поскольку, в отличие от последних, не страдают от накладных и административных расходов. Кроме того, говорят даже, что эта модель может применяться не только в сфере экономики, но и в политике, так как большие, жесткие, централизованные правительственные структуры прошлого доказали свою неспособность быстро приспособляться к нуждам сложного современного общества.

Утверждение, что сетевые организации характерны не только для японской культуры, в принципе

336

справедливо. В Германии и в Соединенных Штатах — обществах с высоким уровнем доверия — существуют свои версии такой организации, и особенно это видно на примере Германии, где картели и торговые ассоциации играли ведущую роль в экономике. В Соединенных Штатах подобные объединения натолкнулись на препятствия, поставленные в начале XX века антитрестовыми законами Шермана-Клейтона, однако продолжили существование в виде неформальных сетей, в рамках которых компании связаны друг с другом перекрестным держанием акций и пересекающимися советами директоров (например, химический гигант «E. I. du Pont de Nemours» был главным акционером компании «General Motors», и имел в составе ее правления своих руководителей). Против ожиданий экономистов-«нео-классиков», американские менеджеры по закупкам тоже не всегда тщательно исследуют предложения на рынке в поисках лучшего сочетания «цена — качество» и не всегда меняют поставщиков в погоне за экономией. На самом деле покупатели очень часто развивают долгосрочные отношения с одним поставщиком, которому они доверяют, понимая, что уверенность в будущем может быть важнее, чем низкие цены. Также они обычно не бросают поставщика из соображений краткосрочной прибыли, поскольку считают, что достижение доверия требует времени и может сослужить добрую службу впоследствии.

Однако трудно представить, что японская модель сетевых организаций сможет стать образцом для всего мира, особенно для обществ с низким уровнем доверия и спонтанной социализированности. В сетевой организации нет единого источника власти: если два члена группы не могут прийти к соглашению по поводу цены, никакой центральный офис не урегулирует

337

их спор. Если часть *кейрецу* принимает решение о коллективном действии — как в случае с решением членов группы «Sumitomo» спасти компанию «Mazda Motors», — любой член сети в принципе может наложить вето на эту резолюцию, поскольку для ее принятия требуется единодушие. Однако японцы относительно легко приходят к единогласному решению. В обществах же с низким уровнем доверия сетевая форма организации может привести к параличу и бездействию. Каждый член сети, сталкиваясь с необходимостью коллективного усилия, будет стремиться использовать других членов организации в своих целях и подозревать, что остальные пытаются сделать то же самое.

Сети, основанные на взаимных моральных обязательствах, получили столь широкое распространение в японской экономике, поскольку общий уровень доверия между посторонними людьми в этой стране невероятно высок. Это вовсе не значит, что японцы доверяют друг другу без исключения и что доверие простирается на всех жителей страны. Хотя их меньше, чем в США, в Японии тоже есть свои преступники: убийцы, мошенники и т. п. Кроме того, уровень доверия вне *кейрецу* гораздо ниже, чем внутри нее. Однако есть что-то в японской культуре, что позволяет одному человеку относительно легко брать на себя обязательство и нести его долгое время. Этот факт подтверждает, что сетевая структура японской экономики может быть лишь частично воспроизведена даже в обществах с высоким уровнем доверия — не говоря об остальных, где сетевые организации основаны на принципе родства или являются некой добавкой к чисто рыночным отношениям, где связи между членами сети хрупки и непостоянны.

338

Как и практика пожизненной занятости, сетевой принцип *кейрецу* находился под серьезным давлением во время экономического спада, который начался в 1992 году. Одно дело платить более высокую цену партнерам по *кейрецу*, когда все хорошо, совсем другое — сохранять прежние отношения, когда убытки растут, а другая фирма может предложить существенную скидку. Экономический спад и рост курса йены особенно отразились на мелком бизнесе, который оказался незащищенным своими партнерами *кейрецу*, поскольку главные их участники, производители, отчаянно старались уменьшить свои издержки,

перекладывая их на субподрядчиков²⁷. Экономический спад также сократил процент перекрестного владения акциями, так как промышленные компании часто стремились избавиться от акций банков, с которыми они работали²⁸. Кроме того, давление на сетевые организации и попытки развалить отношения *кейрецу* осуществлялись и извне, можно упомянуть американских экспортеров, которые страстно желали завладеть закрытыми прежде японскими рынками. Отношения *кейрецу* не всегда способствуют эффективному контролю над убытками в невероятно конкурентной международной экономике. Однако оказалось, что *кейрецу*, как и система пожизненной занятости, лишь несколько изменились, но не распались после экономического кризиса начала 1990-х.

Япония была первой восточноазиатской страной, перешедшей от семейного бизнеса к современной корпоративной форме деловой жизни, воспользовавшись иерархической организацией управления и профессиональными менеджерами. Этот шаг был сделан довольно рано, задолго до начала индустриализации. Именно Япония и Корея были единствен-

339

ными азиатскими странами, в экономических системах которых доминировали огромные частные предприятия. Следствием такого подхода была способность Японии развивать многочисленные капиталоемкие секторы с их характерно сложным производственным процессом.

Причина, по которой Япония достигла своей цели, заключается в гораздо более высоком уровне спонтанной социализированности ее граждан в сравнении с такими странами, как Китай или Франция, с их относительно слабо развитым слоем организаций «среднего звена». Доверие в Японии распространяется далеко за пределы семьи и рода и охватывает широкое разнообразие промежуточных социальных групп²⁹. Особенно важную роль в этом процессе сыграли правила усыновления: японская семья куда охотнее, чем китайская, шла на приращение за счет неродственников, и эта черта оказала невероятно важное влияние на внедрение профессионального управления на семейных предприятиях. В Японии доверие спонтанно возникает в рамках множества добровольных внесемейных групп. Как только такая группа (*иемото-тяпа*) сформировалась, добровольный характер взаимоотношений сменяется на иерархический — ее члены не могут по собственному желанию снять с себя обязательства. Но, несмотря на это, количество добровольных и не основанных на родстве организаций, в которых люди доверяют друг другу без посредства контрактов и других правовых инструментов, прописывающих взаимные права и обязанности, в Японии невероятно высоко — пожалуй, больше, чем в любом другом современном обществе. Именно интенсивность, с которой японцы сознают свои обоюдные моральные обязательства, стала условием возникновения та-

340

ких экономических институтов, как пожизненная занятость и сетевая организация *кейрецу* — подобных институтов не существует нигде в мире, даже в обществах с устойчивой склонностью к спонтанной социализированности.

Страна, которая имеет самый высокий после Японии уровень спонтанной социализированности, это, пожалуй, Германия. Культурные корни коммунитаристской ориентации этих обществ неодинаковы, но результаты невероятно похожи: в Германии довольно рано развились крупные организации и профессиональное управление, предприятия часто объединены в неформальные сети и характеризуются сплоченностью своих коллективов. Именно о немецком феномене мы и поговорим в следующей главе.

ГЛАВА 18. НЕМЕЦКИЕ ГИГАНТЫ

Немецкая экономика интересует нас по двум причинам. Во-первых, она крайне успешно функционировала в течение длительного периода времени. Когда в XIX веке сложились благоприятные политические обстоятельства для формирования единого экономического пространства (*Zollverein*), а позже и единого государства, Германия на протяжении жизни двух поколений оставила далеко позади своих более развитых соседей — Великобританию и Францию — и стала ведущей экономической державой в Европе. Это положение не изменилось и до сих пор, несмотря на кризисы, которые страна пережила во время двух ужасных войн. Во-вторых, Германии удалось удержать лидирующее положение вопреки тому факту, что экономика этой страны никогда не была организована на основе чисто либеральных принципов, рекомендуемых к повсеместному применению экономистами-«неоклассиками». Со времен Бисмарка немцы всегда жили в условиях «государства

благополучия», которое и на сегодняшний день съедает половину национального ВВП. В немецкой экономической системе существует много ограничений, особенно на рынке труда; и хотя в стране не существует пожизнен-

342

ной занятости, уволить немецкого рабочего всегда было куда сложнее, чем американского.

Германия выделяется на фоне своих соседей — Франции и Италии — теми же системными отличиями, что и Япония на фоне Китая. Немецкая экономика всегда изобилует коммунальными институтами, не имеющими аналогов за пределами Центральной Европы¹. Как и в Японии, многие эти институты являются следствием законодательной практики и административной политики, однако, кроме того, в основе их лежат прочные общинные традиции немецкой культуры.

Аналогии между этими культурами, многие из которых напрямую связаны с развитым в них обоим чувством общественной сплоченности, представляют значительный интерес и отмечались многими исследователями. Обе нации известны своей приверженностью порядку и дисциплине, что отражается, скажем, в ухоженности общественных территорий и частных домов. И там, и там люди любят «играть по правилам», что усиливает их чувство принадлежности к определенной культурной группе. Оба народа крайне серьезно относятся к своей работе и славятся отсутствием легкости в общении и недостатком чувства юмора. Страсть к порядку часто превращается в фанатизм как положительного, так и отрицательного свойства. К первому относится долгая традиция стремления к совершенству, что сегодня отражается в успехах немцев и японцев в области прецизионного производства. И Германия, и Япония знамениты своими станками и механиками, своими автомобилями и оптикой, своими фотоаппаратами («Leica» и «Nikon»). С другой стороны, подобная национальная сплоченность выливается в неуважение к «чужакам»; и японцы, и немцы никогда не относи-

343

лись дружелюбно к иностранцам, также они известны невероятной жестокостью по отношению к завоеванным народам. В прошлом именно из-за страсти к порядку обе страны пришли к диктатуре и слепому подчинению власти.

В то же время не следует преувеличивать сходство между Японией и Германией, особенно после Второй мировой войны. С той поры Германия претерпела серьезные культурные изменения, в результате чего стала более открытым и индивидуалистичным обществом, чем Япония. Тем не менее культурные традиции обеих стран легли в основу схожих экономических систем.

Необходимо отметить, что в Восточной Германии культурная преемственность серьезно пострадала за время коммунистического правления. Многие немцы, и западные и восточные, после объединения Германии были сильно удивлены множеством разделявших их культурных отличий. Управляющие на западе говорили, что их турецким рабочим в большей мере свойственны классические немецкие добродетели (например, трудовая этика и самодисциплина), чем немцам, выросшим при коммунизме. Со своей стороны, в условиях посткоммунистического мира, в своих устремлениях, тревогах и реакциях, восточные немцы чувствовали себя в большем родстве с поляками, русскими и болгарами. Это лишний раз говорит о том, что культура не есть что-то неизменяемое и первобытное — под влиянием постоянно меняющихся политических и прочих обстоятельств меняется и она сама.

С 1840-х годов, когда раздробленные германские княжества всерьез включились в процесс индустриализации, для немецкой экономики стало характерно присутствие большого числа крупных компаний.

344

Как показано в таблице 1 в начале главы 14, с точки зрения абсолютного размера немецкие фирмы на сегодняшний день самые крупные в Европе. И только из-за большого размера немецкой экономики в целом общий вклад 10 или 20 крупнейших немецких компаний в общую занятость населения меньше, чем в некоторых других европейских странах; однако он все же больше, чем в других двух странах с гигантскими корпорациями — Соединенных Штатах и Японии.

Исторически эта разница в размере была выражена даже больше. Поскольку в то самое время, как американские суды и администрации боролись с трестами, немецкие суды поддерживали слияния и образования картелей, гигантские немецкие фирмы, работающие в таких ключевых секторах, как химическая или сталелитейная промышленность, оказались значительно больше своих ближайших международных конкурентов. К примеру, в 1925

году крупнейшие немецкие химические компании — «Bayer», «Hoechst» и «BASF» («Badische Anilin und Soda Fabrik») слились в единый концерн, названный «IG Farbenindustrie». В то время немецкая химическая промышленность была самой крупной и развитой в мире, и на фоне «IG Farbenindustrie» ее самые крупные конкуренты, американская «Du Pont» и швейцарская предшественница нынешней «Ciba-Geigy», стали выглядеть просто карликами. Годом позже большинство предприятий мощной немецкой сталелитейной промышленности были реорганизованы в единую компанию «Vereinigte Stahlwerke». Эти громадные концерны были распущены только после Второй мировой войны оккупационными властями союзников — в то же время и по тем же причинам, что и японские *дзайбацу*. «Vereinigte Stahlwerke»

345

была реорганизована в 13 независимых компаний, а «IG Farbenindustrie» распалась на три свои изначальные составляющие. Хотя немецкие IG (*Interessengemeinschaften*, «сообщества по интересам»), в отличие от *дзайбацу*, так никогда и не воссоединились, «Bayer», «Hoechst» и «BASF» остались крупнейшими и влиятельнейшими игроками на мировом рынке химической и фармацевтической продукции. Как и в Японии, в послевоенный период было принято американского типа антитрестовое законодательство, однако эта мера не смогла помешать развитию крупных фирм и созданию системы олигополии².

Причина, по которой в Германии существует большое количество крупных фирм, та же, что в Японии, и, как мы увидим в дальнейшем, в США: Германия очень быстро перешла от семейной организации бизнеса к профессиональному управлению, создав рационально организованные и ставшие вскоре долговременными институтами административные иерархии. Корпоративная форма организации родилась здесь в течение второй половины XIX века, приблизительно тогда же, когда ее осваивали американцы.

В других европейских странах переход от крупного семейного бизнеса к корпорации свершился гораздо позже. Скажем, в Англии, а также во Франции и Италии крупные компании, остающиеся не только в семейной собственности, но и в управлении, существовали еще после Второй мировой войны. (Голландия, Швейцария и Швеция совершили этот переход сразу после Германии, и сейчас в этих небольших странах базируются такие столпы мировой экономики, как «Royal Dutch/Shell», «Phillips Electronics», «Nestle», «ABB Asea Brown Boveri». Однако это отдельная история.)

346

Существует множество примеров превращения немецких предприятий в огромные международные концерны за какую-то пару десятилетий. Так, компания «Deutsche Edison-Gesellschaft», основанная Эмилем Ратенау в 1883 году для реализации недавно купленных им эдисоновских патентов, к 1990-му, сменив название на «Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft» («АЕГ»), имела уже 42 представительства в Германии, 37 — в Европе и 38 — за океаном³. Завод под Берлином, построенный другим электротехническим гигантом, компанией «Siemens», Альфред Чендлер описывает следующими словами:

К 1913 году берлинский «Siemensstadt» превратился в самый большой и разветвленный промышленный комплекс, управляемый из одного центра, в мире. Ничего подобного не было ни в США, ни в Великобритании. Контраст между «Siemens» и «General Electric» поразителен. Подобный комплекс мог бы появиться в Соединенных Штатах, только если бы заводы «GE» в Шенектэди (штат Нью-Йорк), Линне и Питтсфилде (штат Массачусетс), Гаррисоне (штат Нью-Джерси) и Эри (штат Пенсильвания) расположились бы в одном месте с крупным чикагским заводом компании «Western Electric», выпускающим почти все телефонное оборудование в Америке, и это место, вдобавок, находилось бы по соседству с нью-йоркской 125-й улицей или рядом с вашингтонским парком «Рок-Крик»⁴.

Британский промышленник сэр Уильям Мэтер приобрел патенты Эдисона в том же году, что и Ратенау, однако он не смог выстроить подобной организации. Несомненно, для создания столь масштаб-

347

ного электротехнического производства Великобритания не испытывала недостатка ни в научном развитии, ни в капитале, ни в квалифицированной рабочей силе. И тем не менее британских «АЕГ», «Siemens», «General Electric» или «Westinghouse» так никогда и не возникло, благодаря чему в области выпуска электрооборудования страна была вынуждена играть второстепенную роль по сравнению с США и Германией на протяжении всего XX столетия⁵. Немецкая компания «Stollwerk», изначально семейная фирма по производству шоколада, наняла большой коллектив профессионалов-управляющих и в 1870—1880-х гг. создала крупную сеть сбыта в Европе и Северной Америке. Британская «Cadbury» (сейчас

«Cadbury-Schweppes»), конкурируя с ней на тех же рынках, оставалась в управлении семьи — сохраняя, таким образом, малый масштаб — еще на протяжении двух-трех поколений⁶. Ключевое отличие немецкого и британского концернов заключалось в свойствах их руководителей, в том огромном организаторском таланте, который был присущ всем ведущим немецким промышленникам.

В германской экономике существует несколько коммунитаристских институтов, ближайшие параллели которым легче обнаружить в японском опыте, нежели в европейском. В первую очередь это промышленные группы, сосредоточенные вокруг банков. В Германии второй половины XIX века, как позже в Японии и некоторых недавно модернизированных азиатских странах, промышленный рост финансировался в основном за счет банков, а не за счет продажи акций. Как только для финансовых учреждений была законодательно разрешена форма общества с ограниченной ответственностью, несколько таких банков — каждый из которых оперировал в

348

хорошо изученном и финансируемом им секторе — быстро выросли до невероятных размеров. Так, «Diskontogesellschaft» стал известен как «железнодорожный банк», «Berliner Handelsgesellschaft» был тесно связан с электротехнической отраслью, а банк «Darmstadter» кредитовал строительство железных дорог в Гессене и Тюрингии⁷.

Капиталовложения, которые делали эти банки в те или иные компании и отрасли, не были ни краткосрочными, ни неподконтрольными: как и в случае японских *дзайбацу*, представители банка длительное время отслеживали деятельность своего клиента. Обычно банк был представлен в так называемом *Aufsichtsrat* — высшем из двух советов директоров, которые вели надзор за деятельностью немецких компаний. Инвестиционные банки Германии первыми стали создавать большие штаты специалистов в отдельных отраслях, которые должны были нести ответственность за политику банка в той или иной сфере⁸. Сегодня финансово-промышленные группы (как и их японские аналоги) обеспечивают определенный уровень стабильности в финансировании, что позволяет немецким фирмам осуществлять более долгосрочные проекты, чем американским акционерным обществам⁹. Вместе с законодательным положением, согласно которому для враждебного поглощения требуется купить 75% акций, большие пакеты, находящиеся в руках самих банков, позволяют им блокировать нежелательных покупателей. Успех «Deutsche Bank» в предотвращении попытки арабских инвесторов купить компанию «Daimler Benz», о которой говорилось в первой главе, — лишь один из примеров.

В других развитых обществах не было ничего подобного этим финансово-промышленным группам.

349

В конце XIX века некоторые американские тресты включали в себя финансовые институты, которые осуществляли капитализацию подконтрольных промышленных предприятий, но во время антитрестовой политики рубежа веков многие из них прекратили свое существование, а впоследствии такая форма организации была вовсе запрещена актом Гласса— Стигала от 1933 года, который разделил коммерческое и инвестиционное кредитование. Во Франции банк «Credit Mobilier», основанный как инвестиционная организация Эмилем и Исааком Перейрами, со скандалом лопнул еще в 1867 году. Британские банки в конечном счете отказались от долгосрочных капиталовложений в промышленность, особенно под влиянием краха «City of Glasgow Bank» в 1878-м. Это отразило существовавший раскол между финансистами лондонского Сити и промышленниками из северных английских городов — Ливерпуля, Лидса и Манчестера. Первые, довольно легко ассимилировавшиеся в высших слоях британского общества, смотрели свысока на неотесанных северян с их в лучшем случае техническим образованием. Банкиры предпочитали надежность и стабильность риску долгосрочного вложения капитала в новые отрасли, в результате чего, к примеру, британская автомобильная и электротехническая промышленность так и не получали требуемого финансирования и не сумели стать конкурентоспособными на мировом рынке¹⁰. По типичному для истории британской экономики сценарию ее развитию было суждено пострадать от предрассудков класса и положения, подрывавших солидарность общества и становившихся ненужным препятствием на пути сотрудничества в хозяйственной сфере. Хотя Германия тоже была страной с жесткой сословной структурой, в ней не

350

существовало аналогичной разницы в статусе между банкирами и промышленниками — в отличие от Англии, эти две группы не были ни физически, ни культурно изолированы друг

от друга.

Вторым характерным коммунитаристским институтом экономики Германии были промышленные картели (существовавшие также и в Японии). В отличие от американских, они никогда не пользовались сугубо отрицательной репутацией, и в Германии начала века не было своих законов, аналогичных антитрестовым актам Шермана и Клейтона, — то есть законов, запрещающих объединяться для блокирования рынков. Более того, в то время, когда Верховный суд США подтверждал конституционность акта Шермана, немецкий высший суд подтверждал легальный статус контрактов, заключаемых между фирмами с целью закрепления цен, количества выпускаемой продукции и доли на рынке. В конце XIX века количество картелей постоянно росло, увеличившись с 4 в 1875 году до 106 в 1890-м и 385 в 1905 году¹¹. Кроме прочего они занимались тем, что сообща вкладывались в научные исследования и конструкторские разработки и осуществляли совместные планы по переоборудованию целых отраслей. Договоренности картелей обычно играли более важную роль во время экономических спадов, чем во время роста: вместо того, чтобы ополчаться друг на друга и пытаться вытеснить слабейшего с рынка, в эти периоды фирмы в основном заключали соглашения по его разделу. В течение 1920-х картели постепенно замещались более формальными интеркорпоративными организациями: либо IG (вроде упомянутого выше «IG Farben»), либо *Konzerne*, которые были не столь масштабны и контролировались — посредством системы пере-

351

крестного держания акций — семьями или группами отдельных людей.

Хотя разрушение трестов в Соединенных Штатах и создание картелей, IG и *Konzerne* в Германии стали результатом отличий в законодательной практике двух стран, эти отличия сами по себе отражали определенные культурные склонности. Несмотря на умение американцев создавать крупные организации, в Соединенных Штатах всегда с большим недоверием относились к сосредоточению экономической мощи в одних руках. Шермановский акт был принят на волне общественного недовольства, вызванного поведением некоторых компаний (особенно компании «Standart Oil Trust», которой удалось скупить большую часть американского нефтяного рынка), а проведение этого закона в жизнь стало одной из самых популярных мер администрации Теодора Рузвельта. Политический популизм поддерживался и либеральной идеологией, которая верила, что общественное благосостояние выигрывает не за счет объединения крупных компаний, а только за счет активной конкуренции между ними.

В Германии, наоборот, люди никогда не испытывали недоверия к размеру как таковому. Немецкая промышленность изначально была ориентирована на экспорт, и размер компаний гораздо чаще оценивался в масштабе глобальных рынков, на которых они действовали, а не в масштабах самой страны. В отличие от американских фирм, чьей конкурентной сферой, как правило, от начала до конца оставались Соединенные Штаты, немецкие компании, конкурируя с сильными международными противниками, обладали гораздо более сильным национальным самосознанием. Поскольку немецкий бизнес ориентировался на экспорт, потенциальный негативный

352

эффект от монополии на внутреннем рынке был крайне мал — крупные фирмы Германии удерживались в дозволенных рамках не друг другом, а крупными фирмами прочих стран.

Хотя крупный бизнес играл ведущую роль в немецкой экономике, в ней, как и в Японии, существовал довольно объемный и динамичный сектор мелкого бизнеса, так называемый *Mittelstand*. Как и в других частях света, семейный бизнес распространен в Германии и играет важную роль в ее экономике: случаев сохранения семейного контроля над предприятием, которое уже разрослось до огромных размеров, здесь даже больше, чем в Соединенных Штатах¹². Но институт семьи никогда не препятствовал созданию масштабных и профессионально управляемых организаций в той степени, в какой это имело место в Китае, Италии, Франции или даже в Великобритании.

После войны картели и IG как крупные и законодательно оформленные индустриальные объединения были распущены оккупационными властями союзников, и вскоре им на смену пришли объединения более неформальные, но не менее мощные — немецкие отраслевые торгово-промышленные ассоциации (*Verbände*). В их число входят Федеральная ассоциация немецких работодателей, Федеральная ассоциация немецкой промышленности и многие другие группы, связанные с отдельными секторами¹³. Эти ассоциации не имеют аналогов за пределами Центральной Европы, и их сфера деятельности и ответственности гораздо шире, чем у американских лоббистских ассоциаций вроде Американской торговой палаты или

Национальной ассоциации производителей. *Verbände* выступают партнером профсоюзов при заключении коллективных договоров, на основе

353

которых размер окладов и дополнительных выплат, а также условия труда фиксируются для отрасли в целом; они принимают активное участие в выработке стандартов профессионального обучения и качества продукции; они вовлечены в планирование долгосрочного перспективного развития отдельных индустрий. Торгово-промышленные ассоциации сыграли ключевую роль в переговорах, приведших в 1952 г. к принятию акта «Об инвестиционной поддержке», согласно которому сравнительно доходные отрасли немецкой экономики облагались специальным налогом, используемым для поддержки кризисных отраслей: угольной, сталелитейной, электроэнергетической, железнодорожной¹⁴.

Третий коммунитаристский институт немецкой экономики — это особая система трудовых отношений, законодательно закреплённая как часть послевоенной концепции Людвиг Эрхардта — так называемой *Sozialmarktwirtschaft* (социальной рыночной экономикой). В Германии исторически существует мощное и хорошо организованное рабочее движение, с конца XIX века представленное на политической арене социал-демократической партией (СДПГ). Несмотря на марксистские течения, которые одно время главенствовали в этом движении, в послевоенный период между управленческим и рабочим сословием в Германии царил примечательное согласие. Страну не разрывали те классовые антагонизмы, которые часто были характерны для трудовых отношений в Великобритании, Франции и Италии. Количество забастовочных дней в Германии, к примеру, было одним из самых низких в развитых странах мира — на одном уровне с Австрией, Швецией и Японией¹⁵. В отличие от других национальных рабочих движений, немецкие профсоюзы не выдвигали

354

жестких протекционистских требований для защиты кризисных отраслей и практически не предпринимали никаких действий, которые управленческий аппарат мог бы счесть безответственными. Одним словом, в Германии существует гораздо более высокий уровень доверия между рабочими и руководством, чем в других, не отличающихся коммунитаристской ориентацией странах.

Такого рода относительная гармония возникла главным образом благодаря взаимопониманию между управляющими и сотрудниками, сложившемуся за долгие годы немецкой истории. Немецкий управляющий класс и государство традиционно отличались высокой степенью патернализма в отношении интересов рабочих. Первую в Европе систему социального обеспечения в 1880-х реализовал на практике не кто иной, как Бисмарк (правда, эта система была частью его антисоциалистического законодательства, запрещавшего, в числе прочего, деятельность СДПГ)¹⁶. *Sozialmarktwirtschaft* имела свои корни уже в 1920-х годах, во времена Веймарской республики: отдельные положения принятого тогда трудового законодательства разрешили заключение коллективных договоров и создание рабочих советов¹⁷. После бурных 1930-х и 1940-х, когда фашистами были запрещены независимые профсоюзы и взамен учреждены «желтые» корпоративные организации, лидеры послевоенной Германии пришли к выводу, что стране необходима новая система трудовых отношений, направленная на соучастие обеих сторон. Главными элементами *Sozialmarktwirtschaft* стали, во-первых, так называемая система *Mitbestimmung* (взаимонаправленности) — при ней представители рабочих коллективов были допущены на заседания советов директоров компаний, имели до-

355

ступ к корпоративной информации и принимали действительное, хотя и ограниченное участие в управлении; во-вторых, учреждение сети рабочих советов для урегулирования проблем и конфликтов на уровне предприятия; в-третьих, практика заключения между отраслевыми ассоциациями и профсоюзами коллективных контрактов, оговаривавших размер заработной платы, временные ограничения на задания, дополнительные выплаты и льготы и т. п. на уровне отдельной отрасли¹⁸; наконец, в-четвертых, принятие подробного законодательства, регулирующего нормы социального обеспечения, выплаты по больничным листам, условия труда, продолжительность рабочего дня, гарантии занятости и т. д. Контрольные и административные функции в этой системе лежат на ряде промежуточных институтов, прежде всего на всегерманских профсоюзных организациях и отраслевых ассоциациях — с той целью, чтобы исключить самостоятельные действия независимых работодателей и местных профсоюзов¹⁹.

Взаимные обязательства смогли принять в Германии институализированную форму не в

последнюю очередь благодаря преобладающим в ней интеллектуальным настроениям — всегдашней настороженности по отношению к разобщающим и индивидуалистическим последствиям реализации принципов классической и неоклассической экономики²⁰. В XIX веке немецкая экономическая мысль породила школу «национал-меркантилизма», ведущий представитель которой, Фридрих Лист, пытался определить экономические цели с точки зрения престижа и мощи каждой страны и отстаивал необходимость государственного вмешательства в экономику²¹. Возникшая после Второй мировой войны в среде ученых Фрайбургского университета «либеральная школа

356

порядка» (оказавшая влияние на развитие концепции *Sozialmarktwirtschaft*) оппонировала любой возможности возврата к дикому капитализму. Ее представители настаивали на том, что государство должно сыграть важную роль в установлении четких правил для рынка и в защите интересов групп, на нем представленных²². Умеренно-консервативные партии Германии — Христианско-демократический союз и его баварское крыло, Христианско-социалистический союз — никогда не придерживались либеральных экономических идей вне связи с политикой социальных гарантий, поэтому либеральная идеология оставалась уделом гораздо более мелкой Свободной демократической партии. Сама система *Sozialmarktwirtschaft* изначально представлялась как попытка найти средний путь между чисто рыночным капитализмом и социализмом, и заслуга воплощения ее в жизнь принадлежала не канцлеру-социалисту, а главе христианских демократов Людвигу Эрхардту²³.

Трудовые отношения в Германии похожи на японские: они в той же мере опираются на взаимные обязательства управляющих и рабочих и в той же мере зависят от существующего в обществе высокого уровня обезличенного доверия. Однако в том, какое место в сознании японцев и немцев занимают эти коллективистские традиции, есть немало разного. Так, в отличие от своих японских коллег, немецкие профсоюзы, плодотворно сотрудничая с управляющим аппаратом, всегда оставались более политизированными и независимыми. В Германии нет «корпоративных» профсоюзов, характерных для послевоенной Японии: введенные во время правления национал-социалистов, они были раз и навсегда дискредитированы.

357

Другое важное отличие немецких институтов от японских состоит в том, что они в гораздо большей мере законодательно кодифицированы — что, разумеется, не обязательно делает их более устойчивыми. В Японии пожизненная занятость, система взаимозависимости внутри *кейрецу*, подобающий уровень социальных выплат компании своему работнику не прописаны в законе: они основываются на неформальных моральных обязательствах, и право на них нельзя вытребовать по суду. В Германии, наоборот, практически все элементы *Sozialmarktwirtschaft* законодательно закреплены, нередко в весьма подробной форме. Даже те коммунальные институты, которые напрямую зависят от деятельности промежуточных организаций немецкого гражданского общества (такие, как взаимонаправленность и заключение коллективных договоров), появились в результате возглавленного правительством всегерманского политического процесса. Японские же коммунальные институты как будто сами кристаллизовались в рамках гражданского общества. Хотя никто не возьмется сказать, что японская экономика подвергается меньшему регулированию, чем немецкая, все же основной массив общественных взаимодействий происходит здесь неофициальным образом. Так, исторически социальное обеспечение в Японии брали на себя именно частные компании, а не государство. В результате немецкий «бюджетный» сектор является одним из самых больших в промышленном мире, потребляя около половины национального ВВП, а японский всегда был одним из самых маленьких среди стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития. Однако с точки зрения получаемых социальных услуг (гарантии занятости и т. п.) пропасть

358

между Японией и Германией даже приблизительно не так велика, как могло бы показаться на основе сравнения их госсекторов.

Роль властей в организации хозяйства послевоенной Германии вполне вписывается в ее долгую традицию государственного присутствия в экономике. Подобно правительствам Японии и других недавно прошедших индустриализацию азиатских стран, в XIX веке немецкое правительство занималось тем, что оказывало протекцию и выделяло финансирование различным отраслям национальной промышленности — достаточно вспомнить знаменитую бисмар-ковскую политику «союза стали и ржи», в ходе которой

защита новых сталелитейных заводов в Руре была увязана с тарифами на сельскохозяйственную продукцию Пруссии. Многими важными экономическими объектами, особенно железными дорогами и коммуникациями, государство в объединенной Германии и ее предшественниках владело напрямую. Возможно, главным достижением немецкого правительства было учреждение первоклассной системы общего и высшего образования. Именно входящие в нее технические школы стали источником кадров, обеспечивших успехи Германии в так называемой «второй» промышленной революции (вторая половина XIX века) — успехи в развитии сталелитейной, химической и электроэнергетической отраслей²⁴. Позже, при национал-социалистах, государство взяло под свой прямой контроль особо важные отрасли экономики и стало по собственному усмотрению распределять кредиты, устанавливать цены и размер заработной платы, принимать производственные решения²⁵.

Роль государства в немецкой экономике весьма значительна, и об этом говорилось уже не раз. Но

359

подобная политика не является ни уникальной для Германии, ни обязательно характерной для обществ с высоким уровнем доверия и сильной склонностью к спонтанной социализированности²⁶. В самом деле, как мы уже видели, различные формы экономического этатизма интенсивно практикуются фамилистическими обществами, для которых как раз характерен низкий уровень доверия: от Тайваня до Франции. Что действительно уникально в немецкой экономике и является спонтанным результатом повседневной социальной жизни, — это коллективистская природа взаимоотношений на низовом уровне. В свою очередь, эти взаимоотношения тесно связаны с ее системой производственного обучения. Однако прежде чем проанализировать их подробнее, необходимо несколько отпустить в сторону и рассмотреть, каким образом отношения на низовом уровне вообще могут зависеть от доверия.

ГЛАВА 19. ВЕБЕР И ТЕЙЛОР

Один из показательных фактов, характеризующих немецкое общество, касается роли унтер-офицеров в немецкой армии. Задолго до послевоенных демократических реформ немецкие унтер-офицеры были облечены доверием гораздо большим, чем их коллеги во Франции, Великобритании или Соединенных Штатах, и они выполняли многие функции, которые в других странах были закреплены за старшим командным составом. В армии любой страны унтер-офицеры обычно являются выходцами из малообразованных рабочих слоев — среды «синих воротничков»; соответственно, в результате того, что во главе боевого отряда или роты ставился именно такой человек, а не лейтенант-«белый воротничок», разница в социальном положении между командиром и солдатами значительно сглаживалась. Одной из причин успехов рейхсвера и вермахта на полях сражений была именно сплоченность низового армейского звена. Отношения между немецким унтер-офицером и его солдатами имеют свою параллель и в мирной жизни — в тесных и равноправных отношениях между цеховым мастером на немецком заводе (*Meister*) и рабочим коллективом в его подчинении.

361

Может удивить, что подобные отношения внутри малых групп (в армии или на заводе) существуют именно в Германии — в обществе, прославившемся своим почитанием власти и иерархии. Однако высокий уровень обезличенного доверия, который характерен для этой страны, позволяет ее гражданам сравнительно легко вступать друг с другом в контакт, не опосредованный внешними правилами и формальными процедурами. Чтобы понять, какую роль играет доверие в отношениях на уровне заводского цеха, нам на более общем уровне необходимо понять сложную природу взаимосвязи между доверием и формальными правилами.

Согласно Максиму Веберу и основанной им социологической традиции, сущность современной экономической жизни состоит в возвышении и распространении правил и законов. Одной из самых знаменитых его концепций стало трехчастное деление авторитета: на традиционный, харизматический и бюрократический. В первом случае авторитет имеет свой источник в традиционной культуре, например, в религии или патриархате. Во втором авторитет расценивается как «дар свыше»: лидер считается избранным Богом или другой сверхъестественной силой¹. Становление же современного мира напрямую увязано с распространением рациональности, то есть феноменом упорядоченного подчинения средств

целям, и предельным ее воплощением Вебер считал современную бюрократию². Бюрократия опирается на «принцип официально закрепленных областей юрисдикции, для структурирования которых служат правила, то есть законы и административные положения»³. Бюрократический авторитет стабилен и рационален как раз потому, что он «правилосообразен»: пределы полномочий начальника ясно и четко

362

артикулированы, а права и обязанности подчиненных заранее прописаны⁴. Современные бюрократические системы суть социальное воплощение регулярности, и они затрагивают практически все аспекты современной жизни: от корпораций, правительств и армий до профсоюзов, религиозных организаций и образовательных учреждений⁵.

Кроме прочего, современная экономическая жизнь, согласно учению Вебера, связана с возникновением института контракта. Вебер отмечал, что контракты, особенно те, которые касаются брака и наследства, существовали в течение тысячелетий. Однако он отличал «статусные» контракты от так называемых «целенаправленных»⁶. При составлении первых человек в вольной форме соглашался вступить в какие-либо отношения (например, вассальные или ученические): его обязанности и ответственность не оговаривались особо, а подразумевались традицией или общей природой данных «статусных» отношений. Целенаправленные контракты, напротив, заключались ради совершения некоего акта экономического обмена. Они не опирались на систему общественных взаимоотношений в целом, а ограничивались конкретным действием. Распространение контрактов такого вида как раз и характеризует современность:

В отличие от прежнего закона, важнейшей чертой современного материального права, особенно касающегося частных лиц, является возросшая роль правозаконных операций, в первую очередь контрактных, как источника притязаний, принудительное удовлетворение которых гарантировано законом. Эта черта столь характерна для частного права, что современный тип

363

общества — насколько в нем главенствует частное право — можно безусловно определить как «контрактный»⁷.

Обсуждая ранее стадии экономического развития (в главах 7 и 13), мы уже видели, что возникновение таких институтов, как частная собственность, контракт и стабильная система коммерческого права, было решающим моментом в зарождении современного западного мира. Эти юридические институты пришли на смену доверию, естественным образом существовавшему между членами семьи или рода, и определили условия, в которых посторонние люди могли взаимодействовать между собой в совместных предприятиях или на рынке.

Правила и контрактная система действительно важны для современного бизнеса. Но столь же очевидно, что они вовсе не отменили необходимость взаимного доверия между теми, кто принимает в нем участие. Рассмотрим для примера «специалистов» — врачей, юристов или университетских профессоров. Эти люди не только получают общее образование, но и несколько лет учатся своей специальности, а потому естественно, что от них ожидают умения выносить квалифицированные суждения и действовать по собственной инициативе. Однако поскольку природа их работы зачастую очень сложна и зависит от множества обстоятельств, она не может быть оговорена в деталях заранее. Именно по этой причине специалисты, однажды прошедшие профессиональную подготовку, могут работать без контроля вообще — если работают на себя, — или — если они работают в административной иерархии — находиться лишь под самым общим контролем. Другими словами, специалистам обычно доверяют в

364

большей степени, чем неспециалистам, и поэтому они оперируют в менее регламентированной среде. Хотя такие сотрудники вполне могут не оправдать оказанного доверия, понятие специалиста как раз и подразумевает человека, занятого ответственным и относительно нерегламентируемым трудом⁸. С падением уровня образования и профессиональной подготовки неизбежно падает и уровень доверия: квалифицированному рабочему — к примеру, опытному токару, — предоставляется меньшая степень самостоятельности, чем специалисту, а работа неквалифицированного — к примеру, сборщика на конвейере — требует большего контроля и регламентации, чем квалифицированного.

С экономической точки зрения существуют совершенно очевидные преимущества работы в нерегламентированной среде. Это явствует хотя бы из негативных коннотаций слова «бюрократизация». Труд будет более эффективен, если все (а не только

квалифицированные) работники будут действовать — и восприниматься — как специалисты, отвечающие определенным стандартам поведения и подготовки. В любом случае избыточное умножение правил, регулирующих все большее и большее число общественных отношений, свидетельствует не о рациональном и эффективном подходе, а о социальной дисфункции. Между правилами и доверием существует обычно обратная зависимость: чем больше людям нужны правила, которые регулируют их действия, тем меньше они доверяют друг другу, и наоборот⁹.

На протяжении долгих лет существует расхожее мнение, что процесс индустриализации, и особенно развитие серийного производства, неизбежно приводит к размножению всевозможных правил и фак-

365

тической ликвидации ответственных и доверительных взаимоотношений на рабочих местах. До XX века любое сложное производство обслуживалось в первую очередь ремесленниками. Понятие ремесла подразумевало, что обученные ему работники, используя инструменты общего назначения, выполняют самые разнообразные задания, но изготавливают продукцию небольшими партиями. Не будучи «специалистом» в современном смысле, такой работник, чтобы приобрести нужную квалификацию, должен был долго учиться. Ему обычно доверяли осуществлять контроль над самим собой, и, следовательно, он мог иметь высокую степень свободы в организации работы по своему усмотрению. Ремесленное производство прекрасно сочеталось с потребностями сравнительно небольшого рынка товаров для высшего сословия: именно таким образом в начале XX века изготавливались автомобили, в то время еще считавшиеся предметами роскоши¹⁰.

Массовое производство стало возможным благодаря появлению крупных внутренних и международных рынков — в результате произошедшей в XIX веке революции в области коммуникаций (изобретения железных дорог и т. п.) — и благодаря росту покупательной способности у широких слоев населения. Уже Адам Смит отмечал: «Разделение труда ограничивается размером рынка». С ростом рынков товаров массового потребления становилось экономически целесообразным внедрять разделение труда в процесс изготовления сложной продукции. Длинный производственный цикл заставил приобретать более дорогостоящие специализированные станки, могущие заменить кустарный труд. Дверная панель для автомобиля, формовка которой раньше была делом ремесленника, теперь создавалась не-

366

квалифицированным рабочим одним нажатием кнопки на огромном автоматическом прессе. Иначе говоря, все большая ориентация промышленности на создание товаров массового потребления привела ко все большему усовершенствованию станков, что, в свою очередь, снизило потребность в квалифицированной рабочей силе.

Переход к серийному изготовлению продукции начался уже в первой половине XIX века в текстильной промышленности, но в остальные отрасли проникал сравнительно долго. Частным предприятием, -которое символизировало подлинное начало эпохи массового производства, стал завод компании «Ford Motor», открытый в 1913 году в Хайленд-Парке, штат Мичиган". Никогда до этого столь сложный продукт, каким являлся автомобиль, не производился серийными методами. Сам по себе завод был построен на основе инженерных разработок, призванных механизировать процесс изготовления автомобиля путем раздробления его на тысячи мелких шагов. Машину поставили на движущуюся ленту, проходившую через несколько сборочных узлов, и труд каждого рабочего стало возможно свести к ограниченному набору раз за разом выполняемых простых операций, практически не требовавших от исполнителя никакой подготовки.

Повышение производительности, достигнутое с помощью фордовского нововведения, было поразительным, и оно перевернуло не только автомобильную, но и все остальные отрасли, обслуживающие рынок товаров массового потребления. За пределами Америки внедрение «фордовской» серийной технологии стало даже чем-то вроде моды: уже в середине 1920-х годов по немецким заводам, владельцам которых не терпелось применить американские

367

«прогрессивные» методы организации на практике, прокатилась волна «рационализации»¹². Советскому Союзу не повезло, что Ленин и Сталин правили в стране именно в этот период: эти большевистские лидеры связывали модернизацию производства исключительно с масштабом и серийностью. Следствием их установки «больше — значит

лучше» стало то, что в конце коммунистического правления страна осталась с чудовищно концентрированной и неэффективной промышленной инфраструктурой — искусственно поддерживаемым триумфом «фордизма» в то время, когда фордовская модель перестала устраивать кого бы то ни было.

Новая форма массового производства, связанная с именем Генри Форда, имела и своего собственного идеолога — Фредерика У. Тейлора, чья книга «Основы научного управления» прославилась как библия новой индустриальной эпохи¹³. Тейлор, инженер по образованию, был одним из первых пропагандистов результатов исследований «количества времени и движений» — исследований, целью которых было разработать максимально эффективную организацию труда в цеху. Он попытался написать «законы» серийного производства и рекомендовал как можно шире использовать специализацию, чтобы устранить зависимость от наличия инициативы, подготовленности или даже элементарных навыков у рядового рабочего-сборщика. Ответственность за поддержание работоспособности сборочного конвейера и его настройку ложилась на специальный отдел, а интеллектуальный контроль над проектом самой линии принадлежал инженерным и плановым отделам. Производительность труда основывалась на четком принципе «кнута и пряника»: рабочим с большей производительностью труда просто больше платили.

368

По распространенной американской традиции, под маской научного анализа Тейлор скрыл несколько идеологических предпосылок. Для него среднестатистический рабочий был не чем иным, как «экономическим человеком» классических экономистов: пассивным, разумным и изолированным человеком, который в своей работе стимулируется преимущественно эгоистическим интересом¹⁴. Целью научного управления было структурировать производство таким образом, чтобы от работника требовалось только одно — подчинение. Все действия рабочего, включая движения его рук и ног при работе на конвейере, диктовались подробными правилами, созданными инженерами. Все остальные человеческие качества — способность к творчеству, инициатива, изобретательность и тому подобное — требовались лишь специалистам, трудящимся в других отделах¹⁵. Тейлоризм, как стало называться «научное управление», стал примером предельного выражения организации труда, основанной на недоверии и зарегламентированности.

Последствия тейлоризма для трудовых отношений в тех областях промышленности, где он был применен, были предсказуемыми и, в долгосрочной перспективе, довольно пагубными. На заводах, организованных по такому принципу, рабочие должны были знать, что на них не будет возлагаться серьезной ответственности и что их обязанности будут скрупулезно прописаны и зафиксированы. Совершенно естественно, что в ответ профсоюзы потребовали детально определить обязанности и ответственность самих работодателей, поскольку не могли доверить им заботу о благосостоянии рабочих¹⁶.

Подобно тому, как общий уровень доверия может значительно варьироваться в разных странах,

369

он со временем может изменяться и внутри одного общества в результате каких-то обстоятельств и событий. Алвин Гоулднер утверждает, что взаимные обязательства — это норма, которая в той или иной степени присуща всем культурам: если X оказывает услугу Y , то Y чувствует признательность и стремится отблагодарить тем же. Однако группы могут начать двигаться по нисходящей спирали недоверия, если за доверие начинают платить чем-то, что воспринимается как предательство или использование в корыстных интересах¹⁷.

Такое движение по нисходящей спирали началось в ключевых американских отраслях промышленности, в частности в автомобильной и сталелитейной, в первой половине XX века. В результате к 1970-м годам в Америке сложился конфликтный тип трудовых отношений, характеризующийся высокой степенью правового формализма. Например, в 1982 году между национальным профсоюзом «Объединенные рабочие автопромышленности» (ОРА) и компанией «Ford» было заключено соглашение, которое состояло из 4 томов по 200 страниц каждый; на уровне завода это соглашение должно было дополняться еще одним пухлым томом, оговаривающим условия коллективного договора: правила работы, сроки и условия найма и т. д.¹⁸ Эти документы в основном касались контроля за производственным процессом — то есть не столько заработной платы, сколько детализации функций. К примеру, соглашения содержали классификацию заданий с подробным описанием каждого. Заработная плата увязывалась не с рабочим, а с видом работ, и весьма тщательно фиксировались процедуры, касающиеся реализации прав, льгот по выслуге и т. п. Профсоюзы на местах бдительно следили за тем, чтобы сотрудники не

занима-

370

лись работой, не входящей в их компетенцию. Если бы слесарь-гидравлик помог чинить станок, даже умея это делать и имея на это время, он мог нажить себе неприятности с местным профсоюзным бюро, потому что это не его работа. Также профсоюзы предпочитали продвигать по служебной лестнице не более квалифицированных рабочих, а старших по возрасту: продвижение на основе квалификации требовало доверия к способности начальства принимать сложные решения относительно личных качеств рабочих, а на это профсоюзы пойти не могли. Подобные решения требовали четырехуровневой процедуры удовлетворения жалоб, что в результате создало миниатюрную судебную систему в рамках автомобильной промышленности, которая отражала всепроникающую «юридизацию» американского общества в целом¹⁹. Урегулирование споров, возникавших на рабочем месте, как правило, происходило не неформальным путем обсуждения в группе, а отсылалось к параграфам соответствующих регламентаций.

Профсоюзы, ведущие переговоры по поводу таких контрактов, по сути говорили, что если руководство будет настаивать на тейлористском разделении труда на мелкие и узкоспециализированные работы, они согласны, но в ответ будут требовать столь же неукоснительного соблюдения классификации от самого руководства. Если рабочему не будут доверять принимать решения или брать на себя ответственность, то управляющему аппарату не будет оказано доверие назначать рабочим новые обязанности или судить об их навыках и способностях. Было бы неправильно думать, что сосредоточенность этих контрактов на контроле за производственным процессом стала в середине столетия результатом исключительно давления профсоюзов.

371

Начальству, находящемуся под влиянием тейлоризма и научного управления, самому нравилась такая система, которая не давала рабочим претендовать на то, что начальство считало своей привилегией. Система контроля за производственным процессом оставляла все решения, связанные с делом и производством, под его юрисдикцией, ясно очерчивая тем самым область его ответственности²⁰.

В XX веке многие исследователи промышленного развития столкнулись с вопросом, были ли тейлоризм неизбежным следствием технологического прогресса, как настаивал сам Тейлор, или же существовали альтернативные формы организации промышленности, которые предоставили бы рабочим большую степень личной инициативы и свободы. Одна влиятельная американская школа социологии была уверена, что во всех развитых обществах постепенно будет происходить приближение к тейлористской модели трудовых отношений²¹. Такая точка зрения разделялась многими критиками современного индустриального общества, начиная Карлом Марксом и заканчивая Чарли Чаплином, которые были убеждены, что тейлористское разделение труда является неизбежным следствием капиталистической формы индустриализации²². В рамках этой системы человек обречен на отчуждение: машины, созданные, чтобы служить людям, в результате стали хозяевами, сделав самого человека лишь шестеренкой в механизме производственного процесса. Деквалификация рабочей силы должна сопровождаться спадом доверия в обществе в целом; люди начинают взаимодействовать как юридические лица, а не как члены органических сообществ. Гордость за свое мастерство и свою работу, присущая ремесленнику прошлых лет, исчезнет вместе с

372

многообразием уникальных товаров, которые ремесленник изготавливал. Каждое техническое нововведение сопровождалось страхом, что оно окажет разрушительный эффект на труд как таковой. Таким образом после внедрения в 1960-х станков с цифровым управлением многие люди решили, что теперь отпадет нужда и в квалифицированных станочниках.

Характерный для движения от ремесленного способа производства к серийной продукции аспект отчуждения поставил еще один фундаментальный вопрос, касающийся природы экономической деятельности. Зачем люди трудятся? Только из-за платы или они все же получают удовольствие от выполняемой работы? Ответ, традиционный для представителей неоклассической школы, предельно прост. Труд по своей сути является «бесполезностью» (по контрасту с полезностью, или пользой): это нечто мучительное, чего люди предпочли бы не делать. Они работают не ради самого труда, а ради дохода, который они получают и тратят в свое удовольствие. Следовательно, любая работа выполняется ради

досуга. Такой взгляд на труд как на мучительный процесс имеет глубокие корни в иудео-христианской традиции. Адам и Ева не трудились в Раю; именно в наказание за первородный грех Бог присудил человека к добыванию хлеба насущного в поте лица своего. Смерть в христианской традиции всегда считалась чем-то вроде передышки после тяжелого труда, сопутствующего человеку всю его жизнь; отсюда и надпись на могильной плите: *Requiescat in Pacem*²³. Учитывая такую точку зрения, переход от ремесленного к серийному производству не играет роли до тех пор, пока реальные доходы растут — что на самом деле и происходило.

Однако существовала и другая традиция, и она теснее связана с именем Маркса: люди суть и произ-

373

водящие, и потребляющие создания, получающие удовлетворение от освоения и изменения природы своим трудом. Следовательно, труд сам по себе, независимо от того, что его сопровождает, имеет положительную ценность. Но важен тип трудовой деятельности. Независимость ремесленника, выражающаяся в тех навыках, которыми он обладает, в его творчестве и уме, которые он вкладывает в готовый продукт, имеют существенное значение для получения удовлетворения. По этой причине переход к серийному производству и деквалификация рабочей силы лишает рабочих чего-то очень важного, что не может быть компенсировано высокой заработной платой.

Серийное производство получило широкое распространение, и стало очевидным, что тейлоризм не является последним словом в промышленном развитии, что личные навыки и ремесло никуда не исчезли, а доверительные взаимоотношения остались принципиальным элементом функционирования современных предприятий. Как указывают Чарльз Сейбл с Майклом Пиоре, а также остальные поборники идеи гибкой специализации, принцип ремесленного производства сумел выжить в «тени» гигантских мощностей современных заводов. Для этого было множество причин, начиная с того, что машины для изготовления серийной продукции не могут быть сами такой продукцией; их все равно приходится создавать практически вручную, поскольку обычно для них используются уникальные разработки. (Это, кстати, объясняет успехи в станкостроении, сделанные семейными предприятиями в центральной Италии.) Как только потребители становятся богаче и образованнее, растет их желание покупать разнообразные продукты, что ведет к еще большей

374

сегментации рынка и появлению мелких предприятий, что, в свою очередь, требует гибкого, «ремесленного» способа производства.

Однако тот факт, что мелкие ремесленные производства выжили и даже показали завидную жизнеспособность, не делает задачу распространения тейлоризма несостоятельной. Подавляющее большинство рабочих в самых индустриализированных странах продолжает трудиться на серийном производстве. Реальные альтернативы тейлоризму могли заключаться только в самом массовом секторе, где, как оказалось, возможна удивительно высокая степень разнообразия способов производства и уровней задействованного социального доверия. К примеру, развитие технологии, упраздня существовавшие ранее профессии, создавало спрос на новые²⁴. Описанного Адамом Смитом человека на булавочной фабрике, выполняющего предельно простую, повторяющуюся работу, оказалось гораздо проще заменить машиной, чем того рабочего, который занимался обслуживанием самих машин или переделкой сборочных механизмов, чтобы приспособить оборудование для производства нового продукта. Станки с цифровым управлением (ЦУ) не ликвидировали потребность в квалифицированных механиках, поскольку оказалось, что программировать эти механизмы без непосредственного «ручного» опыта довольно трудно. Наоборот, развитие событий привело к тому, что Сейбл назвал «интеллектуализацией навыков»: механические навыки были заменены квазимеханическими, требующими большей интеллектуальной отдачи со стороны рабочих²⁵. С точки зрения фактов мало что показывало, что рабочие на серийном производстве ненавидели свой труд именно из-за его «бесчеловечности»²⁶.

375

Следовательно, еще на заре века серийного производства стало очевидно, что рабочие не являются пассивными, изолированными от остального мира и заинтересованными только в личной выгоде индивидами, как утверждал Тейлор. Эксперименты, проведенные Хоторном в 1930-х годах показали, что организация рабочих в маленькие группы весьма значительно и позитивно влияет на производительность труда²⁷. Сотрудники, не ограниченные строгими

рамками, а наоборот, обладающие свободой при принятии решения по поводу производственного процесса, не только более результативно трудились, но были больше удовлетворены своей работой. В таких условиях люди выказывали значительную степень заинтересованности в том, чтобы помогать друг другу и создавать свою собственную систему лидерства и взаимной поддержки. Эти эксперименты повлияли на так называемое движение за «человеческие отношения» Элтона Мэйо в 1930-е годы, которое выступало за создание менее жестких и более «человечных» условий труда на промышленных предприятиях²⁸.

Тот факт, что доверие и социализированность распределены между культурами не поровну, и где-то их больше, а где-то меньше, указывает, что успех тейлоризма также должен зависеть от культуры. Вполне возможно, что тейлоризм — это единственный путь добиться дисциплины на производстве в обществах с низким уровнем доверия, в то время как общества с высоким уровнем доверия склонны искать ему альтернативы, основанные на большем рассредоточении ответственности и квалификации. В самом деле, большинство исследований по управлению, проведенных после Второй мировой войны, показало, что принципы школы Мэйо не одинаково

376

применимы в разных культурах: эксперименты Хоторна оказалось невозможно воспроизвести в разных частях Соединенных Штатов²⁹.

Совершенно очевидно, что тейлоризм не является обязательным следствием индустриализации — это явствует из опыта других стран. Немецкие предприятия никогда не внедряли эту систему в чистом виде, наряду с ней они закрепили в производственной практике множество доверительных отношений, которые обеспечивали большую гибкость, нежели существовала в Америке в 1960—1970-х гг. Сейчас мы перейдем к рассмотрению именно этих отношений.

ГЛАВА 20. ДОВЕРИЕ В КОМАНДЕ

Американская идеология серийного производства пришла в Германию после публикации книги Тейлора «Основы научного управления» в 1918 году и выхода автобиографии Генри Форда в 1923-м. К 1922 году тираж первой книги составил 30 тыс. экземпляров, а вторая выдержала 13 переизданий в последующие годы; в Германии даже возникли своеобразные культы *Tay-lorismus* и *Fordismus*¹. Невероятное повышение производительности на заводе Форда в Хайленд-парке вынудило немецкую промышленность внедрить технологии серийного производства на своих заводах и положить начало движению «рационализации» в середине 1920-х.

Но, несмотря на внедрение технологий серийного производства, сам тейлоризм не очень охотно принимался немецкими управленцами и промышленными инженерами, а еще в меньшей степени усваивался рабочими. Деквалификация труда, избыточная его фрагментация и безрадостная участь «синего воротничка» в модели Тейлора немцы воспринимали как угрозу понятию *Arbeitsfreude* («радость от работы»), которое было глубоко укоренено в немецкой ремесленной традиции. Промышлен-

378

ные инженеры, писавшие про организацию работы на фабриках в тот период — Густав Френц, Поль Риппель, Фридрих фон Готтль-Оттлилиенфельд и Гетц Брифс, — проводили различие между тейлоризмом и тем, что они считали более человеческой системой организации, применяемой самим Фордом². Иными словами, хотя исторически Тейлор и Форд тесно связаны между собой (как теоретик и практик, соответственно, введения основанной на недоверии системы массового фабричного производства), на самом деле на заводах Форда существовало что-то вроде корпоративного патернализма, который никогда не был частью принципов тейлористского научного управления. До самой Великой депрессии, резко сократившей продажи и прибыли, Форд обеспечивал жильем своих работников, платил им премии, привлекал кадры постоянно растущей заработной платой и старался поощрять дух общности интересов управляющих и рабочих одного завода. Упомянутые немецкие теоретики доказывали, что тейлоризм как таковой неприменим в немецких условиях, и именно покровительственная сторона «фордизма» способна служить моделью рационализации труда. Многие из этих контраргументов предвосхитили сделанные в следующем десятилетии выводы Мэйо и его школы человеческих отношений.

Идея общности интересов управленческого звена и рабочих была воплощена в жизнь с принятием закона о рабочих советах в 1920 году. Рабочие советы (*Betriebsrate*) ввели

принцип выборных представителей рабочих на уровне всего предприятия, каковые представители участвовали в принятии решений — что раньше считалось исключительно прерогативой управляющего аппарата. Самое радикальное крыло немецкого рабочего движения с недоверием относи-

379

лось к *Betriebsrate*, поскольку стремилось к полному рабочему контролю (некоторое число рабочих «советов» большевистского типа было учреждено в революционный период сразу после Первой мировой войны), в межвоенный период рабочим советам не удалось достичь своей цели в воспитании у низового звена на предприятиях чувства общности³. Однако это раннее законодательство Веймарской республики действительно создало прецедент в институализации отношений между управлением и персоналом, что потом нашло свое воплощение в послевоенном *Sozialmarktwirtschaft* и действительно показало, как серьезно были заинтересованы немцы в оформлении таких отношений в условиях внедрения системы массового производства.

Как бы неудачно ни сложилась судьба этого социального закона, повседневные отношения в цехах приняли подлинно коммунальный характер в Германии только во второй половине XX века. Одной из важнейших отличительных черт современной Германии является сосуществование двух совершенно разных образов немецкого общества. С одной стороны, Германия (как любое европейское общество) полна классовыми антагонизмами и препятствиями для социальной мобильности. В Германии развилось сильное и влиятельное рабочее движение, которое долгие годы соглашалось с марксовским тезисом о необходимости классовой борьбы и пыталось добиться справедливой оценки труда от управленцев и собственников. В Германии не существует таких профсоюзов, как в Японии; подобного рода «желтые» организации были введены государством в период национал-социализма и были сильно дискредитированы. В то же самое время значительная часть рабочего класса в Германии гордилась своим трудом

380

и профессией, что позволило немецким рабочим отождествлять себя не просто со своим социальным классом, а со своей отраслью промышленности и управляющим аппаратом. Это чувство профессионализма и призвания сглаживалось стремлением к благосостоянию и привело к разнообразию отношений на рабочем месте.

Если в самой абстрактной форме представить, как бы выглядело более коллективистски ориентированное предприятие, это, конечно, не означало бы возврат к ремесленной системе производства (что и невозможно в современных крупномасштабных отраслях промышленности), однако большинство правил не соответствовало бы системе Тейлора. Вместо углубления разделения труда на простейшие работы, постоянно выполняемые специальными сотрудниками, коллективистское производство сохраняло бы значительную степень гибкости в использовании персонала. Каждый человек мог бы выполнять разные виды работ и мог бы занимать разные должности в зависимости от конкретной потребности предприятия. Ответственность была бы распределена по всем уровням иерархии. На коллективистском производстве не сохранялась бы жесткая классификация заданий, которая возводит неодолимую преграду между управляющим аппаратом и рабочими, наоборот, «статусные» различия между ними размывались бы и путь продвижения по карьерной лестнице был бы открыт для всего персонала — и для «синих», и для «белых воротничков». Работу выполняли бы команды, члены которых (в результате многоплановой подготовки) могли бы заменять друг друга, если возникает такая потребность. В отличие от тейлористской организации, предполагающей четкую систему поощрений и премий за индивидуальные

381

усилия и большой разрыв между заработной платой управляющего аппарата и подчиненных, на коллективистском производстве была бы относительно равная шкала оклада, а премии выплачивались бы за коллективные усилия. Если тейлористская система тяготеет к заформализованности из-за своего принципа узкой специализации, то коллективистское производство поощряло бы личные контакты и неформальные способы решения проблем. Наконец, если на предприятии, организованном в соответствии с принципами Тейлора, чернорабочие не имеют никакой квалификации и нет необходимости доверять им, коллективистская система организации поддерживала бы повышение профессионализма рабочих, поскольку им доверяли бы значительную ответственность как в разработке, так и в применении деталей производственного процесса.

Множество скрупулезных исследований, сравнивающих промышленную организацию в

Германии и других индустриализированных странах, показывает, что у немецких трудовых отношений действительно есть все эти черты, причем они развиты в большей мере, чем в других европейских странах. Рассмотрим взятый из этой же области вопрос и гибкости специализации и работы «командами». Задолго до того, как работа командами стала широко распространенной практикой в Америке, труд на заводах в Германии был организован именно по такому принципу. Немецкие профсоюзы никогда не настаивали на четкой классификации заданий и правил работы, как это было в Америке в момент расцвета серийного производства. В Германии руководителю среднего звена (*Meister*) доверяют больше, чем, например, во Франции. Мастер и руководители смен (*Vorarbeiter*) могут производить кадровые перестан-

382

новки, перераспределяя обязанности между членами группы, за которую они отвечают. Начальник замечает развитие навыков у рабочих в своей группе и поэтому может найти наилучшее применение для способностей конкретного человека. Эта тенденция к перестановке рабочих с одного сборочного узла на другой является частью процесса социализации. Таким образом, если заболел механик или возникла непредвиденная ситуация на конвейере, лидер группы всегда мог найти замену без всяких проволочек⁴.

Во Франции, наоборот, существует единая для всей страны система классификации заданий, в соответствии с которой каждая должность имеет свой коэффициент, от чернорабочего до менеджера самого высокого уровня. Рабочие разделены на эти категории, а затем двигаются вверх по служебной лестнице в зависимости от стажа; как и в классической американской системе профсоюзного контроля за производственным процессом, во Франции не поощряется внеочередное повышение за особые заслуги. Сама система отличается как всеобщностью и продуманностью, так и жесткостью: коэффициенты (а следовательно, и заработок) связаны с видом работы, а не с конкретным работником, то есть борьба идет не за повышение навыков и производительности, а за продвижение по иерархии. В отличие от Германии, рабочий может преуспеть только в результате кадровых перестановок, а не за счет повышения своего мастерства. Поэтому существует сильное искушение настаивать на расширении количества рабочих мест на высших этапах классификации, неважно, нужны они или нет, — какового результата можно достичь только путем ведения переговоров на уровне всей отрасли. Это значит, что рабочие и начальники тратят много времени на переговоры на отрас-

383

левом уровне по поводу формальной тарифной сетки, а не на уровне завода по поводу оптимального использования рабочей силы и вознаграждения сотрудников.

Система классификации заданий во французской промышленности централизована и «юридизована», как и французское гражданское общество в целом. Ее самым важным следствием является устранение перспективы развития чувства общности на рабочем месте. Вспомним, что говорил Токвиль о привилегиях времен Старого порядка: «Все ассоциации разобщены какими-либо мелкими привилегиями, наименее честные из которых все еще признаются почетными отличиями». Что-то похожее происходит и с этой классификацией: ее иерархичность и формализм изолируют рабочих друг от друга, заставляя их обращаться к управлению, а не к коллегам для принятия решения. Эта система препятствует как работе командами, так и перемещению работников, если в этом возникает необходимость⁵.

В Германии о группе рабочих говорят как о группе того или иного мастера, и часто такое объединение имеет собственную «честь мундира». *Meister* должен хорошо знать своих рабочих, поскольку он должен оценивать их лично, от этой оценки зависит размер премий и дальнейшее продвижение по службе. Начальник способен принимать такого рода решения, поскольку сам прошел через все это, следовательно, он лично знаком с теми работами, которыми руководит. Во Франции, как и в Соединенных Штатах, с их профсоюзным контролем за производственным процессом, формирование групп затруднено тем, что каждое структурное подразделение связано с определенной категорией работы и коэффициентом формальной тарифной сетки, действующей

384

щей для всей промышленности. Поэтому совершенно невозможно перевести человека с одного вида работ на другие, относящиеся к другой категории⁶. В отличие от немецкого мастера, французского начальника описывают как страдающего от своей неполноценности: он уже не рабочий, но все же не признается «белыми воротничками» своей ровней⁷. Вполне в духе стойкой нелюбви французов к личным контактам с начальством, описанной Крозье и другими исследователями, французскому начальнику нет никакой необходимости оценивать

своих рабочих лично, поскольку их заработная плата зависит лишь от возраста и места в классификации. (Та же самая система применяется и в государственных французских университетах: профессора получают ученые звания не на основании оценки равных себе, как в Соединенных Штатах, они присваиваются бюрократами из Министерства образования в соответствии с формальными критериями.)

В Германии иерархия «администрация—рабочие» также демонстрирует больше черт коллективизма. Британские компании, в отличие от немецких больше следующие тейлористской модели, обычно отделяют основную часть технических и управленческих задач от самого производства. То есть немецкие работники, занятые, допустим, на сборке, обладают более высоким уровнем навыков и технических знаний и, следовательно, способны работать на своих конвейерах при меньшем контроле, чем рабочие в Великобритании⁸. К примеру, в Германии большее количество механиков умеют программировать свои станки, чем в Британии, где программисты имеют более высокий статус и работают отдельно⁹. В Германии управление обычно осуществляют люди с теми же навыками, что и у тех, кем они уп-

385

равляют; а не специальным классом, владеющим некими особыми навыками руководства.

Следствием большей ответственности и высокого уровня навыков «синих воротничков» и нижнего административного звена является то, что в Германии порог, отделяющий «белых воротничков», находится выше. Следовательно, соотношение рабочих и начальников в Германии ниже, чем во Франции или Великобритании. Во Франции на сотню рабочих приходится 42 начальника, в то время как в Германии их только 36. Среднестатистический французский начальник руководит 16 рабочими, а немецкий — 25¹⁰. Во Франции существует взаимозависимость между отраслями промышленности со стабильной рабочей силой и сильным рабочим влиянием, с одной стороны, и ростом ценности руководительской работы — с другой. Достижение статуса «руководитель» означает рост престижа и дохода, а также возведение стены между ним и его прежними коллегами. Германия, наоборот, сумела обойтись меньшим числом исключительно руководящих работ, развивая высокий уровень навыков и функций у самих рабочих¹¹. Все это способствует достижению большей степени сплоченности коллектива и гибкости организации труда.

Как и следовало ожидать от более коллективистского общества, разница в оплате в Германии меньше, чем во Франции. Пропорция оплаты за «черную» и «белую» работу составляет 1,33, а во Франции — 1,75. Учитывая большее количество «белых воротничков» во французской промышленности, это означает тенденцию увеличения затрат на рабочую силу во Франции в целом. Равномерность распределения зарплаты в Германии тесно связана с существующей там системой командной работы. Премии

386

за производительность труда в Германии определяются на сравнительно низком уровне и зависят в конечном счете от оценки мастером способностей конкретного человека. Очевидно, что большая разница премий разрушала бы моральный дух рабочих коллективов и подрывала бы доверие рабочих к своему непосредственному руководителю. Поэтому разница в оплате в Германии основана непосредственно на уровне квалификации и в целом имеет равномерное распределение¹². Формальная природа французской классификации видов работ выносит ответственность за оплату с уровня цеха в отдел кадров или даже делая ее предметом переговоров на самом высоком уровне. Поскольку в межличностном взаимодействии необходимости нет, серьезная разница в оплате более терпима.

Готовность немецких управляющих доверять подчиненным, передавая им ответственность, напрямую увязана с высоким уровнем квалификации последних — результатом работы немецкой системы производственного обучения. Довольно трудно соизмерить уровень квалификации занятых в промышленности разных стран, однако ее вес можно понять по тому факту, что лишь 10% немецких рабочих не имеют специальных аттестатов, тогда как во Франции эта цифра близка к 50%¹³. Именно немецкую систему стажировки и производственного обучения считают ответственной за постоянный приток в немецкую промышленность кадров, способных поддержать ее традиции качества, и еще за то, что в Германии, по сравнению с другими европейскими странами, ниже уровень безработицы среди молодежи. По этим причинам такая система подготовки кадров для промышленности всегда вызывала восхищение, в частности у команды Билла Кли-

387

тона, которая сделала учреждение в стране системы профессиональной подготовки

одним из лозунгов президентской кампании в 1992 году. Однако в Германии система производственного обучения и стажировки является элементом общей образовательной системы, которую нелегко экспортировать по частям: в конечном счете эта система покоится на определенных социальных и культурных традициях, характерных для Центральной Европы.

Немецкая система производственного обучения значительно шире, чем в Великобритании, где она распространена лишь в некоторых отраслях промышленности (в проектировании, строительстве и т. п.), или во Франции, где она существует только в области кустарных промыслов¹⁴. Примерно 70% молодых людей в Германии начинают свою карьеру в качестве стажеров; и лишь 10% не идут ни в ученики-стажеры, ни в студенты высших учебных заведений¹⁵. Обучение длится от двух до трех, а иногда и больше лет, и все это время стажер получает существенно меньшую заработную плату. Система стажировки существует практически во всех отраслях экономики — причем и для «синих», и для «белых» специальностей, в которые входят розничная торговля, банковское дело и церковная деятельность. В Соединенных Штатах и других европейских странах такие специальности обычно не требуют серьезной профессиональной подготовки. Работник отдела продаж в немецком универмаге пройдет трехгодичный курс обучения; в Соединенных Штатах инструктирование займет три дня без отрыва от работы¹⁶. Отчасти целью подобного обучения является профессиональная социализация молодого человека, однако он также приобретает и специальное образование, а в конце программы, после сдачи серьез-

388

ного экзамена, получает аттестат. Этот документ свидетельствует об определенном уровне квалификации в какой-либо области и поэтому принимается работодателями и за пределами Германии. Как и дипломы в «свободных» профессиях (медицине, бухгалтерском деле, праве), эти аттестаты служат предметом гордости их обладателей. В Германии для того, чтобы стать кондитером, секретарем или автомехаником, требуется гораздо больше усилий и знаний, чем в Соединенных Штатах, Англии или Франции.

Система существует отчасти за счет частных компаний всех размеров, отчасти за счет правительственных школ, которые предоставляют общую профессиональную подготовку. Участие в системе и со стороны работников, и со стороны предприятий добровольно, хотя практически все компании, осуществляющие такую подготовку, строго контролируются государством. Стоимость обучения распределяется между фирмами, правительством и самими обучающимися (поскольку они получают меньшую заработную плату). Чтобы система стажировки могла работать, между работодателями и сотрудниками должен существовать консенсус в ее оценке. Подготовка непосредственно в компании стоит дороже для фирмы, осуществляющей ее (однако насколько больше — вопрос спорный), и в отличие от японских фирм, занимающихся подобной деятельностью, никаких обязательств по поводу пожизненной занятости или безоговорочной ей преданности в Германии не существует. Процент расставаний довольно велик: в 1970-е годы лишь 40% выпускников программ профессиональной подготовки остались работать в компании, которая продолжала их обучать еще 18 месяцев после получения аттестата¹⁷.

389

Учитывая этот показатель, кажется, что искушение сэкономить за счет подготовительных программ других компаний должно быть достаточно сильным¹⁸. Существует несколько причин, почему этого не происходит повсеместно. Во-первых, программа практически универсальна; даже если компания не сможет удержать обучающегося, в которого она вложила время и силы, то, скорее всего, найдет ему замену в другой фирме. При этом подготовка включает как общие моменты, так и связанные с конкретной компанией; поэтому, несмотря на возможность замены, и компания, и ученик заинтересованы в совместной работе. Что еще более важно, все работодатели находятся под сильным социальным давлением, вынуждающим их заботиться о конкурентоспособности собственных учеников на рынке труда. Компании, которые не делают этого, подвергаются остракизму и уже не могут иметь столь доверительных отношений со своими сотрудниками. В конце концов подобное отношение имеет глубокие культурные корни. В системе производственного обучения занято поразительное многообразие общественных институтов: федеральное правительство, правительства земель и муниципалитеты, церкви, профсоюзы и многие другие. Таким образом, не принимать участие в этих программах — значит отвергать ценность, которую связывает с трудом данная культура.

Если морального давления оказывается недостаточно, то в дело вступают рабочие советы

— группы для регулирования отношений между сотрудниками и управляющим аппаратом, созданные в период Веймарской республики, — они обладают законной властью для установления правил, которые резко ограничивают возможности работодателей нанимать и увольнять персонал по собственному желанию. Про-

390

водящие сокращения компании должны утвердить планы по выплате компенсаций, переподготовке или трудоустройству тех рабочих, которые подлежат увольнению. Эти нормы также ограничивают возможность переманивания сотрудников из других компаний¹⁹. Можно сказать, что результаты деятельности рабочих советов чем-то похожи на систему пожизненной занятости в Японии, поскольку они сильно сдерживают текучесть кадров. Если бы институты с подобными полномочиями существовали в странах с другими культурными установками, скажем, в Великобритании или Италии, то, скорее всего, они использовали бы свою политическую власть для того, чтобы сохранить работу для персонала любой ценой, невзирая на то, как это отразится на производительности. (Вспомним яростную борьбу, которую вели Артур Скаржилл и британские шахтеры с закрытием нерентабельных шахт в начале 1980-х гг.) Однако в Германии эта проблема не имеет столь серьезных последствий, поскольку рабочие советы и управляющий аппарат больше доверяют друг другу²⁰. Рабочие советы стремятся к тому, чтобы их компании оставались конкурентоспособными, поэтому зачастую настаивают на переобучении или переводе на другую должность сотрудников для того, чтобы они оставались столь же полезными для фирмы. Так же, как и в Японии, тот факт, что компании непросто уволить сотрудника, дает им серьезный стимул для его переподготовки, и рынок труда от этого становится более гибким, чем может показаться со стороны. Однако в Германии сплоченность сотрудников все же не так велика, как в Японии, хотя и выше, чем в других европейских странах.

Один из парадоксов немецкой системы подготовки производственных кадров заключается в том, что

391

сама она воспитывает сильное чувство сплоченности, являясь частью системы общего образования, которая, на первый взгляд, кажется не такой равноправной, как французская, американская или японская. Одна из существенных особенностей немецкого общего образования связана с ранним разделением на уровни. После четырех лет начальной школы ученик должен выбрать один из трех путей — *Hauptschule* (обычная школа), *Realschule* (реальное училище) или *Gymnasium* (гимназия). Первые два пути дают возможность после окончания продолжать обучение только в системе производственного обучения, и только те, кто закончил гимназии, могут рассчитывать на высшее образование. Вдобавок, ученик, сдавший *Abitur*, итоговый экзамен среднего уровня образования, может поступать в любой немецкий университет. Таким образом, в возрасте 10 лет немецкий ребенок сталкивается с важным выбором, который предопределяет его профессию на всю жизнь. Подобная система образования отражает существующие в Германии классовые различия и не способствует гибкости на рынке труда; в 1960-е годы лишь 10% детей рабочих выбрали для дальнейшего обучения гимназии²¹. Во Франции и Японии, наоборот, в университеты могут поступать все на основании единого государственного экзамена — теоретически доступного каждому, вне зависимости от предыдущего образования. Французская система среднего образования более открыта с точки зрения общественного положения, чем немецкая: в 1960-х 40% учеников лицеев (аналогов немецких гимназий) происходили из рабочих семей.

Однако почему же именно французская, а не немецкая система образования приводит к тому, что на работе люди разделены своим статусом и им так

392

тяжело взаимодействовать между собой? Ответ заключается в том, что уже после получения общего образования природа подготовки существенно различается. Во Франции учреждения начального и среднего образования относительно открыты, после их окончания и сдачи экзамена присваивается степень бакалавра. По итогам этого испытания бедные, но талантливые учащиеся могут сначала поступить в любой университет, а потом и продолжить обучение в так называемых *grandes écoles*, что должно вознести их на вершину французской административной системы и в частном, и в государственном секторе. Однако таланты во Франции, как и везде, распределяются неравномерно, и подавляющее большинство студентов покидает систему на стадии бакалавриата или позже. (Во Франции 45% студентов провалили экзамен на степень бакалавра, в Германии аналогичный показатель составляет лишь 10%.)²² Как и в Соединенных Штатах, во Франции на системе

профессионального образования стоит своеобразное клеймо: это путь для тех, кто провалил экзамен и «недостаточно хорош» для университета. Неудачники становятся подчиненными или занимают должности руководителей низшего звена, и у них меньше причин гордиться своей работой; такая ситуация существует в обществах, где на высшее образование возлагаются большие надежды. В Германии, наоборот, дети из рабочих семей с малых лет знают, что они не пойдут в университет просто потому, что в системе производственного обучения они смогут получить необходимую квалификацию; они расценивают себя не как неудачников, а как людей, которые сознательно выбрали такой путь.

Более того, динамизм немецкой системы профессиональной подготовки состоит в том, что возмож-

393

ности для дальнейшего обучения не заканчиваются с окончанием программы. Помимо базовой программы существует также система промежуточной аттестации, которая позволяет уже опытным работникам повысить свою квалификацию. Подобный институт создает абсолютно уникальный путь для повышения социального статуса, ничего подобного в других странах нет. К примеру, во Франции и в Соединенных Штатах для того, чтобы стать инженером, надо обязательно закончить колледж и получить диплом, потратив несколько лет на учебу. В Германии есть два пути: окончить университет и получить диплом, как и в других странах, или постепенно продвигаться по служебной лестнице, оканчивая курсы повышения квалификации²³. С течением времени у человека появляются новые возможности получить высшее образование и связанную с ним работу и социальный статус. Иными словами, решение десятилетнего немецкого ребенка пойти учиться в обычную школу не так уж ограничивает его перспективы, как может показаться на первый взгляд. При этом система производственного обучения дает двум третям трудоспособного населения возможность получить высокую квалификацию и, что немаловажно, чувствовать гордость за свои способности.

Есть много вопросов, касающихся будущего немецкой системы производственного обучения и ее способностей выдержать высокую конкуренцию немецкой промышленности. В начале 1980-х гг. казалось, что сама система была в состоянии кризиса, поскольку работодатели не могли обеспечить работой всех выпускников программ профессионального образования. Однако проблема исчезла потому, что к концу десятилетия закончился демографический

394

пик²⁴. Насущный вопрос заключается в том, будет ли способна система производственного обучения обеспечивать необходимый уровень подготовки в XXI информационном веке. Сама она невероятно подвижна. И отраслевые ассоциации, и профсоюзы работают вместе, чтобы быть уверенными, что все программы обучения и стандарты аттестации отвечают нуждам промышленности. Особенно система приспособлена для подготовки кадров в среднетехнологических отраслях, в которых Германия традиционно занимала первое место, — автомобильной, химической, машиностроительной и т. п. Однако непонятно, сможет ли такая система подготовки обеспечивать персонал для более наукоемких отраслей вроде телекоммуникаций, полупроводниковой и компьютерной промышленности и биотехнологий. Возможно, что обучение квалифицированных кадров для этих областей потребует расширения университетской системы²⁵.

Однако вопрос не в том, будет ли система производственного обучения пригодным механизмом для подготовки кадров в XXI веке. Само немецкое образование вызывает интерес, поскольку создает принципиально важный путь к социализированности на рабочем месте.

Высокий уровень квалификации рабочих позволяет начальникам доверять им и предоставлять значительную свободу, меньше ограничивая их правилами и не надзирая за ними. Вдобавок эта система способствует тому, что новый персонал привыкает и к стандартам определенной отрасли, и к компании, в которой он работает. Человек, потративший три года на обучение в фирме, скорее будет ей предан, чем тот, кто проходил подготовку за три дня. Возможность получения аттестатов даже для низших

395

слоев рабочих развивает у них чувство гордости за свой труд. Можно добавить, что сотрудники не расценивают свою работу как бремя или благо (в экономическом смысле слова), которое можно обменять на другие товары, труд перестает быть чем-то чуждым, это часть общественной жизни индивида. Чарльз Сейбл так сказал об этом:

Немецкие руководители занимают противоположную [своим французским коллегам]

позицию, а именно, они считают, что их подчиненные хотят обладать и действительно обладают определенными знаниями в своей области, что позволяет им работать самостоятельно. Поэтому задача немецкого начальника состоит не в том, чтобы приказным тоном говорить подчиненным, как выполнять работу, а в том, чтобы указать, что требуется сделать. И наоборот, не ограниченные немыслимыми правилами, немецкие подчиненные уверены, что их руководители не будут злоупотреблять своей властью. В немецком обществе действительно «высокий уровень доверия», поскольку оно не поощряет разделение понимания и исполнения²⁶.

Экономический спад 1992—1993 гг. спровоцировал высокий и, казалось бы, непреодолимый уровень безработицы, и, по мнению многих исследователей, источником этого явления стали именно коммунитаристские аспекты послевоенной системы *Sozialmarktwirtschaft*. К началу 1990-х германское «государство благосостояния» выросло до невероятных масштабов, на него уходило до половины ВВП страны. Труд в Германии сильно подорожал, а работодатели были обременены принудительными издержками

на здравоохранение, безработицу, профессиональную подготовку, оплату отпусков, и, кроме того, их возможности увольнять персонал и сокращать компании были крайне ограничены.

Хотя между японской и немецкой экономикой существует много сходных черт в отношении их коммунитаристской и патерналистской ориентации, японская система все же является более гибкой. Коллективистские ценности японского бизнеса по большей части не закреплены законодательно; и система пожизненной занятости, и *кейрецу* основаны лишь на неформальных моральных обязательствах. В Японии у компаний больше возможностей маневра для сокращения операционных издержек, они могут перемещать сотрудников на другие должности, принудительно урезать им заработную плату (в основном путем недоплаты премий) или настаивать, чтобы они прикладывали больше усилий. Японское правительство выплачивает минимальные социальные пособия, в основном эта функция возложена на частный сектор. В Германии, наоборот, большинство социальных пособий закреплено законодательно и контролируется на разных уровнях государством. Следовательно, во время экономических спадов с реализацией этих гарантий гораздо труднее управляться. Конкурентоспособность Германии зависит от очень хрупкого баланса: рабочая сила, хотя и дорогая, но высококвалифицированная, работает в высокоприбыльных отраслях мировой экономики. Система может выйти из состояния равновесия, если добавленная стоимость, создаваемая рабочей силой, не сможет перекрыть издержки — прямые (связанные непосредственно с производством) и косвенные (общественные затраты). С другой стороны, эти общественные институты до сих пор способ-

ствовали значительному экономическому росту, помноженному на выгоду для общества, и такая ситуация сохраняется в течение всего послевоенного времени — многим соседям Германии этого сделать не удалось.

Перед тем как закончить обсуждение Германии и вернуться к вопросу о трудовых отношениях в Японии, нам необходимо кратко рассмотреть исторические корни немецкой системы производственного обучения.

ГЛАВА 21. СВОИ И ЧУЖИЕ

Один из главных парадоксов современной немецкой экономики заключается в том, что ее система производственного обучения, которую считают фундаментом индустриального лидерства Германии в Европе, является прямой наследницей средневековой системы ремесленных гильдий. Между тем во время промышленной революции гильдии были для либералов-реформаторов чем-то вроде жупела — в них видели воплощение закостенелой традиции и препятствие на пути экономической модернизации страны.

На Западе роль гильдий в развитии свободных общественных институтов довольно сложна. Гильдии, закрытые корпорации, существовавшие практически во всех европейских странах (и в большинстве азиатских), были отдаленными предшественниками таких современных организаций, как Американская ассоциация адвокатов или Американская медицинская ассоциация. Тем или иным способом они ограничивали доступ к определенным ремеслам и профессиям, устанавливая стандарты или нормы квалификации для вновь входящих — заодно, тем самым, искусственно повышая доход своих членов. Гильдии контролировали качество

399

товаров и иногда принимали участие в профессиональной подготовке кадров. В конце Средних веков они активно способствовали разрушению манориальной системы. Гильдии пустили глубокие корни в имперских свободных городах, особенно в Центральной Европе, где они добились права относительной автономии и стали оплотами сопротивления авторитету сеньоров и аристократов¹. Одним словом, именно гильдии создавали богатое гражданское общество в позднем Средневековье. Само существование гильдий ограничивало абсолютную власть суверенов, поэтому они оказали серьезное влияние на развитие свободных политических институтов на Западе.

Гильдии со своей системой самоуправления и зачастую значительным капиталом нередко бросали вызов честолюбивым правителям, которые относились к ним со смешанным чувством зависти и негодования. Во время становления сильных и централизованных монархических систем в таких странах, как Франция и Испания в XVI—XVII веках, гильдии выступали своеобразными соперниками власти. Как мы видели в одной из предыдущих глав, французская монархия преуспела в усмирении этих объединений, подчинив их целям государства, гильдии стали выполнять регулятивную функцию и превратились в придаток властей. Однако в Германии ситуация была несколько иной, поскольку в этой стране не было централизованного государства вплоть до 1871 года. Именно отсутствие централизованной системы власти на немецких землях позволило множеству феодальных институтов, в том числе гильдиям, сохраняться здесь более долгое время, чем в остальной Европе.

Несмотря на то, что, по мнению некоторых, гильдии имели важное значение с точки зрения сохране-

400

ния ремесленных традиций и поддержания стандартов качества², к началу XVIII столетия прогрессивное общественное мнение в Англии и Франции было настроено решительно против них³. Первые либералы, руководствуясь иными соображениями, чем монархи, тем не менее продолжали их дело — ограничение влияния и силы гильдий. Первым современным фабрикам было суждено появиться только в провинциях, поскольку там не существовало запретов, накладываемых гильдиями. В Англии либеральные реформы привели к отмене Ремесленного статута и положили конец принудительному членству в гильдиях — все это произошло еще в середине XVIII века⁴. Во Франции и оккупированных ею частях Европы гильдии, чья независимость и без того пострадала при дореволюционном режиме, во время Революции были окончательно упразднены.

Борьба либералов с гильдиями в немецких землях была гораздо более длительной и изощренной. Как и в других странах, одним из главных лозунгов либеральных реформ в Пруссии была *Gewerbefreiheit* («свобода занятий») — принцип, законодательно утвержденный в ограниченной форме в начале 1808 года⁵. Хотя торговля стала свободной в Пруссии уже в результате реформ Стейна—Харденберга 1807—1812 гг., и была свободной в районах, находящихся под контролем Франции, в последующие десятилетия во многих германских княжествах наступил период реакции, во время которого привилегии гильдий были восстановлены. Это движение было возглавлено самими ремесленниками, чьему благосостоянию едва начавшаяся индустриализация представляла угрозу. В 1845 году в Пруссии был издан Генеральный промышленный указ, упразднивший определенные корпоративные привилегии, но

401

установивший обязательную аттестацию статуса мастера и обязательную проверку происхождения средств для предпринимателей⁶. Как только в 1848 году прошло первое заседание либерального парламента во Франкфурте, независимые ремесленники объединились и учредили в том же городе Конгресс объединенных немецких ремесленников (*Allgemeiner Deutscher Handwerker-Kongress*) для того чтобы лоббировать защиту своих привилегий⁷. В течение десяти лет после поражения революции 1848 года полномочия гильдий снова возросли. Можно сказать, что в Германии борьба либеральных реформаторов с привилегиями гильдий шла параллельно с борьбой за либерализацию в политике. Хотя отчасти либеральные принципы пытались ввести в 1815 и 1848 годах, и до, и после объединения страны им приходилось не раз отступать, и они так и не смогли восторжествовать в той же мере, что в Англии или Франции.

К концу XIX века реальная власть гильдий была подорвана из-за роста новых отраслей промышленности — железнодорожной и сталелитейной. Законный контроль за качеством продукции и аттестацией ремесленников касался только традиционного ручного

производства. Однако последнее слово, если можно так сказать, все же осталось за гильдиями. Во время индустриализации Германии многие ремесленники пошли работать на современные производства (они занимались высококвалифицированным трудом или занимали должности машинистов), а свои корпоративные традиции они принесли с собой. И Немецкий комитет по техническому обучению (*Deutscher Ausschuss für technisches Schulwesen*), и Немецкий институт обучения техническому труду (*Deutsches Institut für technische Arbeits-*

402

schulung) были основаны еще в XIX веке с целью систематической подготовки кадров для промышленности⁸. В 1922 году *Handwerkskammer Tag* (Палата ремесленной конфедерации) была официально признана представителем интересов ремесленников⁹. В Веймарской республике был установлен минимум технических навыков для получения профессии, и для этого была введена система стажировки и созданы технические учебные заведения, причем промышленные предприятия и профсоюзы входили в эту систему в качестве структурных подразделений. Позже, в 1935 году, во время правления национал-социалистов, отраслевым ассоциациям было дано право осуществлять профессиональную подготовку — подобным тому, что было у ремесленных гильдий¹⁰. В этот же период времени создавалась система подготовки начальников среднего звена — мастеров. Оставшиеся от времен национал-социализма, эти нововведения не были отвергнуты после создания ФРГ в 1949 году, более того, они были закреплены в 1969 году Законом о профессиональном образовании и подготовке.

Таким образом, в Германии, в отличие от Франции, гильдии не были уничтожены окончательно. Они выжили, реорганизовались в соответствии с современными запросами и стали основой послевоенной системы производственного обучения и стажировки. В Англии, наоборот, после войны не появилось всеобъемлющей системы профессиональной подготовки — во многом из-за ее либеральных принципов. Причиной того, что Британия столь медленно создавала систему образования, отвечающую запросам промышленного развития в XX веке, было не только уничтожение привилегий гильдий после либеральных реформ, но и политика невме-

403

шательства в образовательную систему в целом. В Британии бесплатное общее образование появилось только в 1891 году, то есть гораздо позже, чем в Германии, а британские вузы даже в XX веке оставались без программ по научным и техническим дисциплинам¹¹.

Неполная победа либерализма в Германии имела сокрушительные последствия в политической жизни¹². В начале XX века эта страна была гораздо более авторитарным государством, чем Великобритания или Франция, практически вся власть была сосредоточена в руках кайзера и окружавшей его юнкерской аристократии. Этот класс, с его военными традициями и авторитарными установками, задавал тон и во внутренней, и во внешней политике Германии. Коммунальная природа немецкой культуры породила не только описанные выше институты, но и нетерпимость и закрытость общества. Другими словами, те узы, что объединяли немцев, давали им ясное сознание собственной культурной идентификации и в первой половине столетия спровоцировали возникновение немецкого национализма. Историки также говорят, что позднее объединение Германии лишь усиливало эту самоидентификацию и делало ее более агрессивно окрашенной. После поражения в Первой мировой войне и последующей за ней экономической катастрофы многие немцы стали считать себя жертвами, отчего их сильное чувство собственной культурной исключительности начало принимать крайние и отвратительные формы. Потребовалось поражение во Второй мировой войне и мучительное наследие национал-социализма, чтобы сломать присущее немцам чувство национальной сплоченности и заложить фундамент для создания толерантного и открытого общества, уже несколько

404

поколений к тому времени существовавшему в Великобритании и Франции.

Однако то, что имело ужасные последствия для политического развития, было весьма полезно для экономической модернизации. Так ФРГ не стала отказываться от национал-социалистического законодательства в области профессиональной подготовки, как поступила почти со всяким другим, а сохранила и упрочила определенные его аспекты. В этом смысле Германию можно сравнить с Японией, которая тоже сохранила свои культурные традиции (к примеру, группы *иемото* или конфуцианскую добродетель преданности), модернизировав их и включив в новый культурный синтез индустриальной

эпохи.

Ничто из вышесказанного не следует понимать в том смысле, что сохранение культурных традиций как таковых является неперенным условием для успешной экономической модернизации. Подобно тому, как иммигранты в Соединенных Штатах преуспевают благодаря совмещению своих национальных культурных традиций со свободой либерального общества, существуют и целые страны, которые достигли успехов в деле индустриального развития, потому что смогли встроить свои старые институты и/или культурные особенности в общую рамку либеральной экономической структуры. Едва ли можно сказать, что немцы сохранили гильдии в первоначальном виде (или что японцы — феодальную клановую структуру), однако точно нельзя сказать, что они полностью переделали свое общественное устройство, положив в основу принципы либерализма. В самом деле, либеральная структура была несколько видоизменена устоявшимися институтами и в таком виде подкреплена ими.

405

Ситуация в Германии действительно показывает, сколь многое зависит от того, что досталось тебе в наследство и как ты сумел это сохранить. Здесь следует отметить, что современное британское общество представляет собой смесь либеральных институтов и древних культурных традиций, однако это положение дел мало касается экономики. Я уже говорил, что Великобритания, по сравнению с Германией, занимала позицию невмешательства в систему образовательных учреждений. Это явилось следствием либеральной идеологии, созданной богатой аристократией, которая всегда враждебно относилась к столь необходимому для современной промышленной экономики техническому и прагматическому образованию¹³. Хотя Соединенные Штаты были не менее либеральным обществом, чем Великобритания, там раньше была создана система общего и высшего технического образования. В Великобритании высшее образование даже в XX веке сохранило преданность классическим гуманитарным, а не точным наукам. Профессия инженера не считалась престижной и оставалась прерогативой детей квалифицированных рабочих, а не элиты. Высшие слои общества культивировали идеал образованного любителя и дилетанта, который с презрением относится к систематическому техническому образованию¹⁴.

Мартин Винер считает, что склонность к постепенным преобразованиям и терпимость английских политиков, которые прекрасно подходили для развития либеральных политических институтов, имели обратный эффект в том смысле, что сохранили в первоначальном виде культуру высших слоев общества, никогда особо не скрывавших своего враждебного отношения к современному индустриальному

406

строю¹⁵. Британские землевладельцы с куда большей готовностью шли на то, чтобы принять в свой круг выскочек-промышленников и финансистов, чем прусские аристократы. Однако это принятие обернулось неожиданной стороной: вместо того, чтобы заразить аристократию деятельным духом, предпринимательский средний класс сам быстро пропитался аристократической любовью к досугу и презрением к труду. Винер рассказывает историю Маркуса Сэмюэля, честолюбивого еврея из лондонского Ист-Энда, который основал «Shell Oil Company» в конце XIX века. На самом деле Сэмюэль мечтал не о сказочно большом состоянии, а о загородном домике (который он купил в 1895 году), дворянском титуле (он стал лордом-мэром Лондона в 1902 году) и учебе своих детей в Итоне и Оксфорде (что тоже произошло). Получив желаемое, он передал контроль над компанией Генри Детердингу, главе компании «Royal Dutch», который не вполне утратил классические буржуазные добродетели и не был так увлечен охотой на лис или благотворительными мероприятиями¹⁶.

Следовательно, с точки зрения экономической теории, немцам повезло, что в результате полувека войн, революций, экономических спадов, иностранной оккупации и стремительных социальных изменений, большинство их традиционных общественных институтов, в отличие от гильдий, были разрушены. Прусская аристократия потеряла свое влияние после Первой мировой, и этот процесс был только ускорен приходом к власти Гитлера и национал-социалистов. Практически все элементы общественной иерархической системы были дискредитированы после поражения Германии в 1945 году. Инженеры и предприниматели, занимавшие более вы-

407

сокое общественное положение в немецком обществе в XIX веке, стали центральными фигурами в жизни общества по мере того, как оно направило все свои силы на

восстановление экономики.

В начале XIX века Великобританией, Германией и Японией руководил класс аристократов, который с презрением относился к коммерции, технике и накопительству. Во всех трех странах существовали общественные институты, сохранившиеся с феодальных времен (гильдии, церковь, религия), и букет разного ранга местных властей. Япония к началу XX века и Германия к середине столетия сумели нейтрализовать своих аристократов: в Японии правящие классы направили свои силы на предпринимательскую деятельность, а в Германии власть просто была изолирована. Одновременно обе страны модернизировали свои традиционные культурные и общественные институты, превратив их в строительный материал современного индустриального общества, будь то в форме финансово-промышленных групп, *кейрецу*, или системы производственного обучения. Оба общества были способны решить проблему экономической организации «с обоих концов» масштаба: создавая невероятно большие корпорации с иерархической структурой и поощряя более человеческие отношения внутри рабочих коллективов на низовом уровне

Англичане сделали нечто совершенно противоположное: они разрушили многие традиционные коммунальные институты вроде гильдий, но не торопились создавать современные организации, которые возьмут на себя их функции — подготовку кадров и контроль за качеством. Английское общество демонстрировало большую склонность к спонтанной социализированности. Не будучи подвержено

408

мощному модернизирующему влиянию государства, оно сохранило большое количество самых разнообразных промежуточных организаций в течение всего процесса индустриализации, включая диссентерские церкви (квакеров, конгрегационалистов, методистов), благотворительные институты, школы, клубы, литературные общества. Однако также оно сохранило острое чувство классового расслоения, разделявшего общество и делавшего невозможным, даже в середине XX века, создание у рабочих и управляющих чувства, что они часть одного коллектива. Несмотря на то, что реальная власть аристократии была уже не та, ее антикапиталистические воззрения были подхвачены промарксистско настроенным классом интеллектуалов, который разделял аристократический снобизм по поводу промышленности, технических новшеств и деловых людей. Для них «создание материальных артефактов» было сомнительным занятием¹⁷. Классовое самосознание и власть традиции отсрочили появление в Великобритании корпоративной формы организации до окончания Второй мировой войны. Несмотря на тот факт, что в Великобритании семейные узы не так прочны, как в Китае или Италии, многие крупные британские фирмы оставались в семейной собственности и семьей же управлялись до середины XX века¹⁸. Во многих отношениях переворот, совершенный Маргарет Тэтчер, был направлен не только против тред-юнионистских левых, но и против антибуржуазных и аристократических правых. Но пока что не видно знаков того, что ей удалось как-то серьезно повлиять на доминирующую британскую культуру.

Сохранение коммунитаристских структур в экономиках Германии и Японии на первый взгляд кажется странным парадоксом. В прошлом обе страны

409

имели авторитарное управление и были обществами с четкой иерархической системой; популярный стереотип представляет их жителей как поклонников сильной руки (точка зрения, которая, как и другие стереотипы, никогда не была слишком близка к истине, а за последнее время стала от нее еще дальше). Между тем, как мы уже видели, трудовые отношения на японских и немецких заводах имеют более равноправный характер, чем в Англии, Франции или Америке: между начальниками и подчиненными минимум «статусной» разницы, перепады в заработной плате не так велики; власть обычно не сосредотачивается в руках главных управляющих или чиновников, но значительная ее часть делегируется низовому звену организации. Как же получается, что общества, никогда не заявлявшие, что они «преданы той истине, что все люди созданы равными», фактически практикуют большее равноправие?

Ответ связан с тем фактом, что равноправие в коммунитаристских обществах часто ограничивается рамками однородных культурных групп, из которых оно и состоит, и не простирается на других людей, даже если они разделяют те же культурные ценности. Моральные сообщества имеют четкую границу между своими и чужими: к своим относятся с уважением и на равных, на чужих это не распространяется. Можно даже сказать, что существует обратная зависимость между сплоченностью своих и их враждебностью, равнодушием и нетерпимостью по отношению к чужим. Страны, формально «преданные

той истине, что все люди созданы равными», состоят из разных людей, которые не всегда разделяют одни культурные ценности или моральные стандарты. Вместо нравственной общности здесь закон, вместо спонтанного доверия — формальное ра-

410

венство и надлежащие правовые процедуры. Если равное отношение к своим перегораживается частоколом правил, чужие могут рассчитывать как минимум на большее уважение и на то, что однажды и им доведется стать своими.

После окончания Второй мировой войны немецкая коммунитаристская культура изменилась в большей степени, чем японская. В качестве своеобразной реакции отторжения на нацистский период своей истории Германия из самой нетерпимой европейской страны превратилась в одну из самых открытых. Несмотря на строгость немецкого закона о политическом убежище и на вспышки ксенофобского насилия, Франкфурт и Гамбург считаются одними из самых космополитических городов в мире. Политика всех послевоенных правительств Германии была направлена на интегрирование страны в европейское сообщество. Прежнее отношение к власти, иерархии, государству, нации было дискредитировано войной, и сейчас очевидно, что немецкая культура стала куда более индивидуалистической¹⁹.

Послевоенные изменения в Японии были менее радикальны. Хотя страна приняла демократическую конституцию и стала крайне миролюбивой, японцы, в отличие от немцев, никогда особо не страдали от чувства вины за военные преступления. Чтобы понять сегодняшнюю разницу между двумя странами, достаточно прочитать про войну в их учебниках истории и взглянуть на то, как видные японские политики и ученые продолжают отрешиваться от ответственности Японии за ее развязывание²⁰. Большой конформизм японского общества бросается в глаза при прогулке по любому большому городу; японские аналоги немецких феминистских и природозащитных движений малочисленны и слабы; здесь не су-

411

ществует «зеленых» или *Autonomen*; за исключением небольшой корейской общины, нет расовых и этнических меньшинств. Один молодой немец так сказал голландскому исследователю, писавшему книгу о японской и немецкой позициях по отношению к войне: «Прошу вас, пожалуйста, не переусердствуйте в аналогиях. Мы очень отличаемся друг от друга. Мы не ночуем на работе, чтобы нашей компании стало лучше. Мы просто люди, просто нормальные люди»²¹. Как показывает статистика, он как минимум в чем-то прав: сегодня немцы в среднем работают куда менее усердно, чем японцы. Сколь бы сильной ни была традиция протестантской трудовой этики, прославленная Максом Вебером среднестатистическая рабочая неделя на немецком производстве состоит из 31 часа, а в Японии — из 42 часов²². Немецкие рабочие, как можно заключить под впечатлением различных устных историй, проводят свой ежегодный отпуск с гораздо более чистой совестью, чем их японские коллеги.

Как и в случае с Японией, экономический спад начала 1990-х и общее усиление глобальной конкуренции продолжало и будет продолжать оказывать давление на немецкие коммунитаристские экономические институты. Стараться переучивать своих рабочих, а не увольнять их, — хороший принцип, и немцы в этом смысле в лучшем положении, чем многие европейские страны. Однако не всегда возможно найти квалифицированную рабочую силу для производств в сложных отраслях, особенно если труд так дорог, как в Германии. В странах Восточной Европы, Азии, некоторых государствах Третьего мира становится все легче подобрать штат с похожими навыками, заплатив за это мизерную долю от того, что приходится платить у себя дома. Более

412

того, в Германии, в отличие от Японии, гораздо большее количество коммунальных институтов закреплено законом и находится под прямым контролем государства. Поскольку в основе подобных институтов лежит закон, а не неформальное соглашение, то операционные издержки оказываются выше, да и сама система оказывается в целом более инертной. Следовательно, если Германия хочет продолжать успешно работать в условиях мировой конкуренции, она должна стать не обязательно менее коммунитаристским обществом, но, несомненно, менее ориентированным на государство.

ГЛАВА 22. РАБОЧЕЕ МЕСТО ДОВЕРИЯ

Если сравнить обычный цех обычного американского завода с его германским аналогом,

где коллектив отличается высокой степенью доверия, а затем с французским, где степень доверия низка и отношения регулируются бюрократическими процедурами, большинство людей скажут, что он напоминает второе. В конце концов никем иным, как американцем, был Фредерик Уинслоу Тейлор, и созданная им система производственных отношений, не принимающая в расчет фактор доверия, считалась во всем мире именно американским видением современности. Легалистский формализм фабрики Тейлора, ее претензии на повсеместную применимость, детализация прав рабочего в рамках профсоюзного контроля за производственным процессом, — все это является отражением разных аспектов американского конституционного права. Постоянно разветвляющаяся система классификации заданий, а также ее дальнейшее дробление уже на рабочем месте как бы предвещает разрастание насыщенной нормативной юридической среды в сегодняшнем американском обществе. Система трудовых отношений в США в XX веке, с ее периодическими массовыми увольнениями рабочих, контракт-

414

тами величиной в том и регламентацией всего и вся, лучше подходит для обществ с низким уровнем доверия.

Но в течение двух последних десятилетий тейлористская фабрика и ее порождение, профсоюзный контроль за производственным процессом, переживают заметный упадок. Ей на смену из Японии приходит гораздо более коллективистски ориентированная организация трудовых отношений. И если мы внимательнее посмотрим на историю массового производства, то заметим, что тейлоризм является, скорее, не воплощением американского типа организации труда, а своего рода исторической аномалией. Я хочу сказать, что так называемое облегченное производство не является чем-то пересаженным на совершенно чуждую культурную почву, — скорее, это возвращение американских рабочих к их прежним, утраченным когда-то давно коллективистским традициям.

Когда в начале столетия тейлоризм появился в автомобильной промышленности, многие его особенности, например довольно холодное и формалистичное отношение к рабочим, не прижились в американском обществе, и эта новая система встретила значительное сопротивление. Можно даже сказать, что тейлоризму не удалось бы восторжествовать, если бы не некоторые особенности рынка рабочей силы в Детройте в первые десятилетия XX века. Люди, пополнявшие тогда рабочий класс автомобильной промышленности, как бы испытывали на прочность находящееся в процессе становления американское общество. Детройт сам был во многих отношениях новым городом: его население выросло с полумиллиона человек в 1910 году до одного миллиона всего за десять лет, и совсем немного рабочих, заня-

415

тых в автомобильной промышленности, были как-то с ним связаны. В 1911 году в Детройте насчитывалось 170 тыс. рабочих, примерно 160 тыс. из которых Ассоциация работодателей набрала из числа приезжих¹. Большинство из них были иммигрантами, преимущественно из Австро-Венгрии, Италии, России и других стран Восточной Европы. (Та же ситуация сложилась и в других новых отраслях промышленности: в 1907 году из 23 337 рабочих на сталелитейных заводах Карнеги в Питсбурге две трети были иммигрантами.)² Перепись рабочих автозавода в Хайленд-парке в 1915 году показала, что люди там разговаривали более чем на пятидесяти языках³. И по сей день работодателям легче использовать труд иммигрантов, чем граждан страны. Состав рабочего населения Детройта отличался этническим многообразием, и текучесть кадров была довольно высока; для компании «Ford» и других массовых производителей было естественным воспринимать служащих не как часть большой корпоративной семьи, а как чужаков, за которыми нужно надзирать и поведение которых нужно регулировать с помощью свода формальных правил.

И даже в этих условиях Генри Форд вскоре пошел на некоторые патерналистские меры в организации трудовых отношений — меры, вряд ли имеющие какое-то отношение к тейлоризму. Новая производственная среда сама по себе была чрезвычайно напряженной и опасной, что приводило к высокому уровню текучести рабочей силы. Форд, пытаясь как-то компенсировать условия, которые он с неудовольствием отметил на своих заводах, предложил свое самое известное новшество: ввел в 1914 году пятидолларовую оплату рабочего дня⁴, тем самым удвоив уровень заработной платы служащих в самый разгар

416

экономического спада. Позже в компании появился «социологический отдел», который отвечал за благосостояние рабочих. Нимало не смущаясь, он направлял ревизоров домой к каждому рабочему, чтобы те определили условия жизни, нравы вне работы, проблемы

(например, злоупотребление спиртным); часто рабочих вынуждали — угрозами или угрозами — переселяться в более благопристойное жилье, потому что Форд не хотел иметь «фордовских» трущоб⁵. Компания открыла ряд школ по интенсивному изучению английского языка, а также попыталась использовать на производстве труд инвалидов⁶. Таким образом, существовал большой разрыв между теоретическим тейлоризмом и практическим его воплощением на заводах Генри Форда в Хайленд-парке и Ривер-руж.

Затем автомобильная промышленность погрузилась в Великую депрессию, которая резко сократила продажи на автомобильном рынке и стала причиной резкого ухудшения отношений между руководством и коллективом: компанию захлестнула волна массовых увольнений и жестоких столкновений между непримиримо настроенными сотрудниками и полицией компании. В ходе печально известной стычки у ворот завода в Ривер-руж в 1932 году четверо рабочих было застрелено⁷. После Второй мировой войны и восстановления после Депрессии отношения с рабочими были загнаны в жесткие правовые рамки, и такое явление, как профсоюзный контроль за производственным процессом, стал захватывать один завод за другим⁸.

Скорость, с которой компании, использовавшие японские методы облегченного производства, смогли применить их в Соединенных Штатах, а также энтузиазм тех, кому довелось работать при этой сис-

417

теме, показали, что тейлоризм и профсоюзный контроль за производственным процессом имели, вероятно, не такие глубокие корни в американской культуре, как это могло показаться на первый взгляд. Несмотря на значительные требования, которые облегченное производство предъявляет американским рабочим, их, видимо, привлекало представление о компании как о семье, что видно хотя бы из того, с какой силой некоторые занятые на предприятиях с облегченной системой сопротивлялись вступлению в профсоюз Объединенных рабочих автопромышленности. Не случайно для своих предприятий в Соединенных Штатах японцы выбирали места на Юге или в сельскохозяйственных районах Среднего Запада, где находится, например, завод «Honda» (Марисвилль, шт. Огайо). В этих местах не было профсоюзов с воинственными традициями, и вдобавок население подобных районов составляли сравнительно однородные сообщества, по духу мало чем отличающиеся от провинциальной Америки начала XX века.

Чтобы понять природу революции в социальных отношениях, происходящей в цехах американских заводов в последние годы, мы должны понять природу самого облегченного производства.

Облегченное производство (*lean manufacturing*, другое название — «точно-в-срок», в Японии — *kanban*), доведенное до его нынешнего вида «Toyota Motor Corporation», уже полтора десятка лет остается кодовым словом для промышленного обновления, исходящего из Японии и захватившего Северную Америку, Европу и некоторые страны Третьего мира. Оно стало предметом бесчисленных исследований, самое известное из которых было проведено Массачусетским технологическим институтом

418

(МТИ) в рамках международной программы изучения автомобильного транспорта, и именно на него я буду опираться в дальнейшем⁹. Поскольку облегченное производство было взято на вооружение во многих странах, это позволило авторам исследования предположить, что само оно является не элементом культуры, а скорее управленческой методикой, которая может быть применена где угодно. Это утверждение отчасти верно: доверительные отношения действительно могут преодолевать культурные границы. Но не случайно облегченное производство впервые появилось в Японии — стране с очень высокой степенью обезличенного общественного доверия. Более того, из самого исследования МТИ не ясно, сможет ли эта методика успешно применяться в странах с низкой степенью доверия.

Облегченное производство было изобретено в 1950-е годы главным инженером по производству компании «Toyota» Таиси Оно, который столкнулся со следующей проблемой: сегмент рынка, занимаемый «Toyota», был настолько незначительным, что не мог окупать долгий производственный цикл, а вместе с ним и высокоспециализированное разделение труда, характерное для американских серийных автопроизводителей того времени, работавших по тейлористской системе. Американские промышленники могли себе позволить приобретать уникальное оборудование, которое легко монтировалось и использовалось в течение длительного времени; также они были способны приобретать инвентарные запасы, призванные не допустить остановки линии и срыва производства. Пытаясь как-то разрешить эту проблему, Т. Оно предложил систему, использование

которой, на фоне тейлористской, обходилось гораздо дешевле с точки зрения совокупных капитал-

419

ных издержек и при этом было гораздо производительнее¹⁰.

Суть облегченного производства заключается в создании чрезвычайно выверенной, но хрупкой производственной цепочки, которая легко может быть разорвана любым сбоем, возникшим на пути от поставщика до конечной сборки¹¹. Необходимый инвентарь имеется в минимальном количестве; у каждого рабочего на сборочном узле есть шнур, потянув за который он способен остановить весь производственный процесс, если заметит какую-либо неполадку. Если рабочий воспользуется этим рычагом или окажутся сорваны точные сроки поставки сырья на завод, сборочный конвейер будет простаивать. Сама хрупкость этого процесса создает своего рода информационную обратную связь, благодаря которой рабочие и инженеры знают, когда и где возникает проблема. Люди, работающие на конвейере, вынуждены устранять такие проблемы в момент их возникновения, а не допускать выпуска готовой продукции с дефектами. Между тем на традиционном массовом производстве у рабочего есть сильный стимул прикрутить дверь к корпусу, даже если она неплотно к нему прилегает. На облегченном производстве поточная линия будет в таком случае остановлена до тех пор, пока неполадка с дверью не будет исправлена — по возможности рабочими на самом сборочном узле либо поставщиком, там, где дверь была произведена. Систему облегченного производства очень сложно запустить, но если уж она создана, качество продукции значительно улучшается. Проблемы, возникающие с качеством, улаживаются на месте, а не в перерабатывающих отделах, после того как продукт пройдет весь сборочный конвейер — а как раз такой подход характерен для

420

большинства предприятий с серийным производством.

В системе облегченного производства, созданной Оно, начальство делегирует рабочим на конвейере полномочия по принятию решений, причем еще в большем масштабе, чем на описанных ранее немецких предприятиях¹². Сами рабочие наделяются ответственностью за устройство рабочего места, а не получают предписания специалиста-инженера, как на тейлористской фабрике. Вместо того чтобы по одиночке получать сложные инструкции, как выполнять какое-то простое задание, небольшая команда имеет значительное пространство для маневра и может решать сложные производственные вопросы по своему разумению. Рабочим группам выделяется время для обсуждения процесса, и их поощряют высказывать свое мнение по его возможной оптимизации. Задание состоит не в том, чтобы выполнять нехитрый набор движений, подобно человеку на хрестоматийной булавочной фабрике Адама Смита, — а в том, чтобы наряду с другими вынести свое авторитетное суждение и помочь в управлении поточной линией в целом. Таким образом, рождается концепция производственных «команд», а позднее и «кружков качества».

Передача большей ответственности производственным командам сокращает разделение труда: рабочие учатся выполнять более широкий круг задач для того, чтобы была возможность перебросить их с одного участка производства на другой по мере необходимости. Более того, использование труда рабочих, которые способны выполнять этот широкий круг задач, снижает потребность в высокоспециализированном оборудовании и вообще дорогостоящих средствах производства. Одним из первых нововве-

421

дений Оно была реорганизация изготовления частей автомобильных кузовов посредством штампов. Переналадка больших штамповочных прессов, раньше занимавшая день, теперь отнимала три минуты — на них просто менялись матрицы, и эту операцию могли выполнять не специалисты, а простые рабочие. Производство деталей мелкими партиями намного повышает производительность (исчезает потребность вкладываться в большие инвентарные запасы), снимает необходимость в высокоспециализированном оборудовании, а также помогает обнаружить дефекты качества прежде, чем они будут повторены во всей партии готового товара¹³. Тот же сборочный конвейер может использоваться для производства более широкого спектра товаров при помощи вполне обычного инструментария.

С точки зрения теории Тейлора, на облегченном производстве самому неквалифицированному рабочему сборочной линии оказывается просто невероятное доверие. На обычном заводе с серийным производством сборочный конвейер организовывается так, чтобы ни при каких обстоятельствах не произошла остановка процесса. Вот почему создаются резервные запасы деталей на каждом сборочном узле; продукты с дефектами идут по конвейеру, а дальше либо оказываются в зоне для

переработки, либо попадают к потребителю. Остановка конвейера приведет к серьезному кризису на фабрике, и властью сделать это обладает только вышестоящее начальство. Наоборот, на облегченном производстве у каждого рабочего есть рычаг, с помощью которого он может остановить весь конвейер, если заметит неполадку. Когда эта система только зарождалась, рабочие постоянно тянули за рычаг, что приводило к отменам в самом начале процесса сборки, но

422

со временем количество таких остановок конвейера значительно сократилось. Можно только вообразить, что бы произошло на заводе, где отношения между руководством и подчиненными натянуты, — у каждого рабочего была бы возможность саботировать все производство.

Для того чтобы концепция производственных команд была результативной, руководство должно отказаться от своих тейлористских амбиций и перестать считать планирование и контроль над производственным процессом функцией только инженеров, оно должно позволить рабочим на низовом уровне принимать основные решения самим. Как говорится в исследовании МТИ, «отдача рабочих возникает только тогда, когда у них есть ощущение взаимного обязательства — мысль, что начальство ценит их квалифицированный труд, хочет разделить с ними ответственность и пойдет на многое, чтобы удержать их. Незначительное изменение организационного графика, демонстрирующее наличие «команд», или введение кружков качества для «обсуждения возможностей улучшения», сами по себе едва ли приведут к значительным изменениям»¹⁴.

Делегирование полномочий на низовой уровень на облегченном производстве может принести плоды только в том случае, если рабочие умеют выполнять широкий круг задач; у них должна быть возможность наблюдать за производственным процессом в целом, а не за какой-то его микроскопической частью. Поэтому вложения в обучение персонала здесь намного серьезнее, чем на классической тейлористской фабрике. К тому же это значит, что становится меньше степеней специализации и наверху, и внизу иерархической лестницы: на некоторых «облегченных» заводах инженеру приходится время от

423

времени работать на сборочном конвейере, чтобы знать тонкости процесса производства, а не замыкаться на всю жизнь в узкой профессиональной категории»¹⁵.

В своем полном виде, со всеми ее ответвлениями, сеть поставщиков и субподрядчиков сборочного завода также включается в систему. Это включение происходит не по модели вертикальной интеграции, при которой предприятия на нижних этажах производственного цикла просто скупаются, а по модели их реорганизации в несколько отдельных блоков. Поставщики должны снабжать завод сырьем, в небольшом количестве и четко по графику, а также уметь немедленно приспосабливаться к изменениям наравне с рабочими на конвейере. Ответственность за разработку продукта возлагается на поставщиков. Они не обязываются изготовить точную копию с чертежа, сделанного инженером сборочного завода, — им перечисляют некоторые общие требования, а производственные и проектировочные вопросы они могут решать сами. Если в конце сборки обнаруживается какой-то дефект, сборщик может потребовать от поставщика решить эту проблему там, где она возникла. Здесь отношения могут строиться уже не в столь вольном режиме: инженеры по сборке имеют право критиковать методы поставщика и требовать изменений, что приводит к продвижению метода облегченного производства вниз по цепи снабжения. Поэтому головная компания и ее поставщики постоянно обмениваются информацией — не только документацией и чертежами, но и мельчайшими подробностями своих производственных процессов. Часто обмен информацией сопровождается обменом персонала. Очень сложно наладить целую сеть снабжения, но в конце концов, ко-

424

гда она полностью скоординирована, эта сеть становится частью тела самого сборочного завода.

Насколько доверительные отношения важны для поддержания жизнеспособности системы снабжения, особенно четко видно на примере японских сетевых организаций — *кейрецу*. В чисто рыночных отношениях между сборщиком и поставщиком у закупающей компании всегда есть стимул стравливать своих поставщиков для достижения оптимального соотношения цены и качества. В таком случае между заказчиками и поставщиками возникает пропасть недоверия: последние будут неохотно снабжать первых информацией о ценах и о своем производстве, опасаясь, что это будет использовано против них. Если поставщик разработает процесс, который значительно повысит производительность, он

пожелает положить прибыль в свой карман, а не делиться разработкой со своими клиентами. Напротив, отношения *кейрецу* основаны на обоюдных обязательствах между сборщиками и поставщиками: каждая сторона знает, что ей придется иметь дело с другой в течение длительного периода времени и что та не будет ради небольшой выгоды искать партнеров на стороне. Только если существует высокая степень взаимного доверия, поставщик может разрешить инженерам компании-заказчика изучить информацию о расходах и высказать свое мнение о распределении дивидендов, полученных от повышения производительности.

Облегченная система создала столько благоприятных факторов для повышения производительности, что ее скоро изучили и переняли другие компании (почти так же, как на заре «массового» века это случилось с конвейером Генри Форда в Хайленд-парке), и толчком, который заставил многие фирмы

425

в США обратить на нее внимание, стал тяжелый спад в американском автомобилестроении, последовавший за энергетическим кризисом 1970-х гг. Однако внедрение методов, которые требуют доверительных трудовых отношений, в производственной среде с низким уровнем доверия происходило с огромным трудом: облегченное производство представляло собой непосредственную угрозу для системы классификации заданий и правил работ, порожденной тейлористской массовой фабрикой и практикой профсоюзного контроля за производственным процессом.

Компания «General Motors» создала рабочие команды на некоторых своих заводах в начале 1980-х, во время реформы, в ходе которой огромная иерархия заданий была превращена в единую категорию производственных рабочих. Благодаря выплате премиальных эта система способствовала приобретению рабочими разных навыков, организации некоторых аспектов производства и формированию кружков качества. К этому с большой настороженностью отнесся профсоюз Объединенных рабочих автопромышленности (ОРА), особенно в связи с тем, что «GM» впервые внедрила его на южных заводах, где в то время не было профсоюзов¹⁶. В Японии рабочие не настаивают на классификации заданий и закреплении гарантий в контракте, потому что облегченное производство встроено в систему пожизненной занятости, которая и выступает для них полной гарантией. ОРА же пугало то, что команды могут разрушить преданность профсоюзу и вообще являются частью антипрофсоюзной политики, имеющей целью заставить рабочих отказаться от тяжело завоеванных правил, не получив взамен гарантий занятости. Другими словами, для того чтобы система об-

426

легченного производства заработала, должны были существовать взаимные обязательства. И действительно, первая попытка «GM» внедрить отдельные элементы японской системы провалилась. Компания не выполнила своей части неформальной сделки: создавая рабочие команды, она закупала новые автоматические станки и продолжала сокращать штаты. Вряд ли укреплению командного духа компании способствовало то, что председатель правления Роджер Смит, едва закончился тяжелый экономический спад 1981—1982 гг., получил премию в размере 1,5 млн долл.¹⁷

Существовали и другие институциональные препятствия для внедрения системы облегченного производства в США. Большая часть работы чиновников из местных профсоюзов заключалась в том, чтобы отслеживать контракты и контролировать правила работ; если последние попросту отменялись или передавались в руки команд, то чиновники оставались не у дел. Многие менеджеры среднего звена со своей стороны не видели ничего привлекательного в том, чтобы уступить часть своих полномочий. Кроме того, облегченное производство поначалу может быть очень тяжелым нововведением для рабочих, поскольку они обязаны брать на себя ответственность за производительность коллектива и работать под сильным давлением, чтобы максимально увеличить выпуск продукции всей сборочной линии.

Многие японские «транспланты» (заводы, построенные японскими компаниями в США) обошли проблему профсоюзного контроля, разместив свое производство на Юге или в других областях, где профсоюзов не существовало. Когда с помощью «Toyota» «GM» наконец удалось создать завод с облегченным производством (завод «New United Mo-

427

tor Manufacturing, Inc.», Фремонт, шт. Калифорния), это произошло только благодаря тому, что ей удалось упросить ОРА отказаться от предусмотренного соглашения, оговаривающего правила работ, в пользу контракта, где были прописаны только две

категории рабочих¹⁸.

Проблема «облегченных» производителей в отношениях с профсоюзами заключалась не в том, что те требовали повышения зарплат, премиальных или гарантий занятости (хотя все работодатели были бы не прочь платить меньше), а скорее в том, что профсоюзы слишком держались своих скрупулезно прописанных правил труда и классификации заданий, что как раз и мешало распространению рабочих команд и гибкого производства. Действительно, в основе успешного осуществления облегченной системы и в Японии, и в США лежит обмен менее жестких правил труда на долгосрочную занятость. В Северной Америке наиболее масштабное внедрение облегченной системы удалось компании «Ford», так как она смогла убедить рабочих, что выполнит свою часть неформального соглашения¹⁹.

Авторы исследования, проведенного в МТИ, утверждают, что система облегченного производства не является культурным феноменом и при правильном управлении может применяться где угодно. В подтверждение они приводят данные о производительности автомобильных заводов, собранные со всего света. Эти данные показывают нам, что в каждом регионе — в Японии, Северной Америке, Европе или в странах Третьего мира — есть значительная разница в производительности автомобильных заводов, и эта разница больше, чем средние различия в производительности регионов. Подразумевается, что культура не так сильно влияет на произво-

428

дительность автозавода, как управление. В конечном счете и сама облегченная система не является порождением традиционной японской культуры; она была создана инженером компании «Toyota» в определенный исторический момент, и эта компания имела сравнительные преимущества перед своими конкурентами в Японии до тех пор, пока те тоже не переняли ее²⁰. Поэтому, говорят исследователи из МТИ, отличия в производительности по регионам связаны всего лишь с медлительностью некоторых регионов в принятии системы облегченного производства и их неспособности двигаться дальше²¹.

Если вспомнить, что говорилось в этой книге о культуре и доверии, мы вправе ожидать, что культуры, предрасположенные к спонтанной социализированности, такие, как Германия и Япония, будут перенимать эту систему легче, чем такие страны, как Италия, Франция, Тайвань и Гонконг. США же представляют собой сложный промежуточный случай: во многом это общество с традиционно высокими уровнем доверия, но с другой стороны, здесь сильны и индивидуалистические начала, которые в определенные моменты истории приводили к усвоению форм экономической организации, основанных на низком уровне доверия. Кажется, что данные МТИ, показанные в таблице 2, не противоречат этим предположениям.

Любой, кто посмотрит на данные МТИ, будет вынужден признать, что облегченное производство — это управленческая методика, которую можно применять вне зависимости от культуры, и любое предприятие, позаимствовавшее ее, скорее всего, добьется повышения уровня производительности, независимо от того, где оно находится. Но это не значит, что не существует важных культурных факторов,

429

Таблица 2. Производительность завода по сборке автомобилей (в часах на единицу продукции)

	Лучший	Средний
	показатель	показатель
Японские заводы в Японии	13,2	16,8
Японские заводы в Северной Америке	18,8	20,9
Заводы США в Северной Америке	18,6	24,9
Заводы США и Японии в Европе	22,8	35,3
Европейские заводы в Европе	22,8	35,5
Заводы стран, переживающих процесс индустриализации	25,7	41,0

Источник: *Womack J.P., Jones D. T., Roos D. The Machine that Changed the World: The Story of Lean Production*. New York: HarperPerennial, 1991. P. 85.

которые могут в одних странах больше препятствовать внедрению облегченного производства, а в других меньше. Например, несмотря на значительную разницу между средней производительностью и производительностью заводов, использующих лучший метод (предположительно, облегченное производство) внутри одной страны, оба показателя существенно разнятся и от региона к региону. Так, у Японии, по данным МТИ, оба

показателя самые высокие, далее идет Америка, а на третьем месте — сильно отстающая Европа²². (В исследовании приводятся данные и по Третьему миру, но из-за слишком большого числа и разнообразия стран они нам не пригодятся.) Данные таблицы 2 показывают, что в Северной Америке лучшие японские и лучшие американские предприятия имеют примерно один уровень производительности, который все равно остается ниже, чем у японских предприятий в Японии²³. Если учесть конфликтный характер отношений между профсоюзами и руководством в Корее, а так-

430

же семейную ориентацию корейского общества, становится понятно, почему корейские корпорации не преуспевают в развитии облегченного производства. Когда такие автокомпании, как «Hyundai» и «Daewoo», начали проникать на североамериканский рынок в 1980-х годах, они делали это, имея в качестве конкурентного преимущества дешевую рабочую силу. Несмотря на частое заимствование японских технологий (модель «Hyundai Excel», например, практически не отличается от «Mitsubishi Colt»), облегченной системы они не перенимали и оставались самыми обычными массовыми производителями. Сначала дела у корейских автомобилестроительных компаний шли хорошо, но в 1988 году уровень продаж упал: затраты на оплату труда на родине стали стремительно расти, а покупатели начали осознавать, что корейские машины по своим качественным стандартам уступали японским²⁴. Метод облегченного производства был импортирован уже позднее, когда стало ясно, что Корея больше не может выигрывать только за счет дешевизны рабочей силы, однако очевидно, что для корейской культуры он не был таким же естественным нововведением, как для японской.

Не все аспекты системы облегченного производства были так же успешно экспортированы в Соединенные Штаты, как, скажем, рабочие группы или кружки качества. Сетевые структуры *кейрецу*, которые связывают головные компании и их поставщиков в Японии, в целом не были воспроизведены в США — кроме тех случаев, когда они были буквально привезены в страну из Японии вместе с ее «трансплантами». Американские автопроизводители либо по-прежнему сохраняли вертикальную интеграцию, либо взаимодействовали со своими поставщиками

431

по законам рынка, держась от них на расстоянии. Более того, в 1980-е годы некоторые нововведения в автомобильной промышленности США — скажем, попытка вице-президента «GM» Игнасио Лопеса перетрясти привычный набор своих поставщиков — опиралась на традиционную (и часто чрезмерно состязательную) рыночную дисциплину с целью сбить цену и повысить качество, а вовсе не на желание выстроить стабильные и долгосрочные доверительные отношения. Производители в Америке по-прежнему стараются стравливать поставщиков друг с другом, что вынуждает последних быть весьма подозрительными и скрывать информацию о ценах и технологиях²⁵. В других случаях проблема приобретает идеологический характер: один из сборочных заводов «GM», на котором применялась система облегченного производства и оптимизация резервных запасов, был закрыт по причине бойкота, специально организованного профсоюзом поставщиков с целью продемонстрировать свою силу.

Авторы исследования МТИ утверждают, что раз уж система облегченного производства без больших усилий пересекла культурную границу между Японией и США, она не привязана ни к какой культуре. Но истинность этого утверждения зависит от одной распространенной среди специалистов по конкурентоспособности предпосылки: Япония и США находятся на различных культурных полюсах, причем первая является примером коллективизма, а вторые — примером яркого индивидуализма. Однако на самом деле эта предпосылка является спорной. Может быть, тейлористская модель промышленной организации, созданная в Америке и перенятая во всем мире, и не была типичным, или тем более неизбежным, продуктом американской культуры. Мо-

432

жет быть, сам тейлоризм является некоей аномалией американской истории, и может быть, его замена на систему облегченного производства, более коллективистски ориентированную, возвращает Америку к ее собственным культурным корням, другим, но от этого не менее подлинным. Чтобы понять, как именно это может быть, мы должны внимательно проанализировать двойственный характер американского культурного наследия: ее индивидуализм и ее коллективизм.

ЧАСТЬ IV. АМЕРИКАНСКОЕ ОБЩЕСТВО И КРИЗИС ДОВЕРИЯ

ГЛАВА 23. ЖИВУТ ЛИ ОРЛЫ СТАЯМИ?

Одна из характерных черт Америки 1990-х — повышенное внимание к вопросу «мультикультурализма». Охват этого явления чрезвычайно широк: от школьных педсоветов, которые включают западные языки в число программных предметов, до крупных корпораций, проводящих так называемые тренинги по разнообразию с целью привить сотрудникам большую чуткость к культурным отличиям. Повышенное внимание, как всегда, сопровождается поляризацией мнений. На этом фоне сторонники мультикультурных исследований заявляют, что многоукладность американского общества требует от его членов более глубокого осмысления позитивного вклада каждой из сформировавших его культур — особенно культур неевропейских. Раздаются заявления, смысл которых либо в том, что США, вне своей универсалистской политико-правовой системы, вообще никогда не имели единой культуры, либо в том, что культура, господствовавшая в США прежде (т. е. европейская), в силу своего притеснительного характера не должна оставаться всеамериканской моделью для подражания.

Разумеется, никто не станет оспаривать полезность серьезного исследования дру-
436

гих культур, тем более, что в либеральном обществе просто необходимо учиться терпимому отношению к людям, так или иначе от тебя отличающимся. Однако совсем иное дело — утверждать, что у США никогда не было своей культурной доминанты или что они в принципе *не должны* иметь такого рода центр ассимиляционного притяжения для разнообразных групп общества. Как было задокументировано всем предшествующим изложением, способность нации пользоваться общим «языком добра и зла» выступает необходимым условием в созидании доверия, социального капитала и всех тех позитивных экономических результатов, которые из них проистекают. Культурное многообразие действительно способно принести реальную экономическую выгоду, однако, выйдя за определенные рамки, оно становится новым барьером на пути коммуникации и сотрудничества, потенциальной экономической и политической угрозой.

Утверждение, что в США всегда имелось в высокой степени разнородное общество, единое лишь в конституционном и законодательном аспекте, тоже далеко от истины. Помимо универсалистской политико-правовой системы в Америке всегда существовала центральная культурная традиция, цементирующая общественные институты страны и в конечном счете обеспечившая ее экономическое господство в мире. Изначально бывшая принадлежностью конкретной религиозно-этнической группы, эта культура позже отделилась от своих корней и стала широко доступным для всех американцев источником самоидентификации, — показав тем самым свое важное отличие от любой европейской культуры, всегда остававшейся прочно привязанной к «крови и почве». Однако поскольку и ее сущность, и ее проис-

437

хождение являются предметом значительного недопонимания со стороны самих американцев, то и другое требует развернутого объяснения.

Американцы обычно думают о себе как об индивидуалистах или, пользуясь выражением эпохи первопроходцев, «закоренелых индивидуалистах». Однако если американская традиция и правда столь индивидуалистична, как принято думать, то очень трудно объяснить имевший место в США в XX веке быстрый рост корпораций-гигантов. Представьте себе человека, впервые ступившего на американскую почву; с чужих слов он хорошо осведомлен о крайнем индивидуализме местного населения, но не знаком со структурой местной экономики. Такой человек наверняка подумает, что американская экономика должна состоять из многочисленных мелких и недолговечных фирм. Американцы должны были бы быть слишком своевольны и неспособны к сотрудничеству, чтобы подчинять себя распорядку крупных хозяйственных учреждений, слишком независимы, чтобы создавать долговременные частные организации. Фирмы должны были бы возникать, дробиться и исчезать — подобно тому, как это происходит на Тайване или в Гонконге. Сторонний наблюдатель мог бы решить, что в этом отношении американская культура должна была бы являться противоположностью немецкой и японской, с их

акцентом на авторитет, иерархию и дисциплину.

Тем не менее фактически верно обратное: именно в Соединенных Штатах впервые оформилась модель современной иерархической корпорации и к концу XIX века именно на их территории возникли несколько крупнейших в мире организаций такого типа. В то время открывались все новые и новые предприятия, и американцы, по всей видимости, от-

438

нюдь не считали для себя зазорным работать в условиях гигантских бюрократических иерархий. Как бы то ни было, присущее им умение организовываться вовсе не ограничилось созданием крупных фирм. Сегодня, когда требованием эпохи становится разукрупнение бизнеса, изобретение новых, более гибких форм его устройства — к примеру, виртуальных корпораций, — американцы снова оказываются на волне прогресса. Следовательно, расхожая мудрость, рисующая американцев образцовыми индивидуалистами, в чем-то ошибается.

В той части литературы по сравнительной конкурентоспособности, где идет речь о разнице между Японией и Америкой, последняя часто берется в качестве парадигмы индивидуалистического общества — общества, в котором ни относительно малочисленное, ни любое более крупное объединение людей не является источником авторитета. Говорится, что американцам с их индивидуализмом коллективный труд просто противопоказан, что такой труд не будет для них продуктивным или хотя бы естественным. Всегда настаивая на реализации своих прав, в случае, когда общественная кооперация становится необходима, они вступают друг с другом во взаимоотношения, регулируемые системой контрактов и законов. Такая вещь, как профсоюзный контроль за производственным процессом, в глазах большинства азиатов (особенно японцев), а вместе с ними и американцев, хорошо изучивших азиатскую специфику, выглядит лишь одним из многочисленных признаков пропитанной индивидуализмом культуры, слишком далеко зашедшей в своем пристрастии к судебным разбирательствам и конфликтам вообще.

Не только представители азиатских стран характеризуют США как индивидуалистическое обще-

439

ство, приверженность подобной оценке демонстрируют сами американцы. Разумеется, они не считают индивидуализм чем-то порочным. Напротив, индивидуализм играет для них почти безоговорочно положительную роль и прежде всего ассоциируется с творчеством, инициативой, предприимчивостью, гордым нежеланием склонять свою волю перед каким бы то ни было авторитетом. Короче говоря, индивидуализм в сознании американцев обычно выступает источником настоящей национальной гордости, одной из самых характерных и привлекательных, по их мнению, черт американской цивилизации. В ходе публичного обсуждения причин краха коммунистических и других авторитарных режимов в конце 1980-х годов недаром сделалось общим местом говорить о том, что диктатура не смогла устоять перед искушением американской поп-культурой и перед американской проповедью индивидуальной свободы. Еще одним показательным примером может послужить неожиданная популярность Росса Перо, независимого кандидата на президентских выборах 1992 года. Не в последнюю очередь он обязан этой популярностью тому факту, что многие жители страны увидели в нем воплощение лучших черт американского индивидуализма. Покинув в свое время ряды компьютерного гиганта «IBM», где он не мог полностью проявить свою инициативу, Перо создал собственную компанию, «Electronic Data System», которая впоследствии позволила ему заработать многомиллиардное состояние. Очень характерен девиз, не раз прозвучавший из его уст в ходе избирательной кампании: «Орлы не сбиваются в стаи — они живут по одиночке».

Вне зависимости от позитивности или негативности оценки индивидуализма, на уровне обще-

440

ственного сознания жители Азии и американцы, кажется, совпадают в главном: в отличие от большинства азиатских стран Америка представляет собой своего рода индивидуалистический экстремум. Однако это распространенное мнение верно лишь отчасти. В действительности культурное наследие американцев имеет двоякую природу, ибо, неся в себе индивидуалистические и разобщающие тенденции, оно довольно усердно поощряло участие в ассоциациях и других формах совместной деятельности. Американцы, предположительно крайние индивидуалисты, с исторической точки зрения всегда оказывались неутомимыми коллективистами, создателями крепких и долговечных организаций добровольного типа, начиная с разного рода детских спортивных лиг и

сельскохозяйственных детских клубов и кончая такими гигантами, как Национальная ассоциация стрелкового оружия, Национальная ассоциация содействия прогрессу цветного населения и Лига женщин-избирательниц.

Существующая в США высокая степень коммунальной солидарности еще более впечатляет тем, что возникла она в обществе, отличающемся этническим и расовым разнообразием. Ведь ни в Японии, ни в Германии общество не было разнородным по расовому составу, а для доминирующей в них культуры представители сколько-нибудь значимых меньшинств всегда оставались на положении чужаков. И хотя высокая степень спонтанной социализированности не всегда оказывается увязана с однородностью населения, наличие этнического разнообразия потенциально является серьезным препятствием на пути формирования общей культуры, свидетельством чему — опыт многих полиэтнических обществ Восточной Европы, Среднего Востока

441

и Южной Азии. Наоборот, в Америке этнический фактор, служа большей сплоченности малых общин, не становился (по крайней мере до недавних пор) барьером ни для повышения социального статуса, ни для ассимиляции.

Оценка, которую дал индивидуализму Алексис де Токвиль, более близка азиатской оценке извне, нежели внутренней американской: для него индивидуализм был злом, особенно свойственным для обществ с демократическим устройством. Токвиль утверждал, что, являя собой мягкую форму эгоизма, индивидуализм «побуждает каждого члена сообщества отделиться от массы себе подобных и покинуть семью и друзей; поэтому после того, как наконец сформировался его собственный круг, об обществе в целом он с готовностью забывает». Индивидуализм возникает в демократиях по той причине, что здесь не существует классов и прочих социальных структур, которые в аристократических государствах спланивают людей в определенные группы, а раз так, то у человека не остается других привязанностей кроме круга собственной семьи. Вот почему индивидуализм «сперва лишь истощает добродетели публичной жизни, но в долговременной перспективе... становится агрессором и разрушает все окружающее, в предельном состоянии уже ничем не отличаясь от чистого эгоизма»¹.

Токвиль полагал, что увиденная им в США система гражданских ассоциаций сама по себе играет важную роль в борьбе с индивидуализмом и его потенциально разрушительными последствиями². Слабость равных между собой индивидов при демократии заставляет их объединяться для достижения любой сколько-нибудь важной цели, сотрудничество же в гражданской жизни служит школой публичного

442

духа, уводя людей от естественной сосредоточенности на удовлетворении личных нужд³. В этом отношении Соединенные Штаты весьма отличаются от Франции, в которой деспотическое правление, разрывая раз за разом связующие нити гражданских ассоциаций, приводит людей к изоляции, то есть ввергает их в состояние подлинно индивидуалистическое⁴.

Токвиль был озабочен не экономическими, а политическими проблемами. Предрасположенность демократических обществ к индивидуализму, опасался он, заставит людей отвернуться от публичной жизни в преследовании своих узко материальных интересов, а ситуация, когда у граждан нет интереса к публичным делам, есть прямая предпосылка установления деспотического режима. Однако координация усилий в повседневных гражданских делах способствует бурному развитию не только политической, но и экономической жизни, ибо учит сотрудничеству и самоорганизации. Люди, способные к самоуправлению, наверняка будут способны объединяться и ради хозяйственных целей, имея при том гораздо больше перспектив для обогащения, нежели действуя они по одиночке.

Индивидуализм глубоко укоренен в политической доктрине прав человека, легшей когда-то в основание Декларации независимости и Конституции США. Поэтому вовсе не случайно, что американцы считают себя индивидуалистами. Конституционно-правовая структура США, если воспользоваться терминологией Фердинанда Тённиса, представляет собой *Gesellschaft* (общество, социальное измерение) американской цивилизации. Однако в стране существует и столь же древняя коммунальная традиция, которая коренится в американской религии и куль-

443

туре и которая составляет базис ее *Gemeinschaft* (общности, коммунального измерения). Если индивидуалистическая традиция во многом была и остается доминирующей,

коммунальная традиция всегда действовала при ней в качестве противовеса, не позволяющего индивидуалистическим импульсам достигать своего логического предела. Таким образом, успех американской демократии и американской экономики объясняется не одним индивидуализмом и не одним коммунитаризмом, а взаимодействием этих двух противоположных тенденций. Экономическое значение американской спонтанной социализированности очевидней всего проявилось в XIX веке, в эпоху возникновения корпораций. Как и в любой другой стране, в Америке изначальной разновидностью бизнеса являлось мелкое предприятие, находящееся во владении и управлении у членов одной семьи. К 1790 году около 90% всех американцев трудилось в более или менее автономных семейных хозяйствах⁵. До 1830-х гг. даже самые крупные американские предприятия имели размер по нынешним меркам довольно скромный. Так, на принадлежавшей Чарльзу Фрэнсису Лоуэллу текстильной мануфактуре в Уолтэме, штат Массачусетс, которая в год своего основания (1814) превосходила все остальные аналогичные предприятия, работало 300 человек; на самом масштабном металлообрабатывающем производстве того времени, каковым являлся государственный Спрингфилдский военный завод, работало 250 человек; Второй Банк Соединенных Штатов, самый богатый в стране, кроме своего президента, Николаса Биддла, имел в штате лишь еще двух управляющих на полной ставке⁶.

Все изменилось в 1830-х, с появлением железных дорог. Хотя действительное влияние железных

444

дорог на рост ВВП США не перестает быть предметом жарких дебатов среди историков экономики⁷, мало кто сомневается, что организациям, взявшимся за это дело, пришлось выработать радикально новый стиль управления⁸. Из-за своей физической особенности — огромной протяженности в пространстве — железная дорога была первой разновидностью экономического предприятия, с чисто практической точки зрения исключавшей возможность контролировать его силами только одной семьи; и именно она стала импульсом, который привел к образованию первых управленческих иерархий. Железные дороги быстро выросли до невероятных размеров: к 1891 году численность служащих одной только Пенсильванской железной дороги равнялась 10 тыс. человек, что значительно превосходило численность тогдашней американской армии⁹. Финансирование дорог потребовало также серьезного укрупнения финансовых учреждений, а увеличившийся объем грузоперевозок стал объединять рынки на все более и более обширной территории. В отличие от прежнего семейного бизнеса с его радиальным принципом управления и начальствующей фигурой предпринимателя-основателя, железные дороги нуждались в менеджменте более децентрализованном, с прослойкой администраторов среднего звена, которые наделялись повышенными полномочиями. Рост рынков открывал новую перспективу извлечения выгоды из экономии масштаба — благодаря большему разделению труда как в области производства, так и в области сбыта. Когда зерно и скот, выращенные на Среднем и Дальнем Западе, стали свободно переправляться потребителям Востока, впервые появилась возможность заговорить о возникновении в США национального рынка.

445

Больше всего от европейских железных дорог американские отличало то, что их финансирование, владение и управление ими взяли на себя частные лица. В Европе отрасль тоже стала двигателем прогресса в деле крупномасштабной организации хозяйствования, но здесь ответственность за ее развитие взяли на себя правительства, которые заимствовали организационные и административные приемы из богатого арсенала национальных бюрократий¹⁰. Хронически страдавшее от коррупции и политических интриг американское государство 1840-х годов было — особенно на федеральном уровне — гораздо более слабым и гораздо менее компетентным, чем любое европейское. Тем более поражает та скорость, с которой американцы сумели отстроить масштабнейшую административную структуру — не имея ни модели для подражания, ни подготовленного кадрового состава.

После Гражданской войны, сперва в сфере распределения, а затем и в сфере производства, стали быстро развиваться крупные деловые предприятия, перенимавшие у железной дороги опыт рациональной организации. В период с 1887 по 1904 год по стране прокатилась беспрецедентная по масштабам волна объединений, в ходе которой ведущие позиции были заняты такими компаниями, как «Standard Oil» и «U. S. Steel», причем последняя стала еще и первой промышленной компанией с капитализацией, превысившей один миллиард долларов¹¹. К началу Первой мировой крупные корпорации производили уже большую часть продукции американской экономики. Надо сказать, что корпорации эти оказались на удивление долговечны. Некоторые из популярнейших ныне торговых марок —

«General Electric», «Westinghouse», «Pitney-Bowes», «Sears», «Roe-

446

buck», «National Cash Register», «Eastman Kodak» — появились на свет именно тогда, в конце XIX столетия. В сущности сама такая вещь, как торговая марка для товаров массового сбыта, стала одним из главных нововведений в практике американского бизнеса второй половины XIX века, закреплявшимся по мере того, как поставщики все энергичней осваивали возможности для расширения рынка, предоставляемые прогрессом в сфере перевозок. Тогдашние производители обнаружили, что качество их продукции и надежность доставки и услуг можно обеспечить только в том случае, если контроль за каналами сбыта перейдет в их руки. В свою очередь такого рода дальнейшая интеграция не имела бы места, если бы из-за своего недостаточного масштаба и малого срока существования компании были бы просто не в состоянии заработать репутацию производителей качественных товаров и услуг. И если в настоящем китайский бизнес добивается такого положения с огромным трудом, американский бизнес на сопоставимом этапе развития в XIX веке сумел достичь его довольно быстро.

Разумеется, то, с какой скоростью и в каких масштабах происходило укрупнение американских компаний, объясняется не только культурными факторами. Большинство традиционных теорий совершенно справедливо исходит из того, что возможность извлечь выгоду из подготовленного технологическим переворотом эффекта масштаба была в то время естественным экономическим стимулом для бизнеса, особенно ввиду огромного размера внутреннего американского рынка и богатства местных натуральных ресурсов. Что касается прав собственности и коммерческого законодательства, то и ими США обладали уже на раннем этапе своего промышленного

447

развития. Не менее благоприятными факторами послужили открытое нормативное пространство и свобода рынка от искусственных внутренних барьеров, а также быстрое распространение общего и создание первоклассной системы высшего и технического образования.

Сопоставление Соединенных Штатов с такими странами, как Франция или Китай, делает очевидным, что американская культура вовсе не противодействовала формированию разного рода крупных организаций — как то можно было бы ожидать от культуры, предположительно индивидуалистической. Американцы в общем и целом не были склонны не доверять профессиональным управленцам, если те не являлись их родственниками; они не стремились удержать бизнес в руках семьи, если видели выгодную возможность его расширения; наконец, они не протестовали против работы на гигантских фабриках или в гигантских офисных зданиях под надзором раздутых авторитарно-бюрократических структур. Конечно, история трудовых отношений в Америке конца XIX — начала XX века не обошлась без конфликтов, порой весьма ожесточенных, и рабочие потратили немало усилий, чтобы добиться закрепления за собой права на забастовку, права заключать коллективный трудовой договор, права влиять на условия профессиональной безопасности и здравоохранения. Однако как только профсоюзное движение отвоевало для себя эти позиции, оно немедленно стало частью системы. В отличие от Европы, особенно южной, в Америке профсоюзы не стали обращаться ни к марксистской, ни к анархо-синдикалистской, ни к каким-либо другим радикальным идеологиям.

Резюмируя сказанное, можно уверенно заявить, что на протяжении периода начальной индустриали-

448

зации Соединенные Штаты оставались обществом со сравнительно высоким уровнем доверия. Это, конечно, совсем не означает, что американцы все как один подавали пример ответственности и нравственной чистоплотности. Великие промышленники и финансисты конца XIX столетия, такие, как Эндрю Карнеги, Джей Гульд, Эндрю Меллон и Джон Д. Рокфеллер, оставили по себе славу людей алчных и безжалостных, и вообще история тех лет пестрит всякого рода аферами, мошенничествами и прочими эксцессами неумеренной погони за наживой, — всем тем, чему еще не противостояло разветвленное законодательство, выработанное позже, в XX веке. Но экономическая система не смогла бы работать с той эффективностью, если бы в социуме не поддерживался определенный уровень обезличенного общественного доверия.

Возьмем в качестве примера трансконтинентальный торговый оборот сельскохозяйственных продуктов, как он существовал в середине XIX века. Поставки шли на восток, минуя целый ряд географически удаленных друг от друга агентов, каждый из

которых брал аванс за продвижение товара на определенном участке пути от производителя до потребителя. В те дни чикагский продавец едва ли мог иметь четко прописанный договор со своим партнером в Абилине или Топеке, и тем более не могло идти речи о возможности судиться с ним за нарушение контрактных обязательств. Значит, в очень большой степени такая торговля зависела от того, насколько партнеры доверяли друг другу. Ко времени Гражданской войны, после появления железных дорог и телеграфа, ситуация изменилась, и торговец из Нью-Йорка мог уже напрямую делать заказы на крупные поставки зерна или скота у производителей

449

в Канзасе и Техасе. Конечно, тем самым уменьшалось и число авансов и, следовательно, финансовый риск, однако это вовсе не избавляло коммерсантов от необходимости верить слову незнакомого человека на другом конце телеграфного провода¹². Другими словами, американцы имели ощутимый резерв социального капитала, который позволял им снижать издержки в ходе строительства крупномасштабных и сложно структурированных деловых предприятий.

С другой стороны, на политическом уровне американцы всегда с большим недоверием относились к сосредоточению экономической мощи в одних руках. В частности, следствием уже упоминавшейся волны поглощений и попыток монополизации рынка со стороны «Standard Oil» и других крупных компаний стало принятие антитрестовых законов Шермана—Клейтона и воцарение антитрестового популизма времен Теодора Рузвельта. Объединительное неистовство рубежа веков было приостановлено вмешательством государства, и изменения, которые произошли в национальной структуре производства в результате новой политики правительства, сказывались еще очень долго, вплоть до следующей эпохи массовых поглощений, рейгановских восьмидесятых. Тем не менее показательно, что если в обществах со слабыми промежуточными организациями, таких, как Франция, Италия, Тайвань, вмешательство государства было направлено на поддержку и развитие крупных корпораций, то в США главной целью такого вмешательства было приостановить их избыточное укрупнение. Стихийной тенденцией американских предприятий было не дробление и распад в силу неспособности к институализации, а, наоборот, наращивание размеров до тех пределов, пока моно-

450

полизация рынка или отрицательный эффект масштаба не становились серьезной проблемой.

Подобно японской и немецкой, бизнес-элита США, создавшая тот поразительный корпоративный мир, который окончательно сложился к середине XX столетия, была образованием однородным во всех отношениях: в этническом, религиозном, расовом и, разумеется, в половом. Практически все управляющие и директора крупных американских корпораций были белыми мужчинами англосаксонского протестантского происхождения — с незначительной примесью католиков и неанглосаксонских европейцев. Будучи связаны друг с другом разного рода знакомством — по взаимопересекающимся составам правлений, по общим загородным клубам, школам, церквям, по совместному участию в общественной деятельности, — они и своим подчиненным пытались привить тот поведенческий кодекс, который отражал ценности взрастившего их окружения. Поэтому вместе с протестантской трудовой этикой и дисциплиной они насаждали и нетерпимость к явлениям, считавшимся ими отклонением от нормы: разводу, супружеской неверности, психическим заболеваниям, алкоголизму, не говоря уже о таких формах неконвенционального поведения, как гомосексуализм.

Сегодня, когда немало жителей США и еще больше жителей стран Азии провозглашают американское общество слишком индивидуалистическим и разнородным, чтобы быть обществом в исконном смысле слова, почти никто не вспоминает, что в середине века основная масса критиков американской жизни характеризовала его — и особенно его деловую часть — как общество *чересчур* конформистское и усредненное. В двух главных трудах того вре-

451

мени по социальному анализу, «Человеческой организации» Уильяма Уайта и «Одиноким толпе» Дэвида Рисмана, указывалось именно на опасности повального конформизма, то есть ситуации, при которой каждый действует с постоянной оглядкой на мнение окружающих¹³. Рисман и его соавторы утверждали, что американцы, построившие страну в XIX веке, ориентировались на внутренние религиозные или духовные принципы, и потому были истинными индивидуалистами; американцы же 1950-х годов, напротив, обратили свои

взгляды вовне и предпочли ориентироваться на наименьший общий знаменатель массового общества.

Именно в этот период произошел закат провинциальной Америки и ее образа жизни, тогда стеснявшего многих своей несвободой, а теперь заставляющего с тоской оглядываться на утраченное чувство гармонии и уверенности в завтрашнем дне. Возвышение компании «IBM» с ее обязательной формой одежды — одинаковыми белыми рубашками конторских служащих — относится к той же середине столетия. И недаром заезжие европейцы часто замечали в то время, что в сравнении с их родиной Америка выглядит страной гораздо более конформистской, — в отсутствие европейских аристократических и феодальных традиций американцы могли искать образец для подражания только друг в друге. Происходившие в США с начала 1960-х социальные сдвиги — защита гражданских прав, сексуальная либерализация, расцвет таких движений, как феминизм, хиппи, а сегодня еще и движение за права гомосексуалистов, — все это может быть понято только как естественная реакция на застывшую и часто гнетущую однородность средней Америки, характерную для первой половины XX столетия.

452

В этом контексте часто встречающееся в литературе по сравнительной конкурентоспособности изображение Соединенных Штатов как гипериндивидуалистического общества выглядит невольной карикатурой — складывается впечатление, что все американские компании остаются привержены антипатернализму образца «Continental Airlines» времен правления Фрэнка Лоренцо, при котором начальство было готово увольнять ветеранов-служащих по малейшей прихоти, а служащие, в свою очередь, сбегали, стоило только посулить им более денежную работу. Истина, однако, в том, что не все «японские» деловые обычаи являются исключительной принадлежностью Японии, многие из них имеют параллели в других обществах, и в том числе американском. Для последнего, например, внедоговорные отношения между доверяющими друг другу бизнесменами — отношения, основанные не на правовом инструменте, а на неформальном взаимопонимании, — совсем не редкость¹⁴. И решения в области торговли не всегда базируются на очевидном сопоставлении цены и качества, ибо доверие между продавцом и покупателем играет здесь роль не менее существенную. Вообще ситуация, при которой доверие снижает операционные издержки, характерна для многих секторов экономики. Скажем, большинство биржевых брокеров по традиции заключают сделки без требования предоплаты, на основе одного лишь устного соглашения. Покровительство служащим тоже является нормальной политикой во многих американских компаниях, особенно если речь идет о компактных семейных предприятиях, где персонал естественно образует своего рода общину. Но даже в таких крупных корпорациях, как «IBM», «AT&T» и «Kodak», практикуется нечто фак-

453

тически равносильное системе пожизненного найма, а лояльность служащих поощряется предоставлением щедрых льгот. Своя патерналистская сторона, как я уже отмечал ранее, имела и у фордовского массового производства. «IBM» отказалась от пожизненного найма лишь в конце 1980-х, когда серьезный кризис поставил вопрос о выживании самой компании. Стоит не забывать, что большинству крупных японских корпораций, придерживающихся схожей политики занятости, с проблемами такого масштаба сталкиваться еще не приходилось.

Если в Соединенных Штатах имеется долгая коллективистская традиция, откуда же у американцев столь стойкая убежденность в собственном индивидуализме? Проблема эта отчасти семантическая. Для американского политического дискурса привычно формулировать принципиальную дилемму либерального общества в терминах противостояния между правами личности и авторитетом государства. Однако при этом практически полностью игнорируется существующее многообразие групп, занимающих промежуточное положение между личностью и государством и в то же время являющихся носителем определенного авторитета, — многообразие, к которому отсылают слишком обобщенным и в известной мере академическим термином «гражданское общество». Да, у американцев действительно сильно развито недоверие государству, и оно сохранилось даже в условиях значительного разрастания структур исполнительной власти в XX веке. Но те же самые антигосударственники-американцы охотно подчиняют себя авторитету разных социальных групп среднего звена: семьи, церковной конгрегации, соседской общины, рабочего коллектива, профессионального или какого-то другого добро-

454

вольного союза. Когда консерваторы выступают против того, чтобы государство брало на себя функцию оказания определенных социальных услуг, они привычно объясняют свою позицию верой в индивидуализм. Но часто вместе с этой позицией они отстаивают укрепление авторитета таких социальных институтов, как семья или церковь, тем самым показывая, что совсем не являются индивидуалистами по своим убеждениям, — скорее уж предметом их веры выступает что-то вроде внегосударственного коммунитаризма.

Аналогичная лингвистическая подмена обнаруживается в сравнительном анализе Соединенных Штатов и Канады, который был недавно опубликован Сеймуром Мартином Липсетом. Согласно утверждению Липсета, культурная традиция канадцев являет гораздо больше коммунитаристских черт, нежели традиция американцев — нации, по его мнению, сугубо индивидуалистической¹⁵. Как выясняется, однако, под «коммунитаризмом» Липсет главным образом имеет в виду осязаемое присутствие государства в жизни общества. Авторитет правительства (и федерального, и провинциального) для жителей Канады и впрямь более существенная вещь, чем для жителей соседней страны: государственный сектор занимает больший объем в местной экономике, население платит больше налогов в казну, канадцы в целом более законопослушны и более охотно идут на сотрудничество с властями. Но при этом остается неясным, с большей ли готовностью, чем американцы, они подчиняют свои интересы интересам разного рода средних социальных групп. Кое-что в анализе Липсета фактически свидетельствует об обратном: так, канадцы жертвуют существенно меньше денег на благотворительность, они менее религиоз-

455

ны, частный сектор развивается в их стране далеко не так динамично, как в США¹⁶. Во всех этих аспектах канадское общество может быть с равным успехом названо менее, а не более коммунитаристским, чем американское.

Семантическая амбивалентность между личностью и сообществом личностей наглядно присутствует и в таком архетипическом акте индивидуализма, как основание новой религиозной секты или нового предприятия. Сектанство лежит у истоков американской нации: прибывшие в Плимут пилигримы у себя на родине выступали против главенства англиканской церкви и были вынуждены бежать от ее преследований. Это событие положило начало перманентному процессу учреждения в США все новых и новых религиозных групп: пуритане-конгрегационалисты и пресвитериане были в числе первых, в начале XIX века им на смену пришли методисты, баптисты и мормоны, в XX веке — пятидесятники, движение «Божественный Отец» и «христиане колена Давидова». Поскольку члены новой общины бросают вызов авторитету какого-то существующего религиозного института, в основании религиозной секты привычно усматривается проявление индивидуализма. Но с другой точки зрения, требуя от своих последователей гораздо большей дисциплины в подчинении личных интересов групповым, та же самая секта нередко выступает более авторитарной структурой, чем ее церковь-прародительница.

Похожий стереотип сопутствует и характерному для американцев стремлению оставлять прежнее место работы и начинать свое собственное дело — такое стремление обыкновенно считается примером американского индивидуализма. Бесспорно, на фоне пожизненной преданности японцев своей фир-

456

ме эта черта определенно выглядит признаком индивидуализма. Тем не менее новоиспеченные бизнесмены в Америке редко предпочитают действовать в одиночку. Чаще они уводят за собой с предыдущего места работы целые коллективы или же довольно быстро организуют новую структуру, где складывается своя иерархия и своя система подчинения. Эти новые организации требуют взаимодействия и дисциплины в той же мере, что и прежние, а в случае экономической успешности способны вырастать до гигантских размеров и существовать на протяжении долгого времени. Классическим примером здесь может послужить Билл Гейтс и его компания «Microsoft». Нередко дело обстоит так, что лицом, ответственным за превращение частного начинания в устойчивую организацию, становится не сам предприниматель-основатель, а кто-то другой; чтобы каждый выполнил свою функцию, один должен быть более индивидуалистом, другой — более коллективистом. Но в американской культуре с легкостью уживались оба этих типа: на каждого Джозефа Смита всегда находился свой Бригам Янг, на каждого Стива Джобса — свой Джон Скалли. Если так, то пример чего являют мормонская церковь и «Apple Computers» — американского индивидуализма или американского коллективизма? Хотя большинство сказало бы, что коллективизма, на самом деле обе тенденции представлены и в том, и в другом случае одновременно.

Совершенно индивидуалистическое общество, если представить себе его «в идеале», было бы совокупностью абсолютно разобщенных индивидов, взаимодействующих друг с другом только на основе рационально вычисляемой собственной выгоды и за исключением всего, что диктовалось бы таким вычислением, не имеющих с другими людьми никаких

457

связей и никаких обязательств перед ними. То, что привыкли называть индивидуализмом в США, под предложенное описание, конечно, не подпадает — скорее под ним понимают характеристику действий личности, которая имеет социальные корни как минимум на уровне семьи. Хотя в американском обществе, разумеется, существуют определенные типы людей, которые совершенно отрезаны от общества — не имеющий жены и детей затворник-миллионер, престарелый одинокий пенсионер, ютящийся в ночлежке бездомный, — большинство американцев трудятся не просто ради того, чтобы отстоять свои узко эгоистические интересы, они также отстаивают интересы своих родных и близких и готовы для этого многим пожертвовать.

Но несмотря на то, что большинство американцев связано прочными корнями со своими семьями, фамилистическая тенденция в американском обществе всегда была слабее, чем, скажем, в китайском или итальянском. Что бы ни говорили представители феминистского движения, в США у патриархальной семьи отсутствует тот идеологический фундамент, которым она обладает в Китае или католических странах Латинской Америки. Родственные связи зачастую подчинены интересам более крупных общественных групп и, по сути дела, за исключением некоторых этнических сообществ, играют относительно второстепенную роль в социализации, поскольку существует множество других способов вовлечения людей в общественную жизнь. Детей в Америке постоянно выводят за рамки семейного круга, помещая их в более широкий контекст: это может быть секта или церковный приход, школа или университет, армия или бизнес. По сравнению с китайской традицией, в которой семья является базой-

458

вой автономной единицей социума, в США, на протяжении почти всей их истории, внесемейные формы общности обладали куда большим авторитетом.

С момента основания до времени Первой мировой войны, когда страна стала ведущей мировой промышленной державой, Соединенные Штаты никогда и отдаленно не напоминали индивидуалистическое общество. Наоборот, это было общество с высоким уровнем спонтанной социализированности, и, опираясь на солидный капитал обезличенного социального доверия, оно было способно создавать крупные экономические структуры, в которых люди, не связанные родственными узами, могли сотрудничать между собой во имя достижения общих экономических целей. Какие наличествовавшие в американском обществе каналы социализации позволили ему уравновесить внутренне присущий индивидуализм и реализовать все описанное? В отличие от Японии и Германии, у страны не было своего феодального прошлого, не было культурных традиций, способных работать в новую индустриальную эпоху. Однако у нее была религиозная традиция, причем такая, аналогов которой не существовало практически ни в одной европейской стране.

ГЛАВА 24. ЗАКОРЕНЕЛЫЕ КОНФОРМИСТЫ

Протестантско-сектантский тип религии, привезенный в Америку первыми европейскими иммигрантами, всегда оставался одним из наиболее важных источников предрасположенности жителей страны к коллективному взаимодействию¹. Учитывая, что такая предрасположенность уравновешивала их же стойкую индивидуалистическую тенденцию, парадокс заключается в том, что не в последнюю очередь провозвестником этой тенденции был тот же самый тип религии. В учении протестантских сект оказался заложен двойственный заряд: ставя под сомнение существующие социальные институты, оно одновременно давало мощный толчок формированию новой общности, новых уз социальной солидарности. Вопрос о том, что позволило протестантизму сыграть эту двойственную роль, требует развернутого пояснения.

Чтобы дать верную оценку общинной стороне американской жизни, сперва нужно получить ясное представление об источниках американского индивидуализма. Во второй половине XX столетия Соединенные Штаты пережили так называемую революцию прав — революцию, которая в моральном и политическом смысле стимули-

460

ровала распространение в социуме модели индивидуалистического поведения и привела

к ослаблению многих его прежних коллективистских черт. К началу 1990-х уже мало кто взялся бы критиковать американское общество за излишний конформизм. Скорее, актуальность приобрели проблемы противоположного свойства: распад нуклеарной семьи, явная неприспособленность существующих гражданских институтов к ширящемуся социальному разнообразию, упадок городов, воцарение настроений недоверия и изоляции, рост преступности, подспудно, но отчетливо переживаемая многими утрата чувства хоть какой-то общности с окружающими. И форма, в которую вылились последствия революции прав в США, вовсе не случайна. Все эти идеи не выросли из чуждых спор, занесенных в Америку откуда-то издалека, — в определенном смысле они стали логическим развитием некоторых внутренних тенденций американского либерализма.

Хорошо известным контрастом американской этической системе может послужить азиатская, например конфуцианство. В ней императивы нравственности постулируются не под видом права, а под видом долга. Согласно такой системе, человек уже при рождении получает ряд обязательств перед другими людьми — родителями, братьями, государственными чиновниками, императором — и, соответственно, его моральное становление (обретение статуса «благородного человека») напрямую увязано с его способностью эти обязательства выполнять. Надо заметить, что конфуцианство, не возводящее обязательства к неким этическим принципам, в этом аспекте почти не отличается от философской и религиозной традиции Запада, существовавшей до начала Нового времени. Так, большинство добродетей,

461

определяемых в античной политической философии, это именно обязанности: мужество, честь, великодушие, гражданская доблесть. Исполнение закона Божьего в иудаизме и христианстве также считается исполнением долга.

Совсем иную направленность западная политическая мысль принимает в сочинениях Томаса Гоббса, родоначальника либеральной философской традиции, которая через Джона Локка ведет прямо к Томасу Джефферсону и разработчикам американской Конституции. Согласно Гоббсу, человек рождается не с обязанностями, а только с правами, самым важным из которых является право на самосохранение². Какие бы обязанности он потом на себя ни взял, все они — результат его добровольного вступления в гражданское общество. Для Гоббса обязанности целиком производны от прав и принимаются человеком лишь в обеспечение последних. К примеру, человек не должен творить насилие над себе подобным лишь потому, что такое действие вернет его в естественное состояние, где он уже не сможет гарантировать собственное право на жизнь. Несмотря на то многое, чем Гоббс, Локк и отцы-основатели отличаются между собой, каждый из них принимал концепцию справедливости, базирующуюся на примате права. По американской Декларации независимости, самоочевидно, что «человек наделен определенными неотчуждаемыми правами» и что правительство учреждается среди людей «для обеспечения этих прав». Билль о правах, первый пакет поправок к Конституции, стал корнем всей разветвленной системы законодательства США, важной причиной национальной гордости жителей страны и повсеместно признанным базисом легитимной политической власти.

462

Причина, по которой конфуцианство делает акцент на долженствовании, заключается в его фундаментальном представлении о человеке как существе, изначально связанном установившимися общественными отношениями. Обязательства этого существа перед себе подобными заложены в самой его природе: оно не может достигнуть совершенства в одиночестве, его высочайшие добродетели, например сыновняя почтительность или благожелательность, неминуемо практикуются в отношении к другому такому же существу. Отсюда вытекает, что общественная жизнь — не средство для достижения тех или иных личных целей, а цель жизни сама по себе. И снова оказывается, что подобный взгляд на человека как существо социально укорененное не является уникальной принадлежностью конфуцианства. Политическим животным считал человека и Аристотель. Согласно ему, «первичным по природе является государство по сравнению с семьей и каждым из нас», а человек совершенно самодовлеющий должен был бы быть либо зверем, либо божеством³.

Англосаксонский либерализм, как уже сказано, выбрал совсем иной путь. Обязанности, согласно ему, производны от прав, и, более того, субъектом этих прав выступает изолированный и самодостаточный индивид⁴. Главной заботой человека в естественном состоянии, как он изображается у Гоббса и Локка, является он сам, а его первичным социальным контактом — конфликт. Соответственно, межчеловеческие отношения далеки от естественности, они появляются только как средство достижения того, к чему люди в

естественном состоянии стремятся, но не могут достичь поодиночке. У Руссо представление человека в естественном состоянии становится еще более радикальным: для своего вы-

463

живания или благоденствия такой человек не нуждается даже в семье. В Конституции США мы не встретим слова «индивид», однако сущностью теории, на которой она базируется, является понимание носителя права именно как отдельного человека. В ее тексте, к примеру, отсутствует признание того, что родство имеет какой-то особый статус, — признание, характерное для доктрины конфуцианства. И хотя в шестой главе локковского «Второго трактата о правлении» утверждается, что родители и дети обязаны любить и уважать друг друга, там же можно прочесть, что все полномочия родителей истекают, как только дети становятся способны к самостоятельному суждению. Локковская мысль оказывается своего рода точной противоположностью конфуцианства: родительская власть не может быть моделью власти политической, государство по праву должно обретать свой авторитет в согласии подданных, а не в присвоении себе статуса «сверхсемьи»⁵.

Между естественным человеком англосаксонской либеральной политической теории начала Нового времени и хозяйствующим человеком классического экономического либерализма можно обнаружить точное соответствие. И тот и другой рисуется как самостоятельное существо, которое либо стремится отстоять свои базовые права (в политической версии), либо преследует свою частную «пользу» (в версии экономической). В обоих случаях общественные отношения возникают исключительно из договора, когда к взаимодействию с себе подобными приводит рациональная реализация либо прав, либо интересов.

Еще одно историческое явление, ставшее важным стимулом развития индивидуализма, имеет отношение не только к США, но и к другим странам

464

Запада. Речь идет об иудео-христианской традиции, особенно о такой ее форме, как протестантизм⁶. И в иудаизме, и в христианстве Бог воспринимается как всемогущий сверхъестественный законодатель, чье Слово — прежде всякого общественного закона. Обязательство перед Богом перевешивает обязательство перед любым вышестоящим лицом, будь то родной отец или властитель; Авраам, не смея ослушаться небесного повеления, был готов пойти даже на жертвенное убийство собственного сына. Божественный закон, таким образом, выступает всеобщим мерилем любого человеческого законодательства.

Между существованием сверхъестественного закона и индивидуализмом нет прямой зависимости, поскольку остается открытым вопрос о том, кем закон будет толковаться. К примеру, католическая церковь, назначив себя в посредники между волей Бога и народом Божиим, закрепила собственное толкование этой воли в качестве последней истины. Пребывая долгие века в роли высшего арбитра, она дала санкцию огромному числу общественных институтов, сочтя их согласующимися или как минимум не расходящимися с божественными установлениями, причем речь шла не только о семье и государстве, но и о бесчисленном множестве священнических, чиновничьих, правительственных и дворянских позиций в промежутке между ними. По сути дела, в католических странах церковь сама по себе стала главным средоточием организации общества: оберегая свое положение хранителя врат, ведущих к Богу, она в то же время гарантировала устойчивость нравственных стандартов.

Протестантская Реформация заново открыла для личности перспективу непосредственного сообщения с Божеством. Теперь уже не считалось, что благодать

465

распределяется в зависимости от сотворенных добрых дел или выполнения некоторого набора обязательств перед себе подобными; теперь она могла быть дарована и самому падшему грешнику — за его веру. И то обстоятельство, что на Западе слово «индивидуализм» имеет более позитивные, нежели негативные коннотации, исторически прежде всего обязано стандартному пониманию христианской совести как отказа от повиновения несправедному закону или приказанию во имя соблюдения закона высшего и божественного. Когда Мартин Лютер прибавил свои девяносто пять тезисов к двери Виттенбергского собора в 1517 году, этому событию суждено было стать лишь первым в длинном ряду индивидуалистических актов протестантизма. В долгосрочной перспективе возможность прямой связи с Богом, увиденная тогда, имела крайне разрушительные последствия для любого рода общественных отношений, поскольку многие нашли в ней нравственную поддержку своему несогласию с устоями общества, даже с самыми широко признанными.

Совсем иную перспективу открывает перед человеком конфуцианство. Поскольку его этические ориентиры имеют свой фундамент в общественных институтах — таких, как семья, род, император, мандаринат, — именно их оно и наделяет моральным авторитетом. Для него не существует никакой возвышенной позиции, с которой эти базовые учреждения общества можно было бы подвергнуть критике. Эта этическая система почти не оставляет пространства для суждений индивидуальной совести — например, о том, что обязательства, наложенные отцом или правительственным чиновником, противоречат высшему закону и поэтому должны быть отвергнуты. Более того, конфуцианство не пы-

466

тается формулировать свои моральные принципы в отвлеченном виде и применять их к человеческому существу как таковому. Не удивительно, что вопрос прав человека является постоянным раздражителем в американских отношениях с Китаем и другими азиатскими странами. Среди нынешних адвокатов равноправия редко встретишь христиан, однако все они разделяют христианскую веру в универсальную применимость единого стандарта этического поведения — предписанного всякому человеку и не зависящего от конкретной культурной ситуации.

Народные религии Азии — к примеру, даосизм и синтоизм, — вряд ли относятся к индивидуализму сколько-нибудь снисходительней. Они учат пантеистическому поклонению богам и духам, населяющим все окружающее — камни, деревья, реки, даже микросхемы, — но ни одно из этих существ не сравнится с всемогущим иудео-христианским Богом и ни одно из них не обладает силой, способной оправдать сыновнее неповиновение или бунт против политической власти. Единственная азиатская религия, хоть сколько-нибудь согласующаяся с индивидуализмом, — это учение Будды, которое, пусть и не являясь монотеистическим, предписывает отказ от всего мирского. Поскольку буддизм достаточно авторитетен, чтобы благословить уход из семьи во имя монашества или священнослужения, его часто считали соперником конфуцианских ценностей⁷. В Японии его распространение обнаружило «протестантскую» тенденцию формирования новых и новых сект — эти секты по большей части не конфликтовали с существующими в стране социальными институтами, однако временами, по причине своей независимости, становились источником немалого раздражения для властей⁸.

467

Не будучи апологетами христианства, Гоббс и Локк разделяли христианскую точку зрения в одном: они считали, что человек вправе судить о справедливости окружающих законов и общественных установлений на основании высших принципов. Но если протестант, судящий подобным образом, опирался на интерпретацию Божественной воли, как она выражена в Библии, природный человек Гоббса и Локка находил опору в другом — в знании о своих естественных правах и разуме, делающем его наилучшим судьей собственных интересов. Таким образом, в США индивидуализм имел два корня: протестантизм и Просвещение.

Благодаря чему, в таком случае, протестантизм сумел сформировать американскую предрасположенность к объединению? Главная причина заключается в том, что протестантизм в Соединенных Штатах всегда имел сектантскую природу.

Конституция США запрещает устанавливать государственную религию на федеральном уровне, хотя она и не запрещает делать это отдельным штатам. При том, что некоторые штаты пошли на этот шаг, а, например, Массачусетс сделал это вообще в 1830-х, принцип разделения церкви и государства всегда почитался за священный. Кое-кто мог бы решить, что «огосударствление» религии, наподобие того, что было реализовано в европейских странах, способствовало бы развитию общинного чувства, поскольку таким образом национальная и конфессиональная идентификация были бы едины, и граждане, кроме политической системы, стали бы существовать в рамках общей культуры. В действительности ситуация часто развивается в обратном направлении. В странах с официальной церковью, где религиозная идентичность выбирается не по доброй воле, а

468

по рождению, люди склонны не только к секуляризму, но во многих случаях и к открытому антиклерикализму. Наоборот, граждане стран, не имеющих официальной церкви, обычно ведут более искреннюю религиозную жизнь. В США, к примеру, где государственная религия отсутствует, а публичная жизнь все больше и больше отходит от церкви, население по-прежнему более религиозно, чем практически в любой стране Европы, где религия официальна. Причем это касается всех проявлений религиозности: посещаемости церквей, числа считающих себя верующими, уровня частных пожертвований

религиозным организациям и т. д.⁹ Напротив, именно в католических странах (Франции, Италии, государствах Латинской Америки) родились воинственно антиклерикальные движения (в XX веке часто марксистского свойства), которые ставили своей целью полностью устранить религиозное влияние на жизнь общества. Лютеранство, в свое время объявленное официальной церковью Швеции, в XIX столетии усилило свою монополию до такой степени, что многие шведские баптисты были вынуждены покинуть страну. Как антитезис, пришедшая к власти в следующем веке социал-демократическая партия была уже носителем идеологии с обратным знаком, и сегодня Швеция считается одной из наиболее секуляризованных стран Европы¹⁰. По-видимому, религиозное чувство питается не столько конкретной церковной доктриной (будь то католическая или протестантская), сколько тем, является ли вероисповедание обязательным или добровольным.

Причина кажущегося парадокса обязательной религии в том, что сама эта обязательность заставляет видеть в религии нежеланное бремя. Чем больше государство настаивает на обрядовом единообра-

469

зии, тем большее сопротивление оно встречает и тем больше религия становится в глазах людей ответственной за грехи власти. В стране же, в которой религиозность оставлена на усмотрение граждан, никто не будет присоединяться к церкви до тех пор, пока почему-либо не заинтересуется духовными вопросами. Если человек причислил себя к церкви сам, она наверняка не будет громом отводом гражданского недовольства, и даже наоборот — она способна стать двигателем гражданского протеста. Добровольные секты, как и все добровольные организации, распадаются чаще, чем принудительные, но они способны и чаще рождают в людях неподдельную преданность. Получается, что залогом более высокой степени религиозности в США по сравнению с Европой служит то, что Роджер Финке и Родни Старк назвали американским «свободным рынком» религий — рынком, предоставляющим людям широкий выбор религиозных объединений".

Добровольный и инициативный характер американской религиозной жизни объясняет и другое: почему она оказалась способна периодически обновляться, невзирая на все более ширящиеся секуляристские тенденции. Давно институализовавшимся церквям, чьи отправления стали рутинной, а доктрины преисполнились духа терпимости, каждый раз бросали вызов новые фундаменталистские течения, сплывающие своих адептов более жестким сводом правил. Когда присоединение к церкви требует серьезного эмоционального участия и изменения привычного образа жизни, между ее членами неизбежно возникает чувство прочной нравственной общности. И если морская пехота, с ее строгой дисциплиной и изматывающей физической тренировкой, порождает у солдат преданность и боевой дух, не сравнимые

470

с теми, что существуют в армии, то и фундаменталистские церкви имеют куда более страстных приверженцев, нежели необременительные традиционные деноминации.

История США помнит несколько периодов религиозного обновления. Социолог Дэвид Мартин перечисляет в этой связи три главных волны: изначальные пуританские секты колонистов, методистское (и также баптистское) возрождение первой половины XIX века, и пятидесятническое евангелическое движение XX века, которое продолжается до сих пор¹². Первые пуритане (конгрегационалисты, пресвитериане, квакеры и т. д.) были английскими дис-сентерами, прибывшими в Северную Америку в поисках религиозной свободы. К началу XIX столетия им, ставшим (вместе с епископалистами на Юге) членами церкви старого федералистского канона, бросило вызов широкое евангелическое движение, возглавленное методистами и баптистами, которые апеллировали к неимущим классам, получившим новые права при президенте Джексоном¹³. (Нынешние методисты, вероятно, удивятся, узнав, что их предшественники, мало чем отличаясь от современных пятидесятников, устраивали ночные радения со всеми их атрибутами: криками, коллективной молитвой, падениями на пол и т. п.) К концу XIX века методистам и баптистам, теперь ставшим частью истеблишмента, причем большей частью республиканского¹⁴, в свою очередь бросили вызов пятидесятники и другие фундаменталистские группы, апеллировавшие к бедным слоям белого населения, к черным, а также к другим категориям, обойденным основными деноминациями. В каждом из перечисленных случаев старые церкви смотрели на новые свысока — с пренебрежением представителя образованного высшего класса к вы-

471

скочке из низов, — и неуклонно отдавали им своих членов. Показательно, что сегодня

пуританские церкви Новой Англии, то есть первые церкви США, почти опустели, тогда как «Ассамблеи Иисуса Христа» и другие евангелические деноминации, наоборот, разрастаются на глазах.

По-видимому, именно сектантский, то есть неофициальный, характер протестантизма в США и закономерная интенсивность его развития являются главным фактором, объясняющим неиссякающую жизненную силу ассоциаций в американском обществе. В добровольности религии в Америке тоже нередко видят проявление местного индивидуализма, однако в действительности сектантский протестантизм, прошедший сквозь несколько волн фундаменталистского возрождения, стал почвой поразительно активной общественной жизни, умудряясь раз за разом объединять людей вокруг общего морального кодекса. Весьма вероятно, что основная масса гражданских ассоциаций, зафиксированных Токвилем во время его визита в США в 1830-х (точное число он не приводит) и считавшихся им одним из главных двигателей американской демократии, были ассоциациями религиозного свойства: обществами трезвости и совместного пения, благотворительными организациями, обществами изучения Библии, аболиционистскими группами, школами, университетами, больницами и т. д. На важную роль протестантских сект в развитии чувств общности и доверия указывал и Макс Вебер, в конце XIX века также посетивший США; эти черты он причислял к факторам, обеспечивающим интенсивную циркуляцию хозяйственной жизни.

Пожалуй, наиболее отчетливо взаимозависимость между добровольным характером американ-

472

ской религиозности и развитостью спонтанной социализированности проявилась в случае с мормонской церковью. Церковь Иисуса Христа святых последних дней — превосходный пример объединения, сплоченного общей нравственностью. Мормоны, не считающие себя протестантами, имеют собственную (и для посторонних весьма странную) теологию, в основе которой лежит откровение, данное Ангелом Морони Джозефу Смиту в 1823 году. Также у них есть собственная история мученичества и борьбы за веру, основными вехами которой являются убийство Смита в Иллинойсе в 1844 году и долгое странствие по большой западной пустыне, закончившееся основанием Солт-Лейк-Сити. Наконец, у них есть весьма строгий моральный кодекс. Как и веберовским первым пуританам, мормонам нельзя употреблять спиртное, табак и наркотики, среди них запрещены добрачные связи и гомосексуализм. Они превозносят дисциплину и упорный труд, при этом немалому числу мормонов свойственно довольно материалистическое отношение к мирскому успеху¹⁵. Несмотря на изначально принятый (и запрещенный церковью в 1890 году) обычай многоженства, мормоны ставят на первое место вполне традиционные семейные ценности: большая семья, неработающая жена и т. п.¹⁶ Иными словами, современные мормоны практикуют многие из тех первоначальных пуританских добродетелей, которые остальным американским обществом давно считаются слишком обременительными. Но чтобы быть мормоном, дополнительно к соблюдению этого свода заповедей необходимо принести и еще одну жертву, непомерную по американским стандартам сегодняшнего дня: предполагается, что в возрасте девятнадцати лет мормонские юноши и девушки должны отправиться с двухгодич-

473

ной проповеднической миссией за границу, а впоследствии от них требуется отдавать церкви десятую часть дохода¹⁷.

В результате столь высокой «входной платы» рождается беспрецедентное чувство общности. Организаторский гений Бригама Янга, создателя мормонской церкви, был по достоинству оценен одним священником начала века, сказавшим, что «ни одна другая организация не является столь совершенной... кроме, пожалуй, немецкой армии»¹⁸. Сегодня церковь получает более 8 млрд долларов суммарного годового дохода и владеет многомиллиардными портфельными инвестициями в промышленность и недвижимость. Она содержит внушительную иерархическую структуру, занятую попечением нужд почти 9 миллионов мормонов по всему миру¹⁹. Мальчиков-мормонов, под надзором церкви, специально заставляют развивать административные навыки в таких видах деятельности, как ведение бойскаутских групп или организация благотворительных мероприятий²⁰.

Несмотря на консерватизм своих социальных взглядов и политический антикоммунизм, на протяжении всей своей истории мормоны поддерживали друг друга через ряд квазисоциалистических институтов. Осев в пустыне Юта, несмотря на чрезвычайно неблагоприятные условия, мормоны смогли построить масштабную ирригационную

систему, сделав водные ресурсы общинной собственностью²¹. В одном из первых смитовских откровений Бог повелевает своему народу «заботиться о неимущих». Постепенно мормонами были учреждены правила общественной взаимопомощи (среди них Закон Посвящения и практика так называемого постного приношения), согласно которым от каждого члена требовалось пожертвовать частью своего дохода для

474

поддержки бедняков — но не вообще, а только членов общины²². «Программа служения ради общественного благоденствия», принятая во времена Великой депрессии и действующая до сих пор, призвана помогать тем братьям и сестрам, кто не в состоянии позаботиться о себе сам или не имеет семьи. Действующая внутри сообщества, сплоченного высоким моральным консенсусом, эта программа способна выставлять получателям определенные условия, чего федеральная программа, например «Помощь семьям с детьми-иждивенцами», позволить себе не может. Оказывая человеку материальную поддержку, церковь требует от него возмещать ее общественными работами и поощряет его к скорейшему переходу на самообеспечение. Также в отношении семей действует своеобразная «система раннего оповещения»: церковь следит за тем, чтобы не допустить их катастрофического обеднения²³. Подобно еврейским, китайским и другим этническим группам в США, мормонская община, благодаря своему сильному чувству солидарности, всегда могла позаботиться о себе сама. И хотя вместе с остальным американским обществом мормоны пострадали и от бедности, и от распада семьи, уровень их зависимости от государственной поддержки остается значительно ниже среднего по стране.

Точно так же как пуритане, мормоны оказались чрезвычайно успешными и в хозяйственном отношении, что стало следствием не только усвоенной ими классической пуританской трудовой этики, но и уровня их образованности, в среднем превышающего общеамериканский. В США 47% мормонских домо-хозяйств имеют доход более 25 тыс. долл. (в сравнении 37,5% по стране), а 9% — более 50 тыс. (в сравнении с 6%)²⁴. В последнее время мормоны значи-

475

тельно преуспели в сфере высоких технологий. Две такие ведущие национальные компании сетевого программного обеспечения как «WordPerfect Corp.» (теперь в собственности у «Novell») и сама «Novell» были основаны и первоначально укомплектованы именно мормонами²⁵. (Здесь уместно привести одну показательную историю о Рее Нурда, новелловском боссе и одном из богатейших людей Америки. Однажды потенциальный бизнес-партнер договорился встретиться с ним в одном довольно дешевом хьюстонском отеле и, прибыв туда, не смог отыскать Нурда в списке постояльцев. Выяснилось, что Нурда делил номер с еще одним постояльцем, поскольку решил, что не может позволить себе платить за две комнаты на одного человека²⁶.) Вопреки неблагоприятному деловому климату 1980-х, создавшемуся в результате сворачивания угольной и сталелитейной отраслей, Юта сумела выйти из этого периода как один из центров высокотехнологического производства — не в последнюю очередь благодаря мормонской предприимчивости²⁷.

Как и в случае с японским, немецким и всеми другими обществами, четко отделяющими себя от внешнего мира, обратной стороной присущего мормонам чувства солидарности является враждебность по отношению к чужакам. До 1978 года мормонская церковь придерживалась открыто дискриминационной политики по отношению к афро-американцам, не допуская их до священнослужения. Также она часто подвергалась (несправедливым) обвинениям в том, что в целях сохранения расовой чистоты ведет свою проповедь исключительно в европейских странах²⁸. Хотя за последние годы число приверженцев церкви в Третьем мире значительно выросло, у себя дома, в Юте, мормоны никоим обра-

476

зом не являются диверсифицированным обществом в том смысле слова, который ему придают в современной Америке: среди них совсем мало «открытых» гомосексуалистов, феминистов, черных, а также представителей других меньшинств²⁹.

Таким образом, мормоны являют собой типичный пример парадокса американского индивидуализма и коммунитаризма. С одной точки зрения, их сугубый индивидуализм доказывается их выбором новой и необычной религии, противостоящей всем остальным существующим церквям и деноминациям, и, соответственно, всеми теми гонениями, которым они подверглись как отступники. Однако, с другой точки зрения, не менее очевиден и их сугубый коммунитаризм: они не сосредоточены исключительно на своей частной жизни (в среднем мормоны посвящают околоцерковной деятельности больше

четыренадцать часов в неделю), заботятся о немощных и немущих собратях, имеют в своей среде поразительное множество устойчивых общественных институтов.

Уровень самоорганизации и взаимопомощи среди мормонов необычайно высок по любым критериям и значительно превышает аналогичные показатели для большинства протестантских сект. Однако похожие, хотя и менее строго регламентированные коммунальные институты — школы, больницы, благотворительные и другие общественные организации — существуют и в рамках остальных деноминаций. В качестве примера можно привести возникший в Гарлеме в 1930-х гг. культ «Божественного Отца». Факт сектантства — то есть раскола с некоей установленной институцией и основания новой церкви на базе более строгого или более фундаменталистского толкования христианства — служит

477

обновлению духовной энергии и дает импульс к формированию сплоченного сообщества.

Значимость протестантских сект выходит далеко за пределы населения, себя к ним причисляющего. Этот тип протестантизма стал формой, в которую в XIX веке отлилась сама американская культура, и другие конфессиональные группы, не имевшие американского опыта добровольной религии, — к примеру, евреи и католики — постепенно стали носителями аналогичных свойств. Религиозная жизнь сект, послужив школой социальной самоорганизации, сформировала того рода общественный капитал, который далее реализовывался во множестве внерелигиозных ситуаций. Американская англо-саксонская религиозная культура, одним словом, совсем на сводилась к тем, кого называют *WASP* (*White Anglo-Saxon Protestant* — белый англо-саксонский протестант). И по мере проникновения в страну новых этнических и религиозных групп, по мере их прохождения через контролируемую протестантами систему начального образования их представители усваивали все ту же систему ценностей. Сами протестанты продолжали сохранять способность к самоорганизации и сотрудничеству даже тогда, когда их общины уже полностью растворились в остальном социуме и сделались предельно секулярны. Иначе говоря, искусство ассоциации превратилось из специфически протестантской черты в общенациональную.

Таков парадокс сектантского протестантизма, ставшего для американского общества источником одновременно и индивидуализма, и коммунитаризма. Аргументы о том, что в конечном счете его индивидуалистический импульс должен пересилить коммунитаристский, приводились уже не раз³⁰. Гово-

478

рится, что, несмотря на упрочение чувства общности среди людей, вызванное расколом с традиционной конфессией и учреждением новой, долговременный эффект подобного умонастроения заключается в подрыве уважения не просто к конкретному религиозному институту, но и к авторитету и власти вообще. По прошествии времени и по мере того, как социальный капитал новообращенных оказывается растрачен, широкая секуляризация общества приводит к осязательному упадку навыков социализированности. Религиозность сможет найти пути своего возрождения благодаря новым волнам фундаментализма и сектантства, однако в целом американский протестантизм порождает лишь индивидуалистически ориентированное сознание, не способное примириться ни с долгосрочным авторитетом, ни с главенствующим в обществе консенсусом. Иначе говоря, созданный им тип социализированности постепенно разрушит сам себя.

ГЛАВА 25. ВЫХОДЦЫ ИЗ АФРИКИ И ВЫХОДЦЫ ИЗ АЗИИ

Когда некоторые активисты афро-американского сообщества, например нью-йоркский проповедник Эл Шарптон, организуют бойкоты еврейских и корейских магазинов и ресторанов, призывая своих сторонников «покупать черное», у многих белых американцев это вызывает открытое неприятие и заставляет говорить о «расизме наоборот». Разумеется, эскалация расовых и этнических конфликтов в Соединенных Штатах не заслуживает ни малейшего поощрения. Однако в то время, как белые обвиняют черных в излишнем педалировании расового вопроса, в известном смысле можно сказать, что центральной афро-американской проблемой всегда было именно неразвитое национальное сознание — недостаток той сплоченности, которая в результате приводит к формированию экономической организации. Постоянные усилия лидеров афро-американской общины поощрять вкладывание «черных» денег в «черный» же бизнес свидетельствуют не о естественно присущей их нации солидарности, а скорее о ее отсутствии. Представители других этнических групп, от евреев и итальянцев до китайцев и корейцев, пользуются

экономическими услугами своих соплеменников вовсе не

480

в ответ на призывы политических вождей — для них поступать так кажется просто более безопасным и удобным. Хотя черные не в восторге от того, что им приходится покупать у белых или выходцев из Азии, и часто могут вообще не иметь возможности покупать у «своих», среди них не существует тех же традиций доверия и солидарности, которые связывают коммерсанта и потребителя в других этнических сообществах Америки. Белые не доверяют черным, с которыми живут рядом, но — в причинах чего нам предстоит разобраться — черные не доверяют и друг другу. И такая слабая сплоченность никак не связана с национальными культурами Африки: огромное разнообразие устойчивых социальных институтов существует практически в каждой из них. Дело в том, что современный афро-американец — потомок людей, отрезанных рабством от своих корней, лишенных своей изначальной культуры. Именно это культурное обескровливание стало одним из ключевых факторов, препятствующих экономическому развитию негритянского населения Соединенных Штатов.

Наряду с религиозной, этническая составляющая всегда была важнейшим источником общинного духа американцев — духа, который на протяжении XX века уравнивал индивидуалистическую тенденцию, заложенную в американской политической системе. Иммигранты, огромный поток которых прибыл в США в последние десятилетия XIX и первые десятилетия XX века, привезли с собой общинные традиции своих стран. Подобно сплоченным сообществам, которыми являлись первые протестантские секты, эти этнические анклавные уметь поддерживать собственную самобытность на уровне, уже не доступном для окружавшей их культуры. У себя на родине —

481

в традиционных обществах, перегороженных кастовыми, сословными и другими барьерами, иммигранты страдали скорее от недостатка индивидуализма: для их социальной мобильности, развития и предпринимательства существовало слишком много препятствий. Однако, оказавшись в Соединенных Штатах, они сумели воспользоваться индивидуализмом по-своему, синтезировав его с ценностями коллективизма, — они освободились от ограничений воспитавшей их культуры, однако сохранили достаточно ее элементов, чтобы не поддаться разобщающим тенденциям американского образа жизни.

Конечно, уровень спонтанной социализированности этнических групп был далеко не одинаков, что объясняется разным характером коммунальных обычаев, существовавших у них на родине. Более того, многие иммигрантские обычаи даже препятствовали повышению экономического статуса их носителей. К примеру, ирландский культ высшего образования совсем не прижился на американской почве, ибо главенствующей тенденцией в этой среде стало ограничение образования своих детей рамками системы приходских школ — каковая тенденция диктовалась первоочередной заботой о сохранении религиозной идентичности¹. Похожие препятствия возникли в начале XX века и на пути развития итальянского сообщества: ориентированные на верховенство семьи, итальянцы часто рассматривали высшее образование как угрозу семейной сплоченности и благосостоянию, в результате чего детей, особенно девочек, старались до него не допускать².

Значение этнического фактора для спонтанной социализированности и значение социализированности для повышения экономического статуса становится особенно очевидно, если мы посмотрим на раз-

482

ные исторические пути, проделанные в США выходцами из Азии и из Африки. Китайцы, японцы, корейцы и другие иммигранты из азиатских стран в целом оказались чрезвычайно экономически успешны, обогнав многих бывших европейцев по таким социально-экономическим показателям, как доход на человека, образование, представленность в профессиях, и практически по любому другому. Напротив, прогресс афро-американцев был медленным и болезненным, а с начала эпохи борьбы за гражданские права в 1960-х значительный сегмент негритянского населения по уровню жизни сдал даже завоеванные позиции.

Описанный контраст особенно нагляден в сфере предпринимательской деятельности. Открытие собственного дела является одним из самых распространенных путей повышения социального статуса, и особенно это касается тех, кто либо недавно прибыл в страну, либо по другим причинам не мог принимать участие в деятельности основных экономических институтов³. Показатели самозанятости и владения малым бизнесом для многих азиатских групп были традиционно высокими. В 1920 году более 50% всех проживающих в США

китайцев мужского пола работало в таких «этнических» видах бизнеса, как рестораны и прачечные, а в 1940 году был зафиксирован сопоставимый показатель (40%) самозанятости среди мужчин-японцев⁴. Согласно одному исследованию 1973 года, доля корейских семей с собственным бизнесом составляло 25% от всего их числа⁵, а согласно другому, доля самозанятых среди корейцев-мужчин была 23,5%, что существенно превышало процент по стране (7%)⁶.

Наоборот, показатель самозанятости и владения малым бизнесом для афро-американского сообщества ниже, чем общенациональный⁷. Долгие годы

483

малочисленность предпринимательского класса среди черных была главной темой негритянской социологической литературы⁸, — еще на рубеже веков Букер Т. Вашингтон и Уильям Дюбуа призывали своих соплеменников идти в бизнес, чтобы исправить эту ситуацию. В большинстве негритянских кварталов американских городов местный бизнес на протяжении десятков лет оставался в руках посторонних: первое время после войны это были евреи, а за последнее поколение им на смену пришли корейцы, вьетнамцы и другие выходцы из азиатских стран. Надо сказать, что афро-американцы имели некоторый успех в банковском деле, а в определенных секторах — салоны красоты, парикмахерские, похоронные услуги — достигли процветания. Но несмотря на двадцать лет льгот и субсидий со стороны разнообразных правительственных агентств, сильный предпринимательский класс в негритянской среде так и не возник.

Ситуация, при которой бизнесом в афро-американских кварталах всегда владел кто-то посторонний, оставалась источником постоянного социального напряжения, а иногда и открытых конфликтов. Массовые беспорядки в Уоттсе в 1965 году, в Детройте в 1967 году и в Лос-Анджелесе в 1992 году каждый раз становились для жителей гетто поводом свести счеты с «не своими» предпринимателями. То, что случилось в Лос-Анджелесе, фактически выглядело как сознательная и систематическая попытка некоторых участников беспорядков повредить корейскому бизнесу, огромное число предприятий которого было в результате либо уничтожено, либо разгромлено⁹. Неприятие бизнесменов-инородцев чрезвычайно широко распространено среди черных, подпитывая популярные теории об экономической

484

эксплуатации. Мы уже видели, что для китайской и корейской культуры характерно недоверие к людям вне семьи и что японцы склонны доверять только своим соплеменникам. Отчасти именно эта подозрительность к чужакам отражается в сетованиях афро-американцев на постоянную грубость азиатских бизнесменов, на их незаинтересованность в покупателях и пренебрежительное отношение к окружающим.

В исследовательской литературе причины экономической успешности и неуспешности этнических групп освещаются по-разному. В частности, весьма распространенным объяснением относительной недоразвитости малого бизнеса в афро-американской среде стали ссылки на внешние факторы. Многие считают, что сравнение негритянской общины с китайской или корейской неправомерно, ибо масштаб предрассудков, с которыми приходилось и приходится сталкиваться представителям первой, несравнимо более велик. В отличие от остальных этнических групп, негры оказались в Америке против своей воли, они подвергались жестокому обращению во времена рабства и страдали от гораздо большей дискриминации ввиду своих явных расовых отличий¹⁰. Согласно одному варианту такой гипотезы, пользующемуся терминологией «теории зависимости», в США существует «двойственная» экономика: черным и другим меньшинствам отведена в ней «периферийная» ниша, бизнес в которой — в отличие от «ядра», где заправляют белые, — обречен оставаться маломасштабным, низкотехнологическим и избыточно конкурентным. Несколько иная и не столь расплывчатая разновидность той же «внешней» гипотезы гласит, что афро-американец не мог открыть свое дело из-за отказа «белой» банковской системы ссудить его достаточным количеством средств. Гово-

485

рится, что причиной недостаточного кредитования в таких случаях становился либо просто расизм, либо изначально низкий имущественный статус бизнесменов-негров и малый размер их предприятий, который делал эти предприятия весьма рискованным вложением. Иными словами, негритянское сообщество в конечном счете было обречено оставаться в замкнутом кругу бедности.

Второе объяснение связывает относительную неуспешность «черного» бизнеса со спецификой спроса: в отличие от прочих этнических групп, у афро-американцев отсутствуют потребности, которые могли бы удовлетворять только они сами. Если в

китайском ресторанном бизнесе белым не на что рассчитывать в конкуренции с китайцами, в той же сфере они успешно обыгрывают черных на их собственном поле". Аналогичное суждение высказывается и по поводу специфики афро-американского предложения: негритянская кухня, к примеру, никогда не была так популярна за пределами своей среды, как другие этнические кухни¹². Подчеркивается, что единственная сфера услуг, благоприятствовавшая развитию афро-американского бизнеса, связана как раз с удовлетворением специфических нужд чернокожего населения — речь идет о парикмахерских и салонах красоты¹³.

Как бы то ни было, ни одна из названных причин неспособности афро-американцев развивать малый и средний бизнес не кажется убедительной¹⁴. Враждебность внешней среды могла бы объяснить слабую представленность черных в корпоративных правлениях или низкий процент их найма на предприятиях, контролируемых белыми, однако она никак не объясняет, почему столь малое число черных трудятся сами на себя. В социологической литературе есть

486

целый ряд теорий, согласно которым предрассудки и враждебность внешней среды, наоборот, заставляют многих «чужаков» — в частности, представителей меньшинств — полагаться только на себя: создавать предприятия с исключительным участием соплеменников и ориентироваться на потребности своей этнической группы¹⁵. Именно невозможность найти работу у белых в первые десятилетия XX века была одной из причин тогдашнего высокого уровня самостоятельной занятости среди китайских и японских иммигрантов¹⁶. То, что черные пострадали от предрассудков больше, чем какая-либо другая расовая или этническая общность США, является бесспорным фактом, как и то, что азиатские иммигранты, встречаемые более враждебно, чем европейские, все же не сталкивались в такой степени с отторжением доминирующих групп населения, как потомки завезенных из Африки рабов. Однако это никак не связано с тем, почему так мало афро-американцев сбывают товары и услуги своим же соплеменникам или почему столь многие из них предпочитают покупать «на стороне». Афро-американцы не преуспевают не только в «ядерной» части экономики (если таковая вообще существует), но равно и в ее «периферийной» части. Это становится особенно наглядным при сравнении их с выходцами из стран Латинской Америки, бизнес которых тоже считается «периферийным» и которые практически в той же степени страдают от дискриминации¹⁷.

Второй аргумент, касающийся недостаточного «внешнего» спроса на товары и услуги, производимые чернокожим населением, не столь беспомощен. Однако, как показал социолог Айвен Лайт, критики не выдерживает и он. У выходцев из Азии действительно имелся определенный «внутренний рынок»

487

их сообщества, однако они вполне преуспели и в производстве товаров и услуг для потребления окружающих — чего нельзя сказать об афро-американцах. В частности, наличный оборот «азиатской» торговли с неазиатами в Калифорнии в 1929 году был больше, чем вся «черная» розничная торговля в Иллинойсе — несмотря на то, что по численности негритянское население превосходило азиатское в три с половиной раза¹⁸. Это подтверждает, что высокий уровень активности азиатов напрямую связан с их общими рыночными навыками, гораздо более развитыми, нежели у афро-американцев.

Если рассмотреть вопрос о банковских кредитах чуть более пристально, причины неодинаковой экономической развитости этнических групп постепенно начинают проясняться. Эти причины почти никак не относятся к внешним факторам, зато непосредственно увязаны со степенью внутренней сплоченности. Ограниченность доступа к банковским средствам уже многие поколения является одной из главных проблем афро-американского сообщества, нередко — даже теперь, в клинтоновскую эпоху — давая повод для федеральных расследований. Неравный подход по отношению к черным несомненно имел место в кредитной политике банков, особенно что касается ссуд на покупку жилья, однако он не имеет почти ничего общего с причинами различной предпринимательской активности черных и азиатов. Для начала следует сказать, что за всю историю страны совсем незначительное число малых предприятий было основано при помощи банковского кредита, — фундаментом преобладающего большинства были личные накопления¹⁹. Кроме того, нужно упомянуть, что в течение короткого периода в середине XIX века афро-американцам удалось со-

488

здать несколько коммерческих банков, которые были готовы ссужать деньги своим

соплеменникам. Тем не менее эти банки довольно быстро прекратили существование из-за недостатка желающих получить ссуду и тем самым продемонстрировали, что проблема рынка кредитов в афро-американской среде заключалась не в отсутствии предложения, а в отсутствии спроса²⁰. Наконец, китайский и японский семейный бизнес первых десятилетий XX века в большинстве случаев тоже был лишен доступа к контролируемой белыми банковской системе, и если считать такой доступ ключом к успеху малого предпринимательства, то становится непонятным, почему показатель представленности азиатов в этой экономической категории значительно превосходит аналогичный показатель для белых.

Причина того, что отсутствие банковских займов не стало таким камнем преткновения для азиатских предпринимателей, проста: китайские, японские и корейские иммигранты привезли с собой национальную культуру, с ее многочисленными формами организации общинной жизни, и одной из этих форм были ассоциации лотерейного кредита (rotating credit associations), своеобразная разновидность складчины. Именно так представители одной группы могли сосредоточивать свои сбережения в одних руках, чтобы впоследствии использовать их для поддержки хозяйственных начинаний того или иного члена сообщества²¹. Показательна та разница которая имела между китайским и японским видом складчины. Китайская система *хуэй* опиралась на кровные узы и учреждалась людьми одной и той же деревни, одного и того же рода или одной и той же фамилии. По контрасту, японская *танамоси*, как правило, включала и неродственников, жителей

489

одного района или одной префектуры²². (Аналогичный институт, существующий в Корее, называется *кые*.) Обе системы работали по одному принципу: небольшое число людей жертвовало равную долю денег в общий котел, после чего вся сумма посредством либо лотереи, либо аукциона переходила в руки одного из участников. По мере того, как эти ассоциации укрупнялись и становились все сложнее, они перерастали в своего рода прототипы кредитных союзов, практиковавших выплату дивидендов вкладчикам и выдачу ссуд под проценты.

Ни *хуэй*, ни *танамоси* не имели легального статуса, а иногда даже минимальных формальных правил. Ничто не мешало человеку, выигравшему лотерею, скрыться со сбережениями всех членов общины. Законного наказания, которому мог бы подвергнуться мошенник, не существовало; единственное, что его ждало в таком тесно сплоченном сообществе, как японское или китайское, было моральное осуждение. Если кто-то терпел крах, от его семьи требовалось возместить нанесенный ущерб. Функционирование такой неформальной системы требовало высокой степени доверия между членами ассоциации, которое, в свою очередь, было продуктом устоявшихся социальных связей в стране происхождения, родственных или географических.

Существование высокого уровня доверия внутри китайского и японского сообщества является, вероятно, не менее важным фактором, чем спрос на особую «этническую» продукцию, если вести речь о причинах покровительства членов этих сообществ хозяйственным начинаниям своих соплеменников. Причем сфера действия такого доверия не обязательно простиралась на все сообщество. Зачастую оно не выходило за пределы рода или деревни, к ко-

490

торой относился конкретный человек, и совсем нередки были случаи, когда соперничающие ассоциации вступали между собой в конфликт. Также следует сказать, что уровень доверия между людьми одной национальности обычно ощутимо вырастал на американской почве, ибо здесь им приходилось сталкиваться с неразличающей враждебностью окружающего мира. Как бы то ни было, все эти группы получили немалую выгоду от того, что культура обеспечила их моральной конструкцией, позволяющей без труда сотрудничать друг с другом.

Лотерейные ассоциации были лишь одним из социальных институтов, стихийно зародившихся в китайском и японском сообществах. Многие китайцы, обычно выходцы из одного региона на юге страны, в XIX веке прибывали в США поодиночке²³ и становились основателями клановых или фамильных ассоциаций, чьи местные филиалы далее группировались в более крупные федерации (самой известной стали так называемые Шесть Компаний в Сан-Франциско)²⁴. Эти клановые ассоциации обеспечивали целый ряд социальных услуг, так что людям, временно безработным или стесненным в средствах, обычно не требовалось обращаться за помощью к кому-то вне своего окружения. Другие китайские сообщества, так называемые *тонги*, оставили по себе печальную славу: это были

преступные группировки, контролировавшие китайский игорный бизнес, проституцию и рэкет.

Японский аналог китайской родовой или фамильной ассоциации был, естественно, основан не столько на кровных узах, сколько на географическом происхождении: так называемые *кай* связывали тех, кто прибыл из одной и той же японской префектуры, и обеспечивали похожий набор услуг. Именно эти организации, которые помогали людям с трудо-

491

устройством и заботились о тех, кто не мог позаботиться о себе сам, стали причиной столь необычайно низкой зависимости американских японцев от правительственного соцобеспечения²⁵. Подобные коммунальные институты брали на себя и другую функцию: посредством коллективного давления они нередко улаживали проблемы с мелкими правонарушителями, не доводя их до сведения полиции или судебных властей. Таким образом, семья не была единственным инструментом социализации, она имела мощный тыл в виде более крупных объединений, усиливавших ее влияние²⁶.

Ассоциации лотерейного кредита были главной пружиной японского и китайского экономического развития лишь на протяжении жизни первой пары поколений иммигрантов, впоследствии ту же функцию стали выполнять другие культурные факторы. Конфуцианский акцент на образовании и уменьшавшееся отторжение со стороны доминирующего белого сообщества позволило последующим поколениям иммигрантов успешно ассимилироваться и достичь высоких показателей восходящей мобильности вовне этнического анклава. Клановые и географические ассоциации постепенно утратили свое центральное место и им на смену пришли более современные добровольные организации, такие, как Лига американских граждан японского происхождения, которые теперь существуют наравне со всеми прочими представительскими группами в демократии. Однако факт остается фактом: культурно укорененные кредитные ассоциации сыграли важную историческую роль в развитии малого предпринимательства в рамках азиатских этнических сообществ.

В послерабовладельческом опыте афро-американцев нет ничего, что можно было бы сравнить с китайскими и японскими ассоциациями лотерейного

492

кредита. Предпринимателям-неграм, как правило, приходилось противостоять окружающему миру в одиночку, имея в запасе только собственные сбережения и моральную поддержку семьи и друзей. Но, как справедливо указывает Айвен Лайт, произошло это вовсе не потому, что в африканской культуре отсутствовали соответствующие институты. Ассоциации лотерейного кредита являются практически культурной универсалией традиционных обществ, в том числе и в той части Западной Африки, из которой было вывезено большинство североамериканских невольников. Так, в Нигерии институт, подобный *хуэй* или *танамоси*, был известен как *эсусу*. Лайт утверждает, что подобные институты вместе с рабами перекочевали и в Новый Свет, однако в Соединенных Штатах их носители оказались фактически вырваны с корнем из собственной культурной почвы. Он также приходит к выводу, что чрезвычайная экономическая успешность в США черных выходцев из Вест-Индии обязана тому факту, что характер Карибского плантаторского рабовладения был менее разрушителен для традиционных форм африканской культуры²⁷. Соответственно ямайцы и тринидадцы, прибывшие в Нью-Йорк в первые десятилетия XX века, имели значительно более высокий уровень общинной сплоченности, чем потомки рабов. И это означает, что рабовладение в Соединенных Штатах не только лишило афро-американцев их личной свободы и достоинства, — оно также лишило их социальной сплоченности, искоренив культурные формы внутриобщинного сотрудничества. Североамериканское рабство никаким образом не поощряло бережливость, умение обращаться с деньгами или предприимчивость. Британское рабство в Вест-Индии, также вполне бесчеловечное, оставило в неприкосновенно-

493

сти гораздо больший фрагмент оригинальной африканской культуры и не раздробило устоявшиеся социальные группы в такой степени, в какой это удалось сделать в США²⁸.

Дефицит спонтанной социализированности становится тем более выраженным, чем ниже уровень достатка — что и не удивительно, если учесть существование причинной зависимости между неспособностью к объединению и бедностью. Городская беднота, как хорошо известно, организуется с большим трудом, даже если речь идет о таких сиюминутных экономических задачах, как забастовка протеста против повышения квартплаты. На нижних ступенях лестницы достатка исчезают не только внесемейные

социальные группы — дезинтегрируется сама семья. Из всех сообществ, что известны в человеческой истории, современный американский люмпен-класс представляет собой, пожалуй, одно из наиболее раздробленных: в этой культуре людям требуются огромные усилия, чтобы скооперироваться ради какой угодно цели — от воспитания детей до обращения в муниципалитет. И если индивидуализм означает нежелание или неспособность подчинять свои личные интересы коллективному, то люмпен-класс — один из самых индивидуалистических сегментов американского социума.

Было бы ошибкой изображать неимущих афро-американцев как жертв поголовного разобщения и социальной изоляции. В своем удручающем положении они всегда могли опереться на целый ряд добровольных организаций. Из них среди исторически наиболее важных можно назвать разнообразные негритянские церкви и религиозные группы, ставшие главным противовесом поразившему общину недугу раздробленности. В определенные периоды афро-а-

494

американцы оказывались способны организовывать относительно крепкие мелкие и средние предприятия, и лучшим примером здесь могут послужить возникшие в середине XIX века «черные» банки и страховые компании²⁹. «Черный» средний класс был всегда относительно хорошо организован: именно его выходцы доминируют в таких современных добровольных объединениях, как Южная конференция христианских лидеров и Национальная ассоциация содействия прогрессу цветного населения. Более того, статистика свидетельствует, что черные среднего класса участвуют в добровольных организациях чаще, чем белые, имеющие тот же уровень дохода³⁰. Также во многих афро-американских кварталах есть нечто подобное «черным кассам», то есть фондам, накапливаемым родственниками и друзьями и распределяемым в виде дарений или займов среди участников, попавших в тяжелое материальное положение³¹. И наконец, среди неимущих афро-американцев существует такой тип криминальных сообществ, как уличные банды — вроде печально известных лос-анджелесских «Бладс энд Крипс» или чикагских «Блэкстоун Рейнджера»³². И тем не менее, повторяя судьбу ирландцев, до сих пор чернокожее население преуспевает более в достижении политических целей, а не в создании многочисленных и жизнеспособных экономических организаций внутри собственного сообщества.

Афро-американцы и выходцы из Азии представляют собой противоположные полюса как в плане экономического успеха, так и в плане стихийной социальной сплоченности. В обостренной форме их отличия отражают те, что существуют между двумя европейскими иммигрантскими группами: евреями и ирландцами. Вообще можно проследить связь между

495

степенью сплоченности внутри конкретного этнического сообщества и скоростью, с которой оно экономически развивается и ассимилируется в национальном масштабе. Еврейское сообщество всегда отличала многочисленность новых организаций, призванных позаботиться о его членах, — здесь достаточно вспомнить Немецко-еврейский союз иудейской благотворительности, в 1900 году заявлявший, что позаботится о каждом нищем еврее, Образовательный Альянс, а также современные «Бнай Брит» и Американский еврейский конгресс. Другие еврейские организации взаимопомощи и благотворительности брали на себя такие функции, как страхование жизни, больничные расходы и оплату похоронных услуг³³.

Еврейская склонность к спонтанной социализированности в какой-то мере контрастирует с ирландским опытом, который в чем-то стал предвестником опыта афро-американцев в XX веке. Ирландское социальное развитие стремилось идти не путем самозанятости в малом бизнесе, а скорее путем проникновения в крупные, централизованные институты — такие, как городские управы или католическая церковь. Ирландское господство в политическом хозяйстве больших городов — Нью-Йорка, Бостона, Чикаго, Буффало, Милуоки — к началу XX века уже вошло в легенду, и вместе с политическим контролем ирландцы получили возможность назначать членов своей общины на должности в полицейских департаментах и городских бюрократиях, что и обеспечивало значительный процент ирландской занятости в Америке. В удовлетворении многих социальных нужд ирландцы продолжали зависеть от одной организации — католической церкви. В отличие от итальянцев и иммигрантов из латиноамериканских стран, они были гораздо менее антиклерикальны, и причиной тому

496

была роль, которую церковь сыграла в поддержке национальной идентичности ирландцев и борьбе с британским владычеством у них на родине. Большую часть той энергии, которая в протестантских и еврейских общинах уходила бы на обустройство местных приходов,

ирландцы тратили на американскую католическую церковь, многие годы находившуюся под руководством именно ирландских священников. Напротив, в малом бизнесе участие ирландцев было минимальным: в 1909 году ирландцы Бостона имели больший совокупный доход, чем местные евреи, и тем не менее евреи были в девять раз более представлены в малом бизнесе³⁴.

Итальянцы, которые развивались быстрее, чем ирландцы, но не так быстро, как евреи, занимали промежуточное положение между ними в плане общинной самоорганизации. В их среде существовали немногочисленные общества взаимопомощи, которые создавались рабочими и владельцами магазинов, однако итальянская диаспора так и не смогла создать организаций всеамериканского масштаба, которые бы занимались благотворительностью и оказанием социальных услуг, — например, таких, как еврейская «Бнай Брит». Хотя итальянцы жертвовали на благотворительность, большая часть этих пожертвований уходила не на поддержание устойчивых социальных институтов, а на широкие жесты вроде установки памятников³⁵.

Бесспорно, разная скорость развития иммигрантских групп в США объясняется не только разным уровнем их социализированности, но и другими факторами, наиболее важным из которых являлось, пожалуй, отношение к образованию. Кроме того, существование итальянских, ирландских, китайских, негритянских и других этнических криминальных

497

сообществ показывает, что сама по себе склонность к объединению не приводит автоматически к успешности той или иной группы в экономической сфере. Чтобы иметь своим результатом экономически продуктивную деятельность, такая склонность должна сочетаться с другими факторами — честностью, бережливостью, предприимчивостью, пониманием ценности образования.

Главной задачей, вставшей перед всеми иммигрантскими группами в США, было изменение характера привычных им форм общественного взаимодействия с культурно-унаследованного на добровольный. Ведь пересаженные на американскую почву традиционные социальные структуры всегда базировались на чем-то, присущем человеку по факту рождения: семейных узах, национальности, месте происхождения и т. п. Степень доверия, которая создавалась всем этим в первом поколении переселенцев, была достаточна для функционирования ассоциаций лотерейного кредита, семейных ресторанов, прачечных и бакалейных лавок. Однако в последующих поколениях то, что было опорой, могло стать ограничением, существенно сужающим круг возможностей для развития бизнеса и удерживающим потомков иммигрантов в рамках территориальных анклавов. В наиболее успешных этнических группах детям первых иммигрантов, чтобы найти себе место в других отраслях и специальностях, пришлось усвоить новые формы общественного взаимодействия.

Скорость превращения иммигрантов из членов этнических анклавов в среднестатистических американцев демонстрирует потенциал Соединенных Штатов как страны, сочетающей широкое этническое разнообразие с традиционной предрасположенностью к коллективизму. Во многих других частях света по-

498

томки переселенцев так и не получили возможность покинуть свое этническое гетто, отчего солидарность внутри иммигрантских общин не ослабевала, однако общественная обстановка в целом становилась год от года более конфликтной. Я хочу сказать, что при всех очевидных выгодах разнообразия, в оптимальном варианте оно должно усваиваться обществом малыми дозами, постепенно. Можно с легкостью представить себе общество воплощенного разнообразия, члены которого не только не разделяют ценностей и устремлений друг друга, но даже не говорят на одном языке. В такой ситуации сферы проявления спонтанной социализированности будут жестко ограничены линиями водораздела, пролегающими между разными расами, национальностями, языками и т. п. Следовательно, чтобы страна имела возможность оставаться одним сообществом, этнический фактор необходимо уравнивать ассимиляционной языковой и образовательной политикой.

Сегодня американское общество представляет собой пестрый и меняющийся ландшафт. Если принять во внимание такие его черты, как религиозная культура и разноликий этнический состав, есть все основания классифицировать США как страну с двойкой — индивидуалистской и коллективистской — ориентацией. Так что те, кто видит один индивидуализм, закрывают глаза на существеннейшую часть американской социальной истории. Однако за последнюю пару десятилетий баланс действительно все более и более

склонялся в пользу индивидуализма, и потому, наверное, не случайно, что носители азиатской культуры называют Соединенные Штаты апофеозом индивидуалистического общества. Намегившийся дрейф уже создал в стране многочисленные проблемы, и многие из них неминуемо должны будут проявиться в экономической сфере.

ГЛАВА 26. ИСЧЕЗАЮЩАЯ СЕРЕДИНА

Соединенные Штаты унаследовали две главных традиции, одна из которых сугубо индивидуалистическая, другая — гораздо более ориентирована на жизнь в сообществе. Поскольку вторая традиция объективно сдерживала индивидуалистические тенденции, заложенные в американской идеологии и конституционно-правовой системе, именно симбиоз этих двух факторов послужил успеху американской демократии в целом. Как бы то ни было, и та, и другая сторона американского наследия ответственна не только за достижения, но и за целый ряд социальных проблем. Именно поэтому сегодня перед страной стоит задача установить между ними подобающее соотношение.

Никто не будет ставить под сомнение тот факт, что индивидуализм принес немало пользы американскому обществу, и не в последнюю очередь в экономической сфере. Несмотря на 1980-е, когда японская конкуренция заставила американцев усомниться в собственных силах, в 1990-х экономика страны сумела показать себя бесспорным мировым лидером в целом ряде новых, критически важных направлений: производстве компьютеров и полупроводников, аэрокосмической отрасли, разработ-

500

ке программного обеспечения, телекоммуникациях, финансовой сфере, усовершенствовании средств производства, биотехнологиях¹. По-прежнему главные технологические и организационные новации первыми усваиваются не в Европе или Японии, а именно в США. Благодаря слабому доллару объем американского экспорта за последнее десятилетие резко вырос, особенно в нетоварной сфере. И если посмотреть не на привычное товарное, а на общеторговое сальдо американских материнских компаний, вне зависимости от того, в какой стране расположены их филиалы, мы увидим, что огромный пассив оборачивается не меньшим глобальным активом².

В немалой степени это лидерство в мировой конкуренции является прямым следствием неисчерпаемой новационной и предпринимательской энергии американских компаний, которая, в свою очередь, вполне согласуется с всегдашним американским стремлением идти против течения. В этом отношении, конечно же, разнообразие представляет собой безусловный плюс. Не уменьшающийся приток иммиграции, который некоторые считают угрозой американской культуре и существующей в стране структуре занятости, уже долгое время является для США важнейшим источником человеческого капитала³. Чтобы убедиться в этом, достаточно взглянуть на список топ-менеджеров главных высокотехнологических компаний: руководитель «Intel» Эндрю Гроув родился в Венгрии, Эрик А. Бен-хаму, руководитель ведущей телекоммуникационной компании «ЗСОМ», — в Алжире, а руководитель «Borland» Филипп Кан, французский еврей по происхождению, и вовсе попал в Соединенные Штаты как нелегальный иммигрант. Все они нашли в США то, чего не могли найти на родине: богатую почву

501

для применения своих предпринимательских дарований.

Как бы то ни было, американцы, привычно превознося свой индивидуализм и свои отличия, порой забывают, что иногда слишком хорошо — это тоже плохо. Ведь американские демократия и экономика обязаны своим успехом именно тому, что в своем развитии они опирались на индивидуализм и на общинность одновременно. Упомянутые предприниматели-иммигранты никогда бы не добились успеха, окажись их единственным дарованием (помимо технических талантов) способность бросать вызов авторитету. В той же степени от них требовалось быть хорошими организаторами, людьми достаточно общительными, чтобы уметь наладить работу крупных компаний и мотивировать нанимаемых работников. Иными словами, вполне возможно иметь значительное человеческое разнообразие и оказаться в ситуации, когда члены общества не связаны друг с другом ничем, кроме системы права, — не имеют общих ценностей и, соответственно, не имеют базиса для взаимного доверия, а в предельном случае могут даже не иметь одного языка, чтобы общаться друг с другом.

За последние пятьдесят лет баланс между индивидуализмом и общинностью в США сильно пошатнулся. Группы — носители нравственных ценностей, составлявшие в середине

века костяк американского гражданского общества, — семья, местная община, церковный приход, трудовой коллектив, — все они подверглись суровым испытаниям. Многие говорят о том, что американцы утрачивают способность жить общественной жизнью.

Наиболее заметно этот процесс выразился в распаде семьи, о чем свидетельствует неуклонный рост

502

числа разводов и неполных семей начиная с конца 1960-х годов. Данная тенденция не замедлила сказаться и в экономической сфере: в связи с увеличением количества матерей-одиночек резко выросла бедность. Конечно, семья и сообщество это, строго говоря, разные вещи — мы уже видели, что избыточная роль семьи может сопровождаться слабостью неродственных связей, быть препятствием для развития объединений, основанных на иных принципах, нежели кровные узы. Что касается американской семьи, то как институт она всегда была во многих отношениях слабее китайской или итальянской, и с экономической точки зрения это оказалось скорее преимуществом, чем недостатком. Однако на сегодняшний день ослабление американской семьи вовсе не связано с укреплением других форм человеческой самоорганизации. И то, и другое ослабевает одновременно, и на этом фоне значение семьи только возрастает, поскольку она остается единственным носителем нравственной человеческой общности.

Данные, собранные Робертом Патнэмом, указывают на резкое оскудение общественной жизни американцев⁴. С 1950-х годов сократилось число добровольных объединений. Количество посещающих церковь в Америке, по-прежнему выделяющейся на фоне других промышленно развитых стран своей религиозностью, за тот же период уменьшилось приблизительно на одну шестую. Снизилось и членство в профсоюзах — с 32,5% до 15,8%, и родительское участие в школьных комитетах — с 12 млн человек в 1964 г. до 7 млн на сегодняшний день. Всевозможные «братства» — такие, как «Lions», «Elks», масоны, «Jaycees», — потеряли от одной восьмой до почти половины своей численности. О подобном со-

503

кращении свидетельствует и статистика других организаций — от бойскаутов до Американского Красного Креста⁵.

С другой стороны, во всех сферах американской общественной жизни не прекращают возникать организации — лоббистские, профессиональные, отраслевые и т. п., — единственной целью которых является защита экономических интересов конкретных групп на политической арене. Многие из них, к примеру, Американская ассоциация пенсионеров или «Sierra Club», с гордостью заявляют об огромном количестве своих членов. Грустная правда заключается в том, что самих этих членов практически ничто не связывает: как правило, их участие в организации ограничивается уплатой взносов и получением информационных бюллетеней⁶. Конечно, правовая система страны по-прежнему предоставляет американцам массу возможностей для формального объединения на основе контрактов, законов и бюрократической иерархии. Однако объединений общинного толка — объединений, члены которых разделяют одни и те же ценности и готовы подчинять свои интересы целям коллектива, — становится все меньше и меньше. А ведь только такие объединения способны создать тот фундамент общественного доверия, который необходим для нормальной жизни организаций.

Феноменом, возможно, даже более красноречивым, чем оскудение общественной жизни, является изменение отношения американцев друг к другу. В одном опросе американцев просили ответить, кажется ли им, что «большинству людей» можно доверять. За период с 1960 по 1993 год доля утвердительных ответов уменьшилась с 85% до 37%. В другом опросе речь шла о том, как часто респондент прово-

504

дит вечер вместе с соседом, и пропорция тех, кто отвечал «больше раза в год», сократилась с 72% в 1974 году до 61% в 1993⁷.

Помимо опросов общественного мнения о снижении существующего в обществе уровня доверия свидетельствует рост двух других показателей «по обе стороны закона»: преступности и числа гражданских исков. Такой двоякий рост говорит, что в Америке увеличивается число членов общества, не заслуживающих доверия, и это заставляет людей, в нормальных условиях доверяющих другим и самим пользующихся доверием, становиться все более подозрительными. Как отмечают многочисленные наблюдатели, показатели преступности в США, скакнувшие вверх на протяжении жизни двух последних поколений, существенно превышают аналогичные показатели для любой другой развитой страны⁸.

Преступность в Соединенных Штатах в основном сосредоточена в населенных бедняками внутренних районах больших городов, и состоятельные граждане в последнее время нашли способ огородиться от ее прямого воздействия — либо переселившись в пригород, либо как-то иначе. Однако косвенный эффект, производимый преступностью, возможно, более разрушителен для общинного чувства граждан, чем непосредственный. Типичный американский город поделился на черный центр и белую периферию, и вместе с этим из него ушла та «светская» культурная жизнь, которая по-прежнему характерна для европейских городов: вечером после работы американские города пустеют. В самих пригородах домам с выходящим на общую улицу крыльцом пришел на смену новый тип поселений: огороженные застроенные территории с охраной у въездных ворот. Чтобы защитить своих детей, родители учат их не доверять

505

незнакомцам, и такая практика распространена даже в захолустных сельских общинах.

В 1992 году в Луизиане произошел случай, который привлек внимание общественности и в Америке, и в Японии: Йосихиро Хаттори, японский студент, обучавшийся в США по обмену, отправился на вечеринку и по ошибке оказался перед входом в дом Родни Пэйрса, где был застрелен хозяином. Многие японцы (как, впрочем, и американцы) были поражены этим примером того, насколько бесконтрольным является в США употребление оружия⁹. Но подлинным источником беспокойства в той ситуации был страх: домовладелец, заперший себя в своей личной крепости и настолько озлобившийся на внешний мир, что оказался готов выстрелить в живущего по соседству подростка, случайно оказавшегося перед его дверью, предстал в глазах общественности настоящим воплощением социальной изоляции.

На увеличение числа гражданских тяжб в Америке указывают почти так же часто, как и на выросшую преступность. Бесспорно, США никогда не переставали быть «нацией законников», однако во второй половине XX столетия готовность граждан страны идти в суд по малейшему поводу приняла невиданные ранее масштабы. Трудно понять, стали ли американцы гораздо чаще обманывать друг друга, однако они определенно ведут себя так, будто совершенно в этом убеждены. Рост числа судебных разбирательств означает, что все меньше споров можно урегулировать неформальным путем: переговорами или решением третьей стороны. Чтобы переговоры могли иметь действие, каждая сторона должна хоть сколько-нибудь верить в добрые намерения другой и быть готовой не отстаивать свои

506

права любой ценой. Исходной установкой человека должно быть то, что производитель старался произвести качественный продукт, что врач или больница сделали все возможное, чтобы его вылечить, что у партнера по бизнесу не было намерения его мошеннически обмануть. Тем не менее число тяжб растет, и это отражает отсутствие у людей готовности полагаться на авторитет существующих общественных структур и улаживать свои проблемы в их неформальных рамках.

Понижение уровня общественного доверия имеет не только прямой отрицательный эффект в виде все больших издержек на адвокатов, но и косвенный. Так, в последнее время на многих американских предприятиях перестали давать рекомендации служащим, решившим устроиться на другое место работы. Причиной тому послужил целый ряд выигранных у работодателей судебных дел, инициированных служащими, которые были недовольны содержанием полученных рекомендаций. Поскольку написание рекомендации не приносит бывшему работодателю никакой прямой пользы, многие сочли, что безопасней всего будет отказаться от этого вообще. Прежняя действенность такой практики зависела исключительно от доверия: работник не сомневался, что наниматель даст справедливую оценку его качествам, и был готов мириться с последствиями, если оказывалось, что эта оценка — не в его пользу. Конечно, случалось и так, что наниматели сознательно и злонамеренно пытались повредить карьерным перспективам бывшего работника. Однако общей посылкой было то, что подобные случаи должны быть достаточно немногочисленны, а любой возможный ущерб все равно перевесится совокупной выгодой от честной системы оценки. Теперь же эта

507

неформальная, основанная на доверии система, оказавшись постепенно вытесненной на правовое поле, окончательно рухнула. На смену субъективным суждениям пришли безличные бюрократические правила, которые, подобно профсоюзному контролю за производственным процессом, не только менее эффективны, но и требуют больших затрат для своей реализации.

Причин усиления американского индивидуализма в ущерб американскому общественному инстинкту множество. Главная из них — это, конечно, сама капиталистическая система¹⁰. Современный капитализм, если воспользоваться определением Йозефа Шумпетера, представляет собой процесс непрерывного «творческого разрушения». По мере того как технический прогресс захватывает все большие области, вместе с ним расширяются рынки и возникают новые формы организации. Под колесами этого локомотива гибнут прежние формы социальной жизни. В свое время промышленная революция уничтожила гильдии, города, фермерское хозяйство, крестьянскую общину. Сегодня, когда так возросла мобильность капитала, заставляющего работать людей в других странах и вообще там, где вложение может обернуться наибольшей прибылью, продолжающаяся капиталистическая революция разрушает другой институт: соседскую общину. Семьям все чаще приходится сниматься с насиженных мест. Увеличивается и число увольнений, вызванных сокращением. Интенсификация мировой конкуренции в 1980-х и 1990-х, без сомнения, динамизировала все эти процессы. Так, многие из американских компаний — например «IBM» и «Kodak» — прежде практиковавших своего рода корпоративный патернализм, с щедрыми льготами и гарантиями

508

сохранения рабочих мест, были вынуждены прибегнуть к сокращению штатов. (Это явление, конечно, не было только американским, в течение рецессии начала 1990-х суровые испытания на долю патерналистской политики выпали и в Японии, и в Германии.)

Американцы за последние десятилетия привыкли наблюдать, как предприятие за предприятием мелкий семейный бизнес, участники которого связаны между собой крепкими внутренними узами, выкупается крупными компаниями, и на смену прежним владельцам приходят не улыбочивые управляющие с репутацией настоящих хищников. Служащие-ветераны либо начинают бояться потерять свое место, либо на самом деле его теряют, атмосфера доверия сменяется всеобщей подозрительностью. Устойчивые традиционные сообщества так называемого «ржавого пояса» на Северо-Западе были на протяжении жизни одного поколения уничтожены ситуацией хронической незанятости и миграции их членов на Запад или Юг в поисках работы. Исчезновение низкоквалифицированных специальностей в легкой и пищевой промышленности — фактор, в немалой степени ответственный за послевоенную люмпенизацию негритянского городского населения и превращение «черных» кварталов в настоящий ад, где царствуют наркотики, насилие и нищета.

Как бы то ни было, отрицательная роль капитализма в деградации общественной жизни — это только часть проблемы, причем во многих отношениях не самая важная. Ведь на протяжении истории страны капитализм не раз основательно перелопачивал жизнь ее граждан. В частности, социальные перемены, вызванные индустриализацией в

509

период между 1850 и 1895 годами, были во многих отношениях масштабнее тех, что можно было наблюдать начиная с 1950-х¹¹. Одна из главных идей этой книги заключается в том, что организация капиталистического общества имеет куда больше степеней свободы, чем это обычно представляется. Бесспорно, общий уклад промышленно развитых стран на каждом этапе их истории диктуется уровнем технологического развития, и никому не под силу отменить последствия изобретения железных дорог, телефона или микропроцессора. Однако вовсе не следует считать, что в этих рамках погоня за эффективностью обязательно будет навязывать ту или иную конкретную форму организации производства. Общества, которые были рассмотрены в этой книге, отличаются друг от друга не столько своей технологической и прочей развитостью, сколько общей экономической структурой и характером взаимоотношений между работниками и управляющими.

Не стоит забывать, что капитализм способен создавать новые объединения не хуже, чем разрушать их. Достаточно взглянуть на такой новый тип экономической организации, возникший в Японии после войны, как *кайся*: во многом он стал даже более мощным источником сплоченности, чем семья, и во всяком случае более мощным, чем его довоенные предшественники. В течение 1980-х, так называемой «декады жадности», пока одни американские компании безжалостно сокращали штаты и разрушали сложившиеся коллективы, многие другие вводили на своих заводах и фабриках облегченное производство, работу «командами», кружки качества, системы поощрения инициативы, требовавшие оценки труда внутри малых групп, и множество дру-

510

гих новшеств экономической организации на низовом уровне. Целью этих новшеств

было сломать стену социальной изоляции, воздвигнутую в свое время тейлористским массовым производством и его порождением — профсоюзным контролем за производственным процессом. Предприятия, вставшие на этот путь обновления, не только создавали благоприятные условия для реализации общественного инстинкта, но и одновременно достигали более высокой экономической отдачи.

Помимо самой природы капиталистического общества рост индивидуализма в Америке во второй половине XX столетия имеет и несколько других причин. Первой оказались непредвиденные последствия либеральных реформ 1960—1970-х. Так, уничтожение трущоб разрушило большинство систем социального взаимодействия, существовавших в бедных кварталах, и обрекло их жителей на прозябание в безликих районах высокоэтажной массовой застройки, обстановка в которых с течением времени становится все более криминогенной. Форсированное вмешательство «компетентного правительства» привело к сворачиванию политических машин, традиционно управлявших крупными американскими городами, и хотя эти доминируемые этническими группами структуры местной власти нередко были до основания поражены коррупцией, в глазах избирателей они являлись символом сплоченности горожан и общности их интересов. В последующие годы политическая активность стала уходить с низового уровня и перемещаться на все более высокие этажи региональной и федеральной власти.

Второй фактор имеет отношение к начавшейся при «новом курсе» многоуровневой экспансии «го-

511

сударства благосостояния», в процессе которой власти стали брать на себя все большую ответственность за оказание разнообразных услуг, прежде находившихся в ведении гражданского общества. Первоначально в качестве главного довода в пользу такой передачи ответственности — включавшей социальные гарантии, обеспечение минимального достатка, страхование на случай безработицы, финансирование обучения и т. п., — приводился тот факт, что органически сложившиеся в доиндустриальную эпоху носители этих функций теперь, в условиях урбанизации, индустриализации, исчезновения института объединенной семьи и прочих явлений того же порядка, просто не способны с ними справиться. Однако, как показала практика, разрастание «государства благосостояния» только ускорило деградацию коммунальных институтов, которые оно ставило себе целью поддержать. Прекрасный пример результатов такого процесса — нынешний уровень зависимости американцев от правительственных субсидий. Так, принятый еще при Великой депрессии закон «О помощи семьям с детьми-иждивенцами», который был призван помочь социальной реабилитации семей, лишившихся кормильца, и матерей-одиночек в условиях экономического спада, оказался механизмом, позволившим целому населению бедных городских районов растить детей без отца.

Как бы то ни было, вряд ли можно счесть рост «государства благосостояния» исчерпывающим объяснением упадка общинной жизни американцев. Во многих европейских странах имеется гораздо более масштабное «государство благосостояния», и все-таки, несмотря на аналогичный процесс распада нуклеарной семьи, уровень наблюдаемой социаль-

512

ной патологии там значительно ниже. По всей видимости, более серьезная угроза для общественного самосознания таится в чем-то другом, связанном с неискоренимой убежденностью американцев в наличии у них неотъемлемых прав. Если конкретно, проблема заключается в том, что область применения этих прав год от года расширяется, а их количество увеличивается. Можно сказать, что к настоящему моменту в США уже сформировалась особая «правовая» культура.

«Правовой» индивидуализм вообще глубоко укоренен в американской политической теории и конституционно-законодательной системе. Не будет, наверное, преувеличением сказать, что в первую очередь американские институты призваны обеспечивать реализацию человеческой индивидуальности. В этой книге уже не раз было продемонстрировано, что нетерпимость сообщества к чуждому элементу прямо пропорциональна его внутренней сплоченности, поскольку сама сила принципов, связующих членов любого сообщества, выталкивает людей, их не разделяющих. Для многих базовых институтов американского общества середины века дискриминация по тому или иному признаку была явлением вполне заурядным: членами загородных клубов, служивших местом встреч для бизнес-элиты, не могли быть ни евреи, ни черные, ни женщины; школы при церквях, где воспитание велось в духе твердых моральных устоев, также оберегали конфессиональную чистоту своих

учащихся; благотворительные организации мало того, что часто ограничивали помощь рамками конкретных групп населения, но еще и ставили условием получения этой помощи соблюдение строгих поведенческих норм. Поскольку закрытость этих сообществ вступала в

513

конфликт с принципами равноправия, в противостоянии изгонявших и изгоев государство все чаще становилось на сторону последних.

Расовая дискриминация, борьба с которой и положила начало «революции прав», была, несомненно, наиболее вопиющим примером социальной несправедливости, и ее законодательное устранение, давно назревшее, стало одной из великих побед американского либерализма. Эта победа ознаменовалась принятием двух актов: «О гражданских правах» и «О правах избирателей» (в 1964 и 1965 годах, соответственно), а также энергичной деятельностью судебных исполнителей по применению того пункта Четырнадцатой поправки, который гарантировал право на равную защиту. Движение за гражданские права достигло успеха в борьбе за общедоступность публичных учреждений (а затем и частных организаций, оказывающих услуги населению) благодаря использованию судов. Именно эта стратегия и была взята на вооружение всеми последующими движениями ущемленных меньшинств, включая обвиняемых, женщин, инвалидов, гомосексуалистов и в последнее время — представителей иммигрантских общин, в частности выходцев из Латинской Америки. Весь послевоенный период тенденция «включения исключенных» вела ко все более широким интерпретациям прав личности, определенных Конституцией. Хотя каждый из этих шагов в отдельности был оправдан в рамках принятых в стране базовых принципов, их совокупным и непредвиденным эффектом стала враждебная позиция государства по отношению к многим коммунальным институтам. Практически ни одно сообщество не избежало ослабления своего авторитета: у муниципальных властей были ограничены возможности

514

контроля за распространением порнографии; чиновникам, занимающимся расселением, было запрещено отказывать в жилье наркозависимым и людям с криминальным прошлым; полицейским департаментам отказывалось в праве даже на такие вполне невинные действия, как установление пунктов проверок трезвости.

Примером трудностей, с которыми в последнее время пришлось столкнуться коммунальным институтам, могут послужить недавние события в истории бойскаутской организации, которая была основана как христианская группа, призванная развивать в мальчиках разнообразные «мужские» добродетели: смелость, уверенность в собственных силах, телесную крепость. Раз за разом проигрывая судебные иски — еврейской общине по вопросу о недопущении не-христиан, женщинам по вопросу о недопущении девочек, группам за права гомосексуалистов по вопросу об исключении наставников нетрадиционной ориентации, — организация становилась более равноправной и терпимой, однако в процессе «диверсификации» и сближения в этом плане с остальным американским населением она утратила те изначальные черты, которые делали ее сплоченным моральным сообществом.

Развившаяся в США своеобразная «правовая» культура существенно выделяется на фоне практики остальных современных демократий. Как указывает исследователь конституционного законодательства Мэри Энн Глендон, это «язык прав» остается уникальным явлением, несмотря даже на то, что после Второй мировой войны в большинстве демократически устроенных государств были приняты акты, аналогичные американскому Биллю о правах¹². Для американцев права имеют абсолютный ха-

515

актер, и слова конституции, очерчивающие круг ответственности человека перед себе подобными, никак подобный абсолютизм не ограничивают. В конституциях и основных законах большинства европейских стран, помимо перечисления прав всегда присутствуют и статьи в духе Всемирной декларации прав человека, гласящей, что «каждый имеет обязанности перед обществом»¹³. Американское же законодательство не закрепляет даже такой обязанности, как неоставление в опасности. В США добрую самаритянку скорее засудили бы за оказание неквалифицированной помощи, чем вознаградили за ее добровольный порыв¹⁴.

По словам Глендон, принятая в стране особая «правовая» терминология придает политическому дискурсу ненужную бескомпромисность, причем эта черта свойственна как «левой», так и «правой» риторике. Либералы, которые чрезвычайно бдительно пресекают любые попытки урезать распространение порнографии, видят в этом нарушение свободы слова, гарантированной Первой поправкой, а консерваторы, с одинаковым рвением

препятствующие введению контроля за распространением оружия, подкрепляют свои доводы соответствующими формулировками Второй. Но ведь в действительности ни то, ни другое право не может осуществляться безусловно: телеканалы не транслируют фильмы категории XXX в прайм-тайм, а частные граждане не владеют портативными средствами ПВО. И тем не менее, со слов адвокатов той и другой стороны складывается впечатление, что реализация какого-либо права является самоцелью — вне зависимости от общественных последствий. Яростно сопротивляясь малейшему посягательству на эти права, они боятся, что любая уступка неведомым образом вынудит

516

их встать на скользкий путь, ведущий к тирании и отмене всех прав вообще.

Бескомпромисность американского «языка прав» коренится в убеждении, что у любого правительства есть только одна цель — оберегать сферу автономии самодостаточной личности, сферу удовлетворения ее естественных прав, не сдерживаемого какими-либо обязательствами перед окружающими. За последние несколько десятилетий эта сфера существенно расширилась. Так, право на тайну частной жизни первоначально было введено для защиты известных лиц и общественных деятелей от неумеренного любопытства фотографов и посягательств психически неуравновешенных людей. Однако впоследствии оно стало применяться и к другим категориям личного поведения, и, в частности, именно с его помощью удалось сделать незаконным любое ограничение на проведение абортов¹⁵. Особый — в силу своей неясности — ущерб, причиняемый американской «правовой» культурой, заключается в том, что благодаря ей низменная корысть нередко выступает в благородном облике высокоморального побуждения. Например, дебаты по поводу порнографии звучали бы совсем иначе, если бы речь шла о конфликте *интересов* производителей порнографии и местных сообществ, а не об абстрактной «свободе слова». Также и контроля за использованием оружия удалось бы достичь гораздо быстрее, если бы речь шла о сдерживании *интересов* соответствующих производителей, а не об ущемлении права на ношение средств защиты. Вместо того чтобы быть принадлежностью свободных и сознательных граждан, права все чаще становятся чем-то вроде прикрытия для безоглядного удовлетворения своей алчности.

517

Последней в ряду причин роста индивидуализма можно назвать распространение электронных технологий. Несмотря на заявления апологетов «глобальной паутины» о том, что компьютер открывает беспрецедентные возможности для создания не зависящих от географической близости «виртуальных сообществ», складывается впечатление, что главным эффектом многих технических новшеств послевоенного периода стала дальнейшая изоляция личности. Кино и телевидение, в отличие от традиционных способов проведения досуга — ярмарки, встречи людей, связанных одним интересом, обыкновенной беседы, — представляют собой средство лишь односторонней коммуникации, без возможности для непосредственного общественного взаимодействия. Более того, способ доступа к ним — через эфир, видеокассету, кабель, — означает, что их все проще иметь у себя дома, не выбираясь для этого даже в такое сравнительно публичное место, как кинотеатр. Хотя новейшие телекоммуникации могут содержать некую тенденцию-противовес, пока остается далеко не ясным, насколько виртуальные сообщества смогут стать полноценной заменой личному человеческому контакту¹⁶.

Каковы же последствия дрейфа американской культуры в сторону абсолютизации «правового» индивидуализма для всего общества и, в частности, всех его экономических субъектов: акционеров, управленцев, простых рабочих?

Если вести речь об отдельных компаниях, задача их менеджеров состоит сегодня в том, чтобы понять, что они обладают гораздо большей свободой эксперимента в области трудовых отношений, нежели они привыкли считать. Хороший тому пример — облегченное производство. К 1970-м годам американ-

518

ские автомобильные компании пребывали в абсолютной уверенности, что тейлористская система являет собой единственную жизнеспособную модель организации современного массового предприятия. Они ни за что не согласились бы передоверить рабочим хотя бы малую толику управленческих функций и находились в полном согласии с профсоюзами относительно существовавшей тогда жесткой, но привычной классификации заданий. И только когда рост производительности, достигнутый заводами с облегченным производством, стало невозможно больше игнорировать, повсеместное введение этой практики наконец состоялось. Всевозможные организационные новации — работа

командами, доплаты за производительность, «бродбэндинг» (укрупнение классификации видов заданий), кружки качества и т. п., — уже более десяти лет активно применяются в американской промышленности, и очевидно, что ведущую роль в ликвидации экономического разрыва между Америкой и Японией сыграли именно они.

Несмотря на описанный прогресс, многие американские хозяйственники по-прежнему не вполне понимают этический баланс, лежащий в основе облегченного производства и коллективистски ориентированной организации труда вообще. Когда они смотрят на Японию, то видят только страну со слабыми профсоюзами (а также компаниями, предпочитающими в своих североамериканских филиалах не нанимать членов профсоюза), послушной рабочей силой и значительной самостоятельностью управленцев. Часто они не видят другой половины уравнения: корпоративного патернализма, гарантирующего сотруднику пожизненное сохранение места, обучение и сравнительно высокий уровень льгот

519

в ответ на преданность компании, упорный труд и, самое главное, владение как можно большим количеством навыков. В более легалистской форме такой же баланс реализуется и в Германии: рабочему, который желает повышать квалификацию и осваивать новые профессии, работодатель обеспечивает не только высокий жизненный уровень, но и обучение, которое в дальнейшем позволит ему использовать этого рабочего там, где он будет всего нужнее. Таким образом, обязательства всегда взаимны, и если управляющие надеются добиться от подчиненных преданности, сотрудничества и владения разнообразными навыками, не давая ничего взамен — в форме гарантий, льгот, обучения, — они остаются обыкновенными эксплуататорами.

Важно отметить, что реализация спонтанной социализированности совсем не обязательно должна быть привязана к какой-то одной организационной форме, будь то кружки качества или облегченное производство. Причина, по которой навык человеческой ассоциации является важнейшей экономической добродетелью, заключается как раз в том, что он обладает необычайной приспособляемостью к обстоятельствам: люди, доверяющие друг другу и умеющие трудиться сообща, всегда легко справятся с новыми условиями и прибегнут к той форме организации, которая им будет удобна. К примеру, сегодня телекоммуникационные технологии коренным образом меняют наработанные крупными корпорациями методы ведения бизнеса, поскольку они ликвидируют необходимость в менеджерах среднего звена. Глобализация мировой экономики также приводит к возникновению стратегий сбыта и производства, в которых налаженные организационные подходы перестают быть эффективными. В дан-

520

ный момент никто не может сказать, на что будет похожа корпорация начала XXI столетия. Тем не менее, какую бы форму она ни приняла, первыми к ней придут те общества, в которых имеется устойчивая традиция социального сотрудничества. И наоборот, общества, перегороженные барьерами недоверия — классовыми, этническими, клановыми или какими-то еще, — встретят на своем пути к новым организационным формам куда больше препятствий.

Любая история культуры гласит, что у возможности правительств влиять на изменение обычаев и традиций общества существуют естественные пределы. Конечно, Федеральная резервная система может регулировать в ту или иную сторону валютные запасы страны, а Конгресс может издавать указы о расходовании их на те или иные цели, однако государственным ведомствам куда труднее привить людям готовность идти на риск, вступать в контакты с себе подобными или исполниться к ним доверия. Поэтому первой экономической заповедью правительства должно быть «Не навреди!» — особенно там, где это может привести к подрыву общественных институтов во имя абстрактной общедоступности и разнообразия.

Одной из сфер, в которых правительство должно действовать особенно осторожно, является ассимиляция иммигрантов. Приезжие из других стран всегда были важнейшим фактором американской жизни, однако самые разные обычаи, которые они привозили с собой, оказывались ценными для общества только в той мере, в какой могли быть согласованы с существующими в нем порядками. Знакомясь с разными культурами, человек лишь глубже понимает, что они вовсе не были «созданы равны-

521

ми», — я надеюсь, что уже донес эту истину до читателя. И честной позицией мультикультурализма будет та, которая признает, что некоторые культурные характеристики не способствуют поддержанию здоровой демократической политики и

капиталистической экономики. Это не должно быть основанием для запрета на въезд представителям «неблагоприятных» культур. Это должно быть основанием для утверждения в образовательной системе позитивных аспектов культуры американской: трудовой этики, искусства ассоциации и гражданского самосознания.

Учитывая, что в истории США общинность всегда была тесно связана с религиозностью, американцы должны научиться большей терпимости по отношению к религии и понять, какой положительный эффект она способна иметь для общественной жизни. Некоторые конфессиональные формы, особенно христианско-фундаменталистского толка, вызывает у многих представителей образованного класса устойчивую аллергию. И хотя они считают себя выше подобных догм, им следует взглянуть на социальную роль религии с точки зрения эволюции американского умения объединяться¹⁷. По словам историка Уильяма Макнилла,

исполненные презрения марксисты и исполненные нетерпения либералы в недавнем прошлом рассматривали старомодную религию [как слабость]: зачем уповать на личность и ее нравственное преобразование, если проблема лежит в другом — в общественных институтах и правах собственности? Но предпринятые в XX веке попытки гарантировать материальный базис для благополучия каждого посредством трансформа-

522

ции общественных институтов и отмены частной собственности не оправдали надежд, на них возлагавшихся. Было слишком очевидно показано, что всевозможные бюрократические схемы распределения и перераспределения благ смогли лишь породить острые социальные проблемы — или, по крайней мере, не смогли их предотвратить. Тем самым либеральная и коммунистическая программы реформирования общества были поставлены под сомнение. Поэтому, возможно, более медленный, но индивидуализированный и основательный подход религии к совершенствованию человеческой жизни оказывается предпочтительней. Возможно, объединенные нравственными принципами сообщества верующих необходимы для социального благоденствия. Возможно, только тогда, когда подобные сообщества научатся жить в согласии с требованиями рыночного поведения, человечеству удастся более полно насладиться плодами специализации и производительной эффективности, которые экономисты столь убедительно рисуют в качестве рациональной цели экономического развития¹⁸.

Это не следует воспринимать как довод в пользу насаждения религии — вспомните, что религиозная вера в США была сильнее именно оттого, что так никогда и не стала атрибутом государства. Скорее, это довод в пользу терпимого отношения к религии как к важному источнику культуры.

Понимать, в чем на самом деле состоят культурные отличия, чрезвычайно важно, однако для американцев это понимание особенно затруднительно. С их огромной территорией и долгое время практи-

523

чески полной экономической самодостаточностью необходимость уделять внимание другим культурам никогда не была для США насущным вопросом выживания. До недавних пор предпосылкой большинства американцев, включая многих вполне искушенных обществоведов, было то, что американская культура есть культура универсальная и что другие общества будут перенимать ее по мере своей модернизации. На самом деле в этой предпосылке речь идет не о культуре, а об институтах. Действительно, сегодня немало стран разделяет с Соединенными Штатами либерально-демократическую политическую систему и рыночно ориентированную экономику. Но *культура* Америки — это более, чем сумма ее политических и экономических институтов. Конечно, демократическая природа последних глубоко повлияла на культуру страны, однако они и сами опирались на эту культуру, подпитываемую из других источников: религиозного и этнического. Не понимая собственных культурных корней, человек лишь осложняет себе задачу понимания того, чем он отличается от других.

Что точно никак не помогает американцам научиться понимать сущность других культур, это раздающиеся в последнее время призывы к изучению культурного разнообразия. Ведь сегодня целью соответствующих образовательных курсов не является ни всестороннее знакомство с имеющимися культурными различиями, ни их объективная оценка — если бы дело обстояло именно так, никто не стал бы возражать против подобного расширения кругозора. Проблема мультикультурализма, как он практикуется в образовательной системе США, в том, что его основной установкой является подтверждение равноправного статуса культур проживающих на тер-

524

ритории страны этнических и расовых меньшинств, а вовсе не их понимание. Иными словами, достижение положительной оценки этих культур становится гораздо более важным, чем точность и аккуратность. Неявным посылом некоторых программ служит тот экуменический, но ложный тезис, что в конечном счете во всех культурах поощряются благородные либеральные ценности — те самые, которых придерживается автор программы; в других случаях целью ставится показать превосходство чужих культур над американской. Такого рода догматизм никогда не сможет научить пониманию, он сможет лишь его затруднить.

Американцам необходимо уяснить, что их традиция не является чисто индивидуалистической и что всегда люди в их стране объединялись, сотрудничали и признавали над собой власть огромного множества сообществ. Пусть государство, особенно на федеральном уровне, во многих отношениях не служит надлежащим фокусом общественного инстинкта, однако сам этот инстинкт, сама способность части подчиняться авторитету целого является ключом к успешному социальному развитию¹⁹. И это должно стать уроком как для левых, так и для правых. Либералам в США придется понять, что, применяя закон для повсеместного расширения прав, они не могут принимать органическую сплоченность американского общества за нечто незыблемое. Со своей стороны консерваторам придется понять, что прежде чем начать урезать социальные функции государства, они должны иметь хоть какое-то представление о путях обновления гражданского общества и предложить альтернативный способ позаботиться о его обездоленных членах.

525

В середине последнего десятилетия XX века экономические перспективы США выглядят очень благоприятными. По окончании тяжелой рецессии начала десятилетия высокопроизводительные американские корпорации занимают лидирующие позиции во всех ключевых секторах. Новая страница постиндустриальной истории мира также пишется в основном американскими фирмами, так или иначе связанными с информационными технологиями. И хотя бюджетный дефицит и старение населения остаются серьезной проблемой, редко когда за последние десятилетия экономическое будущее страны представлялось в более радужных красках.

В этих обстоятельствах может показаться странным, что кто-то бьет пусть даже едва слышную тревогу, привлекая внимание к экономическим последствиям оскудения американского общественного капитала. В отличие от других экономических законов, причинная зависимость между состоянием общественного капитала и хозяйственной деятельностью является довольно сложной и опосредованной. Если внезапно падает количество сбережений или денежная масса уходит в отрыв от своего реального наполнения, последствия, выраженные в скачке ставок рефинансирования и инфляции, начинают сказываться довольно быстро — в пределах лет и даже месяцев. Социальный же капитал растрачивается довольно медленно, и на протяжении долгого времени нельзя понять, что что-то не так. Люди, выросшие с привычкой к сотрудничеству, вряд ли быстро ее потеряют — даже когда базис доверия начинает исчезать. Таким образом, сегодня искусство ассоциации может казаться вполне жизнеспособным, особенно учитывая постоянное возникновение но-

526

вых групп, объединений и сообществ. Однако в плане влияния на этические навыки населения лоббистские политические группы и «виртуальные» сообщества вряд ли способны заменить те, прежние, что были основаны на единых моральных ценностях. Как показал нам опыт социумов с низким уровнем доверия, когда общественный капитал растрочен, для его восполнения требуются столетия — если восполнить его возможно вообще.

ЧАСТЬ V. ОБОГАЩЕННОЕ ДОВЕРИЕ: СОЧЕТАНИЕ ТРАДИЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ И СОВРЕМЕННЫХ ИНСТИТУТОВ В XXI ВЕКЕ

ГЛАВА 27. «ОПАЗДЫВАЮЩИЕ»

Вплоть до настоящего момента я утверждал, что насыщенность общества социальным капиталом имеет решающее значение для понимания его промышленной структуры и, как следствие, его места в глобальном капиталистическом разделении труда. Однако сколь бы ни был важен этот вопрос, социальный капитал имеет и другое значение, далеко выходящее за рамки экономики. Социализированность также жизненно важна для поддержки политических институтов самоуправления, и во многих отношениях является самоцелью. Социальный капитал, существующий как нерациональная привычка и берущий начало в таких «иррациональных» феноменах, как религия и традиционная этика, является неотъемлемым элементом правильного функционирования современных и рационально устроенных экономических и политических институтов, что сообщает нам много интересного о процессе модернизации вообще.

Как бы то ни было, прежде чем приступить к рассмотрению всех этих проблем в заключительных главах настоящей книги, мы сталкиваемся с необходимостью ответить на вопрос, действительно ли промышленная структура — масштаб предприя-

530

тий, их распределение в экономической системе и способы организации отдельных фирм — обусловлена культурой, или есть другие, внекультурные факторы, более эффективно объясняющие различия между обществами, описанными в предыдущих главах. Учитывая драматический поворот в трактовках влияния конфуцианской культуры на китайский экономический рост — от понимания ее как помехи¹ до понимания ее как значительного конкурентного преимущества², — нам следует осторожнее относиться к культурным объяснениям, если есть другие, более конкретные³.

Существует по крайней мере пять альтернативных объяснений относительно небольшого масштаба частных фирм на Тайване, в Гонконге, Италии и Франции по сравнению с гораздо более крупными корпорациями в Японии, Германии и Соединенных Штатах. Во-первых, малый масштаб может быть объяснен размером национального рынка. Во-вторых, он может быть объяснен уровнем экономического развития общества. В-третьих, он может быть объяснен поздним развитием. В-четвертых, он может быть следствием недоразвитости правовых, коммерческих и финансовых институтов, необходимых для поддержки крупных экономических организаций. Наконец, в-пятых, говорится, что главной детерминантой масштаба является не культура, а роль государства. Наиболее важным из перечисленных факторов является последний, который, я полагаю, должен рассматриваться как вторая — наряду с социальным капиталом — часть полного объяснения.

Первый аргумент гласит, что масштаб и особенности индустриальной структуры связаны в конечном счете с размером национального рынка, и, вдобавок, с уровнем технического развития⁴. Уровень тех-

531

нологии для некоторого данного производственного процесса диктует минимальный эффективный масштаб, при котором технология может быть применена. Минимальный эффективный масштаб относительно мал для таких секторов, как изготовление одежды или мебели, но увеличивается при переходе к таким сложным и высокотехнологическим производствам, как полупроводниковое и автомобильное. Например, при том уровне, которого достигло техническое развитие к середине 1970-х, было бы затруднительно эффективно управлять сталелитейным комбинатом, производящим менее 6 млн тонн стали в год, — что требует как минимум трех 250-тонных кислородных печей⁵. Аналогично трудно эффективно производить холодильники или автоматические коробки передач партиями меньше 800 тыс. и 450 тыс. штук в год соответственно⁶.

Важность величины рынка в свое время была точно подмечена Адамом Смитом, писавшим, что «разделение труда ограничено объемом рынка». Иными словами, экономия от масштаба доступна лишь тогда, когда спрос достаточно высок, чтобы минимальный эффективный масштаб давал преимущество. Маленькая компания не будет вкладывать средства в производство уникального и дорогого станка для обработки какой-то одной

детали, пока не убедится в том, что покроет затраты определенным числом продаж. Более того, затраты по сбыту, т. е. реклама и распределение маркетинговых усилий, оказываются ниже, если есть возможность «размазать» по большому национальному рынку⁷. Это означает, что размеры фирм в национальной экономике будут в значительной степени привязаны к ВВП; в более крупных экономиках будут образовываться более крупные фирмы.

532

Существование определенной взаимозависимости между уровнем развития экономики и размерами фирмы несомненно, но эта взаимозависимость в рассмотренных нами случаях часто не работает. Слабая связь между ВВП и размером фирмы станет очевидной из таблицы 3. ВВП Тайваня составляет 67% от ВВП Южной Кореи, и тем не менее 10 самых крупных фирм этой страны составляют всего лишь в 17% от величины 10 самых крупных фирм Кореи. Аналогично, хотя экономика Тайваня составляет 5% экономики Японии, 10 ее крупнейших фирм равны немногим более 2% от общего размера 10 крупнейших фирм Японии. И напротив, корейская экономика составляет 8,5% японской, тогда как общий размер 10 ее крупнейших фирм подходит к 11% от размера 10 крупнейших японских фирм, указывая тем самым на гораздо более высокий уровень промышленной концентрации.

Таблица 3. Десять крупнейших частных компаний: годовой доход на фоне ВВП (млрд долл. США, 1992)

	Верхняя десятка	ВВП
США	755,2	6039
Япония	551,2	3663
Германия	414,3	1789
Франция	233,3	1322
Италия	137,9	1223
Корея	61,2	308
Тайвань	10,7	207
Гонконг	24,7	86

Источники: International Financial Statistics 1994 Yearbook. Washington: Interational Monetary Fund, 1994; Country Profile: Taiwan // Economist Intelligence Unit. London: Economist, 1994; World Factbook, 1993. Washington: Central Intelligence Agency, 1993.

533

Такая же слабая зависимость наблюдается между ВВП и размерами фирм в Европе (см. таблицу 3). ВВП Италии составляет 68% от немецкого, и тем не менее 10 крупнейших частных фирм не превышают по своему размеру 33% таковых Германии. Эти различия становятся еще более очевидными для некоторых небольших европейских экономик, обладающих гораздо большей степенью концентрации, чем экономика Германии: ВВП Голландии составляет всего 18% немецкого, однако с точки зрения занятости 10 крупнейших голландских фирм дают 48% от количества сотрудников, занятых в 10 крупнейших фирмах Германии⁸. Аналогично в 10 самых больших фирмах Швеции, с ее экономикой лишь в 14% от немецкой, количество сотрудников составляет 27% от количества сотрудников 10 крупнейших фирм Германии.

Проблема соотношения размеров фирм с величиной национальных рынков состоит в том, что более мелкие экономики на ранней стадии развития были ориентированы на экспорт; размеры их национальных рынков при этом были не столь важны, поскольку они поставляли продукцию для более обширных глобальных рынков. Так, Корея могла стать главным производителем и экспортером телевизоров в тот период, когда политика правительства жестко контролировала внутренние продажи телевизоров, удерживая высокие цены. Сходным образом международные рынки важны для таких небольших европейских стран с крупными компаниями, как Голландия, Швейцария и Швеция.

Второе объяснение связано с первым. Здесь главный тезис состоит в том, что размеры фирм есть следствие не величины национального рынка, но общего уровня экономического развития. Иными сло-

534

вами, они определяются ВВП не в абсолютном, а в душевом исчислении. Общества, в которых преобладают фирмы небольшого масштаба, находятся на той же траектории развития, что и общества с преобладанием крупных фирм, но еще не созрели для современных корпоративных структур. На ранних фазах экономического развития в Америке и Германии также преобладал семейный бизнес, современные корпоративные

формы организации были внедрены здесь только в конце XIX века. Национальные экономики на ранних стадиях индустриализации располагают большей (и поэтому дешевой) рабочей силой, но скудным капиталом. По мере роста происходит накопление капитала, позволяя инвестировать средства в более капиталоемкие и высокотехнологические процессы. В то же время растет заработная плата и рабочая сила теряет по сравнению с капиталом, что стимулирует желание подменить труд капиталом. С этого момента бизнес перемещается в более капиталоемкие производственные секторы, что, в свою очередь, требует более крупных заводов и организаций. Отсюда размеры фирм должны определяться преимущественно общим уровнем экономического развития, который опять же диктует масштаб производства в ведущих отраслях промышленности⁹. В соответствии с этой теорией в конечном счете должна произойти конвергенция: к тому времени, когда ВВП в душевом исчислении на Тайване и в Гонконге достигнет уровня Японии и Соединенных Штатов, в их промышленных структурах семейный бизнес потеряет свои позиции и его место естественным порядком займут современные корпорации¹⁰.

Это объяснение также проблематично, а именно в том, что Соединенные Штаты и Япония имели

535

опыт профессионального управления уже в конце XIX века, когда душевой доход там был значительно ниже уровня, достигнутого Тайванем или Гонконгом в 1980-е. Японцы вообще имели традицию профессионального управления задолго до Реставрации Мэйдзи, то есть еще до того, как в стране начался процесс индустриализации. Крупные фирмы Гонконга, Тайваня и Сингапура, владельцами и управляющими в которых являются члены одной семьи, в высшей степени современны в большинстве аспектов своей деятельности, включая уровень образования управляющих и типы используемых технологий. Их взаимодействие с японскими, американскими и европейскими компаниями насчитывает многие годы, поэтому вряд ли можно утверждать, что они не имеют опыта современного корпоративного управления. Таким образом, их неспособность перенять организационные и управленческие приемы не может быть обусловлена просто недостаточно высоким уровнем развития".

Аргумент, отталкивающийся от уровня развития, разбивается о сравнение Тайваня и Кореи. Доход на душу населения на Тайване в течение всего указанного периода был устойчиво выше, чем корейский, и, по мнению большинства экономистов, Тайвань слегка опережал Корею по общему уровню экономического развития. И тем не менее статистика, приведенная в таблице 3, указывает на то, что промышленность Южной Кореи характеризуется гораздо большей степенью концентрации, чем промышленность Тайваня. По оценкам «Fortune», среди крупнейших компаний Тихоокеанского бассейна всего одна китайская, но одиннадцать южнокорейских¹². Так же дело обстоит и в Европе. Германия, имевшая в XIX веке меньший душевой доход, чем Франция,

536

раньше приступила к созданию крупных корпораций, что позволило ей наверстать упущенное в течение жизни всего двух или трех поколений. Региональные различия в структуре промышленности Италии не могут быть обоснованы уровнем развития, поскольку Север, с его более крупными фирмами, ко времени начала индустриализации в 1870-е годы был даже несколько менее урбанизирован, чем Юг. Эти примеры говорят о том, что в той степени, в какой причинная зависимость между размером фирм и доходом либо в душевом, либо в абсолютном исчислении вообще существует, здесь она работает в противоположном направлении. Иными словами, уходящая корнями в культуру способность к созданию крупных фирм ведет к образованию более обширных рынков и более быстрому росту ВВП на душу населения, а не наоборот.

Третье объяснение черт, отличающих японскую и немецкую экономики, состоит в факторе, названном социологами «поздним развитием»¹³. В противоположность предыдущему аргументу, утверждающему, что все страны следуют похожему сценарию развития, этот говорит, что страны, в которых индустриализация началась позже, могут извлечь уроки стран, в которых индустриализация началась раньше, в силу чего первые могут в своем развитии последовать иным путем, чем вторые. Именно позднее развитие, как здесь утверждается, объясняет отличительные черты японской и немецкой экономик: большой удельный вес государства, концентрированная промышленная структура с опорой на банки, а также патерналистский характер трудовых отношений.

Как и аргумент, отталкивающийся от уровня развития, аргумент, отталкивающийся от факта его запаздывания, терпит крах — по крайней мере в том,

537

что касается размеров фирм и характера организации труда — при простом противопоставлении Японии и Германии, с одной стороны, и стран, развитие которых было еще более поздним — Италии, Тайваня, Кореи, Гонконга, — с другой. Промышленная структура, характер и организация труда варьируются среди самих «опаздывающих» настолько же, насколько между «опаздывающими» и теми, развитие которых началось раньше. Более вероятно предположение, что сходства, объединяющие Японию и Германию, имеют причиной случайное совпадение культурных факторов — в частности, высокой степени общественного доверия, — нежели то, что обе страны начали процесс индустриализации приблизительно в одно время.

Четвертое объяснение состоит в том, что причина малого размера фирм — непригодность существующих институциональных и юридических структур для создания больших корпораций с профессиональным управлением. Во многих обществах развитие системы прав собственности, коммерческого права и финансовых институтов протекало достаточно медленно. В противоположность Соединенным Штатам, где фондовый рынок существует с 1792 года, китайские рынки акций сравнительно молоды и недостаточно развиты. Семейный бизнес часто предпочитает собирать капитал посредством заимствований или из удержанной прибыли. Акционерное же финансирование повышает требования к отчетности, размывает собственность и порождает перспективу неожиданного внешнего поглощения. В соответствии с этим аргументом, когда учреждение нужных институтов становится свершившимся фактом, бизнес выходит за пределы семьи, — подобно тому, как это в свое время произошло в Соединенных Штатах.

538

Недоразвитость официальных институтов наиболее характерна для Китайской Народной Республики, где введение «буржуазного» коммерческого права оказалось отсрочено из-за главенствующей маоистской идеологии. Еще сегодня китайские предприниматели вынуждены иметь дело с крайне двусмысленным нормативным пространством, в котором права собственности прописаны слабо, уровень налогов варьируется в зависимости от того, с правительством какой провинции они имеют дело, а взяточничество при общении с чиновниками является чем-то рутинным.

Вместе с тем современное коммерческое право в таких китайских обществах, как Гонконг, Тайвань и Сингапур, действует уже продолжительное время. Гонконг, кроме прочего, с самого своего основания жил по британским законам, так что очень трудно списать *уменьшающийся* в настоящее время размер его фирм на отсутствие соответствующих институтов.

Хотя недоразвитость рынков акций в китайских сообществах, возможно, и ограничила в чем-то эволюцию несемейных форм собственности, сравнение китайских обществ с их азиатскими соседями показывает, что существование рынков акций не является главным фактором, объясняющим промышленную концентрацию — ввиду отсутствия в Азии зависимости между уровнем их развития и масштабами предприятий¹⁴. Корея, чьи фирмы характеризуются гораздо большей степенью концентрации, чем на Тайване, имеет фондовый рынок, который, пожалуй, менее развит, чем тайваньский¹⁵. Фондовая биржа Кореи была основана в 1956 году; правительство страны поставило ее функционирование под строгий контроль с целью ограничения иностранного влияния, так что

539

впоследствии биржа сыграла лишь второстепенную роль в капитализации корейских корпораций¹⁶. Тем не менее одна из самых старых азиатских фондовых бирж находится не в Японии, а в Гонконге, где средний размер фирм неуклонно уменьшался начиная с конца Второй мировой войны (самый старый в Азии рынок акций, основанный в 1873 году, находится в Бомбее). Начало торговли акциями в британских колониях датируется 1866 годом, а фондовая биржа Гонконга, самая старая из имеющихся четырех, была основана в 1891 г.¹⁷ К 1992 году общая капитализация рынков Гонконга составила 80 млрд долл., почти незаметных на фоне капитализации японского рынка, составившей 2,6 трлн. Вместе с тем по проценту от ВВП капитализация рынка Гонконга была больше японской (140% против 90%)¹⁸. Фондовый рынок Гонконга также играет важную международную роль в качестве торговой площадки для европейских облигаций и других активов, сосредоточенных в Тихоокеанском бассейне.

Рынки акций в целом играли достаточно незначительную роль в Азии, поскольку большинство азиатских компаний сильно зависят от банковского плеча и финансируют свою экспансию через прямые заимствования, а не через акционирование. Для Японии это

оказывается не менее справедливым, чем для других азиатских стран. Несмотря на то, что Япония имеет достаточно развитый фондовый рынок, большинство крупных японских корпораций исторически опирались на банковские займы в гораздо большей степени, чем их американские аналоги. Довоенные японские *дзайбацу* представляли собой промышленные группы, собранные вокруг какого-либо банка или другой финансовой структуры, служившей для них основным источником капитала. Как и в Германии в

540

тот же период, подобные финансовые структуры сумели идеально обеспечить рост *дзайбацу* до невероятных размеров и обречение ими многих из атрибутов современных профессионально управляемых корпораций. Даже во времена отсутствия зрелого рынка акций японцы уже отделили семейную собственность от семейного управления, тогда как относительно хорошо развитый рынок акций Гонконга скрывает тот факт, что многие крупные и широко известные местные компании по сути сохраняют семейное управление. Относительно Тайваня и Кореи будет более справедливым сказать не то, что они придерживаются семейного управления по причине недоразвитости рынка акций, а то, что именно преобладанию этого типа управления фондовые рынки обязаны своей недоразвитостью. Несмотря на попытки правительства повысить интерес к фондовому рынку, семейные предприятия с большой неохотой открываются для публики из-за страха потерять контроль над своими компаниями и ввиду необходимости более прозрачной отчетности. Руководство большинства семейных предприятий остается верным традиции не выносить ничего за рамки семьи¹⁹.

Это верно, что японская система *кейрецу*, функция которой отчасти состоит в том, чтобы достигать экономического эффекта масштаба, иначе достигаемого вертикальной интеграцией, зависит от перекрестного держания акций и, следовательно, от существования развитого фондового рынка. Но перекрестное акционирование представляется скорее отражением фактических отношений между членами *кейрецу*, чем необходимым финансовым условием существования этих отношений²⁰.

Аргумент, в соответствии с которым размеры фирм страны определяются поведением правитель-

541

ства, до некоторой степени имеет силу. Правительства всегда имеют возможность влиять на фирмы в частном секторе благодаря налоговой политике и госзаказу, благодаря проведению антитрестовых законов и характеру их применения²¹. Ясно, что немецкое законодательство, в противоположность американскому, поощряло развитие картелей и других моделей сосредоточения экономической мощи. Правительства Японии, и в особенности Кореи, сознательно покровительствовали формированию больших компаний через предоставляемые льготы, особенно в области кредитования. И напротив, националистическое правительство Тайваня делало все, чтобы предотвратить создание крупных частных корпораций, ибо опасалось получить в их лице сильных политических конкурентов. В Корее государство подчеркнуто подражало Японии с ее *дзайбацу*, и поэтому различными способами субсидировало крупный частный бизнес. В результате промышленная политика руководства сумела подавить влияние культурных факторов: корейская семейная структура, сходная с китайской в гораздо большей степени, чем с японской, должна была бы диктовать фирмам средние размеры и низкий уровень промышленной концентрации, но после 1961 года Корея, ориентируясь на Японию, приложила все усилия к быстрому развитию своей экономики и это привело к воспроизведению в ней подобия японских больших корпораций и сетевой организации *кейрецу*.

Безусловно, нет никакой прямой связи между уровнем участия правительства в экономике страны и размерами фирм в частном секторе. Как в Гонконге, так и на Тайване средний размер фирм невелик, хотя вмешательство правительства в работу финансового сектора на Тайване серьезно настолько же,

542

насколько это имеет место в Корее. На Тайване, так же как и в Корее (и в отличие от Гонконга, где британская колониальная администрация всегда была подчеркнуто нейтральна), все главные банки, несшие груз ответственности за капитализацию тайваньского бизнеса, являлись собственностью государства, и такое положение дел сохранялось там даже дольше, чем в Корее²². Как Тайвань, так и Корея довольно жестко контролировали процентные ставки, обменные курсы и перемещение капитала, строго ограничивая количество иностранных финансовых институтов, имевших право действовать

на территории страны. Оба государства шли на кредитование «стратегических» секторов экономики. Главным различием между ними было то, что Корея гораздо более избирательно подходила к размещению кредитов и направляла ресурсы в крупные конгломераты *чэболь*, тогда как тайваньское правительство (за пределами госсектора) не выказывало сколько-нибудь заметного предпочтения крупным компаниям²³.

Государственная политика, следовательно, играла важную роль в определении размеров фирм и промышленной структуры Кореи. В Японии государство поощряло тенденцию к укрупнению фирм, но сама эта тенденция была заложена в культуре. На Тайване политика правительства оказывала влияние на многие аспекты развития промышленности, но не на размеры фирм, — однако эти аспекты были таковы, что культурные факторы сохранили свое влияние. В Гонконге же едва ли существовал какой-то правительственный контроль вообще — поэтому он и представляет собой чистейший пример китайской экономической культуры, несколько не искаженный государственным вмешательством.

543

Следовательно, помимо культуры на структуру национальной промышленности оказывает влияние множество факторов. Но надо признать, что роль культуры, и особенно спонтанной социализированности, была сильно недооценена главенствующим экономическим анализом в его попытках объяснить ощутимые различия между обществами, которые во всем остальном находятся примерно на одном уровне развития.

ГЛАВА 28. ДИВИДЕНДЫ ОТ МАСШТАБА

В данной книге мы предприняли рассмотрение разных обществ с точки зрения одного специфического аспекта культуры в его соотношении с экономической жизнью, а именно, способности создавать новые объединения. Все подробно исследованные нами примеры суть примеры экономического успеха. Значительная доля внимания в книге была уделена Азии потому, что большая часть этой части света в настоящее время находится в процессе перехода из Третьего мира в Первый, и вдобавок потому, что обычно культура рассматривается как важный элемент азиатского успеха. Вне сомнения, в данную работу могли бы быть включены многие другие культуры, но сравнительный подход обязан соблюдать баланс между широтой и глубиной исследования. Так или иначе, нами была сформулирована общая аналитическая модель понимания различных путей к экономической социализированности, и она вполне может быть применена к другим обществам.

Эта модель и поддерживающая ее гипотеза могут получить следующее краткое описание. Практически вся хозяйственная активность в современном мире осуществляется не индивидами, а организациями,

545

требующими высокого уровня общественной кооперации. Права собственности, контракт и коммерческое право — необходимые институты для создания современной, рыночно ориентированной экономики, но в то же время общество имеет возможность ощутимо сэкономить на операционных издержках, если эти институты подкреплены социальным капиталом и доверием. Доверие, в свою очередь, есть продукт длительного существования сообществ, объединяемых набором моральных норм или ценностей. Участие в этих сообществах, по крайней мере как оно осознается и воспринимается последними поколениями самих участников, не является для них результатом рационального выбора в том смысле, в котором это понимается экономистами.

Среди всего разнообразия форм социального капитала, создающих возможности для взаимного доверия между людьми и объединения их в экономические союзы, наиболее очевидной и естественной является семья, — с тем следствием, что огромное большинство предприятий как в прошлом, так и сейчас, являются предприятиями семейными. Семейная структура влияет на природу семейного бизнеса: «расширенные» семьи южного Китая и центральной Италии стали основой для достаточно масштабных и динамичных предприятий. Помимо собственно семьи существуют и другие узы родства — например, китайские и корейские кланы, — которые служат распространению доверия за ее пределы.

Однако в том, что касается особенностей их влияния на экономическое развитие, семьи могут играть и отрицательную роль. Если фамилизм не сопровождается сильным упором на образование, как это имеет место в конфуцианской или иудейской культурах, он, поощряя покровительство «своим»,

546

может привести бизнес к застою и вырождению. Более того, избыточная семейственность

может работать в ущерб другим формам социализированности. Именно из-за этого в выражение фамилистических обществах Китая и южной Италии так распространено недоверие к нечленам семьи, ограничивающее возможность участия не связанных родством людей в совместных экономических начинаниях. Внутри большинства культур действует своего рода обратная зависимость между силой семейных и силой внесемейных связей. Способность членов общества легко вступать в долговременные отношения с неродственниками с необходимостью означает, что семья не является в этом обществе всеобъемлющим социальным горизонтом.

Однако в других обществах существуют и другие формы социального капитала помимо семьи и родства. Еще задолго до периода модернизации Япония располагала широким многообразием социальных групп, не завязанных на родстве, фундаментом которых стала семейная структура, позволяющая сравнительно легко инкорпорировать в нее посторонних. В Германии множество не основанных на родстве структур (в частности, гильдий) сохранилось еще с феодального периода, а в Соединенных Штатах социализированность стала продуктом религиозной культуры протестантских сект. Иными словами, помимо семьи, нет такого пути к социализированности, который был бы свойствен всем культурам, обнаруживающим высокий уровень доверия и спонтанной социализированности.

Тем не менее ко многим фамилистическим обществам, в которых уровень доверия к чужакам очень низок, наоборот, можно применить одну общую характеристику. Китай, Франция, южная Италия и

547

другие общества с низким уровнем доверия пережили период сильной политической централизации, во время которого император, монарх или государство, наделенные абсолютной властью, предпринимали все возможные шаги для уничтожения соперников в борьбе за власть. В таких обществах социальный капитал, накопленный в период до абсолютистской централизации, истощался, и социальные структуры, типа гильдий во Франции, были поставлены на службу государству. По контрасту, общества с высоким уровнем доверия — такие, как Япония, Германия и Соединенные Штаты, — никогда не переживали длительного периода централизованной государственности. При рассредоточении политической власти — что имело место в феодальный период в Японии и Германии и явилось следствием продуманной конституционной структуры в Соединенных Штатах, — социальные организации могли процветать во множестве и без каких-либо помех, создавая основу для экономической кооперации.

Хотя мы и не рассматривали случаи из этой категории, можно найти примеры обществ, не имеющих ни крепких семейных связей, ни сильных объединений вне системы родства — одним словом, обществ, характеризующихся недостатком социального капитала. В качестве примеров, к которым мы обращались и которые наиболее близки к этой характеристике, можно взять описанные Эдвардом Бэнфилдом беднейшие крестьянские слои южной Италии, с их маленькими и слабыми нуклеарными семьями, и «деклассированное» черное население внутренних районов современных американских городов, где семьи с одним родителем уже стали нормой. Можно привести и другие примеры. Для русской деревни не характерна слишком насыщенная общественная

548

жизнь за пределами колхозов и совхозов (коллективизированных государственных хозяйств), и русская крестьянская семья живет трудно и небогато. Во многих современных африканских городах старые племенные структуры и семейные связи оказались разрушены в результате быстрой урбанизации и не были замещены никакими достаточно сильными добровольными объединениями внеродственного типа. Такого рода раздробленное общество, не поддерживая ни крупные организации, ни семейный бизнес, не может подготовить сколько-нибудь плодородной почвы для экономической деятельности. Как бы то ни было, есть одна интересная черта, свойственная всем этим обществам, а именно «преступное сообщество». Они могут позволить себе только такой тип коммунальной организации — как если бы имелся некий естественный универсальный импульс к общению, который, не сумев получить выражение через легитимные социальные структуры, то есть через семью или добровольные объединения, принимал бы патологическую форму бандитской группировки. И действительно, всякого рода «мафии» проявляют себя как одна из наиболее крепких форм социальной организации именно на территории южной Италии, во внутренних районах американских мегаполисов, в России и во многих городах Центральной Африки.

Одним из самых непосредственных следствий влияния культуры с высокой

предрасположенностью к спонтанной социализированности является способность к формированию крупных современных корпораций. Появлению крупных корпораций с профессиональным управлением, несомненно, способствовало также множество чисто технологических и экономических факторов — перед производителями и торгов-

549

цами стояла задача получить максимальный эффект от масштаба. Тем не менее развитие крупных структур, способных реально опираться на такую экономию, было сильно облегчено благодаря влиянию культуры спонтанной социальной организации. Представляется не случайным, что именно такие три общества, как Япония, Германия и Соединенные Штаты, характеризующиеся высокой степенью доверия, стали первопроходцами в деле развития системы крупномасштабных предприятий с профессиональным управлением. Общества с низким уровнем доверия — Франция, Италия, некоммунистические китайские государства Тайвань и Гонконг, — напротив, относительно поздно сделали шаг от семейного бизнеса к современной корпорации.

В отсутствие широкого радиуса доверия и склонности к спонтанному объединению, у общества есть две возможности для построения крупномасштабных экономических организаций. Первая из них известна с незапамятных времен: это использование государства в качестве покровителя экономического развития, часто напрямую, то есть в форме создания предприятий, управляемых государством и находящихся в его собственности. Этим маршрутом следовали многие фамилистические общества с сильным государством, включая Францию, Италию и Тайвань. Корея также попадает в эту категорию: хотя крупные корейские корпорации теоретически представляют собой элемент частного сектора, они обязаны своим доминированием долгой истории покровительства со стороны корейского руководства.

Для создания больших организаций в обществе с низким уровнем доверия существует и вторая возможность, а именно: прямые инвестиции из-за рубежа или совместные предприятия с крупными иност-

550

ранными партнерами. Этот путь, в настоящей книге всерьез мною не затронутый, был пройден многими ускоренно развивающимися странами юго-восточной Азии. Страны, о которых мы говорили в данной книге, в основном избегали прямых массовых инвестиций из-за рубежа, делая выбор в пользу создания собственных крупных корпораций (хотя нередко и с участием иностранного капитала). В список крупнейших компаний таких стран, как Сингапур, Малайзия или Таиланд, зачастую, кроме компаний госсектора, попадают и местные дочерние предприятия больших межнациональных корпораций. Эта схема также подходит для большинства латиноамериканских стран и, по-видимому, развивается в некоторых странах бывшего коммунистического лагеря.

Можно предположить, что, поскольку неудача в попытках образования крупномасштабных экономических организаций в частном секторе может быть компенсирована либо вмешательством государства, либо иностранными инвестициями, вопрос о спонтанной социализированности в конечном счете не так важен. В некотором смысле это действительно так. Франция, несмотря на слабость своего частного сектора, удерживает первые места по развитию технологий именно благодаря компаниям, либо субсидируемым государством, либо полностью ему принадлежащим. Однако такая аргументация имеет свое слабое место. Зависящие от государства компании, как правило, менее эффективны, чем частные: управляющие проявляют устойчивое стремление опираться в своих решениях скорее на политические, чем на экономические критерии, так что в целом, благодаря элементарным просчетам, стратегические государственные капиталовложения могут пропасть впустую. В некоторых культурах управле-

551

ние компаниями госсектора может быть более эффективным, чем в других, и кроме того, существуют механизмы, способные защитить их от политического давления. Но хотя госпредприятия в Корее и на Тайване, возможно, и управляются более эффективно, чем в Бразилии или Мексике, они все же менее эффективны, чем предприятия частного сектора.

Прямые иностранные инвестиции представляют собой проблему другого рода. Технологические достижения и управленческие навыки, привносимые иностранными межнациональными корпорациями, в конечном счете приживаются в местной экономике, но это может занять многие годы. Тем временем страны, ведущие компании которых являются дочерними отделениями иностранных корпораций, испытывают трудности в создании собственного конкурентоспособного бизнеса. Многие из стран Азии, прошедшие период

быстрой модернизации, такие, как Япония, Корея или Тайвань, допустили приток иностранного капитала, но ограничили возможность прямых инвестиций со стороны межнациональных корпораций, чтобы дать местным предприятиям шанс дорасти до глобальных стандартов. Прямое инвестирование приводит к немедленному успеху в области технологии и управления, но оно может отсрочить вложения в инфраструктуру и образование, необходимые для создания крепкой прослойки местных инженеров, предпринимателей и управляющих. Наконец, как и другие формы зависимости, прямое иностранное инвестирование часто вызывает сопротивление и приводит к недовольству, могущему иметь политические последствия.

Культурные факторы типа спонтанной социализированности представляют собой лишь одну из групп факторов, способствующих общему росту

552

ВВП, — и не всегда наиболее важную. Принципиальными условиями долгосрочного роста ВВП остаются факторы, изучаемые ведущими экономистами: макроэкономическая политика, как фискальная, так и монетарная, организации, международные стандарты, препятствия в торговле и т. п. Главное воздействие спонтанной социализированности проявляется, по-видимому, в промышленной структуре, то есть отражается на количестве и удельном весе крупных/мелких корпораций в национальной экономике, на способах, которыми они взаимодействуют друг с другом, на наличии сетей и т. п. В одних обществах культура препятствует росту крупных компаний, в других способствует, в третьих стимулирует появление новых форм экономической деятельности, таких, например, как сетевая организация в Японии.

Промышленная структура, в свою очередь, определяет секторы глобальной экономики, в которых может участвовать данная страна. Целью крупных корпораций является использование экономий от масштаба в капиталоемких секторах, требующих организации сложных производственных процессов или создания обширных сетей распространения. Компактные компании, с другой стороны, как правило, лучше справляются с организацией трудоемкого производства и более эффективны в секторах, требующих гибкости, постоянных инноваций и быстрого принятия решений. Страны, имеющие гигантские корпорации, будут работать в автомобилестроении, полупроводниковой и аэрокосмической отраслях и т. п., тогда как те, в которых развитие получает мелкий бизнес, будут сконцентрированы, среди прочего, на изготовлении одежды, дизайне, станкостроении, мебельном производстве. Важно отметить, что

553

до настоящего момента мы не прослеживали сколько-нибудь устойчивой связи между средним масштабом предприятий и общим ростом ВВП. Общества имеют возможность разбогатеть, выбирая путь развития либо крупных, либо мелких компаний. Тайвань, имея меньший средний размер предприятий, не беднее Кореи, а Италия развивалась в 1980-е быстрее Германии. Что мелкие компании теряют в финансовом отношении, технологических ресурсах и устойчивости, они набирают за счет гибкости, скорости принятия решений, отсутствия бюрократизма и новаторства.

Престиж больших/малых компаний время от времени меняется в ту или другую сторону. В первой половине столетия наивысший уровень развития промышленности у большинства людей ассоциировался с крупным масштабом. Правительства всего мира следовали моде поощрять развитие крупных предприятий тяжелой промышленности, которые во второй половине XIX века вывели Соединенные Штаты и Германию на первые места среди индустриальных держав.

Но не так давно ситуация изменилась на прямо противоположную. Публичная политика в Соединенных Штатах и Европе в последние годы формировалась с пониманием того, что мелкие компании в большей степени способны к инновациям и создают большую занятость. Сегодня большинство корпораций стремится к уменьшению размеров, децентрализации и большей гибкости. В качестве примера можно взять хотя бы компьютерную индустрию, где Стив Джобс и Стив Возняк, работая у себя в гараже, изобрели персональный компьютер, послуживший началом технологической революции, которая в течение одного десятилетия подорвала мощь бывшего

554

гегемона, компании «IBM». Говорят даже, что усовершенствования в области коммуникационных технологий привели к возникновению отраслей, которые в гораздо меньшей степени централизованы и характеризуются гораздо меньшей концентрацией, чем прежние, и это означает, что теперь условия соперничества между малыми и более

крупными компаниями начинают выравниваться.

Но наверняка современная одержимость мелкими компаниями имеет ничем не лучшие основания, чем давняя мода на крупные¹. Во многих секторах определенный минимально эффективный размер диктуется фактором экономии масштаба. Сегодня установка и запуск оборудования для производства высококачественных кремниевых плат обходится в сумму, намного превышающую миллиард долларов, и в течение последних десяти лет эта цифра неуклонно росла. Непрерывные слияния и покупки компаний в разных секторах — от здравоохранения до телекоммуникаций — свидетельствуют о том факте, что управленцы, принимающие инвестиционные решения, до сих пор убеждены в экономическом эффекте масштаба и в том, что он еще не исчерпал себя. Вне сомнения, представление о производстве программного обеспечения как о некоем кустарном промысле, о том, что частный предприниматель, работая у себя в гараже, может совершить технологический прорыв, вряд ли относится к другим высокотехнологическим производствам. Сегодня даже написание конкурентоспособных компьютерных программ представляет собой сильно бюрократизированный и чрезвычайно многоступенчатый процесс². Создание новой операционной системы не может быть столь же капиталоемким, что и строительство сталелитейного завода, однако это деятельность, которая вполне способна

555

получать свою выгоду от масштаба. Не случайно, что в Америке в области производства программного обеспечения доминирует один большой игрок, «Microsoft», и что появляющиеся мелкие компании либо консолидируются с ним, либо покупаются им, либо просто уходят из бизнеса.

Важность масштаба и, как следствие, малых/ больших компаний, может измениться в будущем в ту или иную сторону самым непредсказуемым образом. Экономии от масштаба в будущем будут зависеть от открытий в области технологии, которые еще не совершены и которые в силу этого невозможно предсказать. Никто не мог знать наперед, что преимущество «IBM» по научно-опытным разработкам будет потеряно из-за неповоротливости в принятии решений, или что развитие технологии непрерывного литья сделает возможными минизаводы, которые отберут солидную долю рынка у традиционно крупных консолидированных производителей сталепроката. Возможно, экономии от масштаба в одних секторах возрастут и уменьшатся в других, так что нельзя будет говорить о каком-либо общем образце.

В свете этой неопределенности можно утверждать, что в будущем оптимальную форму промышленной организации не будут преимущественно составлять ни малые, ни большие компании, но сетевые структуры, разделяющие преимущества и тех, и других. Сетевые организации могут использовать экономию масштаба, вместе с тем избегая накладных и административных расходов больших централизованных организаций. Если так и случится, общества с высоким уровнем социального доверия получат естественное преимущество. Сетевой принцип может дать существенную экономию на операционных

556

издержках, если участники сетей будут следовать набору неформальных правил торговых отношений, вынесения решений и воплощения этих решений в жизнь — правил, которые либо сократят эти издержки, либо не будут требовать их совсем. Если доверие между участниками бизнес-сети рухнет, их взаимоотношения должны быть детально оговорены, неписанные правила должны обрести письменную форму, и третья сторона должна быть приглашена для урегулирования ситуации. В этом случае сеть перестает быть собой и перерастает в нечто, напоминающее, в зависимости от уровня интеграции членов, либо обыкновенный рынок, либо старомодную иерархическую корпорацию.

Облегченное производство, пожалуй, дает чистейший пример эффективности, вызванной существованием в обществе с высоким уровнем доверия множества сетевых структур. Облегченное производство делегирует право принятия решений на низовой уровень и заменяет централизованное и основанное на жестких правилах взаимодействие на более неформальное взаимодействие в рамках рабочего коллектива. Оно также ведет к уравниванию дополнительных выплат по организации в целом (при этом, как ни парадоксально, повышая индивидуальные стимулы благодаря упразднению зависимости трудоустройства и продвижения по службе от стажа). Все, что может быть потеряно при отказе от политики кнута и пряника по отношению к отдельным людям, с избытком компенсируется более высокой отдачей коллектива, преданностью и солидарностью. Эффект увеличения производительности, открытый благодаря внедрению этой формы организации, оказался весьма ощутим и уже получил достаточное распространение на

рынке.

557

Спонтанная социализированность оказывает значительное влияние на экономическую жизнь. Она воздействует на общую структуру национальной экономики, на отраслевое распределение производств, на роль, которую стремится играть государство, и на повседневные условия, в которых рабочие взаимодействуют с управляющими и друг с другом. Она оказывает влияние и на ВВП. Мы можем представить себе варианты как такого будущего, в котором лидирующая роль в накоплении богатства будет отведена крупным и чрезвычайно сложноорганизованным корпорациям, так и такого будущего, в котором эта роль закрепится за малыми, подвижными новаторскими предприятиями. Поскольку мы не в силах предсказать предстоящие пути технологического развития, то невозможно узнать, какой из этих вариантов станет явью. Все, что мы можем сказать, это то, что влияние культурных различий на склонность к социализированности будет иметь большое, но в настоящее время не определимое влияние на экономическую жизнь.

ГЛАВА 29. МНОГИЕ ЧУДЕСА

Из сказанного должно следовать с очевидностью, что не существует ни общей азиатской модели экономического развития, ни какого-то единого «конфуцианского вызова» Западу.

Безусловно, есть некоторые аспекты культуры, которые являются общими фактически для всех восточно-азиатских стран. Среди них — уважение к образованию, которое в равной степени разделяется японской, китайской, корейской и другими культурами, испытывшими сколько-нибудь заметное влияние конфуцианства. Этот культурный акцент не мог иметь экономического значения сто или даже пятьдесят лет назад, когда нужда в высшем образовании была невелика, но в сегодняшнем технологическом мире прибыльность профессионализма и образованности невероятно возросла. Но хотя рынок побуждает людей вкладываться в образование, гораздо лучше, если дополнительно к тому родители будут следить за тем, чтобы их дети хорошо учились, а правительство будет создавать образовательные учреждения, чтобы учеба была чем-то само собой разумеющимся.

Кроме того, все восточноазиатские культуры имеют схожую трудовую этику, кото-

559

рая тем не менее различается от страны к стране по своему происхождению. В Японии она по большей части обязана буддизму, в то время как в Корее и Китае она, преимущественно, берет начало в конфуцианстве¹. Все эти общества в том или ином виде смирились с естественностью человека хозяйствующего, а аристократические и религиозные ценности, диктовавшие пренебрежение к коммерции, накоплению и повседневному труду, в значительной степени изжили себя.

Наконец, в большинстве азиатских обществ значимую и активную роль в формировании направления экономического развития играет государство, хотя этот факт и нельзя посчитать универсальной характеристикой азиатского развития. В Восточной Азии существует значительное расхождение в степени и природе государственного вмешательства: от сверхвысокой активности корейского правительства времен Пак Чжон Хи до почти полного нейтралитета британской колониальной администрации в Гонконге. Такие авторы, как Чалмерс Джонсон и Джеймс Фэллоуз, считают государственную промышленную политику сущностью азиатского «экономического чуда». Вместе с тем в странах Восточной Азии экономический успех не связан с уровнем вмешательства государства напрямую, и это свидетельствует о том, что промышленная политика сама по себе не является ключевой определяющей роста. Что, наверное, и впрямь отличает культуру Восточной Азии, так это то, что здесь активно вмешивающиеся в экономику правительства умеют гораздо более успешно, нежели остальные, справляться со своей задачей без разрушительных последствий.

Как бы то ни было, между Японией, Китаем и Кореей существуют большие различия в том, что каса-

560

ется социализированности, — различия, повлиявшие на характер промышленной структуры, практики управления и формы организации каждой из этих стран. Многие американцы и европейцы, полагая, что Тайвань, Сингапур, КНР и другие государства региона стремительно движутся по одному с Японией пути развития, разве что с небольшим отставанием, видят Азию гораздо более однородной, чем она есть на самом деле. И этот взгляд приобрел еще больше сторонников благодаря тем, кто заговорил о коллективном

конфуцианском вызове, брошенном Западу Восточной Азией.

Правда, однако, в том, что азиатские страны заняли разные секторы глобальной экономики и наверняка в течение некоторого времени сохранят их за собой. Япония и Корея, с их большими корпорациями, действуя в таких областях, как автомобилестроение, производство бытовой электроники и полупроводников, вступают в прямую конкуренцию с крупными североамериканскими и европейскими фирмами. Напротив, бизнес в этих областях не является сильной стороной большинства китайских обществ, преуспевающих преимущественно в тех секторах, где важна скорее гибкость, чем масштаб. В действительности существуют две соперничающие азиатские экономические культуры: японская и китайская. Каждая в буквальном смысле объединена разветвленной сетью организаций, основанной, что характерно, на обобщенном социальном доверии в Японии, и на семье и родственных связях в Китае. Очевидно, что эти разветвленные сети взаимодействуют друг с другом во многих отношениях, но внутренние цепочки в каждой из них устроены каждая на свой особый манер.

Трудности, с которыми встречаются китайские общества при учреждении крупных частных корпо-

561

раций с профессиональным управлением, в будущем поставят их перед дилеммой скорее политического, чем экономического характера. Тот факт, что отсутствие крупных профессионально управляемых корпораций создает главные препятствия для роста ВВП, не представляется столь уж очевидным. Те, кто утверждал, что китайский фамилизм является препятствием для экономической модернизации, оказались не правы, и в отсутствие новых технологий, благоприятствующих крупным организациям, обратное доказать будет нельзя. Представляется в той же степени вероятным, что в эру быстрой корпоративной реструктуризации и разукрупнения бизнеса компактные китайские семейные предприятия достигнут больших успехов, чем крупные японские корпорации. Если единственной целью этих обществ является максимальный общий прирост богатства, то им в таком случае нет никакой нужды выходить за пределы относительно компактных семейных предприятий. Канада, Новая Зеландия и Дания разбогатели на сельском хозяйстве, сырье и других низкотехнологических производствах. И нельзя сказать, что они менее счастливы ввиду того, что не имеют собственных хорошо развитых аэрокосмической и полупроводниковой индустрий.

С другой стороны, во многих странах существует уверенность в том, что обзавестись собственными промышленными производствами в «стратегических» секторах — дело хорошее само по себе. Эта их уверенность либо основывается на том мнении, что они лучше рынка знают, какие вложения обеспечат прибыль в перспективе, либо вызвана тем, что они преследуют неэкономические цели — международный престиж или национальную безопасность. Франция и Корея — яркие примеры стран, экономи-

562

ческие решения которых находятся под большим влиянием неэкономических задач.

Для развития обществ именно этого типа отсутствие спонтанного стремления к созданию крупных организаций может обернуться самым большим поражением. Если частный сектор не способен сам создавать стратегические производства, государство непременно проявит склонность к вмешательству для продвижения развития в этом направлении. Индустриальное же развитие, прямым спонсором которого выступает государство, приносит с собой все типы рисков, от которых свободны рыночные инвестиции.

Экономическое развитие, опирающееся на государство, станет особенной проблемой для Китайской Народной Республики. Китайская экономика разрывается между старым, неэффективным и вырождающимся государственным сектором (среди прочего, имеющим по легенде самый неэффективный в мире способ производства автомобилей) и новым рыночным сектором, состоящим по большей части из мелких семейных предприятий и совместных предприятий с иностранными партнерами. Чего на данный момент не существует в Китае, так это собственного современного и эффективного сектора крупных частных компаний. Впечатляющие проценты роста ВВП Китая в последние годы (достигавшие 13% в 1992 и 1993 годах) в большой степени обуславливаются развитием капиталистического малого бизнеса и иностранными инвестициями. Такой уровень роста стал возможен благодаря введению рыночных стимулов в совершенно неэффективную командную экономику. На данный момент Китай слишком беден для того, чтобы всерьез обеспокоиться отраслевой структурой экономики: все до-

563

вольны и тем, что рост идет столь впечатляющими темпами. Перед китайской экономикой стоит множество нерешенных базовых проблем, которым еще только предстоит проявить себя, — таких, как учреждение стабильной системы прав собственности и коммерческого права.

Когда и если Китай, в течение одного или двух поколений, сравняется по доходу на душу населения с Тайванем или Гонконгом, ему суждено встретиться и с проблемами глобального характера. Исследователи, интересующиеся Китаем, знакомы с множеством потенциальных препятствий, способных остановить рост экономики страны в будущем: инфляционное давление, отсутствие инфраструктуры, эффект «горлышка», образующийся из-за слишком быстрого развития, сильное несоответствие в показателях дохода между прибрежными провинциями и центральными районами, а также множество связанных с проблемами окружающей среды часовых бомб, в настоящее время закладываемых и обреченных рано или поздно взорваться. Китай также столкнется и с необходимостью развития крупных современных корпораций с профессиональным управлением. Гонконг или Тайвань могут отказаться от некоторых престижных форм производства, отдав их другим, чтобы ускорить собственное развитие на рыночно ориентированном пути. Но для большого Китая это маловероятно, — отчасти потому, что Китай, как великая держава, никогда не захочет быть навсегда оттесненным с передового края современного промышленного развития. Сами размеры Китая требуют от него создавать сбалансированную экономику, включающую как капиталоемкие, так и трудоемкие секторы. Он не сможет надеяться достичь высокого уровня общего развития, уподобившись тем странам

564

Восточной Азии, чье участие ограничено лишь несколькими конкретными нишами.

Однако поворот от семейного бизнеса к современной корпорации будет представлять для КНР гораздо большую проблему, чем те, с которыми сталкивались Япония или Соединенные Штаты, и государство здесь будет играть гораздо более существенную роль. Минимум того, что необходимо Китаю, — это политическая стабильность, соблюдение базовых правил существования политических институтов и компетентные государственные структуры, не подверженные ни чрезмерной коррупции, ни чрезмерному политическому влиянию извне. Коммунистическому строю Китая так или иначе не хватает ни легитимности, ни, в нарастающей степени, компетентности. Для большинства наблюдателей остается неясным, переживут ли китайские политические институты огромное социально-экономическое давление, созданное бурной индустриализацией, или же к XXI веку Китай перестанет существовать как единое государство. Нестабильный Китай, или Китай, управляемый непостоянным и капризным правительством, не будет благоприятной средой для ведения разумной экономической политики.

Противоречия между Японией и Китаем по части экономической культуры имеют важные следствия и для Японии. С возвышением Японии как сверхдержавы некоторые японцы начали поговаривать о «японской модели», которая должна быть взята на вооружение всеми остальными азиатскими народами или даже народами других частей света². Конечно же, японцы могут многому научить другие государства Азии (не говоря о конкурентах из Северной Америки и Европы), которые в недавнем прошлом уже достаточно почерпнули из японской технологии и опыта управления.

565

В том, что касается промышленной структуры, между Японией и другими азиатскими странами так или иначе существует большой зазор, и есть причины думать, что для китайских обществ напрямую перенять японский опыт будет крайне трудно. Например, очень нелегко будет экспортировать в китайское общество систему *кейрецу*. Китайские фирмы и предприниматели представляются слишком индивидуалистичными, чтобы перенять этот способ кооперации, и в любом случае они располагают своими собственными сетевыми структурами на основе родственных связей. Только будущее покажет, сможет ли облегченное производство быть организовано так же успешно в китайском обществе, как это произошло в Японии или Северной Америке. Китайцам, другими словами, возможно, только предстоит найти свой путь в мире современных экономических организаций.

ГЛАВА 30. ПОСЛЕ КОНЦА СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Глобальная конвергенция основных общественных институтов к модели либеральной демократии и рыночной экономики ставит перед нами вопрос о том, достигли ли мы «конца истории», в котором долгий процесс человеческой эволюции заканчивается, но не

социализмом, как в марксистской версии, а, скорее, буржуазным либерально-демократическим обществом в его гегельянском понимании¹.

У некоторых читателей этой книги может создаться впечатление, что в ней отстаивается совершенно другая, весьма спорная позиция, поскольку она, может показаться, выступает против либеральной экономики в чистом виде в пользу такого порядка, который бы был одновременно традиционным и коммунитаристским. Подобная интерпретация дальше от истины, чем что бы то ни было². Ни одна из исследованных в данной работе традиционных культур — ни японская, ни китайская, ни корейская, ни какая-либо из авторитарных католических культур прежней Европы — не имела способности воспроизвести современный капиталистический экономический порядок. Макса Вебера часто критикуют за его убежденность в том, что конфуцианские страны —

567

Япония и Китай — никогда не смогут стать успешными капиталистическими обществами. Но на деле его убежденность следует понимать в более узком смысле: его интересовало, почему современный капитализм, наряду с другими явлениями современного мира — такими, как естественные науки и рациональное покорение природы, — возник именно в протестантской Европе, а не в традиционном Китае, Японии, Корее или Индии³. И с этой точки зрения он был абсолютно прав, когда утверждал, что эти традиционные культуры в своих основных аспектах враждебны экономической современности. Только когда последняя была привнесена извне, как следствие контакта Японии и Китая с Западом, в них началось капиталистическое развитие. Конфронтация с технологической и социальной мощью Запада заставила эти общества расстаться со многими ключевыми элементами своих традиционных культур. Китаю пришлось отказаться от «политического конфуцианства», от всей имперской системы с ее классом «благородных людей», Япония и Корея вынуждены были отбросить традиционные сословные перегородки, а Японии пришлось перенаправить свою «самурайскую» этику в более мирное русло.

Ни одно из азиатских обществ, которым в течение последних пяти поколений сопутствовало экономическое процветание, не смогло бы этого добиться, не встраивая в собственную культурную систему важные элементы экономического либерализма, включая права собственности, контракт и коммерческое право, а также всю совокупность западных представлений о рациональности, науке, новаторстве, отвлеченном мышлении. Работы Джозефа Нидхама и других показали, что китайский уровень технического развития в 1500 году был выше, чем пре-

568

обладавший тогда в Европе⁴. Однако Китай так и не приобрел того, что впоследствии приобрела Европа, — научный метод, позволивший поступательно завоевывать природу посредством эмпирического наблюдения и эксперимента. Научный метод, сам ставший возможным благодаря складу ума, стремившегося осмыслить высшую причинность посредством абстрактного рассуждения о фундаментальных физических принципах, был чем-то совершенно чуждым для религиозных политеистических культур Азии⁵.

Вполне предсказуемо, что первыми среди китайских обществ, преуспевших в индустриализации, были Гонконг, Сингапур и Тайвань, попавшие под контроль или влияние западных держав, в частности Британии и США. И представляется не случайным, что переселившиеся из традиционных обществ в либеральные страны, такие, как Соединенные Штаты, Канада и Британия, добивались в конечном итоге гораздо большего, чем их соотечественники у себя на родине. Во всех этих случаях структура либерального общества создала предпосылки для освобождения человека от ограничений традиционной культуры, что ускорило развитие предпринимательства и поставило рамки ставшему самоцелью накоплению материальных богатств.

С другой стороны, наиболее серьезные исследователи и теоретики политического либерализма не могут не понимать, что эта доктрина, по крайней мере в ее гоббсовско-локковской форме, сама по себе не жизнеспособна и нуждается в поддержке традиционной культурой в тех или иных ее аспектах, совершенно не связанных с идеей либерализма. Иными словами, общество, построенное исключительно из рациональных индивидов, собравшихся

569

вместе на основе общественного договора с целью удовлетворения своих нужд, не может отлиться в форму общежития, которое сохранялось бы в течение сколько-нибудь долгого промежутка времени. Согласно критическому аргументу, часто выдвигаемому против Гоббса, такая форма не может дать гражданину мотив рисковать своей жизнью ради защиты

сообщества в целом, поскольку целью этого сообщества является именно сохранение жизни индивидов. В более общем виде, если бы индивиды формировали сообщества только на основании рационального и долгосрочного эгоистического интереса, это не оставило бы никаких шансов для общественного духа, самопожертвования, чувства гордости, сострадания и любой другой из добродетелей, собственно позволяющих сообществу выжить⁶. Вряд ли можно было бы представить осмысленные семейные отношения, если семья представляет собой договор между рациональными индивидами, заключающими его, имея в виду свой эгоистический интерес⁷. В то время как сам либерализм исторически возник из попыток исключить религию из общественной жизни, большинство теоретиков либерализма всегда полагали, что религиозные убеждения не могут и не должны быть исключены из жизни общества. Фактически все отцы-основатели Америки, далеко не каждый из которых был верующим, были, тем не менее, убеждены в том, что интенсивная религиозная жизнь, с ее верой в божественное воздаяние и наказание, чрезвычайно важна для жизнеспособности американской демократии.

Похожий аргумент может быть представлен и в отношении экономического либерализма. Утверждение, что современные экономики имеют своим основанием взаимодействие рациональных индиви-

570

дов, стремящихся к максимизации пользы на общем для них рынке, непогрешимо. Но одной лишь рациональной максимизации пользы недостаточно для того, чтобы дать полный или хоть сколько-нибудь удовлетворительный отчет о том, почему успешные экономики процветают, а неуспешные нет. То, насколько люди оценивают труд выше досуга, их уважение к образованию, отношение к семье и уровень доверия, которое они выказывают к окружающим, — все это имеет на экономическую жизнь самое непосредственное влияние, и тем не менее не может получить адекватного объяснения в терминах базовой модели человека, которой пользуются экономисты. Если либеральная демократия работает наилучшим образом как политическая система, когда ее индивидуализм умеряется общественным началом, то и капитализм достигает все большего совершенства, когда подразумеваемый им индивидуализм сбалансирован готовностью к сотрудничеству.

Если демократия и капитализм работают наилучшим образом, когда их закваской являются определенные культурные традиции, проистекающие из отнюдь не либеральных источников, то должно быть ясно, что современность и традиция в течение длительных периодов времени могут сосуществовать в устойчивом равновесии. Процесс экономической рационализации и развития представляет собой в высшей степени мощную социальную силу, сводящую модернизацию различных обществ к похожим сценариям. В этом отношении также ясно, что существует такая вещь, как «история» в марксистско-гегелевском смысле слова, которая последовательно гомогенизирует разные культурные традиции и толкает их в направлении к «современности». Но поскольку у эффективности контракта и экономичес-

571

кой рациональности есть свои пределы, сама эта современность по своему характеру никогда не станет однородной. Например, некоторые общества могут существенно экономить на операционных издержках, поскольку, взаимодействуя, хозяйствующие субъекты доверяют друг другу, — эти общества могут быть более эффективными, чем общества с низким уровнем доверия, требующие детально прописанных договоров и особых механизмов, вынуждающих к их исполнению. Такое доверие не является следствием рационального расчета, оно возникает из таких источников, как религия и этический навык, никак не связанных с «современностью» как таковой. Иными словами, наиболее успешные формы, в которые отливается современность, не вполне современны, то есть они не основаны только на всеобщем распространении либеральных экономических и политических принципов в обществе.

Эта загадка может получить несколько объяснений. В конце XX столетия потерпели крах не только такие глобальные идеологические проекты, как коммунизм, зашли в тупик и более скромные попытки социального планирования, предпринятые умеренными демократическими правительствами. Французская революция произошла в период невообразимо быстрых социальных изменений. В течение последующих двухсот лет все европейские страны, а с ними и многие страны за пределами Европы, из бедных, необразованных, отсталых сельскохозяйственных обществ превратились в урбанизированные богатые демократии с развитой промышленностью. По ходу этих изменений правительства играли главную роль в их ускорении и облегчении (а в некоторых

случаях способствовали их полной остановке). Они отменяли целые социальные классы, затевали зе-

572

мельные реформы, дробили огромные землевладения. Они вводили современные законодательные нормы, гарантирующие равноправие все большей части населения. Они строили города и способствовали их заселению; они делали образование общедоступным и обеспечивали инфраструктуру для современных, сложных, информационно насыщенных обществ.

В течение последней пары десятилетий все больше вещей свидетельствует о том, что выгода, достижимая посредством такого крупномасштабного социального проектирования, становится все меньше и меньше. В 1964 году Акт о гражданских правах одним росчерком пера покончил с расовым неравенством в Соединенных Штатах. Однако последующие годы показали, что подлинная отмена неравенства является для афро-американцев гораздо более трудной проблемой. Решением, казавшимся очевидным в 1930—1940-е годы, была неуклонная экспансия «государства благосостояния», берущего на себя перераспределение доходов и создание новых рабочих мест, и открывающего для меньшинств доступ к здравоохранению, образованию, занятости и другим социальным благам. К концу столетия эти решения не только не кажутся неэффективными, но во многих случаях усугубляющими те самые проблемы, на решение которых они были изначально направлены. Одно или чуть больше поколений назад среди социологов наблюдалось полное единодушие во взгляде на причинное отношение между бедностью и ослаблением семейных отношений в том смысле, что первое приводит ко второму. Сегодня уверенности в этом меньше, и лишь немногие сохраняют убежденность в том, что проблемы современной американской семьи могут быть разрешены просто посред-

573

ством уравнивания доходов. Легко видеть, что именно действия правительства могут способствовать упадку семьи; например, когда оно субсидирует матерей-одиночек. И еще менее очевидно то, что политика правительства может способствовать восстановлению семьи, которая уже разрушена.

Крах коммунизма и конец холодной войны не привели, как полагали многие комментаторы, к глобальной волне сепаратизма, возрождению национализма XIX века⁸ или вырождению цивилизации в бесчинство насилия⁹. Либеральная демократия и капитализм остаются основной или даже единственной благоприятной средой для политической и экономической организации современных обществ. Быстрая экономическая модернизация уменьшает разрыв между многими странами Третьего мира и индустриализированным Севером. Европейская интеграция и североамериканский режим свободной торговли будут способствовать тому, что система экономических связей в каждом из регионов окрепнет, и жесткие культурные границы будут размыты почти без следа. Соблюдение режима свободной торговли, правила которого были приняты на Уругвайском раунде Всеобщего соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) подвергнет дальнейшей эрозии межрегиональные барьеры. Возросшая глобальная конкуренция заставляет компании прибегать к использованию усовершенствований вроде облегченного производства, вне зависимости от того, из какого источника они исходят. Глобальный спад 1990-х оказал огромное давление на японские и немецкие компании, вынудив их отрегулировать отличавшую их патерналистскую трудовую политику в пользу более чистой либеральной модели. Современная революция в области коммуникаций содействует этой

574

конвергенции тем, что облегчает процесс экономической глобализации и способствует чрезвычайно быстрому распространению идей.

Тем не менее наша эпоха может обнаружить многие существенные проблемы, сопряженные с культурной дифференциацией, несмотря на то, что в других отношениях мир становится все более однородным. Современные либеральные политические и экономические институты не только сосуществуют с религией и другими традиционными элементами культуры, но многие из них в действительности работают в соединении с ними еще лучше. Если большинство из наиболее важных социальных проблем, которые еще предстоит решить, связано с культурными особенностями, и если главные различия между обществами носят не политический, идеологический или даже институциональный, но именно культурный характер, то ясно, что общества будут держаться сфер, определяющих их культурные отличия, и что последние приобретут еще более отчетливые черты и в ближайшие годы сохраняют свою важность.

Культурные различия будут парадоксальным образом осознаваться все более глубоко благодаря тем же коммуникационным технологиям, которые привели к появлению «мировой деревни». Многие разделяют сильное либеральное убеждение в существовании общей природы, объединяющей людей по всему миру и что развитие коммуникаций приведет к более глубокому пониманию и кооперации. К сожалению, во многих случаях сближение порождает раздражение, а не симпатию. Что-то в этом роде в течение последнего десятилетия происходило между Соединенными Штатами и Азией. Американцы вдруг осознали, что Япония — не просто дружествен-

575

ная капиталистическая демократия, что японский капитализм и демократия идут совершенно другим путем. Одним из результатов этого, наряду со многими другими, стало появление среди специалистов по Японии ревизионистской школы, которые в меньшей степени симпатизируют Токио и ратуют за более жесткую торговую политику по отношению к Японии. Азиаты, в свою очередь, также многое поняли благодаря преступности, наркотикам, ослаблению семьи и другим социальным проблемам американского происхождения, и из них многие в конце концов пришли к выводу, что Соединенные Штаты — не столь уж привлекательная модель. Ли Кван Ю, нынешний премьер-министр Сингапура, пришел к власти как сторонник своего рода азиатского реваншизма по отношению к Соединенным Штатам, с точки зрения которого либеральная демократия не является приемлемой политической моделью для конфуцианских сообществ¹⁰. Вдобавок сама конвергенция институтов приводит к тому, что охваченные ей народы приобретают все большую склонность к сохранению тех отличительных черт, которые они продолжают удерживать за собой.

Если эти различия невозможно примирить, по крайней мере их можно жестко определить относительно друг друга. Очевидно, что невозможно предпринять серьезное исследование чужих культур, взяв за основание оценку их с точки зрения культуры, к которой принадлежит сам исследователь. С другой стороны, одним из самых серьезных препятствий для обстоятельного сравнительного исследования в области культуры в Соединенных Штатах является выдвигаемое по политическим мотивам предположение, что все культуры объединены неким внутренним равенством. Любое подобного рода исследо-

576

вание требует изучения различий между культурами на фоне некоторого стандарта, в качестве которого в данной книге была выбрана экономика. Стремление к экономическому процветанию само по себе не определяется культурой, но тем не менее проявляется практически повсеместно. В таком контексте трудно не прийти к некоторым суждениям о соотношении сильных и слабых сторон различных обществ. Ведь недостаточно просто сказать, что всякий в конечном счете идет к одной и той же цели, но разными путями. *Как* общество движется к ней, движется ли вообще и скорость, с которой оно это делает, если делает, — все это сильно влияет на благосостояние его членов.

ГЛАВА 31. ОДУХОТВОРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

Социальный капитал необходим для процветания и того, что принято называть конкурентоспособностью, но еще более важны те его последствия, которые не чувствуются в экономике так сильно, как в социальной и политической жизни. Спонтанная социализированность имеет следствия, которые нелегко выявить на основании одной только статистики о доходах. Человек крайне эгоистичен и в то же время есть существо социальное, остерегающееся изоляции и наслаждающееся поддержкой и признанием окружающих. Есть, конечно, и такие, кто предпочитает работать в тейлоровском массовом производстве с низким уровнем доверия, поскольку оно определяет минимум работы, необходимой для оплаты счетов и больше ничего от них не требует. Но в целом рабочие, как правило, не хотят, чтобы к ним относились как к винтикам большого механизма, изолированным от коллег и тех, кто управляет этим механизмом, не испытывающим гордости за свое мастерство или организацию и наделяемым минимумом авторитета и контроля над тем трудом, который они выполняют, чтобы заработать себе на жизнь. Любое эмпирическое исследование, начиная с работ Элтона Мэйо, отмеча-

578

ет, что рабочие чувствуют себя в коллективистских организациях лучше, чем в тех, которые построены более индивидуалистически. Таким образом, даже если бы предприятия и заводы с низким и высоким уровнями доверия давали равное количество продукции,

последние все равно рассматривались бы как более предпочтительное место работы уже с чисто человеческой точки зрения.

Более того, совершенно ясно, что успешная капиталистическая экономика важна как гарант стабильной либеральной демократии. Для капиталистической экономики, конечно, возможно сосуществовать с авторитарной политической системой, как это имеет место в сегодняшнем Китае, или как это в прошлом было в Германии, Японии, Южной Корее, на Тайване и в Испании. Однако в конечном счете процесс индустриализации сам по себе требует более образованного населения и более комплексного разделения труда, и обе эти вещи являются поддержкой для демократических политических институтов. Как следствие, на сегодняшний день не существует ни одной богатой капиталистической страны, которая в то же время не являлась бы либеральной демократией¹. Одна из тяжелейших проблем Польши, Венгрии, России, Украины и других бывших коммунистических режимов состоит в их попытках учредить демократические политические институты, не учитывая преимущества капиталистической экономики. Недостаток фирм, предпринимателей, рынков и отсутствие конкуренции не только продлевают состояние бедности, — это затрудняет создание важнейших форм социальной поддержки, необходимых для правильного функционирования демократических институтов.

Некоторые полагают, что рынок сам по себе является школой социализированности, предоставляя те

579

возможности и мотивы, которых требует взаимодействие людей друг с другом с целью взаимного обогащения. Но поскольку рынок также налагает собственные более или менее жесткие правила социальной дисциплины, в более широком смысле в настоящей книге показывается, что социализированность не просто спонтанно возникает там и тогда, где и когда государство решает отступить. Способность к социальному взаимодействию зависит от уже приобретенных навыков, заданных традиций и норм, которые сами, в свою очередь, во многом структурируют рынок. Следовательно, более вероятно, что успешная рыночная экономика не является причиной стабильной демократии, но вместе с ней доопределяется уже имеющимися факторами социального капитала. Если последних в избытке, то как рынок, так и демократическая политика будут успешно развиваться, и рынок сможет на деле взять на себя роль школы социального общения, усиливающей эффективность демократических институтов. Это в особенности ясно для стран с авторитарным правлением, в которых индустриализация закончилась лишь недавно и где люди могут научиться новым формам социализированности на рабочем месте прежде, чем применить эти уроки в политике.

Понятие социального капитала проясняет вопрос о том, почему капитализм и демократия так тесно связаны друг с другом. Здоровая капиталистическая экономика — это экономика, в рамках которой общество располагает количеством социального капитала, достаточным для того, чтобы позволить самоорганизацию бизнеса, корпораций, сетевых структур и т. п. За неимением этой способности к самоорганизации для продвижения ключевых фирм и секторов экономики может вмешаться государство; рынок, однако,

580

практически всегда работает более эффективно, когда решение принимает частный сектор.

Склонность к самоорганизации есть именно та составляющая, которая совершенно необходима для успешной работы демократических политических институтов. Именно право, основанное на народном суверенитете, превращает систему свободы вообще в систему свободы, основанной на законе. Но никакая подобного рода система не может быть выстроена в опоре на массу неорганизованных и изолированных друг от друга индивидов, способных формировать собственные взгляды и предпочтения, о которых становится известно только во время выборов. Их слабость и разобщенность не позволили бы их взглядам найти правильное выражение, даже если бы в реальности эти взгляды были разделяемы большинством, и стали бы открытым приглашением к деспотизму и демагогии. В любой осмысленной демократии интересы и стремления различных членов общества должны быть артикулированы и представлены посредством политических партий и других типов организованных политических групп. Но стабильная партийная структура, опять же, может получиться только в том случае, если люди, объединенные общими интересами, способны к сотрудничеству ради общих целей — способность, основанная в конечном счете на социальном капитале.

Та же склонность к социализированности, которая имеет ключевое значение для

организации устойчивых бизнес-структур, необходима и для создания эффективных политических организаций. В отсутствие реальных политических партий политические группировки становятся завязаны на часто сменяющие друг друга персоналии и отношения «патрон—клиент». Они легко распадаются на фрак-

581

ции и теряют способность к совместной работе ради общей цели даже при наличии сильного стремления к этому. Поэтому для стран с небольшим и слабо развитым частным сектором будут характерными, скорее всего, также фрагментированные и нестабильные партийные системы. Хороший пример тому может быть получен, если сравнить Соединенные Штаты и Германию с Францией и Италией. Как частные компании, так и политические партии слабы или отсутствуют в таких посткоммунистических обществах, как Россия и Украина, где выборы по своим результатам определяются крайностями, организуясь скорее вокруг индивидов, чем вокруг согласованных политических программ. Вера в демократию и рынок, которую поддерживают «демократы» в России, имеет чисто рассудочный характер и не обеспечена социальными привычками, необходимыми для создания единой политической организации.

Либеральное государство — это в конечном счете государство, имеющее пределы, в котором деятельность правительства жестко ограничена сферой индивидуальной свободы. Если заданное таким государством общество не вырождается в анархию или другое неуправляемое состояние, то оно должно проявить способность к самоуправлению на уровнях социальной организации ниже государственного. Подобная система зависит в конечном счете не просто от закона, но от самоограничения составляющих ее индивидов. Если они нетерпимы и неуважительны по отношению друг к другу, им потребуется сильное принудительное государство, способное навести порядок. Если они не могут прийти к согласию относительно общих целей, они будут нуждаться в государстве, склонном к вмешательству в их дела и способном обеспечить организацию, которую сами эти ин-

582

дивиды обеспечить не в силах. И наоборот, «отмирание государства», о котором говорил Маркс, мыслимо только в обществе с чрезвычайно высоким уровнем социализированности, где поведение, ограниченное теми или иными нормами, имело бы внутренний источник, а не навязывалось извне. Для страны с низким уровнем социального капитала будут, вероятнее всего, характерны не только маленькие, слабые и неэффективные компании, но также устойчивая коррупция среди функционеров и малоэффективное публичное управление. Эта ситуация до боли знакома на примере Италии, где социальная разобщенность напрямую связана с коррупцией, и с севера через центр к югу страны эта связь становится все более очевидной.

Динамичная и процветающая капиталистическая экономика имеет фундаментальное значение для стабильной демократии вообще в связи с конечной целью всей человеческой деятельности. В своей книге «Конец истории и последний человек» я утверждал, что исторический процесс можно понимать как игру двух главных сил². Первая — сила рационального желания, в котором человек ищет удовлетворения своих материальных нужд посредством накопления богатства. Вторая представляет собой не менее важный двигатель исторического процесса — то, что Гегель назвал «борьбой за признание», то есть желание всякого человека рассматривать себя как свободное моральное существо, признаваемое в этом качестве другими людьми³.

Рациональное желание более или менее соответствует принципу рациональной максимизации пользы, как он представлен в неоклассической экономике: бесконечное накопление материальных богатств для удовлетворения все возрастающего раз-

583

нообразия желаний и нужд. Желание признания, с другой стороны, не имеет материального объекта, но лишь ищет беспристрастной оценки собственного достоинства от другого сознания. Всякий человек верит в то, что он обладает внутренней ценностью или достоинством. Когда достоинство человека не находит адекватного признания у другого, он чувствует гнев; когда его существование не согласуется с оценками других, он чувствует стыд; а когда он оценен по достоинству, он чувствует гордость. Желание признания есть чрезвычайно мощная составляющая человеческой психики; гнев, гордость и стыд формируют основу большинства политических страстей и мотивируют большую часть того, что происходит в политической жизни. Желание признания обнаруживает себя во множестве контекстов: в гневной служащей, увольняющейся из компании, поскольку она чувствует, что ее вклад не находит должного признания; в негодовании националиста,

стремящегося добиться для своей страны признания наравне с другими; в рвении борца с абортными, возмущенного тем, что невинная жизнь не получила должной защиты; в страсти феминистки или активиста движения за права гомосексуалистов, добивающихся для членов своих групп уважения остального сообщества. Страсти, порождаемые желанием признания, часто работают на те же цели, что и желание рационального накопления, — например, когда человек рискует своей свободой и собственностью ради мести тому, кто причинил ему зло, или когда нация вступает в войну во имя сохранения национальной гордости.

В предыдущей книге я показал, что выдаваемое за экономическую мотивацию на деле, как правило, имеет отношение не к рациональному желанию, а к

584

манифестации желания признания. Естественные желания и нужды немногочисленны и относительно легко удовлетворяемы, особенно в контексте современной индустриальной экономики. Мотивации, направляющие наш труд и стремление к накоплению денег, гораздо более тесно связаны с признанием, чем сами соответствующие виды активности могут нам позволить, так что деньги становятся символом не материальных благ, но социального статуса и признания. Адам Смит в «Теории моральных чувств» говорит, что «наш интерес движим именно тщеславием, а не стремлением к покою или удовольствию»⁴. Рабочий, бастующий с требованием повышения заработной платы, делает это не просто потому, что он жаден и стремится получить все материальные блага, каких только сможет добиться, — он ищет экономической справедливости, в рамках которой его труд мог бы быть оценен честно в сравнении с трудом других, иными словами, он хочет, чтобы получила признание его истинная ценность. Аналогично предприниматели, создающие бизнес-империи, делают это не из желания потратить грядущие миллионы; скорее, они хотят признания как создатели новой технологии или услуги.

Итак, если мы отдадим себе отчет в том, что течение экономической жизни вызвано не просто стремлением к накоплению максимально возможного количества материальных благ, но направляется желанием признания, то решающая взаимозависимость между капитализмом и либеральной демократией становится намного яснее. В прошлом, предшествовавшем современной либеральной демократии, борьба за признание велась амбициозными правителями, каждый из которых искал превосходства над всеми остальными посредством завоеваний. Геге-

585

левская интерпретация исторического процесса также начинается с исходной «кровавой схватки», в которой оба враждующих движимы желанием признания со стороны другого и которая в конечном итоге приводит к порабощению побежденного. Конфликты на религиозной или националистской основе становятся гораздо более понятными, если рассматривать их не как осуществление рациональных желаний «максимизации пользы», а как манифестации желания признания. Современная либеральная демократия стремится к удовлетворению того же желания признания посредством формирования политического порядка, исходящего из принципов равного всеобщего признания. Но на практике либеральная демократия работает лишь постольку, поскольку борьба за признание, которая до этого велась в военном, религиозном или националистском ключе, теперь ведется по причинам экономического характера. Где до этого правители стремились покорить друг друга, рискуя собственными жизнями в кровавых баталиях, теперь рискуют капиталом, возводя промышленные империи. Основная психологическая потребность остается той же, только желание признания удовлетворяется уже не через разрушение материальных ценностей, а через производство богатства.

В книге «Страсти и интересы» экономист Альберт Хиршман попытался объяснить возникновение современного буржуазного мира в терминах этической революции, представленной им как замещение «страсти» славы, характерной для аристократических обществ, «интересом» к материальной прибыли, поднятым на щит новыми буржуа⁵. Такие политэкономы шотландского Просвещения, как Адам Фергюсон, Адам Смит и Джеймс Стюарт, питали на-

586

дежды на то, что деструктивная энергия культуры завоевателей будет замещена более безопасными устремлениями коммерческого общества со свойственным последнему смягчением нравов. Это замещение также в большой степени занимало первого теоретика политического либерализма Томаса Гоббса, рассматривавшего гражданское общество как осознанное подчинение желания славы, питаемого либо религиозной страстью, либо аристократическим тщеславием, задачам рационального накопления.

Каковы бы ни были объяснения ученых Нового времени, в современном мире, как представляется, произошло не просто обуржуазивание военных культур и замещение страстей интересами, но также одухотворение экономической жизни и насыщение ее той же соревновательной энергией, которая питала политическую жизнь в предшествующие эпохи. Человеческие существа зачастую совсем не действуют как рационально максимизирующие пользу, — если понимать пользу в узком смысле, — но вкладывают в хозяйственную деятельность многие из моральных ценностей социальной жизни в широком смысле. В Японии это началось сразу после того, как социальный статус военного класса, или *самураи*, был попросту выкуплен, превращен в капитал и развернут в сторону бизнеса, к которому представители этого класса подошли со своей сохранившейся воинской этикой *бусидо*. Сходный процесс произошел также практически во всех индустриализированных обществах, где возможности для предпринимательства стали выходом для энергии амбициозных людей, которые до этого могли получить «признание» лишь посредством войны или переворота.

Важность роли, которую играет капиталистическая экономика в перенаправлении борьбы за при-

587

знание в более мирное русло, а также в деле поддержания демократической стабильности, очевидна в посткоммунистической Восточной Европе. Тоталитаристский проект отстраивал планы разрушения независимого гражданского общества и создания нового сообщества социалистического типа, собранного исключительно вокруг государства. Когда это в высшей степени искусственное образование потерпело крах, не нашлось никакой альтернативной формы общественного устройства, которая могла бы его заменить, помимо семьи, этнической группы или преступных сообществ. В отсутствие общего поля добровольных объединений индивиды держатся за приписываемую им идентичность со все возрастающим упорством. Этничность выбирается как несложная форма организации сообщества, посредством которой люди могли бы забыть о разобщенности и слабости и перестать чувствовать себя жертвами воздействия более крупных исторических сил, засасывающих их в свой водоворот. В развитых капиталистических странах с сильным гражданским обществом, напротив, экономика сама по себе занимает существенное место в социальной жизни. Человек, работающий на «Motorola», «Siemens», «Toyota» или даже работающий по найму в маленькой семейной химчистке, является частью моральной структуры, поглощающей большую часть его энергии и амбиций. Восточноевропейские страны, обладающие наибольшими шансами на успех в деле построения демократии, Венгрия, Польша и Чехия, которые сумели сохранить зачатки гражданского общества, пронесли их через весь коммунистический период и в относительно короткое время создали капиталистический частный сектор. Эти страны не испытывают недостатка в разобщающих этнических конфлик-

588

тах, будь то споры между Польшей и Литвой по поводу Вильнюса или венгерские претензии на соседские территории. Но эти конфликты не привели к серьезным последствиям ввиду того, что их экономика оказалась достаточно сильна, чтобы обеспечить альтернативный источник для построения социальной идентичности и решения вопросов собственности.

Взаимозависимость экономики и политики не ограничена проблемами демократизации государств в посткоммунистическом мире. В каком-то смысле потеря социального капитала в Соединенных Штатах сказывается на американской демократии более непосредственным образом, чем на американской экономике. Демократические политические институты в не меньшей степени, чем бизнес, зависят от доверия, а снижение доверия в обществе требует более сильного вмешательства правительства с целью регуляции социальных отношений.

Многие из случаев, которые были рассмотрены в данной книге, являются своего рода предостережением против слишком сильной политической централизации. Слабость и дисфункции общества свойственны не только бывшим коммунистическим странам. Такие общества с развитой семейственностью и низким общим уровнем доверия, как Китай, Франция и южная Италия, представляют собой продукты правления централизованных монархий прошлого (а в случае Франции — и республиканских правительств), которые в погоне за абсолютной властью создали препятствия для автономии социальных институтов «среднего звена». И наоборот, такие общества, как Япония и Германия, показывающие относительно высокий общий уровень доверия, существовали в относительно децентрализованной политиче-

589

ской системе большую часть их доиндустриального прошлого. В Соединенных Штатах все более ослабевающий авторитет гражданских ассоциаций связан с появлением сильной власти — как законодательной, так и исполнительной. Социальный капитал подобен храповику, который легко идет в одну сторону и не идет в другую: он может быть легко растрочен действиями правительства, но его уже не удастся собрать обратно. Сейчас, когда вопрос идеологии и институтов в основном решен, вопрос о сохранении и дальнейшем накоплении социального капитала выходит на первое место.

ПРИМЕЧАНИЯ

ГЛАВА 1. О СИТУАЦИИ ЧЕЛОВЕКА И КОНЦЕ ИСТОРИИ

¹ См.: Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).

² Вопрос об истоках гражданского общества и о том, как оно связано с демократией, превосходно освещается в: Ernest Gellner, *Conditions and Liberty: Civil Society and Its Rivals* (London: Hamish Hamilton, 1994).

³ Более подробное обсуждение этой ситуации см. в: Francis Fukuyama, «The Primacy of Culture», *Journal of Democracy* 6 (1995): 7—14.

⁴ Samuel E. Huntington, «The Clash of Civilizations?», *Foreign Affairs* 72 (1994): 22—49.

⁵ Согласно Дюркгейму, «не одно лишь общество заинтересовано в формировании разнообразных саморегулирующихся групп, в которых находит свое развитие то, что в ином случае могло бы выродиться в анархию: отдельный человек также видит в этом свое удовлетворение, ибо анархия способна нанести вред и ему. Такой же вред наносит ему беспорядок, возникающий всякий раз, когда межличностные отношения не подчинены некоему регулируемому влиянию». Emile Durkheim, *The Division of Labor in Society* (New York: Macmillan, 1933), p. 15.

⁶ См.: Fukuyama (1992), особенно гл. 21, «The Thymotic Origins of Work».

591

⁷ Повествование о возвышении «Nucor» как ведущего сталепроизводителя см. в: Richard Preston, *American Steel* (New York: Avon Books, 1991).

⁸ James S. Coleman, «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology* 94 (1988): 95—120. См. также: Robert D. Putnam, «The Prosperous Community: Social Capital and Public Life», *American Prospect* 13 (1993): 35—42; и Putnam, «Bowling Alone», *Journal of Democracy* 6 (1995): 65—78. По словам Патнэма, впервые термин «социальный капитал» был употреблен Джейн Джейкобс (Jane Jacobs) в ее книге: *The Death and Life of Great American Cities* (New York: Random House, 1961), p. 138.

⁹ Gary S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*, 2d ed. (New York: National Bureau of Economic Research, 1975).

ГЛАВА 2. ДВАДЦАТИПРОЦЕНТНОЕ РЕШЕНИЕ

¹ Об этой стороне учения Адама Смита см.: Jerry Z. Muller, *Adam Smith in His Time and Ours* (New York: Free Press, 1992).

² С марксистскими и кейнсианскими критиками рынка неомеркантилистов роднит упор на важную роль государства как субъекта хозяйствования, хотя их собственная критика выглядит бледной тенью прежних нападок на классическую рыночную экономику. Марксисты отстаивали необходимость более или менее полного контроля за экономикой, с прямой передачей в собственность государства ее «командных высот». Своей целью они объявляли не что иное, как прекращение «эксплуатации человека человеком». В отличие от них, кейнсианцы признавали необходимость сильного частного сектора, но также проповедовали массивное государственное вмешательство (через расходование бюджета) ради поддержания полной занятости и выполнения других социальных задач. Представители неомеркантилистской волны фокусируются на более скромных целях типа развития высокотехнологических отраслей в условиях высококонкурентного мирового рынка. Неомеркан-

592

тилисты не спорят с тем, что глобальная конкуренция приводит к повышению эффективности и что национальные экономики должны быть ориентированы на экспорт и внешние связи. Большинство из них также верят, что выполнения социальных задач типа полной занятости или равномерного распределения доходов можно добиться лишь косвенным путем. Они лишь скромно утверждают, что для достижения технологического лидерства и сопряженного с ним долгосрочного роста одного рынка недостаточно.

³ James Fallows, *Looking at the Sun: The Rise of the New East Asian Economic and Political System* (New York: Pantheon Books, 1994).

⁴ Образцы этого жанра: Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982); James Fallows, «Containing Japan», *Atlantic Monthly* 263, no. 5 (1989): 40—54; «Looking at the Sun», *Atlantic Monthly* 272, no. 5 (1993): 69—100; «How the World Works», *Atlantic Monthly* 272, no. 6 (1993): 61—87; Chalmers Johnson, Laura D'Andrea Tyson, and John Zysman, *The Politics of Productivity* (Cambridge, Mass.: Ballinger Books, 1989); Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Tech Industries* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1993); Karl van Wolferen, *The Enigma of Japanese Power: People and Politics in a Stateless Nation* (London: Macmillan, 1989); Clyde V. Prestowitz, Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books, 1988).

⁵ Пол Кругман (Paul Krugman) недавно даже отважился заявить, что «азиатское чудо» — вовсе не чудо, но лишь результат мобилизации неиспользованных ресурсов относительно неразвитых экономик, сравнимой с периодами быстрого роста на ранних стадиях экономического развития в

Европе и Америке. «The Myth of Asia's Miracle», *Foreign Affairs* 73 (1994): 28—44.

⁶ James C Abegglen and George Stalk, Jr., *Kaisha: The Japanese Corporation* (New York: Basic Books, 1985), p. 20—23.

⁷ Гэри Беккер считает, что экономику не следует понимать как привязанную к определенному предмету изучения (в частности, деньгам или богатству), а как метод, приме-

593

нимый ко многим аспектам человеческого поведения. См.: Becker, *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press, 1976), p. 3—14.

⁸ Относительно критики школы рационального выбора см. Donald B. Green and Ian Shapiro, *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science* (New Haven: Yale University Press, 1994), и Chalmers Johnson and E. B. Keehn, «A Disaster in the Making: Rational Choice and Asian Studies», *National Interest*, no. 36(1994): 14—22.

⁹ Увлечательный обмен мнениями по поводу пределов влияния экономики на политику см. в: James Nichols and Colin Wright, eds., *From Political Economy to Economics ... and Back?* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990), диалог Джеймса Бьюкенена (James Buchanan), Виктора Ванберга (Viktor Vanberg) и Аллана Блума (Allan Bloom), p. 193—206.

¹⁰ По словам Гордона Туллока, сотрудника Бьюкенена и одного из основателей школы «публичного выбора», «почти все экономисты, наблюдавшие какое-то время работу рынка и правительства, склоняются к той мысли, что, как ни удивительно, чаще всего огромную часть "кривой спроса" большинства людей составляют их собственные эгоистические потребности». Цитата по: Steven E. Rhoads, «Do Economists Overemphasize Monetary Benefits?» *Public Administration Review* 45 (1985): 815—820. Эта статья содержит немало доказательств того, что, несмотря на открытость теорий «неоклассиков» для учета иных форм мотивации, они все-таки убеждены во всепобеждающей силе личного материального интереса.

¹¹ Rhoads (1985), p. 816.

¹² Относительно критики неоклассической модели, которая придерживается того же направления, см.: Amitai Etzioni, *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (New York: Free Press, 1988), p. 1—27; Etzioni, «A New Kind of Socioeconomics (vs. Neoclassical Economics)», *Challenge* 33 (1990): 31—32; и Steven E. Rhoads, «Economists on Tastes and Preferences», in Nichols and Wright (1990), p. 79—98. См. также: Neil J. Smelser and Richard Swedberg, «The Socio-

594

logical Perspective on the Economy», in Smelser and Swedberg, eds., *The Handbook of Economic Sociology* (Princeton: Princeton University Press, 1994), а также несколько других статей в этом сборнике.

¹³ Другого рода критику понятия «полезности» можно найти в: Joseph Cropsey, «What Is Welfare Economics?» *Ethics* 65 (1955): 116—125.

¹⁴ В этой связи см.: Steven Kelman, «"Public Choice" and Public Spirit», *Public Interest* no. 87 (1987): 80—94.

¹⁵ Например, Гэри Беккер говорит, что «экономический подход, о котором я веду речь, не исходит из предпосылки, что исключительной мотивацией людей является эгоизм или материальная выгода. <...> Я пытался убедить многих экономистов отказаться от столь узких представлений об интересах человека. В своем поведении человек руководствуется гораздо более богатым набором ценностей и предпочтений». См.: Gary Becker, «Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Things», *Journal of Political Economy* 101 (1993): 385—409.

¹⁶ Амарта Сен критикует понятие обнаруживаемого предпочтения, так как, по его мнению, предпочтение, которое человек якобы «обнаруживает», в действительности имеет двойственную природу. Например, человек, который на самом деле предпочитает выбрасывать бутылки, а не сдавать их для переработки, может чувствовать сильный моральный стимул делать именно последнее или попросту поступать так ради внешних приличий. Поведение само по себе не скажет внешнему наблюдателю, в чем именно заключался реальный мотив. Кроме того, Сен утверждает, что пользующиеся понятием обнаруживаемого предпочтения исходят из той скрытой предпосылки, что предпочтение всегда эгоистично, тогда как в действительности люди имеют и общественную сторону и обычно действуют исходя из смешанных побуждений. См.: «Behaviour and the Concept of Preference», *Economics* 40 (1973). 214—259.

¹⁷ Ф. И. Эджуорт (F. Y. Edgeworth), который цитируется в: Amartya Sen, «Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory», *Philosophy and Public Affairs* 6 (1977): 317—344.

595

¹⁸ См.: критику Кеннетом Эрроу того распространенного среди экономистов воззрения, что потребители обычно рациональны в своем выборе. Arrow, «Risk Perception in Psychology and Economics», *Economic Inquiry* 20(1982): 1—9.

¹⁹ Так, например, мы решаем купить хлопья торговой марки «Kellogg's Corn Flakes», а не какого-то местного изготовителя, потому что предполагаем, за неимением подробных сведений, что они более высокого качества.

²⁰ См.: Becker (1976), p. 11.

²¹ Mark Granovetter, «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology* 91 (1985): 481—510.

²² См.: World Bank, *The East Asian Miracle* (Oxford: Oxford University Press, 1993), p. 304—316.

ГЛАВА 3. МАСШТАБ И ДОВЕРИЕ

¹ См., например: Alvin Toffler and Heidi Toffler, *War and Anti-War: Survival at the Dawn of the 21st Century* (Boston: Little, Brown, 1993); Peter W. Huber, *Orwell's Revenge: The 1984 Palimpsest* (New York: Free Press, 1994).

² Scott Shane, *Dismantling Utopia: How Information Ended the Soviet Union* (Chicago: Ivan Dee, 1994); Gladys D. Ganley, «Power to the People via Personal Electronic Media», *Washington Quarterly* (Spring 1991): 5—22.

³ William H. Davidow and Michael S. Malone, *The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century* (New York: Harper-Collins, 1992).

⁴ Huber (1994), p. 177—181, 193.

⁵ Об этом говорит и сам Питер Хубер. См.: Peter W. Huber, Michael K. Kellogg, and John Thorne, *The Geodesic Network II: 1993 Report on Competition in the Telephone Industry* (Washington, D.C.: Geodesic Co., 1992), chap. 3.

⁶ Недостаточно, чтобы члены сообщества рассчитывали просто на предсказуемое поведение. В некоторых социумах расчет строится на том, что другие будут предсказуемо

596

обманывать себе подобных: поведение предсказуемо, но нечестно, и это приводит к дефициту доверия.

⁷ Emile Durkheim, *The Division of Labor in Society* (New York: Macmillan 1933), p. 181 —182. О том, что один лишь институт контракта не способен обеспечить органическую солидарность, см. p. 183.

⁸ Lester Thurow, *Head to Head: The Coming Economic Rattle among Japan, Europe, and America* (New York: Warner Books, 1993), p. 32.

⁹ См., например: Ronald E. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 375—376; James Fallows, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989), p. 48; Seymour Martin Lipset, «Pacific Divide: American Exceptionalism—Japanese Uniqueness», in *Power Shifts and Value Changes in the Post Cold War World, Proceedings of the Joint Symposium of the International Sociological Association's Research Committees: Comparative Sociology and Sociology of Organizations* (Japan: Kibi International University, Institute of International Relations of Sophia University, and Social Science Research Institute of International Christian University, 1992), p. 41—84.

¹⁰ Приведенная таблица отражает доходы (в млн долл. США) соответственно десяти, двадцати и сорока крупнейших частных национальных компаний в восьми странах:

	10 компаний	20 компаний	40 компаний
США	755 202	1144 477	1 580 411
Япония	551 227	826 049	1 224 294
Германия	414 332	629 520	869 326
Франция	233 350	366 547	544 919
Италия	137 918	178 669	259 595
Корея	61 229	86 460	107 889
Гонконг	24 725	30 633	35 515
Тайвань	10 705	-	-

Источники: Hoover's Handbook of American Business 1994. (Austin, Tex.: The Reference Press, 1994); Moody's International Company Data, May 1994; Korea Trade Center of Los Angeles; Germany's Top 300, 1993/ 94 Edition, (Austin, Tex.: The Reference Press, 1994).

597

Эта таблица построена на данных о 100 крупнейших компаниях в каждой из восьми перечисленных стран, исключая фирмы в госсобственности или филиалы международных корпораций. Форма собственности некоторых этих фирм не целиком частная: либо они отчасти государственные или иностранные, либо их подлинные собственники скрываются под маской холдингов и системы перекрестного владения акциями.

Сравнение размера крупных компаний в разных экономиках сталкивается с рядом проблем. Размер фирмы можно измерять в цифрах «чистого» годового дохода, дохода без НДС, занятости или рыночной капитализации. Показатель безналогового дохода, это, пожалуй, лучший способ оценки размера в какой-то конкретный год, а капитализация лучше показывает ожидания, связываемые с будущей прибылью компании. Чистый доход, который не принимает в расчет показатели прибыльности и ожидания, приводится здесь из-за невозможности получить информацию о полных доходах и капитализации на уровне отдельных фирм во всех странах и для всех компаний.

Эта таблица не показывает процентные исчисления концентрации, потому что они дают несколько неверное представление о сравнительном размере корпораций в той или иной экономике. Процентный показатель концентрации для некоей отрасли национального хозяйства высчитывается делением совокупного показателя безналогового дохода, занятости или капитализации нескольких

компаний (обычно от трех до десяти в каждом секторе) на аналогичный показатель для всей отрасли. Таким образом, показатель концентрации «по тройке» в сталелитейной промышленности США будет демонстрировать, какую долю из всей продукции отрасли данные три крупнейшие фирмы производят. Такой показатель обычно используют для замеров монополизации или олигополизации конкретного сектора, но анализ можно распространить и на всю экономику, расширив число крупнейших игроков на национальном рынке в целом до десяти или двадцати. Таблица 1 в главе 14 предоставляет

598

такие данные, высчитываемые по показателю занятости, для нескольких стран.

Легко предположить, что концентрация это лучший показатель, чем абсолютный размер крупнейших компаний страны, поскольку напрашивается гипотеза, что ВВП страны, ее население и размер ее компаний как-то увязаны между собой (см. гл. 27). Тем не менее несколько небольших европейских стран имеют на своей территории несколько гигантских корпораций. Швейцария, Швеция и Голландия имеют показатель концентрации «по десятке» больший, чем у США, Японии и Германии. Так что после определенного минимума населения и определенного уровня экономического развития взаимозависимость между абсолютным размером экономики и ее способностью поддерживать существование крупных компаний заметно ослабевает.

Столь же неудовлетворительный способ измерения — высчитывать размер предприятий в среднем по стране. Японская экономика кроме чрезвычайно крупных корпораций породила и огромное число мелких фирм. Если опираться лишь на средний размер предприятий, можно было бы сделать неверный вывод, что японские компании меньше, чем тайваньские. (См. примеч. 4 к гл. 8.)

Данные приведенной здесь таблицы по Японии исключают доходы первой шестерки ОТК (общеторговых компаний), поскольку, на мой взгляд, они представляют преимущественно не годовой объем продаж, а то, что в США было бы посчитано как «интракорпоративные трансферты».

¹¹ Достаточно привести такой пример: в американской экономике действует много банков, уступающих по величине японским или, скажем, итальянским, что целиком объясняется американским законом о финансовой деятельности на федеральном уровне (то есть за пределами одного штата). С отменой этого закона в 1994 г. размер банков наверняка начнет существенно расти.

599

ГЛАВА 4. ЯЗЫК ДОБРА И ЗЛА

¹ Clifford Geertz, *The Interpretation of Cultures* (New York: Basic Books, 1973), p. 4—5.

² Ian Jamieson, *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations* (London: Gower, 1980), p. 9.

³ Гирц идет даже дальше и говорит, что такой вещи, как «человеческая природа», — то есть определенного набора характеристик, применимых ко всем людям, — просто не существует. Поскольку, утверждает он, культуры возникли еще до окончания биологической эволюции, кем человеку суждено стать «по природе», в достаточной степени зависит от культуры, в которой он вырастет. Geertz (1973), p. 34—35; 49.

⁴ Geertz (1973), p. 89.

⁵ Об отношении к коровам в Индии рассказывается в: Gunnar Myrdal, *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations* (New York: Twentieth Century Fund, 1968), 1: 89—91.

⁶ Никомахова этика, кн. II, i.8. Аристотель объясняет, что быть поистине добродетельным можно, лишь взяв в привычку добродетельное поведение, таким образом, чтобы это стало чем-то вроде второй природы и доставляло удовольствие само по себе, или, если не доставляло бы удовольствие, чтобы оно было чем-то, чем добродетельный человек может гордиться. См.: Никомахова этика, кн. II, iii, 2.

⁷ Джордж Стиглер и Гэри Беккер оспаривают утверждение Джона Стюарта Милля, что обычай и традиция требуют поправки экономической теорией, и считают, что именно привычное действие часто бывает наименее затратным: «Принятие решений — затратный процесс, и не просто потому, что эту деятельность некоторые считают малопривлекательной. Чтобы принять решение, человеку нужна информация, и информация должна быть проанализирована. Из-

600

держки на поиск информации и применение информации к новой ситуации таковы, что нередко привычка — более эффективный вид реакции на небольшие или временные изменения среды, нежели "полное" и, как кажется, максимизирующее пользу решение». См.: George Stigler and Gary Becker, «De Gustibus Non Est Disputandum», *American Economic Review* 67 (1977): 76—90.

⁸ Aaron Wildavsky and Karl Dake, «Theories of Risk Perception: Who Fears What and Why», *Daedalus* 199 (1990): 41—60. См. также: Aaron Wildavsky, «Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formation», *American Political Science Review* 81(1987): 3—21; и Harry Eckstein, «Political Culture and Political Change», *American Political Science Review* 84 (1990): 253—259.

⁹ Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (London: Allen and Unwin, 1930).

¹⁰ Например, см.: Leonard Goodwin, «Welfare Mothers and the Work Ethic», *Monthly Labor Review* 95 (1972): 35—37.

¹¹ Одно из первых обсуждений этой темы можно найти в: Alan J. Winter, *The Poor: A Culture of*

Poverty, or a Poverty of Culture? (Grand Rapids, Mich.: William B. Eerdmans, 1971).

¹² Согласно Токвилю, «в XIV веке максима "N'impose qui ne veut" («кто не участвует в установлении налога, тот не платит его») казалась одинаково крепко укорененной как во Франции, так и в Англии. К этому правилу довольно часто прибегали: нарушение его всегда расценивалось как признак тирании, соблюдение — как правомерные действия. Как я уже упоминал выше, в этот период имеется масса аналогий между английскими и французскими политическими институтами, но затем судьбы обоих народов разделяются и с течением времени становятся все менее схожими. Судьбы наций схожи с двумя линиями, выходящими из двух соседних пунктов под несколько разными углами и в дальнейшем по мере удаления друг от друга расходящимися до бесконечности». *The Old Regime and the French Revolution* (Garden City, N.Y.: Doubleday Anchor, 1955), p. 98.

¹³ Это, разумеется, излишне упрощенное представление различий между Францией и Англией. Другим существен-

601 ным фактором стала победа в Англии Реформации, которая также сыграла роль в усилении коммунальных тенденций.

¹⁴ Майкл Новак (Michael Novak, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism* (New York, Free Press, 1993)) описывает эволюцию официальной католической позиции по отношению к капитализму. Особенно см. его обсуждение критики капитализма, высказанной Аминторе Фанфани в 1935 г.

¹⁵ Новак (Novak (1993), p. 115—143) обращает внимание на энциклику Иоанна Павла II *Centesimus Annus.*, ознаменовавшую перелом в позиции Ватикана по отношению к капитализму,

¹⁶ В их числе: Испания, Португалия, практически все страны Латинской Америки, а также Венгрия, Польша и Литва. См. Samuel Huntington, *The Third Wave* (Oklahoma City: University of Oklahoma Press, 1991), p. 74—85.

¹⁷ Одним из противодействующих протестантизму аспектов современной культуры Латинской Америки можно назвать традицию так называемой теологии освобождения, с ее открытой враждебностью к капитализму и часто двойственной позицией по отношению к либеральной демократии.

¹⁸ Джеймс К. Уилсон приводит множество подробных свидетельств, что эта моральная сторона человека имеет природную основу и проявляется даже у детей еще «не социализированного» возраста. См.: Wilson, *The Moral Sense* (New York: Free Press, 1993), p. 121 — 140.

ГЛАВА 5. СОЦИАЛЬНЫЕ ДОБРОДЕТЕЛИ

¹ Хрестоматийное освещение веберовского тезиса и аспектов его дальнейшей разработки можно найти в: R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism* (New York: Harcourt, Brace and World, 1962); Ernst Troeltsch, *The Social Teaching of the Christian Churches*, 2 vols. (New York: Macmillan, 1950); H. H. Robertson, *Aspects of the Rise of Economic Individualism* (Cambridge: Cambridge University Press, 1933); и Kemper Fullerton, «Calvinism and Capitalism», *Harvard Theological Review* 21 (1928): 163—191. Краткий

602

обзор околосвеберовских дебатов см. в: Robert W. Green, *Protestantism and Capitalism: The Weber Thesis and Its Critics* (Lexington, Mass.: D. C Heath, 1973).

² Пример такой критики тридцатилетней давности см. в: Kurt Samuelsson, *Religion and Economic Action* (Stockholm: Svenska Bokforlaget, 1961).

³ Африканеры занимались преимущественно сельским хозяйством до тех пор, пока после Второй мировой войны к власти не пришла Национальная партия, которая стала широко использовать свой контроль над государством в качестве инструмента экономического развития. Надо добавить, что уже в 1970—1980-х, в плане участия в частном секторе, бурское население достаточно быстро сравнялось с англоговорящим. См.: Irving Hexham, «Dutch Calvinism and the Development of Afrikaner Nationalism», *African Affairs* 79 (1980): 197—202; Andre Du Toit, «No Chosen People», *American Historical Review* 88 (1983): 920—952; и Randall G. Stokes, «The Afrikaner Industrial Entrepreneur and Afrikaner Nationalism», *Economic Development and Cultural Change* 22 (1975): 557—559.

⁴ См.: Reinhard Bendix, «The Protestant Ethic-Revisited», *Comparative Studies in Society and History* 9 (1967): 266—273.

⁵ Michael Novak, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism* (New York: Free Press 1993), p. 17—35.

⁶ S. N. Eisenstadt, «The Protestant Ethic Thesis in an Analytical and Comparative Framework», in S. N. Eisenstadt, ed., *The Protestant Ethic and Modernization: A Comparative View* (New York: Basic Books, 1968).

⁷ David Martin, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990), p. 50—51.

⁸ Дополнительно к Martin (1992), см. Emilio Willems, *Followers of the New Faiths: Culture, Change and the Rise of Protestantism in Brazil and Chile* (Nashville, Term.: Vanderbilt University Press, 1967); Willems, «Protestantism as a Factor of Culture Change in Brazil», *Economic Development and Cultural Change* 3 (1955): 321—333; Willems, «Culture Change and the Rise of Protestantism in Brazil and Chile», in Eisenstadt, ed. (1968); Paul Turner, «Religious Conversions and

603

Community Development», *Journal for the Scientific Study of Religion* 18 (1979): 252—260; James Sexton, «Protestantism and Modernization in Two Guatemalan Towns», *American Ethnologist* 5 (1978): 280—302; Bryan R. Roberts, «Protestant Groups and Coping with Urban Life in Guatemala», *American Journal of Sociology* 6 (1968): 753—767; Bernard Rosen, «The Achievement Syndrome and Economic Growth in Brazil», *Social Forces* 42 (1964): 341—354; и Jorge E. Maldonado, «Building "Fundamentalism" from the Family in Latin America», in Martin E. Marty and R. Scott Appleby, *Fundamentalisms and Society: Reclaiming the Sciences, the Family, and Education* (Chicago: University of Chicago Press, 1992). Критический взгляд на роль проповедников-евангелистов в Латинской Америке см. в: David Stoll, *Is Latin America Turning Protestant? The Politics of Evangelical Growth* (Berkeley: University of California Press, 1990); и Stoll, «"Jesus Is Lord of Guatemala": Evangelical Reform in a Death-Squad State», in Marty and Appleby, eds., *Accounting for Fundamentalisms: The Dynamic Character of Movements* (Chicago: University of Chicago Press, 1994).

⁹ Роджер Д. Конглетон попытался измерить влияние трудовой этики количественно. См.: Roger D. Congleton, «The Economic Role of a Work Ethic», *Journal of Economic Behavior and Organization* 15 (1991): 365—385.

¹⁰ О трудолюбии крестьянина в традиционном Китае см. Maurice Freedman, *The Study of Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1979), p. 22; см. также: Marion J. Levy, *The Family Revolution in Modern China* (Cambridge: Harvard University Press, 1949), p. 217. О трудовой этике современной Америки см.: Ann Howard and James A. Wilson, «Leadership in a Declining Work Ethic», *California Management Review* 24 (1982): 33—46.

¹¹ Некоторые указывают, что если крестьянам приходится напряженно трудиться в определенный сезон, в частности весной во время сева и осенью во время сбора урожая, то у них остается и немало периодов «затишья», и поэтому бесперебойная работа современной фабрики, хотя в чем-то и не столь «тяжела», требует трудовой этики иного рода, чем работа земледельца.

604

¹² В сочинениях Роберта Э. Клитгарда, бывшего чиновника Всемирного банка, можно найти целую коллекцию пронизательных зарисовок о том, каким образом культура препятствует развитию традиционных обществ Третьего мира. См., например: Robert E. Klitgaard, *Tropical Gangsters* (New York: Basic Books, 1990).

¹³ Эта работа перепечатана в: *From Max Weber: Essays in Sociology*, trans. and ed. H. H. Gerth and C. Wright Mills (New York: Oxford University Press, 1946), p. 302—322.

¹⁴ Weber (1946), p. 303.

¹⁵ Цитата по: Seymour Martin Lipset, «Culture and Economic Behavior: A Commentary», *Journal of Labor Economics* 11 (1993): S330—347. См. также: Lipset, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada* (New York: Routledge, 1990), и «Values and Entrepreneurship in the Americas», in *Revolution and Counterrevolution* (New York: Basic Books, 1968).

¹⁶ Lipset (1993), p. S336—S343.

¹⁷ Douglass C. North and Robert Paul Thomas, *The Rise of the Western World* (Cambridge: Cambridge University Press, 1973), p. 1.

¹⁸ Об этом происшествии см. Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977), p. 96.

¹⁹ См., например: David J. Cherrington, *The Work Ethic: Working Values and Values That Work* (New York: Amacom, 1980); Seymour Martin Lipset, «The Work Ethic: Then and Now», *Journal of Labor Research* 13 (1992): 45—54; также см. многочисленные работы А. Фернхэма (Adrian Furnham), в частности: *The Protestant Work Ethic: The Psychology of Work-Related Beliefs and Behaviours* (London: Routledge and Kegan Paul, 1990); «The Protestant Work Ethic: A Review of the Psychological Literature», *European Journal of Social Psychology* 14 (1984): 87—104; и «The Protestant Work Ethic and Attitudes towards Unemployment», *Journal of Occupational Psychology* 55 (1982): 277—285. См. также: Thomas Li-ping Tang and Jen Yann Tzeng, «Demographic Correlates of the Protestant Work Ethic», *Journal of Psychology* 126 (1991): 163—170.

605

ГЛАВА 6. ИСКУССТВО АССОЦИИИ ПО ВСЕМУ СВЕТУ

¹ По словам Токвиля, «американцы всякого возраста, всякого положения и всякого склада характера постоянно объединяются между собой. У них есть не только компании, занятые коммерцией или производством, в которых принимают участие все, но и ассоциации тысячи других разновидностей: религиозные и моральные, серьезные и праздные, общедоступные и закрытые, огромные и крошечные. Американцы образуют ассоциации, чтобы организовать увеселение, учредить семинарию, построить гостиницу, соорудить церковь, распространить книги, послать миссионеров на другой конец света; именно таким способом они устраивают свои больницы, тюрьмы и школы. Если нужно внушить какие-то идеи или поощрить какие-то настроения посредством хорошего примера, они тотчас образуют общество. Везде, где во главе серьезного начинания вы во Франции увидите правительство, а в Англии — человека с положением, в Америке вы наверняка обнаружите ассоциацию». *Democracy in America* (New York: Vintage Books, 1945), 2: p. 114.

² Max Weber, «The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism», in from Max Weber: Essays in Sociology, ed. and trans, by C Wright Mills and Hans Gerth (New York: Oxford University Press, 1946), p. 310.

³ Сравнительные цифры расходования на социальные нужды в государствах-членах Организации экономического сотрудничества и развития см. в: Vincent A. Mahler and Claudio Katz, «Social Benefits in Advanced Capitalist Countries», *Comparative Politics* 21 (1988): 37—51.

⁴ См.: Seymour Martin Lipset, *Pacific Divide: American Exceptionalism-Japanese Uniqueness* (Tokyo: Kibi International University, Sophia University, 1992), p. 42.

⁵ Хотя недоверие к «большому правительству» в Соединенных Штатах часто считается прерогативой правых, на самом деле существует и его «левая» версия. Правые на-

606

строены против государственного вмешательства в экономическую деятельность и возмущаются ее чрезмерным регулированием. Левые, нетерпимые к контролю государства за частной жизнью граждан и нарушению им всякого рода личных свобод, нападают на идею «государства национальной безопасности» и крупные корпорации. Правые и левые, таким образом, имеют свой вариант концепции либерального индивидуализма.

⁶ Гершенкрон полагает, что сильное государство — типичная черта всех «опаздывающих» экономик, а не только Японии. См.: *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962). См. также: Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982); «The State and Japanese Grand Strategy», in R. Rosecrance and A. Stein, eds., *The Domestic Bases of Grand Strategy* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1993), p. 201—223; «The People Who Invented the Mechanical Nightingale», *Daedalus* 119 (1990): 71—90.

⁷ Многие не преминули бы заметить, что огромный оборонный бюджет США после Второй мировой войны был по сути своего рода промышленной политикой и имел важные последствия для развития некоторых гражданских отраслей, в частности аэрокосмической.

⁸ Первое время после 1868 г. японское государство основало и контролировало многие предприятия, особенно в сфере транспорта, разработки полезных ископаемых, строительства инфраструктуры и производства вооружений — то есть вело себя так же, как страны Третьего мира в XX в. Хотя многие из этих предприятий были убыточны и практически все были быстро распроданы (часто по символической цене), именно они в последующие десятилетия легли в основу огромных частных капиталов. Таким образом, японское правительство выполнило что-то вроде широкомасштабной приватизационной программы задолго до того, как такие программы приобрели популярность у правительств Европы и Латинской Америки. См.: William W Lockwood, *The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868— 1938* (Princeton: Princeton University Press, 1954), p. 15.

607

⁹ Mahler and Katz (1988), p. 38.

¹⁰ Ясудзо Хори, к примеру, утверждает, что предприниматели прошлого — такие, как Масатацу Исикава и Такато Осима, — были исполнены национального самосознания и ставили своей целью построить благосостояние всей страны. См.: Yasuzo Horie, «Business Pioneers of Modern Japan», *Kyoto University Economic Review* 30 (1960): 1 — 16; и «Confucian Concept of State in Tokugawa Japan», *Kyoto University Economic Review* 32 (1962): 26—38.

¹¹ Об исторической роли мелких предприятий в Японии см.: Lockwood (1954), p. 201—213; и David Friedman, *The Misunderstood Miracle* (Ithaca: Cornell University Press, 1988), p. 9—11.

¹² Lockwood (1954), p. 578—588.

¹³ See Winston Davis, «Japanese Religious Affiliations: Motives and Obligations», *Sociological Analysis* 44 (1983): 131 — 146.

¹⁴ Тезис (не слишком убедительный) о том, что в некоторых отношениях японцам свойствен больший индивидуализм, высказывается в: Kuniko Miyanaga, *The Creative Edge: Emerging Individualism in Japan* (New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers, 1991).

¹⁵ Alexis de Tocqueville, *The Old Regime and the French Revolution* (New York: Doubleday Anchor, 1955), p. 206.

¹⁶ Edward C Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

¹⁷ Lawrence Harrison, *Who Prospers?* (New York: Basic Books, 1992), p. 55.

ГЛАВА 7. ПУТИ И ПЕРЕПУТЬЯ СОЦИАЛИЗИРОВАННОСТИ

¹ James Q. Wilson, «The Family-Values Debate», *Commentary* 95 (1992): 24—31

² Статистику см. в: U.S. Bureau of the Census, *Studies in Marriage and the Family*, P-23, no. 162; *Changes in American Family Life*, P-23, no. 163; *Family Disruption and Economic Hardship: The Short-Run Picture for Children* (Survey of In-

608

come and Program Participation), p-70, no. 23; и в: *Poverty in the United States*, P-60, no. 163 (Washington, D.C.: US Government Printing Office, 1991).

³ См. МОЮ статью: «Immigrants and Family Values», *Commentary* 95 (1992): 26—32.

⁴ В общих чертах эволюция американского семейного бизнеса описывается в: W. Gibb Dyers, Jr., *Cultural Change in Family Firms: Anticipating and Managing Business and Family Transitions* (San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1986).

⁵ Dyers (1986).

⁶ О «Campbell Soup» и других крупных американских семейных компаниях, имеющих долгую историю, см. Philip Scranton, «Understanding the Strategies and Dynamics of Long-lived Family Firms», *Business and Economic History*, 2d ser. 21 (1992): 219—227.

⁷ Oliver Williamson, «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations», *American Economic Review* 61 (1971): 112—123.

⁸ Adolph A. Berle and Gardner C Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932); см. также: Means, *Power Without Property: A New Development in American Political Economy* (New York: Harcourt, Brace 1959).

⁹ Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977).

¹⁰ Clark Kerr, John T. Dunlop, F. Harbison, and C. A. Myers, *Industrialism and Industrial Man* (Harmondsworth: Pelican Books, 1973), p. 94.

¹¹ Пример отрицательного отношения к китайской семье см. в: Brigitte Berger, «The Culture of Modern Entrepreneurship», in Brigitte Berger, ed., *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991), p. 24.

¹² See Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962).

¹³ И наоборот, следует указать, что крупные государственные компании с профессиональным управлением и

609

рациональной организацией ведения дел существовали в Китае с незапамятных времен; в их числе — гигантская фарфоровая фабрика в Цзиндэчжэне, на которой работали тысячи человек. По форме и по функции подобные государственные предприятия, существовавшие в не имевшем института прав собственности доиндустриальном обществе, предвосхитили современные частные корпорации.

¹⁴ Tamara Hareven, «The History of the Family and the Complexity of Social Change», *American Historical Review* 96 (1991): 95—122; Hareven, «A Complex Relationship: Family Strategies and the Processes of Economic and Social Change», in Roger Friedland and A. F. Robinson, eds., *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (New York: Aldine de Gruyter, 1990). См. также: William J. Goode, *World Revolution and Family Patterns* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1959), p. 23—24, где отмечается, что многие черты «современной» западной семьи на самом деле появились задолго до промышленной революции.

ГЛАВА 8. ГОРСТЬ ПЕСКА

¹ Charles C. Kenney, «Fall of the House of Wang», *Computerworld* 26 (1992): 67—69; см. также: Donna Brown, «Race for the Corporate Throne», *Management Review* 78 (1989): 26—27.

² Daniel Cohen, «The Fall of the House of Wang», *Business Month* 135 (1990): 22—31.

³ Cohen (1990), p. 24.

⁴ Как утверждают Гэри Хамильтон и Као Чжэнь-шу, общепринятое мнение о сравнительной маломасштабности тайваньского бизнеса на фоне японского и корейского не подтверждается фактами, на самом деле на Тайване процент производящих компаний с персоналом менее 30 человек ниже, чем у его азиатских соседей. По их же статистике, Тайвань обгоняет соседей и по числу фирм с персоналом более 300 человек. Последний момент может ввести в серьезное заблуждение относительно структурных особенностей тайваньской экономики. Дело в том, что число фирм

610

какого-то размера как процент от числа всех фирм — не лучший измеритель их удельного веса. Гораздо более серьезным показателем будет процент их совокупного дохода без вычета НДС от ВВП страны. Именно в этом случае будет понятно, что гигантские компании Японии и Кореи играют куда большую роль в их экономиках, чем крупный бизнес Тайваня в своей. Gary Hamilton and Kao Cheng-shu, «The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan», *Comparative Social Research: Business Institutions* 12 (1990): 135—151. См. также: Samuel P. S. Ho, *Small-Scale Enterprises in Korea and Taiwan* (Washington: World Bank Staff Working Paper 384, April 1980).

⁵ Ramon H. Myers, «The Economic Development of the Republic of China on Taiwan, 1965—1981», in Lawrence J. Lau, *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1986), p. 29.

⁶ Tiber Scitovsky, «Economic Development in Taiwan and South Korea, 1965—1981», in Lau (1986), p. 146.

⁷ Myers in Lau (1986), p. 54. См. также: Ramon H. Myers, «The Economic Transformation of the Republic of China on Taiwan», *China Quarterly* 99 (1984): 500—528.

⁸ Simon Tarn, «Centrifugal versus Centripetal Growth Processes: Contrasting Ideal Types for Conceptualizing the Developmental Patterns of Chinese and Japanese Firms», in Stewart R. Clegg and S.

Gordon Redding, eds., *Capitalism in Contrasting Cultures* (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 161.

⁹ John C. Pelzel, «Factory Life in Japan and China Today», in Albert M. Craig *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979) 379.

¹⁰ G. L. Hicks and S. Gordon Redding, «Culture and Corporate Performance in the Philippines: The Chinese Puzzle», in R. M. Bautista and E. M. Perina, eds *Essays in Development Economics*, в честь Гарри Т. Ошима (Manila: Philippine Institute for Development Studies, 1982), p. 212.

¹¹ Эта компания — Китайская нефтяная компания — стоит сорок первой в списке крупнейших корпораций Тихоокеанского бассейна, с объемом продаж за 1989 г. на

611

сумму в 8 млрд долл. «The Pac Rim 150», *Fortune* 122 (Fall 1990): 102—106.

¹² Gustav Ranis, «Industrial Development», in Walter Galenson, ed., *Economic Growth and Structural Change in Taiwan: The Postwar Experience of the Republic of China* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1979), p. 228.

¹³ Justin D. Niehoff, «The Villager as Industrialist: Ideologies of Household Manufacturing in Rural Taiwan», *Modern China* 13 (1987): 278—309.

¹⁴ Alice Amsden, «The State and Taiwan's Economic Development», in Peter B. Evans, Dietrich Rueschmeyer, and Theda Skocpol, eds., *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985), p. 78—106. По собственной статистике Эмсен, доля государственных компаний в всей промышленной продукции страны сократилась с 57% в 1952 г. до 18% в 1980 г.

¹⁵ Robert H. Silin, *Leadership and Values: The Organization of Large-Scale Taiwanese Enterprises* (Cambridge: Harvard University Press, 1976), p. 16.

¹⁶ Об азиатских сетевых организациях вообще см.: Gary G. Hamilton, William Zeile, and Wan-Jin Kim, «The Network Structures of East Asian Economies», in Clegg and Redding (1990), p. 105—129.

¹⁷ Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992), p. 82.

¹⁸ Hamilton and Kao (1990), p. 140—142.

¹⁹ Robert Wade, «East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan», *California Management Review* 27 (1985): 106—127.

²⁰ Hamilton and Kao (1990), p. 145—146. См. также: Joel Kotkin, *Tribes* (New York: Random House, 1993), p. 165—200.

²¹ S. Gordon Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990),

²² Многие компании, состоящие в реестре Гонконгской фондовой биржи, на самом деле находятся под контролем отдельных семей. По словам одного наблюдателя, из всех крупнейших фабрик по переработке хлопка в Гонконге по-

612

ловина официально считается находящейся в семейной собственности, но этот показатель гораздо меньше реального, поскольку здесь никто не заставляет предъявлять корпоративные бумаги, где указывается истинный владелец. Siu-lun Wong, «The Chinese Family Firm: A Model», *British Journal of Sociology* 36 (1985): 58—72.

²³ О карьере Бао см.: Robin Hutcheon, *First Sea Lord: The Life and Work of Sir Y. K. Pao* (Hong Kong: Chinese University Press, 1990).

²⁴ Redding (1990), p. 151.

²⁵ Robert Heller, «How the Chinese Manage to Keep It All In the Family», *Management Today* (November 1991): 31—34.

²⁶ Heller (1991), p. 34; «The Overseas Chinese», *Economist*, July 18, 1992, p. 21—24.

²⁷ «The Overseas Chinese», p. 24.

²⁸ Richard D. Whitley, «Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization», *Organization Studies* 11 (1990): 47—74.

²⁹ Результаты исследования некоторых китайских фирм, с множеством ранее неизвестных фактов, можно найти в: Wellington K. K. Chan, «The Organizational Structure of the Traditional Chinese Firm and Its Modern Reform», *Business History Review* 56 (1982): 218—235, и *Merchants, Mandarins and Modern Enterprise in Late Ch'ing China* (Cambridge: East Asian Research Center, 1977).

³⁰ В этой связи см.: Richard Whitley, «The Social Construction of Business Systems in East Asia», *Organization Studies* 12(1991): 1—28.

³¹ Redding (1990), p. 66.

³² Redding (1990), p. 36.

³³ Китайский эквивалент *банто* — *жаньгу*, профессиональный управляющий, который ведет дело для собственника, почему-либо пожелавшего остаться в тени. Как бы то ни было, банто были гораздо более распространены в японской культуре, чем жаньгу в китайской. Этим указанием я обязан Веллингтону Чану.

³⁴ Siu-lun Wong, «The Applicability of Asian Family Values to Other Sociocultural Settings», in Peter L. Berger and Hsin-

613

Huang Michael Hsiao, In Search of an East Asia Development Model (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1988), p. 143.

³⁵ Gary G. Hamilton and Nicole Woolsey Biggart, «Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East», American Journal of Sociology 94 Supplement (1988): S52—94.

³⁶ Francis L. K. Hsu, Iemoto: The Heart of Japan (New York: Schenkman Publishing Co., 1975), p. 15.

³⁷ Цитируется Вонгом в: Berger and Hsiao (1988), p. 136.

³⁸ Описание этой эволюции см. в: Wong in Berger and Hsiao (1988), p. 140—142; и Redding (1990), p. 104—106.

³⁹ John Kao, «The Worldwide Web of Chinese Business», Harvard Business Review 71 (1993): 24—34.

⁴⁰ Whitley (1990), p. 64.

⁴¹ Wong in Berger and Hsiao (1988), p. 139.

⁴² Brown (1989), p. 22—29

⁴³ Albert Feuerwerker, China's Early Industrialization (Cambridge: Harvard University Press, 1958), p. 84—85.

⁴⁴ Эта мысль высказывается в: Redding (1990), p. 5.

⁴⁵ Redding (1990), p. 229.

⁴⁶ Японские изготовители полупроводников не смогли успешно соперничать с компаниями типа «Intel» и «Motorola» в производстве новейших микропроцессоров и вообще интегрированных схем, гораздо больше они преуспели в производстве «памяти» и других «потребительских» полупроводниковых продуктов. Тем не менее они намного обгоняют всех остальных азиатских производителей.

⁴⁷ W. J. F. Jenner, The Tyranny of History. The Roots of China's Crisis (London: Allen Lane/The Penguin Press, 1992), p. 81.

⁴⁸ Эти *кван-ту шань-пан* были чрезвычайно неэффективны. Надзирающие чиновники, приставленные к ним, обычно считали себя чем-то вроде сборщиков налогов. Как и в частном секторе, продвижение по службе происходило на основе родственных связей, а не заслуг, руководители были известны своей безынициативностью. В отличие от японского государства, которое продало эти отрасли довольно рано, правительство циньского Китая (а также местные

614 власти) не приватизировало их, а полагалось на них как на источник налоговых поступлений. Feuerwerker (1958), p. 9—11, 22—23.

ГЛАВА 9. «ФЕНОМЕН БУДДЕНБРОКОВ»

¹ О том, какие проблемы для крестьянских домохозяйств создала политика «один ребенок в семье», см.: Elisabeth Croll, «Some Implications of the Rural Economic Reforms for the Chinese Peasant Household», in Ashwani Saith ed., The Re-emergence of the Chinese Peasantry: Aspects of Rural Decollectivation (London: Groom Helm, 1987), p. 122—123.

² О религиозном измерении конфуцианства см. С. К. Yang, Religion in Chinese Society: A Study of Contemporary Social Functions of Religion and Some of Their Historical Factors (Berkeley: University of California Press, 1961), p. 244—277.

³ Об этом конфуцианском идеале см. Gilbert Rozman, «The East Asia Region in Comparative Perspective», in Rozman, ed., The East Asian Region: Confucian Heritage and Its Modern Adaptation (Princeton: Princeton University Press, 1991), p. 24.

⁴ Роль купцов в китайском обществе обсуждается в: Michael R. Godley, The Mandarin Capitalists from Nanyang: Overseas Chinese Enterprise in the Modernization of China (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), p. 34—37.

⁵ Это не значит, что в островных китайских обществах не было классовых различий. Многие китайцы переселились туда в статусе рабочих-кули, которые очевидно представляли собой сословие, отличное от купцов и предпринимателей. Однако не существовало ни благородного класса, ни бюрократов, место которых повсюду в юго-восточной Азии занимала новообразовавшаяся местная элита. См.: Godley (1981), p. 38.

⁶ См. о конфуцианских добродетелях в: Michio Morishima, Why Has Japan Succeeded? Western Technology and the Japanese Ethos (Cambridge: Cambridge University Press, 1982), p. 3—4.

615

⁷ О разнице между западной семьей и семьей в других культурах см. William J. Goode, World Revolution and Family Patterns (Glencoe, Ill.: Free Press, 1963), p. 22.

⁸ Marion J. Levy, The Rise of the Modern Chinese Business Class (New York: Institute of Pacific Relations, 1949, далее 1949-I), p. 1.

⁹ Margery Wolf, The House of Lim: A Study of Chinese Farm Family (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1968), p. 23.

¹⁰ Levy, Marion J., The Family Revolution in Modern China (Cambridge: Harvard University Press, 1949, далее 1949-II), p. 208—209.

¹¹ Kyung-sup Chang, «The Peasant Family in the Transition from Maoist to Lewisian Rural

Industrialization», *Journal of Development Studies* 29 (1993): 220—244.

¹² Levy (1949-II), p. 213—216.

¹³ С точки зрения прав собственности, тот факт, что размер налога устанавливался произвольно, имел более важные последствия, чем факт его немалой величины. Размер налога, как свидетельствуют некоторые источники, в эпоху Цинь даже уменьшился. Albert Feuerwerker, «The State and the Economy in Late Imperial China», *Theory and Society* 13 (1984): 297—326.

¹⁴ W. J. F. Jenner, *The Tyranny of History. The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/The Penguin Press, 1992), p. 2.

¹⁵ О китайской практике равного раздела наследства см.: Hugh Baker, *Chinese Family and Kinship* (New York: Columbia University Press, 1979), p. 12; Siu-lun Wong, «The Applicability of Chinese Family Values to Other Cultural Settings», in Peter Berger and Hsin-Huang Michael Hsiao, *In Search of an East Asian Development Model* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1988), p. 139; Jenner (1992), p. 89; и Gordon S. Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 134.

¹⁶ Кроме того, участок состоял из разрозненных наделов, что еще больше затрудняло его обработку. Albert Feuerwerker, *The Chinese Economy ca. 1870—1911* (Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press, 1969), p. 15.

616

¹⁷ Отчет об усыновлении в традиционном китайском обществе см. в: James L. Watson, «Agnates and Outsiders: Adoption in a Chinese Lineage», *Man* 10 (1975): 293—306.

¹⁸ По поводу того, кого можно и нельзя усыновлять, существовали довольно подробные правила: не имеющий сыновей прежде всего должен был попытаться усыновить сына одного из братьев, причем в таком случае старшие братья обычно имели привилегию по отношению к сыновьям младших. Если среди племенников кандидатов не находилось, он должен был обратиться к потомкам деда (то есть своим двоюродным братьям), а если и эта попытка была неудачной, он мог обратиться к другим членам клана, все более и более удаляющимся от него по степени родства. И лишь в самом крайнем случае несостоявшийся отец мог купить сына у бедного человека со стороны.

¹⁹ Вот как описывается церемония усыновления: «Инициация [усыновленного со стороны] сопровождается богатым пиром. <...> В отличие от свадебного пира, гости не приносят с собой даров и денег, чтобы вознаградить хозяина за гостеприимство. Настроение царит совершенно иное, поскольку именно усыновитель должен вознаградить родственников за принятие в их ряды человека со стороны. Гости стараются как можно сильнее унижить хозяина, выкрикивая оскорбления, касающиеся его неспособности произвести на свет собственного потомка. Во время пира любой гость может подойти к хозяину и потребовать одолжить ему денег. Это делается с полным сознанием того, что займодавец никогда не потребует возврата долга, ибо это было бы неприятным напоминанием об инициации его приемного сына. <...> Уходя, гости вслух осуждают хозяина за поругание рода и сетуют на плохое угощение». Watson (1975), p. 298. См. также: James L. Watson, «Chinese Kinship Reconsidered: Anthropological Perspectives on Historical Research», *China Quarterly* 92 (1982): 589—627.

²⁰ Фрэнсис Су объясняет причины возвышения одних семей и упадка других. См. Francis Hsu, *Under the Ancestors' Shadow: Kinship, Personality, and Social Mobility in Village China* (Garden City, N.Y.: Anchor Books, 1967), p. 5—7.

²¹ Baker (1979), p. 131.

617

²² Baker (1979), p. 133—134. ²³ Jenner (1992), p. 119—120.

²⁴ Главные работы, посвященные китайской семье: Hsu (1967); Maurice Freedman, *The Study of Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1979); Baker (1979); и Paul Chao, *Chinese Kinship* (London: Kegan Paul International, 1979). Анализ разницы в понимании китайской семьи Су и Фридманом см. в: Siu-lun Wong, «The Applicability of Asian Family Values to Other Sociocultural Settings», in Berger and Hsiao (1988), p. 145.

²⁵ Классификацию типов китайской семьи см. в: Maurice Freedman, *Chinese Lineage and Society. Fukien and Kwangtung* (London: Athlone Press, 1971), p. 43—67.

²⁶ Tamara Hareven, «Reflections on Family Research in the People's Republic of China», *Social Research* 54 (1987): 663—689.

²⁷ See Shu Ching Lee, «China's Traditional Family, Its Characteristics and Disintegration», *American Sociological Review* 18 (1953): 272—280; Francis Hsu, «A Hypothesis on Kinship and Culture», in Hsu, ed. *Kinship and Culture* (Chicago: Aldine Publishing Co, 1971), p. 7.

²⁸ Baker (1979), p. 21—22. Распространенная среди зажиточных китайцев практика полигамии еще более усложняла вопрос наследования. Принцип равного раздела применялся только среди сыновей от одной жены, но сколько им доставалось в целом, зависело от ее положения внутри семьи. Сыновья третьей и четвертой жены или наложницы, по мере понижения статуса их матери, могли рассчитывать на все меньшие доли. Этим наследникам приходилось прибегать к разным сложным маневрам, чтобы получить свою долю от жен более высокого статуса и их сыновей. К примеру, поскольку младшая жена имела больше влияния на мужа будучи мертвой (то есть в качестве духа), проблема состояла в том, чтобы заставить мужа бояться ее мести, не совершив при этом самоубийства.

²⁹ Baker (1979), p. 49. В традиционной китайской семье статус женщины ниже, чем статус ее сыновей; соответственно, она не имеет власти наказывать их и должна действовать через мужа. Lee (1953), p. 275.

618

³⁰ Watson (1982), p. 394. См. также: Baker (1979), p. 49.

³¹ Redding (1990), p. 54—55.

³² Baker (1979), p. 67.

³³ Hui-chen Wang Liu, «An Analysis of Chinese Clan Rules: Confucian Theories in Action», in David S. Nivison and Arthur F. Wright, *Confucianism in Action* (Stanford: Stanford University Press, 1959), p. 63—96.

³⁴ Freedman (1979), p. 241.

³⁵ P. Steven Sangren, «Traditional Chinese Corporations: Beyond Kinship», *Journal of Asian Studies* 43 (1984): 391—415.

³⁶ Несколько типов традиционных организаций, не основанных на родстве, в китайском обществе имелось. Так, тайные общества и тонги (преступные группировки), действующие среди иммигрантских общин в США, требовали от своих членов порвать все родственные связи и присягнуть, посредством чего-то вроде кровной клятвы, своей новой «семье». См.: Baker (1979), p. 170; и Ivan Light, *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972), p. 94—98.

³⁷ Подобное учение столетием позже проповедовал противник Конфуция, Мо Цзы, однако в глазах ортодоксальных конфуцианцев он всегда оставался опасным еретиком. См. Jenner (1992), p. 113.

³⁸ Не вызывает сомнений, что именно отсутствие в конфуцианстве универсальных этических принципов лежит в корне современных американо-азиатских дебатов о правах человека. Христианский Бог един и не терпит неподчинения, его заповеди даны всем без различий; тот же универсализм и эгалитаризм присущ политическому либерализму Локка и отцов-основателей США. В том же русле находится и современное американское движение за права человека: оно распространяет свои принципы на общества, которым такое чувство универсального долга незнакомо.

³⁹ Barrington Moore, *Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World* (Boston: Beacon Press, 1966), p. 208.

⁴⁰ См.: Redding (1990), p. 188; также Lucian W. Pye, *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985), p. 292.

619

⁴¹ Обзор исследований, посвященных изменениям в китайской семье, см. в: Wei Zhangling, «The Family and Family Research in Contemporary China», *International Social Science Journal* 126 (1986): 493—509; Hareven (1987); Ming Tsui, «Changes in Chinese Urban Family Structure», *Journal of Marriage and the Family* 51 (1989): 737—747; Arland Thornton and Thomas E. Fricke, «Social Change and the Family: Comparative Perspectives from the West, China, and South Asia», *Sociological Forum* 2 (1987): 746—779; Janet W. Salaff, *Working Daughters of Hong Kong: Filial Piety or Power in the Family?* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

⁴² Lee (1953), p. 279; Goode (1959), p. 6.

⁴³ Jack M. Potter, *Capitalism and the Chinese Peasant* (Berkeley: University of California Press, 1968), p. 161.

⁴⁴ Особенно в этой связи см.: Hareven (1987), и Bernard Gallin, «Rural to Urban Migration in Taiwan: Its Impact on Chinese Family and Kinship», in David C. Buxbaum, ed., *Chinese Family Law and Social Change in Historical and Comparative Perspective* (Seattle: University of Washington Press, 1978). Обзор некоторых проблем семейной структуры, установившейся со времен деколлективизации, см. в: Martin King Whyte, «Rural Economic Reforms and Chinese Family Patterns», *China Quarterly*, no. 130 (1992): 316—322.

⁴⁵ Jenner (1992), p. 128. Эта мысль также высказывается в: Oded Shenkar and Simcha Ronen, «The Cultural Context of Negotiations: The Implications of the Chinese Interpersonal Norms», *Journal of Applied Behavioral Science* 23 (1987): 263—275.

⁴⁶ Victor Nee, «The Peasant Household Individualism», in William L. Parish, ed., *Chinese Rural Development: The Great Transformation* (Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe, 1985), p. 185; Victor Nee, «Peasant Household Economy and Decollectivization in China», *Journal of Asian and African Studies* 21 (1986): 185—203; Victor Nee and Su Sijin, «Institutional Change and Economic Growth in China: The View from the Villages», *Journal of Asian Studies* 49 (1990): 3—25; и Victor Nee and Frank W. Young, «Peasant Entrepreneurs in China's "Second Economy": An Institutional Analysis», *Economic Development and Cultural Change* 39 (1991): 293—310. В дру-

620

гой работе Ни утверждает, что партработники по-прежнему играют важную роль на селе, ибо берут на себя выполнение посреднических функций. См.: «Peasant Entrepreneurship in China», in Nee and David Stark, eds., *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe* (Stanford: Stanford University Press, 1989), p. 171—172. ⁴⁷ Jenner (1992), p. 13.

ГЛАВА 10. ИТАЛЬЯНСКОЕ КОНФУЦИАНСТВО

¹ Название «Монтеграно» вымышленное, но город существовал — на самом деле он назывался Кьярмонте. Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958), p. 107, 115—116.

² Banfield (1958), p. 85.

³ Banfield (1958), p. 7.

⁴ Banfield (1958), p. 88.

⁵ Robert D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton: Princeton University Press, 1993), p. 91—92. Патнэм предоставляет широкие данные и по другим типам организаций, относительно которых выполняется то же распределение «север—юг».

⁶ Putnam (1993), p. 97.

⁷ Putnam (1993), p. 111.

⁸ Putnam (1993), p. 107.

⁹ Putnam (1993), p. 139.

¹⁰ Д.Бевилаква (Bevilacqua), который цитируется у Гинзбурга (Paul Ginsburg) и затем у Патнэма: Putnam (1993), p. 143.

¹¹ Этот термин был изобретен Джесси Питтсом в отношении Франции. См.: Jesse R. Pitts, «Continuity and Change in Bourgeois France», in Stanley Hoffmann and Charles Kindleberger, eds., *In Search of France* (Cambridge: Harvard University Press, 1963).

¹² В этой связи см. Putnam (1993), p. 146.

¹³ См. карту относительной «плотности» гражданской общности в: Putnam (1993), p. 97.

¹⁴ В 1992 г. Италия имела ВВП в 1233 млрд долл. Голландия, Швеция и Швейцария — в 320, 247 и 241 млрд

621

долл., соответственно. *International Financial Statistics 1994 Yearbook* (Washington, B.C.: International Monetary Fund, 1994).

¹⁵ Первым понятие «Третьей Италии» было подробно разработано Арнольдо Баньяско: Arnaldo Bagnasco, *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano* (Bologna: Il Mulino, 1977). Другие сочинения, посвященные мелкомасштабной индустриализации Италии: Arnaldo Bagnasco and Rosella Pini, «Sviluppo economico e tras-formazioni sociopolitiche nei sistemi territoriali e economia diffusa: Economia e struttura sociale», *Quaderni di Fondazione Giangiacomo Feltrinelli* no. 14 (1975); Giorgio Fua and Carlo Zacchia, *Industralizzazione senza fratture* (Bologna: Il Mulino 1983).

¹⁶ Michael J. Piore and Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity* (Newark: Basic Books, 1984), p. 227.

¹⁷ Sebastiano Brusco, «Small Firms and Industrial Districts: The Experience of Italy», in David Keeble and Robert Wever, *New Firms and Regional Development in Europe* (London: Groom Helm, 1982), p. 192—193. По самой своей природе станки являются не слишком капиталоемким продуктом, и поэтому их изготовителями, вне зависимости от страны, обычно являются мелкие фирмы.

¹⁸ Julia Bamford, «The Development of Small Firms, the Traditional Family and Agrarian Patterns in Italy», in Robert Goffee and Richard Scase, eds., *Entrepreneurship in Europe: The Social Processes* (London: Croom Helm, 1987), p. 8.

¹⁹ Третья компания в этом ряду, «Versace», в 1994 г. объявила о том, что собирается выпустить свои акции на рынок. *New York Times*, June 13, 1994, p. D1—D2.

²⁰ Парадигма гибкой специализации и аргументация в пользу возрастающей роли мелких предприятий развивается в: Piore and Sabel (1984); Charles Sabel, *Work and Politics: The Division of Labor in Society* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981); Michael J. Piore and Suzanne Berger, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies* (Cambridge: Cambridge University Press, 1980); Charles Sabel and Jonathan Zeitlin, «Historical Alternatives to Mass Production: Poli-

622

tics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization», *Past and Present* 108 (1985): 133—176.

²¹ Занятость в мелких и крупных предприятиях не столько выростала, сколько гораздо медленнее снижалась. См.: Richard D. Whitley, «The Revival of Small Business in Europe», in Brigitte Berger, ed., *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991), p. 162.

²² Рост занятости в мелком бизнесе был больше всего в Италии, Испании, Португалии, Греции, Нидерландах и Дании. Whitley in Berger (1991) p 170.

²³ Putnam (1993), p. 156—157.

²⁴ В этой связи, см.: Putnam (1993), p. 158—159.

²⁵ Ученый, которому принадлежит первенство в этой области, это Питер Н. Леслетт. См. новую редакцию его книги: Peter N. Laslett, *Household and Family in Past Time* (Cambridge: Cambridge University Press, 1972); и «The Comparative History of Household and Family», in Michael Gordon, ed., *American Family in Social-Historical Perspective* (New-York: St. Martin's Press, 1973).

²⁶ Bamford in Goffee and Scase (1978), p. 16. Подробное описание объединенных семей в общине Бертали и издольнических районах центральной Италии вообще см. в: David I. Kertzer, *Family Life in Central Italy, 1880—1910* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1984). См. также: David I. Kertzer and Richard R. Sailer, eds., *The Family in Italy from Antiquity to the Present* (New Haven: Yale University Press, 1991).

²⁷ Bamford in Goffee and Scase (1987), p. 17.

²⁸ Важная роль объединенной семьи также отмечается в: Piore and Sabel (1984) p. 227—228.

²⁹ Banfield (1958), p. 118—119.

³⁰ Bamford in Goffee and Scase (1978), p. 17—19; Kertzer (1984), p. 32—35

³¹ Bamford in Goffee and Scase (1978), p. 19—20.

³² Putnam (1993), p. 130.

³³ Putnam (1993), p. 159—160. Роль местных правительств в этом развитии событий состоит в том, чтобы обес-

623

печить инфраструктурную поддержку для деловых сетей, в частности образование и информационные услуги.

³⁴ Это будет обсуждено гораздо подробнее в главах, посвященных Японии.

³⁵ Это слова Санто Версаке (Santo Versace) и его интервью: *New York Times*, June 13, 1994, p. D2.

³⁶ Michael L. Blim, *Made in Italy. Small-Scale Industrialization and Its Consequences* (New York: Praeger, 1990), p. 258.

³⁷ Согласно Блиму (Blim (1990), p. 162—165), в области Марке, которую он изучал, только один из двадцати пяти владельцев обувных фабрик отказывался от лавого пера.

³⁸ Whitley in Berger (1991), p. 168.

ГЛАВА 11. ФРАНЦИЯ: ЛИПОМ КЛИПУ

¹ В продолжительных дебатах между американцами и европейцами (представителями консорциума «Airbus») по поводу правительственных субсидий европейская сторона всегда утверждала, что американские частные компании, «Boeing» и другие, получают существенную часть дохода от огромных оборонных заказов, и это мало чем отличается от субсидий. Несомненно, доля правды в этих утверждениях есть, но они не влияют на мой главный тезис о незначительных успехах французов в деле создания крупных частных организаций.

² Eli Noam, *Telecommunications in Europe* (New York: Oxford University Press, 1992), p. 160—161.

³ Цитата по: Noam (1992), p. 147.

⁴ David S. Landes, «French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century», *Journal of Economic History* 9 (1949): 45—61. Подробное описание жизни семьи, имеющей свой бизнес, см. в: Landes, «Religion and Enterprise: The Case of the French Textile Industry», in Edward C. Carter II, Robert Forster, and Joseph N. Moody, eds., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth- and Twentieth-Century France* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1976).

624

Скрупулезнейшее исследование одной из семейных фирм, занятых в металлообрабатывающей промышленности, см. в: Robert J. Smith, «Family Dynamics and the Trajectory of a Family Firm: Bouchayer Enterprise of Grenoble (1868—1972)» (неопубликованная работа, 1994). ⁵ Landes (1949), p. 50.

⁶ Jesse R. Pitts, «Continuity and Change in Bourgeois France», in Stanley Hoffmann and Charles Kindleberger, eds., *In Search of France* (Cambridge: Harvard University Press, 1963), p. 239—246.

⁷ С этим позже согласился и сам Лэндес. См.: «New-Model Entrepreneurship in France and Problems of Historical Explanation», *Explorations in Entrepreneurial History*, 2d ser. 1 (1963): 56—75.

⁸ Патрик О'Брайен и Каглар Кейдер доказывают, что производительность труда во Франции и Англии росла сравнимыми темпами до 1870-х, а до 1890-х была во Франции даже выше. См.: *Economic Growth in Britain and France 1780—1914: Two Paths to the Twentieth Century* (London: Allen and Unwin, 1978), p. 192—193. См. также: Jean Bouvier, «Libres propos autour d'une demarche revisionnoiste», in Patrick Fridenson and Andre Straus, eds., *Le Capitalisme française XIXe—XXe siecle: Blocages et dynamismes d'une croissance* (Paris: Fayard, 1987); Francois Crouzet, «Encore la croissance française au XIX siecle», *Revue du nord* 54 (1972): 271—288. Крузе (Crouzet (p. 274)) указывает, что между 1870 и 1913 г., в душевом исчислении, выпуск продукции и производительность во Франции хотя и отставали от немецких, были выше, чем в Англии, и практически равнялись средним по Европе.

⁹ См.: Louis Bergeron, *Les Capitalistes en France (1780—1914)* (Paris: Gallimard, 1978).

¹⁰ О развитии сети «Bon Marche» см.: Michael B. Miller, *The Bon Marche: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869—1920* (Princeton: Princeton University Press, 1981).

¹¹ Maurice Levy-Leboyer, «The Large Family Firm in the French Manufacturing Industry», in Akio Kouchi and Shigeaki Yasuoka, eds., *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984), p. 222—223.

625

¹² Levy-Leboyer in Okochi and Yasuoka (1984), p. 216—217.

¹³ Pitts in Hoffmann and Kindleberger (1963), p. 274—277.

¹⁴ Это верно даже в отношении историков, которые, не соглашаясь с Лэндесом, утверждают, что никакой отсталости в развитии Франции не существовало вообще. См.: Jean-Charles Asselain, *Histoire economique de la France du XVIIIe siecle a nos jours*, vol. 1: De l'Ancien Regime a la Premiere Guerre mondiale (Paris: Editions du Seuil, 1984), p. 13—19.

¹⁵ В этой связи см.: Charles Kindleberger, «The Postwar Resurgence of the French Economy», in Hoffmann and Kindelberger (1963), p. 120.

¹⁶ Kindleberger in Hoffmann and Kindelberger (1963), p. 136.

¹⁷ По вопросу усыновления см.: Rhoda Metraux and Margaret Mead, *Themes in French Culture: A Preface to a Study of French Community* (Stanford: Stanford University Press, 1954), p. 3—4, 69—84.

¹⁸ Michel Crozier, *The Bureaucratic Phenomenon* (Chicago: University of Chicago Press, 1964), p. 213—214.

¹⁹ Crozier (1964), p. 216.

²⁰ Crozier (1964), p. 217.

²¹ Об этом феномене см.: Stanley Hoffmann, *Decline or Renewal? France Since the 1930s* (New York: Viking Press, 1974), p. 69—70, 121.

²² Crozier (1964), p. 222.

²³ Как показала работа историка Мориса Агульона, разобщение и недоверие во французском социуме никогда не доходили до степени, характерной для южной Италии или современных обществ бывших социалистических стран. Тем не менее многие из стихийных объединений, возникавших во Франции, часто были тем, что Джесси Питтс называет «преступными сообществами», то есть сообществами, чья деятельность не имеет этической санкции общества в целом. См.: Maurice Agulhon and Maryvon Bodiguel, *Les Associations au village* (Le Paradou: Actes Sud, 1981); и Aeu hon, *Le Cercle dans la France bourgeoise, 1810—1848, etude d'une mutation de sociabilite* (Paris: A. Colin, 1977); и Pitts in Hoffmann and Kindelberge (1964), p. 256—262.

626

²⁴ О военном происхождении современного европейского государства см.: Bruce Potter *War and the Rise of the Nation-State* (New York: Free Press, 1993).

²⁵ Alexis de Tocqueville, *The Old Regime and the French Revolution* (Garden City N.Y: Doubleday, 1955), p. 51.

²⁶ Tocqueville (1955), p. 88.

²⁷ Douglass C North and Robert P. Thomas, *The Rise of the Western World* (London: Cambridge University Press, 1973), p. 122.

²⁸ Tocqueville (1955), p. 91.

²⁹ Tocqueville (1955), p. 94—95.

³⁰ Hoffmann (1974), p. 123.

³¹ Hoffmann (1974), p. 68—76.

³² Kindleberger in Hoffmann and Kindleberger (1963), p. 136—137.

³³ North and Thomas (1973), p. 126.

³⁴ Цитата по: Werner Sombart, *The Quintessence of Capitalism* (New York: Button and Co., 1915), p. 138.

³⁵ Tocqueville (1955), p. 70.

³⁶ See Michel Bauer and Elie Cohen, «Le Politique, l'administratif, et l'exercice du pouvoir industriel», *Sociologie du travail* 27 (1985): 324—327.

³⁷ Tocqueville (1955), p. 65—66.

³⁸ Находясь у власти в 1980-х, социалисты вложили порядка 5 млрд долл. в национализированные производства. См.: Vivien Schmidt, «Industrial Management Under the Socialists in France: Decentralized Dirigisme at the National and Local Levels», *Comparative Politics* 21 (1988): 53—72.

³⁹ «The Bank That Couldn't Say No», *Economist*, April 9, 1994, p. 21—24. Разумеется, такого рода ошибки со стороны банков и других финансовых институтов никоим образом не свойственны только госсектору, о чем свидетельствуют хотя бы периодические кризисы финансовых систем США и Японии. Как бы то ни было, в случае с «Credit Lyonnaise» некоторые ключевые заимствования были сделаны, по-видимому, именно по политическим мотивам, каковые в деятельности частных банков отсутствуют.

⁴⁰ Tocqueville (1955), p. 61.

⁴¹ Kindleberger in Hoffmann and Kindleberger (1955), p. 157.

627

ГЛАВА 12. КОРЕЯ: КОМПАНИЯ С КИТАЙСКОЙ НАЧИНКОЙ

¹ Young Ki Lee, «Conglomeration and Business Concentration in Korea», in Jene K. Kwon, ed., *Korean Economic Development* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1389), p. 328.

² Byong-Nak Song, *The Rise of the Korean Economy* (Hong Kong: Oxford University Press, 1990), p.

114.

³ Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989), p. 116.

⁴ Song (1990), p. 112—113.

⁵ Gary G. Hamilton and Nicole Woolsey Biggart, «Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East», *American Journal of Sociology* 94, Supplement (1988): S52—S94.

⁶ Подробную историческую справку об этом периоде см. в: Nicole Woolsey Biggart, «Institutionalized Patrimonialism in Korean Business», in Craig Calhoun, ed., *Comparative Social Research. Business Institutions*, vol. 12 (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1990), p. 119—120.

⁷ См., например: биографию корейского предпринимателя Ён-су Кима в: Dennis L. McNamara, «Entrepreneurship in Colonial Korea: Kim Yon-su», *Modern Asian Studies* 22 (1988): 165—177; см. также Dennis L. McNamara, *The Colonial Origins of Korean Enterprise, 1910—1945* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

⁸ Lee in Kwon, ed. (1989), p. 329.

⁹ Richard D. Whitley, «Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization», *Organization Studies* 11 (1990): 47—74.

¹⁰ Например, «Hitachi» представлена в президентских советах «Фуо», «Sanwa», и кейрецу «Dai-ichi Kangyo», а «Kobe Steel» — в последней и в другой группе, «Sanwa». См.: Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992), p. 82—84.

628

¹¹ Tamio Hattori, «The Relationship between Zaibatsu and Family Structure: The Korean Case», in Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka, *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984), p. 132.

¹² Clark Sorenson, «Farm Labor and Family Cycle in Traditional Korea and Japan», *Journal of Anthropological Research* 40 (1984): 306—323.

¹³ Hattori in Okochi and Yasuoka, eds. (1984), p. 133.

¹⁴ Sorenson (1984), p. 310.

¹⁵ Choong Soon Kim, *The Culture of Korean Industry An Ethnography of Poongsan Corporation* (Tucson: University of Arizona Press, 1992), p. 13.

¹⁶ О важности семейных связей в Корею см.: B. C. A. Walraven, «Symbolic Expressions of Family Cohesion in Korean Tradition», *Korea Journal* 29 (1989): 4—11.

¹⁷ В этой связи см. Richard M. Steers, Yoo Keun Shin, and Gerardo R. Ungson, *The Chaebol. Korea's New Industrial Might* (New York: Harper & Row, 1989) p. 17, 135.

¹⁸ В этой связи см.: Song (1990), p. 31—34.

¹⁹ Mutsuhiko Shima, «In Quest of Social Recognition: A Retrospective View on the Development of Korean Lineage Organization», *Harvard Journal of Asiatic Studies* 50 (1990): 87—192.

²⁰ Не все Кимы и Паки происходят из одних и тех же родов. К примеру, фамилию Ким носят семь или восемь больших кланов.

²¹ Roger L. Janelli and Dawn-hee Yim Janelli, «Lineage Organization and Social Differentiation in Korea», *Man* 13 (1978): 272—289.

²² Kwang Chung Kim and Shin Kim, «Kinship Group and Patrimonial Executives in a Developing Nation: A Case Study of Korea», *Journal of Developing Areas* 24 (1989): 27—46.

²³ Sang M. Lee and Sangjin Yoo, «The K-Type Management: A Driving Force of Korean Prosperity», *Management International Review* 27 (1987): 68—77.

²⁴ Chan Sup Chang, «Chaebol: The South Korean Conglomerates», *Business Horizons* 31 (1988): 51—57.

²⁵ Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 37—38.

²⁶ C.Kim (1992), p. 77.

629

²⁷ C.Kim (1992), p. 66.

²⁸ Chang (1988), p. 53.

²⁹ Hattori in Okochi and Yasuoka, eds. (1984), p. 137—139.

³⁰ Hattori in Okochi and Yasuoka, eds. (1984), p. 134.

³¹ Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 38—39; и Lee and Yoo (1987), p. 75. С другой стороны, утверждается, что хотя семейное руководство принимает решения авторитарно, большинство решений принимается на более низком уровне. См. Alice Anisden, «The Rise of Salaried Management», in Kwon, ed. (1989), p. 363.

³² Цитата из «Дон Ан Ильбо», приводится в: Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 39.

³³ Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 47.

³⁴ Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 123.

³⁵ Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 91—92. См. также: С. Kim (1992), p. 134.

³⁶ Song (1990), p. 199. Сон дальше говорит, что культурные корни этого корейского индивидуализма ему не вполне ясны. Из предшествующего обсуждения, однако, становится ясно, что главным корнем индивидуализма является корейский фамилизм.

³⁷ Lee and Yoo (1987), p. 74.

³⁸ С. Kim (1992), p. 151. Еще одно детальнейшее исследование одной корейской корпорации показывает, что рабочие с большим недоверием и подозрением выражают свои мнения посторонним или рассказывают о внутренних отношениях в своей компании. См.: Roger L. Janelli and Dawn-hee Yim [Janelli], *Making Capitalism: The Social and Cultural Construction of a South Korean Conglomerate* (Stanford: Stanford University Press, 1993), p. 3—12.

³⁹ Song (1990), p. 199—200.

⁴⁰ В конце 1980-х порядка 72% престарелого населения страны (составляющего более чем 65% от общего числа) полностью материально зависело от своих детей. David I. Steinberg, «Sociopolitical Factors and Korea's Future Economic Policies», *World Development* 16 (1988): 19—34.

⁴¹ Профсоюзы проявили значительную активность в бурных событиях, последовавших за убийством президента Пак Чжон Хи в 1979 г., и снова — в движении протеста

630

против военного режима Чон Ду Хвана в 1987 г. Корейское рабочее движение организовало около 3 тыс. забастовок летом 1987 года, что серьезно повлияло на решение кандидата от Партии демократической справедливости, Ро Дэ У, порвать с Чоном и подписаться под воззванием за проведение прямых президентских выборов. Неудивительно, что с либерализацией трудового законодательства и назначением на 1988 г. первых относительно свободных выборов профсоюзная активность только увеличилась. В конце 1980-х по корейской промышленности прокатилась волна забастовок, и за два года, 1987—1988, зарплаты в ней были повышены где-то на 37%. Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 126—127.

⁴² За это указание я благодарю Конгдана Оха.

⁴³ Kim and Kim (1989), p. 41; Susan De Vos and Yean-Ju Lee, «Change in Extended Family Living Among Elderly People in South Korea, 1970—1980», *Economic Development and Cultural Change* 41 (1993): 377—393; Myung-hye Kim, «Transformation of Family Ideology in Upper-Middle-Class Families in Urban South Korea», *Ethnology* 32 (1993): 69—85.

⁴⁴ То есть это повлекло бы значительные затраты в тех случаях, когда у корейских компаний уже были свои известные торговые марки, как потребительские, так и нет. Как будет понятно в дальнейшем, крупный размер и конгломерация не во всем представляют явную ценность с точки зрения эффективности, поэтому распад многих корейских *чэболь* (по семейным или другим причинам) может привести только к ее повышению.

⁴⁵ Leroy E Jones and Il Sakong, *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case* (Cambridge: Harvard University Press, 1980), p. 148.

⁴⁶ Song (1990), p. 129.

⁴⁷ Edward S. Mason, ed., *The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea* (Cambridge: Harvard University Press, 1980), p. 336—337.

⁴⁸ Song (1990), p. 161; см. также: Robert Wade, «East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan», *California Management Review* 27 (1985): 106—127.

⁴⁹ Цитата по: Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989), p. 2.

631

⁵⁰ Richard D. Whitley, «The Social Construction of Business Systems in East Asia», *Organization Studies* 12 (1991): 1—28.

⁵¹ Вполне возможно посмотреть на это и с той точки зрения, что поскольку первые *чэболь* были первыми предприятиями с более или менее современным управлением, это давало им конкурентное преимущество во многих традиционных областях корейской экономики. Как бы то ни было, наличие достаточного числа средств, чтобы инвестировать их по отрицательной ставке, всегда является для фирмы серьезным стимулом скупать предприятия, почти не считаясь с их нужностью.

⁵² Mark L. Clifford, *Troubled Tiger: Businessmen, Bureaucrats and Generals in South Korea* (Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe, 1994), chap. 9.

⁵³ Eun Mee Kim, «From Dominance to Symbiosis: State and Chaebol in Korea», *Pacific Focus* 3 (1988): 105—121.

⁵⁴ Amsden (1989), p. 17.

⁵⁵ Song (1990), p. 98—100.

⁵⁶ Whitley (1991), p. 18.

⁵⁷ Amsden (1989), p. 72; Wade (1985), p. 122.

⁵⁸ Когда в 1979 г. *чэболь* «Yolsan» наладила связи с лидером политической оппозиции, правительство использовало свой контроль над кредитом, чтобы выкинуть компанию с рынка. Bruce Cumings, «The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors,

Product Cycles, and Political Consequences», International Organization 38 (1984): 1—40.

⁵⁹ Clifford (1994), chap. 9.

⁶⁰ Clifford (1994), chap. 9.

⁶¹ О вопросе регионализма в корейском бизнесе см.: Jones and Sakone (1980), p. 208—219. Регионализм также был важным фактором корейской политики: расклад на президентских выборах в 1988 г. — Ро Дэ У, Ким Дэ Чжун и Ким Ён Сам — отражал не только идеологический раскол, но и региональный: Ким Дэ Чжун происходил из провинции Чолла, а Ким Ён Сам и Ро Дэ У — из южной (Намдо) и северной (Пукто) провинций Кёнсан соответственно.

⁶² Kim and Kim (1989), p. 42—43.

⁶³ Chan Sup Chang, «Chaebol: The South Korean Conglomerates», Business Ronzorn 31 (1988): 51—57.

632

⁶⁴ Song (1990), p. 46.

⁶⁵ Jones and Sakong (1980), p. 212—219.

⁶⁶ David Martin, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990), p. 143.

⁶⁷ Jones and Sakong (1980), p. 221—222.

⁶⁸ Jones and Sakong (1980), p. 222; Martin (1990), p. 154.

⁶⁹ Дэвид Мартин утверждает, что протестантизм мог сыграть косвенную роль в экономическом росте, проповедуя своего рода политический квиетизм, который не давал системе взорваться в период индустриализации. Единственная проблема этой интерпретации в том, что конфуцианская культура Кореи имела бы, вероятно, тот же самый эффект, если бы «протестантизации» не произошло. Кроме того, корейские христиане были довольно активны в кругах политической оппозиции, пусть даже это не означало дестабилизации страны с печальными последствиями для экономики. См.: Martin (1990), p. 154—155.

⁷⁰ Amsden (1989), p. 129.

⁷¹ Согласно легенде, отношения между Паком и Чон Чжу Ёном стали особенно крепкими после того, как первый, как-то рано утром сев в вертолет, нанес неожиданный визит на один из заводов «Hyundai» и обнаружил, что работа там уже кипит вовсю. См.: Clifford (1994), chap. 9.

⁷² «Innovate, Not Imitate», *Far Eastern Economic Review*, May 13, 1994, p. 64—68.

⁷³ «Breaking Up Is Hard to Do», *Far Eastern Economic Review*, September 29, 1988, p. 103.

⁷⁴ «Paralysis in South Korea», *Business Week*, June 8, 1992, p. 48—49.

ГЛАВА 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ БЕЗ РАЗНОГЛАСИЙ

¹ Такого взгляда в конечном итоге придерживалось большинство социологов нашего столетия. См.: Max Weber, *General Economic History* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1981), p. 277, 338—351.

633

² Кроме того, издержки связаны с учреждением институтов, позволяющих совершать такие операции, и эти издержки несет общество в целом.

³ Kenneth J. Arrow, *The Limits of Organization* (New York: Norton, 1974), p. 23.

⁴ Сюда же следует отнести проекты «ускоренного развития», в частности баллистические ракеты для запуска с подводных лодок «Polaris» и самолет-шпион «U-2».

⁵ Описание этого процесса избыточного регулирования см. в: *Integrating Commercial and Military Technologies for National Strength: An Agenda for Change*, Report of the CSIS Steering Committee on Security and Technology (Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies, 1991); и Jacques Gansler, *Affording Defense* (Cambridge: MIT Press, 1991), p. 141—214.

⁶ Например, агент по закупкам, действующий от лица некоей коммерческой компании, не будет собирать заявки всех поставщиков, теоретически способных предоставить данный товар или услугу. Как правило, он просто выберет из трех-четырех крупнейших, которые, как он знает, зарекомендовали себя своей надежностью, а также качеством и ценой продукции. Наоборот, правительственные заказчики должны работать в открытом режиме и рассматривать всех потенциальных подрядчиков, из которых те, кто проиграл, имеют неограниченное право обжалования. Цель такой процедуры в том, чтобы исключить «фаворитизм».

⁷ Nathan Rosenberg and L. E. Birdzell, Jr., *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World* (New York: Basic Books, 1986), p. 114. Об этом см. также: James R. Beniger, *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society* (Cambridge: Harvard University Press, 1986), p. 126—127.

⁸ См.: Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Collective Action* (Cambridge: Harvard University Press, 1965). К настоящему времени имеется уже большая литература по «проблеме безбилетника», которая стала одной из главных в исследованиях школы «рационального выбора». Обзор см., например, в: Russell

634

Hardin, *Collective Action* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982); и Todd Sandier, *Collective Action. Theory and Applications* (Ann Arbor: University of Michigan Press 1992).

⁹ Другая хрестоматийная проблема группового поведения — «дилемма узника»: два узника, содержащиеся в отдельных камерах и лишённые возможности общаться, сталкиваются с неким выбором и могут выиграть только в том случае, если оба предпочтут сотрудничество, хотя никто из них не знает, что именно предпочтёт другой. Общество, культура которого прививает своим членам сильное чувство взаимных обязательств, наверняка будет способно быстрее справиться с решением этой дилеммы, чем то, которое позволяет своим членам больший индивидуализм.

¹⁰ Victor Nee, «The Peasant Household Economy and De-collectivization in China», *Journal of Asian and African Studies* 21 (1986): 185—203. В другой работе Ни отмечает: «Рациональный расчет крестьянина обычно сосредоточивался на максимизации пользы для отдельного домохозяйства, а не на интересах коллективного. Это выразалось в следующей проблеме: партактив Янгбея постоянно жаловался на отсутствие у жителей настоящего энтузиазма по поводу труда на коллективных полях, в то время как они не жалели усилий, трудясь на личных участках, или подрабатывая на стороне, или выполняя домашние дела. Такая разность в производительности коллективного и частного секторов деревенской экономики указывает в самое сердце проблемы коллективного земледельчества в Янгбее. Вкратце она заключалась в следующем: хотя все домохозяйства выигрывали от успешности общего хозяйства, крестьяне, работавшие больше остальных, беспокоились, что их дополнительные усилия — пусть и способствуя в конечном счете процветанию их же домохозяйств — одновременно позволяют меньше работать другим. <...> Это и есть классическая дилемма "безбилетника"». Nee, «Peasant Household Individualism», in William L. Parrish, ed., *Chinese Rural Development: The Great Transformatio* (Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe, 1985), p. 172.

¹¹ Общую критику роли профессиональных ассоциаций см. в: James Fallows, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin 1989), p. 132—146

635

¹² Mancur Olson, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities* (New Haven: «Vale University Press, 1982).

¹³ Olson (1982).

¹⁴ See Jonathan Rauch, *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Times Books, 1994).

¹⁵ Ian Jamieson, *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations* (London: Gower, 1980), p. 56—57.

¹⁶ Ronald E Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 140.

ГЛАВА 14. ГЛЫБА ГРАНИТА

¹ Masaru Yoshimori, «Source of Japanese Competitiveness, Part I», *Management Japan* 25 (1992): 18—23.

² Richard E. Caves and Masu Uekusa, *Industrial Organization in Japan* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1976), p. 60.

³ «The Japanese Economy: From Miracle to Mid-Life Crisis», *Economist*, March 6, 1993, p. 3—13. О том же самом в общих чертах говорится в: Kuniyasu Sakai, «The Feudal World of Japanese Manufacturing», *Harvard Business Review* 68 (1990): 38—47. Данные по внутрисетевым взаимоотношениям в рамках *кейрецу* см. в: Koichi Shimokawa, «Japan's Keiretsu System: The Case of the Automobile Industry», *Japanese Economic Studies* 13 (1985): 3—31.

⁴ James E Womack, Daniel T. Jones, and Daniel Roos, *The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: Harper Perennial, 1991), p. 83. Этот показатель дает завышенную оценку того, насколько «Toyota» опережает «GM» по производительности, поскольку завод во Фрэммингтоне был одним из самых отстающих предприятий «GM».

⁵ William W Lockwood, *The Economic Development of Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1954), p. 207, 110—111.

⁶ Lockwood (1954), p. 206.

636

⁷ David Friedman, *The Misunderstood Miracle* (Ithaca: Cornell University Press, 1988), p. 10.

⁸ Caves and Uekusa (1976), p. 3.

⁹ Фридман (Friedman (1988)) опирается в своем общем тезисе на детальный анализ японского станкостроения. Однако эта отрасль не представительна для промышленности в целом, поскольку станки лучше изготавливаются небольшим числом квалифицированных одиночек и вполне уживаются с мелкосерийным и мелкомасштабным производством.

¹⁰ «Founder of Hal Computers Resigns to Be Fujitsu Consultant», *New York Times*, July 16, 1993, p. D4.

¹¹ См.: «Japan, US Firms Enter Microprocessor Pacts», *Nikkei Weekly*, May 2, 1994, p. 1, 19.

¹² Lockwood(1954), p. 215.

¹³ Lockwood(1954), p. 215. См. также Shigeaki Yasuoka, «Capital Ownership in Family Companies: Japanese Firms Compared with Those in Other Countries», in Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka, eds., *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984), p. 2.

¹⁴ Yasuoka in Okochi and Yasuoka (1984), p. 9.

¹⁵ Ronald E Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 270; см.

также: James C. Abegglen, *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958), p. 17.

¹⁶ Такого рода пакт Хонда заключил со своим заместителем, Такео Фудзисава. Сам Фудзисава был типичным банто, которого Хонда нанял довольно рано и исключительно для управления коммерческой стороной компании. Saburo Shiroyama, «A Tribute to Honda Soichiro», *Japan Echo* (Winter 1991): 82—85.

¹⁷ См. комментарии Хидесаса Моркиява (Hidesasa Morkiawa) в: Okochi and Yasuoka (1984), p. 36.

¹⁸ Так, «титულным» президентом «Sumitomo Goshigaisha» к тому времени, как штаб компании был преобразован в партнерство с ограниченной ответственностью, был глава семьи, Китидзеамон Сумитомо, однако он делегировал управленческие полномочия профессиональному менеджеру, Масая Судзуки. Профессиональные менеджеры

637

остальных частей *дзайбацу* «Sumitomo» также входили в состав правления. Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992), p. 98—99.

¹⁹ Yasuoka in Okochi and Yasuoka (1984), p. 9—10.

²⁰ Yasuoka in Okochi and Yasuoka (1984), p. 17—18.

²¹ Описание истории этого процесса устами одного из участников см. в: Eleanor Hadley, *Antitrust in Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1970).

²² Yoshimori(1992),p. 19.

²³ Yoshimori (1992), p. 20. Ёсимори приводит таблицу, отчасти воспроизведенную здесь, в которой сравниваются доли семейной собственности в экономиках Японии, США, Британии, Западной Германии и Франции. Япония оказывается на последнем месте.

Корпоративная собственность в пяти странах

Структура собственности	Япония (% от числа фирм)	США (% от объема рыночной капитализации)	Великобритания (% от объема продаж)	ФРГ (% от числа фирм)	Франция (% от числа фирм)
Семьи и индивиды	14	28.5	56.25	48.0	44.3
Управленческий или другой контроль	86	71.5	43.75	52.0	55.7

Тем не менее автор признает, что его данные собраны из разрозненных источников и вряд ли подлежат сравнению. Например, его категория «Семьи и индивиды» относится ко всем неинституциональным инвесторам, а не обязательно к владельцам семейного бизнеса. Кроме того, процент собственности в разных странах высчитывается по разным показателям.

²⁴ Abegglen(1958),p. 84.

²⁵ Описание этой конкуренции с американской точки зрения см. в: Clyde V. Prestowitz, Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books, 1988), p. 26—70.

638

ГЛАВА Б. СЫНОВЬЯ РОДНЫЕ И ПРИЕМНЫЕ

¹ Обсуждение общих элементов китайской и японской семейной жизни и идеологии см. в: Francis L. K. Hsu, *Iemoto: The Heart of Japan* (New York: Schenkman Publishing Co., 1975), p. 25—27.

² James I. Nakamura and Matao Miyomoto, «Social Structure and Population Change: A Comparative Study of Tokugawa Japan and Ch'ing China», *Economic Development and Cultural Change* 30 (1982): 229—269.

³ Chie Nakane, *Kinship and Economic Organization in Rural Japan* (London: Althone Press, 1967), p. 4.

⁴ Nakane (1967), p. 9. См. также: Hironobu Kitaoji, «The Structure of the Japanese Family», *American Anthropologist* 73(1971): 1036—1057.

⁵ Martin Collcutt, «The Legacy of Confucianism in Japan», in Gilbert Rozman, ed., *The East Asian Region: Confucian Heritage and Its Modern Adaptation* (Princeton: Princeton University Press, 1991), p. 122—123.

⁶ Hsu (1975), p. 39.

⁷ Jane M. Bachnik, «Recruitment Strategies for Household Succession: Rethinking Japanese Household Organization», *Man* 18 (1983): 160—182; и John C Pelzel, «Japanese Kinship: A Comparison», in Maurice Freedman, ed., *Family and Kinship in Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1970).

⁸ Единственное исключение — императорская семья, в которую приемные сыновья не допускаются. Shichihei Yamamoto, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays* (Lanham, Md.: Madison Books, 1992), p. 24. См. также Nakamura and Miyamoto (1982), p. 254.

⁹ Takie Sugiyama Lebra, «Adoption Among the Hereditary Elite of Japan: Status Preservation Through Mobility», *Ethnology* 28 (1989): 218.

¹⁰ Hsu (1975), p. 38.

¹¹ Yamamoto (1992), p. 24—25.

¹² R. A. Moore, «Adoption and Samurai Mobility in Tokugawa Japan», *Journal of Asian Studies* 29 (1970): 617—632.

639

¹³ Joseph M. Kitagawa, *Religion in Japanese History* (New York: Columbia University Press, 1966), p. 98.

¹⁴ Nakane (1967), p. 6.

¹⁵ Hsu (1975), p. 29—30.

¹⁶ Nakane (1967), p. 5.

¹⁷ Hsu (1975), p. 32—33.

¹⁸ Hsu (1975), p. 36.

¹⁹ Yamamoto (1992), p. 27—28.

²⁰ Так, например, один из лидеров группировки из Тёсю, сыгравший ключевую роль в установлении режима Мэйдзи и впоследствии ставший видным политическим деятелем, Аритомо Ямагата, не смог передать свой пост сыну. Yamamoto (1992), p. 28.

²¹ По словам Фрэнсиса Су (Francis Hsu (1975, p. 44)), «в японских *ие* и особенно в *додзоку* мы находим элемент добровольности, который отсутствует в китайских *цзя* [семья] и *цзу* [клан]. Люди не могут выбирать себе родителей, детей, дядей или теток, но у них явно больше маневра, когда есть возможность принять в свои *ие* или *додзоку* взрослых, с которыми они не связаны кровно. Другими словами, они могут пользоваться более свободными критериями для отбора нужных людей».

²² Nakane (1967), p. 21. Он добавляет: «Отношение сына к престарелому родителю, ушедшему на покой, особенно отличалось от китайского»

²³ Об изменениях, произошедших в современной японской семье, см.: Fumie Kurnagai, «Modernization and the Family in Japan», *Journal of Family History* 2 (1986): 371 — 382; Kyomi Morioka, «Demographic Family Changes in Contemporary Japan», *International Social Science Journal* 126 (1990): 511—522; и S. Philip Morgan and Kiyosi Hiroshima, «The Persistence of Extended Family Residence in Japan: Anachronism or Alternative Strategy?» *American Sociological Review* 48 (1983): 269—281.

²⁴ Это центральный тезис самой популярной книги Тие Накане: Chie Nakane, *Japanese Society* (Berkeley: University of California Press, 1970).

²⁵ Фрэнсис Су называет такие связи «кин-трактными» [kin-tract — от kin, родство, и contract, контракт], чтобы

640

показать, что организации *иемото* имеют характеристики как родственных групп, так и современных ассоциаций на основе договорных отношений. Hsu (1975), p. 62.

²⁶ Hsu (1975), p. 69.

²⁷ Hsu (1975), p. 69: Winston Davis, «Japanese Religious Affiliations: Motives and Obligations», *Sociological Analysis* 44 (1983): 131—146.

²⁸ См.: Sepp Linhart, «The Family As Constitutive Element of Japanese Civilization», in Tadao Umesao, Harumi Befu, and Josef Kreiner, eds., *Japanese Civilization in the Modern World: Life and Society*, *Senri Ethnological Studies* 16 (1984): p. 51—58.

²⁹ Об истории распространения конфуцианства в Японии см. Collcutt in Rozman (1991).

³⁰ См., например: Yasuzo Horie, «Confucian Concept of State in Tokugawa Japan», *Kyoto University Economic Review* 32 (1962): 26—38. Хори утверждает, что национализм «отстаивался конфуцианством систематически и вполне в согласии с собственной логикой». См. также: Yoshio Abe, «The Basis of Japanese Culture and Confucianism», *Asian Culture Quarterly* 2 (1974): 21—28.

³¹ Как бы то ни было, в ортодоксальном конфуцианстве считается, что эту благожелательность следует практиковать не только по отношению к семье, но и к посторонним.

³² Michio Morishima, *Why Has Japan «Succeeded»? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982), p. 4; см. также: Morishima, «Confucius and Capitalism», *UNESCO Courier* (December 1987): 34—37.

³³ Morishima (1982), p. 6.

³⁴ См.: Morishima (1982), p. 6—7, где говорится, что «смысл слова "верность" (кит. *чунь*, яп. *тю*) был в Китае и Японии неодинаковым. <...> В Китае "верность" означала верность собственным принципам. Хотя в Японии это слово тоже употреблялось таким образом, обычным его значением была, по сути, искренность как необходимое условие абсолютной преданности господину, то есть служения ему до степени самопожертвования. Соответственно, слова Конфуция "на службе своему господину будь верен" в Ки-

641

тае прочитывались как "вассалы должны служить господину искренне, не противореча своей совести", а в Японии — "вассалы должны посвятить господину всю свою жизнь без остатка".

³⁵ Morishima (1982), p. 8; см. также: Lucian W. Pye, *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985), p. 56—57.

³⁶ Еще одно обсуждение преданности и сыновней почтительности см. в: Warren W. Smith, Jr.,

Confucianism in Modern Japan: A Study of Conservatism in Japanese Intellectual History (Tokyo: Hokuseido Press, 1959), p. 230.

³⁷ Согласно одному источнику, «японцы с благоговением пересказывают истории о верных долгу самураях, которые не изменяли этому кодексу [бусидо] до конца, без дрожи перенося смерть всей своей семьи от руки врага, но не произнося и слова, которое могло бы навлечь опасность на их господина». Johannes Hirschmeier, *The Origins of Entrepreneurship in Meiji Japan* (Cambridge: Harvard University Press, 1964), p. 48.

³⁸ Collcutt in Rozman (1991), p. 33; I. J. McMullen, «Rulers or Fathers? A Casuistical Problem in Early Modern Japan», *Past and Present* 116 (1987): 56—97.

³⁹ Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 396.

⁴⁰ Collcutt in Rozman (1991), p. 147—151.

⁴¹ Morishima (1982), p. 105.

⁴² Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), p. 11—12.

⁴³ «Inside the Charmed Circle», *Economist*, January 5, 1991, p. 54.

⁴⁴ О действиях японских межнациональных корпораций в США см.: James R. Lincoln, Jon Olson, and Mitsuyo Hanada, «Cultural Effects on Organizational Structure: The Case of Japanese Firms in the United States», *American Sociological Review* 43 (1978): 829—847.

⁴⁵ Дэн Сяопин — своего рода исключение из этого правила. С 1981 г. номинально он остался лишь на посту главы Военной комиссии, хотя в действительности держал в

642

руках и правительство, и партию. Как бы то ни было, практика такого косвенного правления больше в китайской истории почти нигде не встречается.

⁴⁶ См.: Saburo Shiroyama, «A Tribute to Honda Soichiro», *Japan Echo* (Winter 1991): 82—85.

⁴⁷ См., например: Harrington Moore, Jr., *Social Origins of Dictatorship and Democracy* (Boston: Beacon Press, 1966).

⁴⁸ Norman Jacobs, *The Origins of Modern Capitalism in Eastern Asia* (Hong Kong: Hong Kong University Press, 1958), p. 29.

⁴⁹ Richard D. Whitley, «The Social Construction of Business Systems in East Asia», *Organization Studies* 12 (1991): 1—28.

⁵⁰ О роли Осаки как коммерческого центра см. Hirsch-meier(1964), p. 14—28.

⁵¹ Robert N. Bellah, *Tokugawa Religion* (Boston: Beacon Press, 1957); Bellah, *Religion and Progress in Modern Asia* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1965); и Yamamoto (1992).

⁵² Описание соответствующих этим навыкам подготовки и аспектов буддистского учения см. в: Eugen Herrigel, *Zen in the Art of Archery* (New York: Pantheon Books, 1953); и Soetsu Yanagi, *The Unknown Craftsman: A Japanese Insight into Beauty* (Tokyo: Kodansha International, 1989). См. также: Francis Fukuyama, «Great Planes», *New Republic*, September 6, 1993. Точка зрения, согласно которой буддистское учение может лишь в малой степени быть рассматриваемо в качестве духовного стержня идеологии боевых искусств, представлена в: Brian Bocking, «Neo-Confucian Spirituality and the Samurai Ethic», *Religion* 10 (1980): 1—15.

⁵³ На самом деле между стремлением к совершенству в ремесле и социальной организацией имеется особая связь. Ремесленное мастерство сохраняется и транслируется от поколения к поколению в организациях типа *иемото*, где мастер передает свое знание, часто посредством примера, а не слов, нескольким ученикам. Хотя контролль за качеством в условиях современной организации можно как следует научиться и в американских бизнес-школах, система *иемото*, пожалуй, способна научить своих членов некой дополнительной ответственности в этом вопросе.

643

ГЛАВА 16. РАБОТА НА ВСЮ ЖИЗНЬ

¹ Взаимные моральные обязательства — понятие того же рода, что и «социальный обмен», который описывается в: Yasusuke Murakami and Thomas P Rohlen: «Social-Exchange Aspects of the Japanese Political Economy: Culture, Efficiency, and Change», in Shumpei Kumon and Henry Rosovsky, eds., *The Political Economy of Japan, vol. 2: Cultural and Social Dynamics* (Stanford: Stanford University Press, 1992), p. 73—77.

² Первым на Западе, кто описал установившуюся в Японии после войны систему пожизненной занятости, был Джеймс К. Эбегглен: James C. Abegglen, *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958), (p. 67). Позже некоторые авторы (и западные, и японские) подвергли Эбегглена критике — за то, что он, среди прочего, полностью пренебрег японским малым бизнесом, где пожизненная занятость вовсе не была безусловной нормой.

³ Shichihei Yamamoto, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays* (Lanham, Md.: Madison Books, 1992), p. 9.

⁴ Michio Morishima, *Why Has Japan «Succeeded» ? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982), p. 174.

⁵ Abegglen (1958), p. 116—117.

⁶ Ronald P Dore, «Industrial Relations in Japan and Elsewhere», in Albert M. Craig, ed., *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979), p. 340.

⁷ Японский рынок труда на самом деле гораздо более гибок, чем может показаться на первый взгляд. Хотя крупные корпорации берут на себя обязательство пожизненной занятости, рабочие внутри компании не связаны жестко с каким-то определенным заданием. Японец отождествляет себя с профессией в гораздо меньшей степени, чем американец или британец, а поэтому она не в такой мере ограничивает возможности человека. К примеру, японские инженеры гордятся не столько своей квалификацией, сколько

644

своей компанией; они обычно готовы либо поменять инженерную специализацию, либо вообще заняться чем-то другим. Японские компании чувствуют себя куда свободнее, имея возможность переставлять рабочих с задания на задание, и берут на себя ответственность за их переподготовку. Поэтому сокращение штатов, переквалификация и смена места работы случаются в Японии столь же часто, как в США, но внутри компании руководство может распоряжаться рабочей силой, направляя ее в нужный сектор. Скажем, японский сталепроизводитель «НКК», столкнувшись с проблемой избыточной занятости в своем секторе, вызванной падением спроса на продукцию, перебрал часть рабочих-литейщиков в филиал, производящий товары массового спроса. См.: «Deep Cutbacks in Japan, Too», *New York Times*, March 11, 1993, p. D5.

Еще один фактор гибкости японского рынка труда — его двойственная структура. Пожизненная занятость — привилегия крупных компаний и распространена в мелком бизнесе в куда меньшей степени. Многие большие компании иногда урезают свой штат, переводя сотрудников в филиалы, где им назначают меньшую зарплату, а спустя какое-то время могут даже уволить. Угроза потерять место в центральной компании также является весьма действенным стимулом, побуждающим работников к повышению отдачи их труда.

⁸ Ronald E Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 208; Abegglen (1958), p. 97.

⁹ Dore (1973), p. 220.

¹⁰ Abegglen(1958),p. 99.

¹¹ Abegglen (1958), p. 94.

¹² Seymour Martin Lipset, «Pacific Divide: American Exceptionalism-Japanese Uniqueness», in *Power Shifts and Value Changes in the Post Cold War World*, Proceedings of the Joint Symposium of the International Sociological Association's Research Committee: Comparative Sociology and Sociology of Organizations (Japan: Kibi International University, Sophia University, and International Christian University, 1992), p. 57.

645

¹³ Dore (1973), p. 140. Как отмечает Дор, хотя некоторые профсоюзные активисты в Британии согласны с тем, что здоровое состояние их отрасли имеет важное значение для них самих, более воинственно настроенные желают ей упадка, так как это должно ускорить коллапс капиталистической системы вообще.

¹⁴ См.: Dore (1973), p. 154.

¹⁵ Это более всего относится к Абеглелю: Abegglen (1958; особенно см. p. 100); см. также Solomon B. Levine, *Industrial Relations in Postwar Japan* (Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1958).

¹⁶ Непонимание действия культурных факторов обнаруживает, к примеру, Доминик В. Турпин (Dominique V. Turpin, «The Strategic Persistence of the Japanese Firm», *Journal of Business Strategy* (January-February 1992): 49— 52), когда пишет, что преимущественный интерес японских фирм не к прибыли, а к сохранению места на рынке объясняется тем, что японская культура особое место отводит добродетели упорства. Если так, то непонятно, почему японцы не стали упорствовать в таких отраслях, как текстильная и кораблестроительная, но, наоборот, быстро от них отказались

¹⁷ John C. Pelzel, «Factory Life in Japan and China Today», in Craig (1979), p. 390.

¹⁸ Sanford Jacoby, «The Origins of Internal Labor Markets in Japan», *Industrial Relations* 18 (1979): 184—196.

¹⁹ Dore (1974), p. 388.

²⁰ По словам Чалмерса Джонсона, «элиты разрабатывают и пропагандируют идеологии, чтобы убедить народ в том, что современное состояние страны обязано чему угодно — культуре, истории, языку, национальному характеру, климату и т. д., — только не политике». См.: Chalmers Johnson, «The People Who Invented the Mechanical Nightingale», *Daedalus* 119 (1990): 71—90; см. также Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), p. 8.

²¹ Обсуждение сравнительных достоинств культурных и структурных теорий организации экономики в Восточной

646

Азии см. в: Gary G. Hamilton and Nicole Woolsey Biggart, «Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East», *American Journal of Sociology* 94 (1988): S52—S94.

²² See *New York Times*, June 25, 1994, p. D1.

²³ «Decline in Recruiting Slows to 10% Drop», Nikkei Weekly, June 6, 1994, p. 3.

²⁴ Общий вопрос о будущем японской экономической модели обсуждается в: Peter F. Drucker, «The End of Japan, Inc.?» Foreign Affairs 72 (1993): 10—15.

ГЛАВА 17. ДЕНЕЖНАЯ КЛИКА

¹ Другими словами, это сеть в понимании Сюмея Кумона, определенная позже в этой главе как «взаимосвязь, построенная на достижении согласия путем убеждения» («consensus /inducement-based exchange»).

² Проблема в конце концов разрешилась, когда интернет-провайдер закрыл их счет из-за огромного числа полученных ими по электронной почте «писем ненависти».

³ Дополнительные сведения об истории и функциях кейрецу можно почерпнуть в: Richard E. Caves and Masu Uekusa, Industrial Organization in Japan (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1976), p. 63—70; Chalmers Johnson, «Keiretsu: An Outsider's View», International Economic Insights 1 (1992): 15—17; Masaru Yoshitomi, «Keiretsu: An Insider's Guide to Japan's Conglomerates», International Economic Insights 1 (1992): 10—14; Maruyama Yoshinari, «The Big Six Horizontal Keiretsu», Japan Quarterly 39 (1992): 186—198; Robert L. Cutts, «Capitalism in Japan: Cartels and Keiretsu», Harvard Business Review 70 (1992): 48—55; James R. Lincoln, Michael L. Gerlach, and Peggy Takahashi, «Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties», American Sociological Review 57 (1992): 561—585; Marco Orra, Gary G. Hamilton, and Mariko Suzuki, «Patterns of Inter-Firm Control in Japanese Business», Organization Studies 10 (1989): 549—574; Ken-ichi Imai, «Japan's Corporate Networks», in Shumpei Kumon and Henry Rosovsky, eds., The

647

Political Economy of Japan, vol. 3: Cultural and Social Dynamics (Stanford: Stanford University Press, 1992).

⁴ Освещение деятельности сетей в развивающихся странах см. в: Nathaniel H. Leff «Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups», Economic Development and Cultural Change 26 (1978): 661—675.

⁵ Michael L. Gerlach, Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business (Berkeley: University of California Press, 1992), p. 82.

⁶ Gerlach (1992), p. 85.

⁷ Причины, по которым *дзайбацу* не стремились занять — и во всяком случае не заняли — монопольных позиций в экономике, имеют давние корни; см.: William W. Lockwood, The Economic Development of Japan (Princeton: Princeton University Press, 1954), p. 223.

⁸ Факты, подтверждающие, что это так, можно найти в: Gerlach (1992), p. 137—149.

⁹ Richard D. Whitley, «East Asian Enterprise Structures Analysis of Forms of Business Organization», Organization Studies ¹¹ (1990): 47—74.

¹⁰ Эта история отражена в: Masaru Yoshimori, «Source of Japanese Competitiveness, Part I», Management Japan 25 (1992): 18—23.

¹¹ Ronald H. Coase, «The Nature of the Firm», Economica 4 (1937): 386—405.

¹² См. в том числе: Oliver E. Williamson, «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach», American Journal of Sociology 87 (1981, далее 1981 a): 548—577; The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development (Oxford: Oxford University Press, 1993); и «The Vertical Integration of Pro-Market Failure Considerations», American Economic Review 61 (1971): 112—123.

¹³ Oliver Williamson, «The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes», Journal of Economic Literature 19 (1981, далее 1981b): 1537—1568.

¹⁴ Согласно Уильямсону, «Субъекты, работающие в фирмах и на рынках, о которых я веду здесь речь, отличаются от "экономического человека" (или как минимум от обще-

648

известной карикатуры на такового): они менее умелы в расчетах, менее достойны доверия и менее надежны в своих действиях. Ограниченная рациональность (bounded rationality) — причина плохой способности к расчетам, свойственной организационному человеку. Склонность (по крайней мере некоторых) экономических субъектов вести себя оппортунистически — причина их ненадежности. <...> Введение системы (пусть и неполной) контрактных отношений во всех областях было бы все-таки осуществимо — но лишь если бы экономические субъекты были всегда достойны доверия». (Williamson 1981b, p. 1545; курсив добавлен).

¹⁵ Armen A. Alchian and Harold Demsetz, «Production, Information Costs, and Economic Organization», American Economic Review 62 (1972): 777—795.

¹⁶ Oliver E. Williamson, Corporate Control and Business Behavior (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970), p. 175.

¹⁷ Ronald E Dore, «Goodwill and the Spirit of Market Capitalism», British Journal of Sociology 34 (1983): 459—482.

¹⁸ Эта мысль приводится в: Masanori Hashimoto, The Japanese Labor Market in a Comparative Perspective with the United States (Kalamazoo, Mich.: W. E. Upjohn Institute for Employment Research, 1990), p. 66, и также в: Dore (1983), p. 463.

¹⁹ О «пивных войнах» между *кейрецу* см.: Gerlach (1992), p. xx—xxi.

²⁰ Whitley (1990), p. 55—56.

²¹ Механизм перекредитования (overloaning) описывается в: Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), p. 203—204.

²² См.: Ken'ichi Imai, «The Corporate Network in Japan», *Japanese Economic Studies* 16 (1987—1988): 3—37.

²³ О причинах этого см. F. M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3d ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 126—130.

²⁴ На эту тему см. Dennis J. Encarnation, *Rivals Beyond Trade: America versus Japan in Global Competition* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1992).

649

²⁵ Mark Mason, *American Multinationals and Japan: The Political Economy of Japanese Capital Controls, 1899—1980* (Cambridge: Council on East Asian Studies, Harvard University, 1992), p. 205—207.

²⁶ Shumpei Kumon, «Japan as a Network Society», in Kumon and Rosovsky (1992), p. 121.

²⁷ Одному из членов *кейрецу*-автопроизводителя сказали урезать цены на комплектующие на 15% сроком на три года и пригрозили, что в противном случае родительская фирма будет искать других поставщиков. «Small Manufacturers Face Survival Fight», *Nikkei Weekly*, June 13, 1994, p. 1,8.

²⁸ Так, «Nippon Steel» продала на 9.6 млрд долл. своих долей в разных банках, а «Matsushita Electric» и «Nissan» резко сократили свое участие в капиталах друг друга. Совокупный показатель перекрестного владения упал ниже 40% от всего объема акций в открытой продаже. Как бы то ни было, эти изменения не повлияли на главные взаимосвязи внутри системы кейрецу. См.: «Recession Forces Firms to Dump Shares of Allies», *Nikkei Weekly*, May 2, 1994, p. 1, 12.

²⁹ Что бы ни говорил Джеймс Фэллоуз, оно не обязательно распространяется на всю нацию. См.: Fallows, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989), p. 25—26.

ГЛАВА 18. НЕМЕЦКИЕ ГИГАНТЫ

¹ В других центральноевропейских странах, к примеру, Австрии и Швейцарии, такие аналоги есть.

² Проект антитрестового закона был представлен в 1952 г., однако оппозиция промышленников заставила отложить его принятие до 1957 г., когда он получил название Закона об ограничении конкуренции (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*). См.: Hans-Joachim Braun, *The German Economy in the Twentieth Century* (London: Routledge, 1990), p. 180.

650

³ Alfred D. Chandler, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge, Mass.: Belknap Press & Harvard University Press, 1990), p. 464—465.

⁴ Chandler (1990), p. 469.

⁵ Chandler (1990), p. 276—277.

⁶ Chandler (1990), p. 399.

⁷ Alan S. Milward and S. B. Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1780—1870* (London: George Allen and Unwin, 1977), p. 425.

⁸ Chandler (1990), p. 417—418.

⁹ Разумеется, то, насколько этот взгляд на перспективу экономически оправдан, зависит от того, позволят ли будущие прибыли окупить сегодняшние затраты — если нет, предпочтительней ориентироваться на краткосрочную прибыльность.

¹⁰ Martin J. Wiener, *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit 1850—1980* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), p. 128—129.

¹¹ Chandler (1990), p. 423.

¹² Chandler (1990), p. 500—501.

¹³ Christopher S. Allen, «Germany: Competing Communitarianisms», in George C Lodge and Ezra F. Vogel, eds., *Ideology and National Competitiveness* (Boston: Harvard Business School Press, 1987), p. 88.

¹⁴ Закон, о котором идет речь, это *Gesetz über die Investitionshilfe der gewerblichen Wirtschaft*. Braun (1990), p. 179.

¹⁵ Ernst Zander, «Collective Bargaining», in E. Grochla and E. Gaugler, eds., *Handbook of German Business Management*, vol.2 (Stuttgart: C. E. Poeschel Verlag, 1990), p.430.

¹⁶ Об этом законодательстве см.: A. J. P. Taylor, *Bismarck: The Man and the Statesman* (New York: Vintage Books, 1967), p. 202—203.

¹⁷ Braun (1990), p. 54. ¹⁸ См.: Klaus Chmielewicz, «Codetermination», in *Handbook of German Business Management*, Vol. 2 (199), p. 412—438. ¹⁹ Peter Schwerdtner, «Trade Unions in the German Economic and Social Order», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 135 (1979): 455—473.

651

²⁰ На эту тему см.: Allen in Lodge and Vogel, eds. (1987), p. 79—80.

²¹ Джеймс Фэллоуз и другие делают из Фридриха Листа фигуру выдающегося масштаба, утверждая, что его «Национальная система политической экономии» служит лучшим объяснением немецкого и азиатского экономического роста, чем «Богатства наций» Адама Смита. Между тем,

настаивая, к примеру, на центральной роли государственной власти или на подчинении экономических средств стратегическим целям, Лист зачастую всего лишь повторяет азы меркантилизма — то, о чем столетия назад говорили его единомышленники Кольбер и Тюрго. Адам Смит не нашел бы ничего в доводах Листа, что мог бы счесть серьезной критикой: собственно свои «Богатства наций» он и написал как критику листовских предшественников. Более того, Фэллоуз чрезмерно преувеличат значение Листа даже для экономической теории и практики самой Германии. См. Fallows, *Looking at the Sun: The Rise of the New East Asian Economic and Political System* (New York: Pantheon Books, 1994), p. 189—190.

²² Tomas Riha, «German Political Economy: History of Alternative Economics», *International Journal of Social Economics* 12 (1985): 192—209.

²³ Allen in Lodge and Vogel, eds. (1987), p. 176—177.

²⁴ Об учреждении Technische Hochschule, см.: Peter Mathias and M. M. Postan, *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. 7: *The Industrial Economies: Capital, Labour, and Enterprise. Part I: Britain, France, Germany, and Scandinavia* (London: Cambridge University Press, 1978), p. 458—459.

²⁵ Вопрос о том, в какой степени экономика Германии была свободна в своих действиях при национал-социалистах, обсуждался многократно. См., например: Braun (1990), p. 82.

²⁶ Уже давно циркулирует тот тезис, — впервые высказанный Александром Гершенкроном, что массивное государственное участие в экономическом развитии характерно для всех стран с «поздним развитием». Хотя в этом тезисе очевидно имеется рациональное зерно, столь же

652

очевидно, что в разных «опаздывающих» странах и степень вмешательства государства, и компетентность исполнителей значительно варьировались.

ГЛАВА 19. ВЕБЕР И ТЕЙЛОР

¹ О природе харизматического авторитета см.: Max Weber, *From Max Weber: Essays in Sociology* (New York: Oxford University Press, 1946), p. 245.

² То же самое Вебер называл «инструментальной» рациональностью, отделяя ее от «целерациональности». О тесной связи между рациональностью и зарождением современного западного мира см. Введение к «Протестантской этике и духу капитализма».

³ Weber (1946), p. 196.

⁴ Согласно Веберу, «Власть отдавать приказания... распределяется устойчивым образом и строго ограничена правилами, касающимися того, к каким принудительным мерам — физическим, священным или каким-либо еще — могут прибегнуть ответственные лица». Weber (1946), p. 196.

⁵ О том, насколько бюрократическая организация преобладает в современной жизни, см.: Charles Lindblom, *Politics and Markets: The World's Political-Economic Systems* (New York: Basic Books, 1977), p. 27—28.

⁶ Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology* (Berkeley: University of California Press, 1978), 2:668—681.

⁷ Weber (1978), p. 669.

⁸ Семья также может послужить примером коллектива, успешное функционирование которого обусловлено тем, что доверие не было вытеснено системой закона и договора. В большинстве современных обществ государство не вмешивается в отношения между родителями и детьми: оно не регламентирует законодательно, сколько времени родители должны уделять воспитанию ребенка и как именно они должны это делать, какое они должны дать ему образование и каким ценностям научить. Хотя семейные конфлик-

653

ты подлежат судебному разбирательству в случае нарушения брачного контракта или преступных деяний, в других областях улаживание этих конфликтов оставляется на долю самих семей. Это происходит потому, что предполагается, что родители испытывают естественное чувство ответственности по отношению к своим детям. Может быть, конечно, и по-другому: в США уже сейчас говорят о «правах ребенка», ведутся судебные процессы детей против родителей и предпринимаются другие попытки распространить действие правовой системы на внутрисемейные отношения.

⁹ В этой связи см. Alan Fox, *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relationships* (London: Faber and Faber, 1974), p. 30—31.

¹⁰ Об этой смене парадигм см.: Maria Hirszowicz, *Industrial Sociology: An Introduction* (New York: St. Martin's Press, 1982), p. 28—32.

¹¹ Charles Sabel, *Work and Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), p. 31—33.

¹² Joan Campbell, *Joy in Work, German Work: The National Debate, 1800—1945* (Princeton: Princeton University Press, 1989), p. 131—132; Hans-Joachim Braun, *The German Economy in the Twentieth Century* (London: Routledge, 1990), p. 50.

¹³ Frederick Winslow Taylor, *The Principles of Scientific Management* (New York: Harper Brothers, 1911). Тейлор прочитал первую лекцию о научном управлении в 1895 г. См.: Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press,

1977), p. 275.

¹⁴ Обзор учения Тейлора и его критиков см. в: Hirszowicz (1982), p. 53.

¹⁵ Fox (1974), p. 23.

¹⁶ Описание отношений между рабочими и управляющими, порожденных распространением массового производства, см. в: William Lazonick, *Competitive Advantage on the Shop Floor* (Cambridge: Harvard University Press, 1990), p. 270—280.

654

¹⁷ Alvin W Gouldner, «The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement», *American Sociological Review* 25 (1960): 161—278; см. также: Fox (1974), p. 67.

¹⁸ Harry C. Katz, *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the U.S. Automobile Industry* (Cambridge: MIT Press, 1985), p. 13.

¹⁹ Katz (1985), p. 38—39.

²⁰ Katz (1985), p. 39—40, 44.

²¹ Эта точка зрения представлена в книге: Clark Kerr, John Dunlop, Charles Myers, and F. H. Harbison, *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth* (Cambridge: Harvard University Press, 1960); см. также: Dunlop et al., *Industrialism Reconsidered: Some Perspectives on a Study over Two Decades of the Problems of Labor* (Princeton, N.J.: Inter-University Study of Human Resources, 1975); и Clark Kerr, *The future of Industrial Societies: Convergence or Diversity?* (Cambridge: Cambridge University Press, 1983).

²² Описание прогрессивного разделения труда на булавочной фабрике на более мелкие и простые задания, данное Адамом Смитом в начале «Богатства наций», предствляет собой на самом деле хрестоматийный пример такой критики современного индустриального общества. См.: Adam Smith, *An Enquiry in the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Indianapolis: Liberty Classics, 1981), p. 14—15.

²³ Об иудео-христианской традиции см. главу Ярослава Пеликана в: Jaroslav J. Pelikan et al., *Comparative Work Ethics: Christian, Buddhist, Islamic* (Washington, D.C.: Library of Congress, 1985). См. также: Michael Novak, «Camels and Needles, Talents and Treasure: American Catholicism and the Capitalist Ethic», in Peter L. Berger, *The Capitalist Spirit: Toward a Religious Ethic of Wealth Creation* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990).

²⁴ Роберт Блаунер доказывает, что процесс отчуждения труда описывается перевернутой U-образной кривой. Отчуждение возрастает по мере того, как традиционное кустарное производство заменяется массовым, но затем пони-

655

жается по мере увеличения автоматизации и необходимости обретения навыков для управления новыми сложными машинами. Robert Blauner, *Alienation and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1973). ²⁵ Sabel(1981), p. 64—67.

²⁶ См., например: вердикт Роберта Блаунера в: Robert Blauner, «Work Satisfaction and Industrial Trends», in Walter Galenson and Seymour Martin Lipset, eds., *Labor and Trade Unionism* (New York: Wiley, 1960). Одно исследование, проведенное в четырех странах и посвященное отношению рабочих к труду, показало, что квалифицированный персонал больше заинтересован в том, чтобы работа была интересной и доставляющей удовольствие, тогда как неквалифицированный больше заинтересован в величине зарплаты. Многие из вновь поступивших и малоквалифицированных рабочих полагали, что в первую очередь преимущество работы на фабрике в том, что она наделяет их важным социальным статусом. William H. Form, «Auto Workers and Their Machines: A Study of Work, Factory, and Job Satisfaction in Four Countries», *Social Forces* 52 (1973): 1 — 15.

²⁷ Об экспериментах Хоторна см. Hirszowicz (1982), p. 52—54.

²⁸ См.: Elton Mayo, *The Human Problems of an Industrial Civilization* (New York: Macmillan, 1933), и *The Social Problems of an Industrialized Civilization* (London: Routledge and Kegan Paul, 1962).

²⁹ Ian Jamieson, «Some Observations on Socio-Cultural Explanations of Economic Behaviour», *Sociological Review* 26 (1978): 777—805. Обзор исследований, посвященных вопросу культурной обусловленности американских традиций управления, см. в: A. R. Negandhi and B. D. Estafen, «A Research Model to Determine the Applicability of American Management Know-How in Differing Cultures and/or Environments», *Academy of Management Journal* 8 (1965): 309—318.

656

ГЛАВА 20. ДОВЕРИЕ В КОМАНДЕ

¹ Joan Campbell, *Joy in Work, German Work: The National Debate, 1800— 1945* (Princeton: Princeton University Press, 1989), p. 133.

² Campbell (1989), p. 137—141.

³ Рабочие советы были встречены с подозрением и управляющими, желавшими сохранить свои прерогативы, и социалистическим профсоюзами и политиками, желавшими трансформировать саму капиталистическую систему, и даже христианскими профсоюзами. Единственными, кто безусловно поддержал это нововведение в то время, стали объединения рабочих, связанные с антидемократическим движением *Wirtschaftsfriede*. Campbell (1989), p. 163.

⁴ Marc Maurice, Francois Sellier, and Jean-Jacques Silvestre, *The Social Foundations of Industrial Power: A Comparison of France and Germany* (Cambridge: MIT Press, 1986), p. 68—69, 72—73.

⁵ Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 74, 128—129.

⁶ Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 173.

⁷ Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 111.

⁸ Arndt Sorge and Malcolm Warner, *Comparative Factory Organization: An Anglo-German Comparison on Manufacturing, Management, and Manpower* (Aldershot: Gower, 1986), p. 100.

⁹ Sorge and Warner (1986), p. 150. Как отмечается в предыдущей главе, квалифицированный механик, который сам умеет программировать станки, обычно добивается от них большей производительности.

¹⁰ Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 12—13.

¹¹ Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 51—52.

¹² Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 132.

¹³ Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 11 — 16.

¹⁴ Обзор см. в: Bernard Casey, «The Dual Apprenticeship System and the Recruitment and Retention of Young Persons in West Germany», *British Journal of Industrial Relations* 24 (1986): 63—81.

657

¹⁵ Bernard Casey, *Recent Developments in Germany's Apprenticeship Training System* (London: Policies Studies Institute, 1991), p. VII.

¹⁶ См.: «German View: "You Americans Work Too Hard— and for What?"» *Wall Street Journal*, July 14, 1994, p. B1, B6.

¹⁷ Casey (1991), p. 67. Другие исследования показывают, что 55% выпускников покидают свою компанию после года работы, и 80% — после пяти лет. Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 44.

¹⁸ Попытку примирить немецкую систему производственного обучения с моделью человеческого капитала Гэри Беккера см. в: David Soskice, *Reconciling Markets and Institutions: The German Apprenticeship System*, (Wissenschaftszentrum Berlin and Oxford University, Institute of Economics and Statistics, 1992).

¹⁹ Soskice (1992), p. 13—14. Дополнительно Соскис отмечает, что установка на перспективу, которая поощряется немецким типом финансирования, благоприятствует существованию системы производственного обучения, поскольку работодатели могут позволить себе не опасаться за свои долгосрочные вложения в рынок труда.

²⁰ Согласно Соскису (Soskice (1992), p. 17), «Мы отмечаем у компаний низкие операционные издержки сопряженные с недоверием, и они обусловлены тем, что в рамках организованных компаниями центров повышения квалификации свою консультационную и надзорную деятельность ведут профсоюзы и рабочие советы. Эта деятельность дополняет деятельность бизнес-ассоциаций, особенно в средних и крупных компаниях. Она необходима для того, чтобы гарантировать стажерам качество обучения и наличие на него спроса. Низкий уровень недоверия является следствием в целом тесных и доверительных отношений между руководящим звеном компании и рабочими советами, а также того факта, что большая часть надзорной деятельности ведется именно советами, а не профсоюзами».

²¹ Из числа выходцев из семей неквалифицированных и сельскохозяйственных рабочих (то есть тех, что заняты в отраслях с ручным трудом) только 5% поступают в Гимна-

658

sia и меньше 2% ее заканчивают. Maurice, Sellier, and Silvestre(1986), p. 30—31.

²² Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 31—32.

²³ Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 39.

²⁴ Casey (1991), p. 6—9.

²⁵ Могут доказывать и другое — что ни в какой стандартизированной системе профобразования нет нужды: в динамичной компьютерной индустрии Америки нет системы сертификации при найме на работу, и многие думают, что лучше, если так будет всегда. Некоторые из самых ее передовых предпринимателей, к примеру, глава «Microsoft» Билл Гейтс и глава «Sun Microsystems» Скотт Макнили, вообще не имели соответствующей подготовки.

²⁶ Charles Sabel, *Work and Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), p. 23.

ГЛАВА 21. СВОИ И ЧУЖИЕ

¹ E. E. Rich and C. H. Wilson, eds. *The Economic Organization of Early Modern Europe*, *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. 5 (Cambridge: Cambridge University Press, 1977), p. 446; C Gross, *The Guild Merchant* (Oxford: Clarendon Press, 1890).

² Именно гильдии, к примеру, брали на себя разработку клейм и других подобных знаков, которые стали прототипами современной торговой марки (brand name). A. B. Hibbert, «The Gilds», in M. M. Postan, E. E. Rich, and Edward Miller, eds. *The Cambridge Economic History of Europe*, (Cambridge: Cambridge University Press, 1977), 3: 230—280.

³ См.: Carles Hickson and Earl E. Thompson, «A New Theory of Guilds and European Economic

Development», *Explorations in Economic History* 28 (1991): 128—167; характерные претензии к гильдиям отражены в: Johannes Hanssen, *History of the German People After the Close of the Middle Ages* (New York: AMS Press, 1909), p. 108.

⁴ Arndt Sorge and Malcolm Warner, *Comparative Factory Organization: An Anglo-German Comparison on Manu-*

659

facturing, Mangement and Manpower (Aldershot: Gower, 1986), p. 184.

⁵ Alan S. Milward, and S. B. Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1780—1870* (London: George Allen and Unwin, 1977), p. 414.

⁶ Milward and Saul (1977), p. 415; см. также: Sorge and Warner (1986), p. 184.

⁷ Peter Riitger Wossidlo, «Trade and Craft», in E. Grochla and E. Gaugler, eds., *Handbook of German Business Management*, (Stuttgart: C. E. Poeschel Verlag, 1990), 2: 2368—2376.

⁸ Sorge and Warner (1986), p. 185.

⁹ Wossidlo in Grochla and Gaugler, eds. (1990).

¹⁰ Sorge and Warner (1986), p. 185.

¹¹ Sorge and Warner (1986), p. 187.

¹² Два варианта хрестоматийного анализа этой проблемы см. в: Fritz Stern, *The Politics of Cultural Despair: A Study in the Rise of German Ideology* (Berkeley: University of California Press, 1974); и Ralf Dahrendorf, *Society and Democracy in Germany* (Garden City, N.Y: Doubleday, 1969).

¹³ Трудно зафиксировать основные вехи в развитии американской системы общего и высшего образования, поскольку оно осуществлялось каждым штатом в отдельности. Обязательное общее образование в Массачусетсе было введено в 1852 г. и принято практически во всех штатах к Первой мировой войне. Наоборот, в Британии общего образования не существовало до 1880 г., и только в 1891 г. оно стало бесплатным.

¹⁴ О разнице между американским и британским отношением к труду см.: Richard Scott, «British Immigrants and the American Work Ethic in the Mid-Nineteenth Century», *Labor History* 26 (1985): 87—102.

¹⁵ Martin J. Wiener, *English Culture and the Decline, of the Industrial Spirit* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), p. 13—14.

¹⁶ Wiener(1981),p. 146—147.

¹⁷ Цитата по: Wiener (1981), p. 136.

¹⁸ Альфред Чендлер связывает тот факт, что Британии не удалось воспользоваться предпринимательской иници-

660

ативой в ключевых отраслях второй промышленной революции (химическом производстве, производстве металлоконструкций и электрического оборудования), с семейной ориентацией британского бизнеса. См.: Alfred Chandler, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1990), p. 286—287.

¹⁹ До сих пор не утихают дебаты по вопросу о том, насколько изменилась немецкая культура после войны. Настороженность в отношении темной стороны немецкого коммуитаризма — закрытости и нетерпимости немецкого общества — распространена все так же и даже усилилась в связи с активизировавшейся после падения коммунизма деятельностью бритоголовых. Скептики утверждают, что хотя в ФРГ после войны были приняты либеральные законы о политическом убежище, стать немецким гражданином по-прежнему очень трудно. Турки, поколениями живущие в Германии, не считаются настоящими германцами; в стране так и не появилось своего Леопольда Сенгора (сенегальского поэта, зачисленного в члены французской Академии). Существует и такое явление как склонность к фанатизму немецких политиков левого крыла: местные «зеленые» иногда настаивают на полной деиндустриализации страны, а адвокаты ООП не смущаясь сравнивают израильтян с нацистами. Это лишняя демонстрация того, что непримиримый дух старопротестантской немецкой культуры еще далеко себя не изжил.

²⁰ До извинения, принесенного премьером-реформатором Масухиро Хосокава в 1993 г., ни один глава японского правительства формально не извинился за ту роль, которую Япония сыграла в войне, и можно с уверенностью сказать, что ни один японский политик не сделал до сих пор чего-то подобного жесту Вилли Брандта, упавшего на колени в знак раскаяния за ужасы Холокоста. Хотя в Германии существуют реваншисты, которые отрицают факт Холокоста вообще, их считают скорее ненормальными маргиналами; напротив, в Японии некоторые видные политики — например, Синтаро Исихара, — и ученые — например, Соити Ватанабэ — по-прежнему могут спокойно отрицать, что Нанкинская резня была «резней».

661

²¹ Ian Buruma, *The Wages of Guilt: Memories of War in Germany and Japan* (New York: Farrar Straus Giroux, 1994), p. 31.

²² Эта цифра получена из среднего количества рабочих часов в год по Германии (1604) и Японии (2197). Данные по: David Finegold, K. Brendley, R. Lempert et. al., *The Decline of the U.S. Machine-Tool Industry and Prospects for its Sustainable Recovery* (Santa Monica, Ca.: RAND Corporation MR-479/1—

OSTR 1994), p. 23.

ГЛАВА 22. РАБОЧЕЕ МЕСТО ДОВЕРИЯ

¹ Allan Nevins, with Frank E. Hill, Ford: The Times, the Man, the Company (New York: Scribner's, 1954), p. 517.

² Nevins (1954), p. 553.

³ James P. Womack, Daniel T. Jones, and Daniel Roos, The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production (New York: HarperPerennial, 1991), p. 31.

⁴ David A. Hounshell, From the American System to Mass Production, 1800—1932 (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1984), p. 258—259.

⁵ Nevins (1954), p. 558.

⁶ Nevins (1954), p. 561—562. Эта система также описывается в: Allan Nevins and Frank E. Hill, Ford: Expansion and Challenge, 1915—1933 (New York: Scribner's, 1954).

⁷ Allan Nevins and Frank E. Hill, Ford: Decline and Rebirth, 1933—1962 (New York: Scribner's, 1962), p. 32—33.

⁸ Об этом периоде см.: William Lazonick, Competitive Advantage on the Shop Floor (Cambridge: Harvard University Press, 1990), p. 240—251.

⁹ Обзор полученных этой программой результатов см. в: Womack, Jones, and Roos, (1991).

¹⁰ То есть меньшее количество капитала компании оказывается завязано на поддержание инвентарных запасов, и остающийся капитал может использоваться более продуктивно. Описание этой системы с точки зрения главного финансиста см. в: Shawn Tully, «Raiding a Company's Hidden Cash», Fortune, August 22, 1994, p. 82—89.

662

" Авторы исследования МТИ также описывают японскую систему «облегченного» сбыта, которая, однако, в отличие от облегченного производства, демонстрирует значительно меньшую эффективность, чем ее американский аналог.

¹² В этой связи см.: Lazonick (1990), p. 288—290.

¹³ Womack, Jones, and Roos (1991), p. 52—53.

¹⁴ Womack, Jones, and Roos (1991), p. 99.

¹⁵ Womack, Jones, and Roos (1991), p. 129.

¹⁶ Harry Katz, Shifting Gears: Changing Labor Relations in the U.S. Automobile Industry (Cambridge: MIT Press, 1985), p. 89.

¹⁷ Katz (1985), p. 175.

¹⁸ Womack, Jones, and Roos (1991), p. 83.

¹⁹ Womack, Jones, and Roos (1991), p. 99—100.

²⁰ Надо сказать, что одной из реформ, на которой настаивали партнеры «Mazda» по кейрецу, поддерживая ее во время реорганизации в начале 1970-х, было именно копирование изобретенной компанией «Toyota» системы облегченного производства. Вняв совету партнеров, компания вскоре существенно повысила свою производительность.

²¹ Womack, Jones, and Roos (1991), p. 84—88.

²² Европейские данные не распределены по странам, но было бы неудивительно обнаружить, что успешность внедрения облегченного производства от страны к стране значительно варьируется.

²³ Также возможно, что по мере распространения системы облегченного производства, в некоторых странах будет нарастать сопротивление ее внедрению. Компании, внедряющие этот метод первыми, — особенно если они являются иностранными «трансплантами», — часто имеют больше выбора в размещении завода оптимальным образом — например, избегая регионов с традицией активного рабочего движения или останавливаясь на тех, где безработица делает персонал особенно покладистым. Этим объясняется и положительный первый опыт, но по мере того, как он распространяется на старые индустриальные районы, он вполне может столкнуться с большим культурным сопротивлением.

663

²⁴ Womack, Jones, and Roos (1991), p. 261—263.

²⁵ Womack, Jones, and Roos (1991), p. 144—146.

ГЛАВА 23. ЖИВУТ ЛИ ОРЛЫ СТАЯМИ?

¹ Alexis de Tocqueville, Democracy in America (New York: Vintage Books, 1945), 2: 104.

² Токвиль говорил, что есть еще два фактора, уравновешивающих индивидуализм в США: существование либеральных политических институтов, позволяющих гражданам участвовать в общественных делах, и принцип «правильно понимаемого эгоизма», который заставляет человека рассчитывать, будет ли сотрудничество с другими в его собственных просвещенных интересах.

³ Tocqueville (1945), p. 114—118.

⁴ См. обсуждение позиции, которую Токвиль высказывает в «Старом порядке и Революции», в гл. 15 настоящей книги.

⁵ Alfred D. Chandler, Jr., The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business

(Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1977), p. 51.

⁶ Chandler (1977), p. 43, 58, 72. Также существовало небольшое количество рабовладельческих плантаций, на которых работала тысяча или чуть более человек.

⁷ Особенно см.: Robert W. Fogel, *Railroads and Economic Growth* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964).

⁸ Chandler (1977), p. 79, 188.

⁹ Полная численность армии в то время — 39 492 человека. Chandler (1977), p. 204—205.

¹⁰ Chandler (1977), p. 205; Alan S. Milward and S. B. Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1780—1870* (London: George Allen and Unwin, 1977), p. 378—380.

¹¹ F. M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3d ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 155.

¹² Chandler (1977), p. 210.

664

¹³ William H. Whyte, *The Organization of Man* (New York: Simon & Schuster, 1956); David Riesman, with Reuel Denny and Nathan Glazer, *The Lonely Crowd: A Study of the Changing American Character* (New Haven: Yale University Press, 1950).

¹⁴ См.: Stewart Macaulay, «Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study», *American Sociological Review* 28 (1963): 55—69.

¹⁵ Seymour Martin Lipset, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada* (New York: Routledge, 1990), p. 3—10.

¹⁶ Lipset (1990), p. 46—56.

ГЛАВА 24. ЗАКОРЕНЕЛЫЕ КОНФОРМИСТЫ

¹ В числе факторов, способствовавших развитию американской склонности к объединению, называются и другие, в частности, фронтир, в условиях которого ранние поселенцы были просто вынуждены полагаться друг на друга. Очевидно также, что важным фактором развития местного самоуправления стал американский федерализм.

² Обсуждение см. в: Leo Strauss, *The Political Philosophy of Thomas Hobbes: Its Basis and Genesis* (Chicago: University of Chicago Press, 1952); см. также мое обсуждение вопроса в: *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992), p. 153—161.

³ Аристотель, *Политика*, кн. I, i. 11 —12.

⁴ В этой связи см.: Mary Ann Glendon, *Rights Talk The Impoverishment of Political Discourse* (New York: Free Press, 1991), p. 67—69.

⁵ John Locke, *The Second Treatise of Government* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1952), p. 30—44.

⁶ На эту тему см.: Louis Dumont, «A Modified View of Our Origins: The Christian Beginnings of Modern Individualism», *Religion* 12 (1982): 1—27; см. также: Robert N. Bellah et al., «Responses to Louis Dumont's "A Modified View of Our Origins"» *Religion* 12 (1982): 83—91.

665

⁷ Наиболее часто такое имело место в VI веке — эпоху наибольшего распространения буддизма в Китае. См.: W. J. F. Jenner, *The Tyranny of History: The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/Penguin, 1992), p. 113—114.

⁸ См. Joseph M. Kitagawa, *Religion in Japanese History* (New York: Columbia University Press, 1966), p. 100—130.

⁹ См. в том числе: Seymour Martin Lipset and Jeff Hayes, «Individualism: A Double-Edged Sword», *Responsive Community* 4 (1993—1994): 69—81.

¹⁰ David Martin, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990), p. 14.

¹¹ См.: Roger Finke and Rodney Stark, «How the Upstart Sects Won America: 1776—1850», *Journal for the Scientific Study of Religion* 28 (1989): 27—44.

¹² Martin (1990), p. 20.

¹³ Seymour Martin Lipset, «Religion and Politics in America, Past and Present», in *Revolution and Counterrevolution* (New York: Basic Books, 1968), p. 309—312.

¹⁴ Lipset (1968), p. 314.

¹⁵ Thomas F. O'Dea, *The Mormons* (Chicago: University of Chicago Press, 1957), p. 143, 150. Согласно историку мормонства Леонарду Дж. Аррингтону, 88 из 112 откровений Джозефа Смита касались экономических вопросов. Справедливости ради надо сказать, что во многих отношениях мормонское учение — это проповедь экономического равенства и отказа от накопительства, что вполне относится и к учению веберовских первых пуритан.

¹⁶ Среднее число детей в мормонской семье — 4,61, вдвое больше, чем по стране. Процент рождения внебрачных детей у несовершеннолетних в Юте в три с лишним раза меньше национального: 48 из 1000, по сравнению с 155 (считаются только дети, родившиеся живыми). Darwin L. Thomas, «Family in the Mormon Experience», in William V. Antonio and Joan Aldous, eds., *Families and Religions: Conflict and Change in Modern Society* (Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, 1983), p. 276; и

H. M. Bahr, ed., *Utah in Demographic Perspective: Regional and National Contrasts* (Provo, Utah: Family and Demographic Research Institute, Brigham Young University, 1981), p. 72.

666

¹⁷ На практике с миссией за границу отправляется лишь половина юношей и еще меньше девушек.

¹⁸ Цитата по: «Mormon Conquest», *Forbes*, December 7, 1992, p. 78.

¹⁹ «Building on Financial Success», *Arizona Republic* July 13, 1991.

²⁰ Malise Ruthven, «The Mormon's Progress», *Wilson Quarterly* 15 (1991): 23—47.

²¹ Bryce Nelson, «The Mormon Way», *Geo* 4 (May 1982): 79—80.

²² Albert L. Fisher, «Mormon Welfare Programs: Past and Present», *Social Science Journal* 15 (1978): 75—99. «Постное приношение», доказавшее свою неосуществимость, в оригинале требовало от членов церкви отдавать ей весь свой доход, часть которого — сколько считала нужным — церковь затем возвращала. Такое правило по-прежнему остается чем-то вроде идеала мормонской общины.

²³ Tucker Carlson, «Holy Dolors: The Secular Lessons of Mormon Charity», *Policy Review*, no. 59 (Winter 1992): 25—31.

²⁴ Ruthven (1991), p. 36—37.

²⁵ Тот факт, что мормоны проявляли большую предприимчивость не означает, что у них все всегда получалось. Частные владельцы «WordPerfect» продали компанию Рею Нурда отчасти потому, что не сумели освоиться с современной финансовой системой. Сам Нурда, только начав разворачивать свой бизнес, поначалу не мог получить заем ни у одного банка в Солт-Лейк-Сити — из-за мормонского обычая обходиться без долгов. «Mormon Conquest», p. 80.

²⁶ Gary Poole, «"Never Play Poker with This Man"» *UnixWorld* 10 (August 1993): 46—54.

²⁷ О кризисе 1980-х см.: Greg Critser, «On the Road: Salt Lake City, Utah», *Inc.* (January 1986): 23—24; о новом, «технологическом» витке мормонского бизнеса см.: Sally B. Donnelly, «Mixing Business with Faith», *Time*, July 29, 1991, p. 22—24.

²⁸ Этот обычай претерпел значительные изменения в последние годы, и теперь число мормонских миссий в странах Третьего мира достаточно велико.

667

²⁹ По подсчетам самой церкви, к 2000 г. испаноговорящих мормонов будет больше, чем англоговорящих. Самые большие неевропейские мормонские общины — полинезийская, филиппинская и африканская. Мормоны в Юте насчитывают лишь один миллион из девяти по всему миру.

³⁰ По словам одного автора, «Личная мобильность — социальная или географическая — поощряется сектантскими группами: в их рамках происходят общественное взаимодействие и формирование личности, которые отчасти копируют соответствующие процессы внутри семьи, и вместе с этим они требуют от человека обращения, полного разрыва с предыдущим периодом собственной жизни, и предлагают ему новый объект преданности. Хотя власть авторитета и социальная сплоченность внутри сектантских групп высоки, в конечном счете благодаря их влиянию индивидуализм пересиливает преданность группе». Barbara Hargrove, «The Church, the Family, and the Modernization Process», in Antonio and Aldous, eds. (1983), p. 25.

ГЛАВА 25. ВЫХОДЦЫ ИЗ АФРИКИ И ВЫХОДЦЫ ИЗ АЗИИ

¹ Несколько авторов отмечали, что Ирландия была единственной страной в Европе, которая в Средние века не создала собственного большого университета. См.: Nathan Glazer and Daniel Patrick Moynihan, *Beyond the Melting Pot: The Negroes, Puerto-Ricans, Jews, Italians, and Irish of New York City*, 2d ed. (Cambridge: MIT Press, 1970), p. 232.

² Glazer and Moynihan (1970), p. 197.

³ Показатель самозанятости иммигрантов в США — 7,2%, по сравнению с 7,0% для коренных жителей; для иммигрантов, въехавших в страну позже 1984 г. показатель — 8,4 %. Michael Fix and Jeffrey S. Passel, *Immigration and Immigrants: Setting the Record Straight* (Washington, B.C.: Urban Institute, 1994), p. 53.

⁴ В это число входят наемные рабочие в этнических предприятиях, а не только их собственники. Ivan H. Light, *Ethnic*

668

Enterprise in America: Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks (Berkeley: University of California Press, 1972), p. 7, 10.

⁵ Pyong Gap Min and Charles Jaret, «Ethnic Business Success: The Case of Korean Small Business in Atlanta», *Sociology and Social Research* 69 (1985): 412—435.

⁶ Eui-hang Shin and Shin-кап Han, «Korean Immigrant Small Business in Chicago: An Analysis of the Resource Mobilization Processes», *Amerasia* 16 (1990): 39—60. Схожие данные представлены в: Ivan Light and Edna Bonacich, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965—1982* (Berkeley: University of California Press, 1988), p. 1.

⁷ Light (1972), p. 3.

⁸ См., например: Robert H. Kinzer and Edward Sagarin, *The Negro in American Business* (New York: Greenberg, 1950); E. Franklin Frazier, *Black Bourgeoisie* (New York: Collier Books, 1962); James Q.

Wilson, *Negro Politics: The Search for Leadership* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960); Glazer and Moynihan (1970), p. 24—44.

⁹ О трениях между черными и выходцами из Азии см.: Light and Bonacich (1988), p. 318—320.

¹⁰ В этой связи см.: Nathan Glazer, «Blacks and Ethnic Groups: The Difference, and the Political Difference It Makes», *Social Problems* 18 (1971): 444—461.

¹¹ Kinzer and Sagarin (1950), p. 144—145.

¹² John Sibley Buder, *Entrepreneurship and Self-Help Among Black Americans: A Reconsideration of Race and Economics* (Albany, N.Y.: State University of New York, 1991), p. 147.

¹³ Батлер (Butler 1991) пытается опровергнуть тезис о традиционно слабом афро-американском предпринимательстве, оспаривая его доказательную базу: с черном сообществе всегда существовала сильная и недооцененная предпринимательская традиция, и он стремится ее зафиксировать. Как бы то ни было, хотя эта традиция и получила меньше внимания, чем заслуживает, приводимые им отдельные случаи успеха черных на экономическом поприще остаются только случаями и не отменяют широких статистических данных, указывающих на малочисленность афро-а-

669

мериканского бизнес-класса на фоне других этнических групп.

¹⁴ Фундаментальную критику разных версий «внешнего» объяснения см. в: Thomas Sowell, *Race and Culture* (New York: Basic Books, 1994).

¹⁵ Примеры подобных теорий см. в: Werner Sombart, *The Quintessence of Capitalism* (New York: Button, 1915), p. 302—303; Everett E. Hagen, *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins* (Homewood, Ill.: Dorsey Press, 1962); Edna Bonacich, «A Theory of Middleman Minorities», *American Sociological Review* 38 (1972): 583—594; и Jonathan H. Turner and Edna Bonacich, «Toward a Composite Theory of Middleman Minorities», *Ethnicity* 1, (1980): 144—158.

¹⁶ Light (1972), p. 7.

¹⁷ Kenneth L. Wilson and Alejandro Fortes, «Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami», *American Journal of Sociology* 86 (1980): 295—319; и Kenneth L. Wilson and W. A. Martin, «Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami», *American Journal of Sociology* 88 (1982): 138—159.

¹⁸ Light (1972), p. 15—18.

¹⁹ Light (1972), p. 19.

²⁰ Light (1972), p. 55—57.

²¹ Об ассоциациях лотерейного кредита, см.: Light (1972), p. 19—44; см. также: William Peterson «Chinese Americans and Japanese Americans», in Thomas Sowell, *Essays and Data on American Ethnic Groups* (Washington, D.C.: Urban Institute, 1978), p. 80—81.

²² Light (1972), p. 27—30.

²³ Victor Nee and Herbert Y Wong, «Asian-American Socioeconomic Achievement: The Strength of the Family Bond», *Sociological Perspectives* 28 (1985): 281—306.

²⁴ Peterson in Sowell (1978), p. 79.

²⁵ Во время Великой депрессии китайцы и японцы в значительно меньшей мере пользовались услугами государственных фондов вспомоществования, чем черные или белые. Даже когда во время войны специальное федеральное

670

агентство создало программу помощи перемещенным японским семьям, оно обнаружило минимальное количество желающих ее получить. Peterson in Sowell (1978), p. 79—80.

²⁶ Peterson in Sowell (1978), p. 93.

²⁷ Thomas Sowell, «Three Black Histories», *Wilson Quarterly* (Winter 1979): S 96—106.

²⁸ Light (1972), p. 30—44.

²⁹ См.: Butler (1992), p. 124—126, и Light (1972), p. 47—58.

³⁰ Одно из ранних описаний гражданских ассоциаций в афро-американском сообществе см. в: James Q. Wilson, *Negro Politics: The Search for Leadership* (New York: Free Press, 1960), p. 295—315.

³¹ См. ссылку на работу Кэрол Стэк (Carol Stack) в: Andrew J. Cherlin, *Marriage, Divorce, Remarriage* (Cambridge: Harvard University Press, 1981), p. 108. В отличие от ассоциаций лотерейного кредита, эти фонды нередко действуют как ассоциации лотерейного потребления, поскольку деньги используются не для эффективного вложения в дело, а для покрытия каждодневных нужд (которые, очевидно, для бедных людей бывают весьма насущны). Человеческая щедрость, благодаря которой такие ассоциации функционируют, иногда имеет обратный эффект распыления сбережений и затруднения элементарного накопления капитала, требуемого для открытия небольших предприятий.

³² Вопрос о том, почему энергию, уходящую на организацию «черных» банд, нельзя использовать с продуктивной целью, исследуется в нескольких работах; их обзор можно найти в: Nathan Glazer, «The Street Gangs and Ethnic Enterprise», *Public Interest*, no. 28 (1972): 82—89. Отчасти ответ заключается в том, что сами эти банды не слишком эффективны даже как криминальные организации: в отличие от китайских тонгов, итальянской мафии или других этнических групп того же типа, они не поощряют в своих членах понятие о воровской чести, внутреннее недоверие делает их

потенциально нестабильными. Книги, рассматриваемые Глейзером, изобилуют драматическими примерами попыток самоорганизации внутри негритянского «деклассированного» сообщества.

671

³³ Kessler-Harris and Virginia Yans-McLaughlin in Sowell (1978), p. 122-123.

³⁴ Thomas Sowell, *Ethnic America: A History* (New York: Basic Books, 1981), p. 35—36.

³⁵ Glazer and Moynihan (1970), p. 192— 194; also Kessler-Harris and YansMcLaughlin in Sowell (1978), p. 121.

ГЛАВА 26. ИСЧЕЗАЮЩАЯ СЕРЕДИНА

¹ Один небольшой пример из практики сетевой организации фирм см. в: «High-Tech Edge Gives US Firms Global Lead in Computer Networks», *Wall Street Journal*, September 9, 1994, p.A1, A10.

² См.: Dennis Encarnation, *Rivals Beyond Trade: America Versus Japan in Global Competition* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1992), p. 190—197; см. также DeAnne Julius, *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment* (London: Royal Institute of International Affairs, 1990).

³ См.: Jagdish Bhagwati and Milind Rao, «Foreign Students Spur US Brain Gain», *Wall Street Journal*, August 31, 1994, p.A12.

⁴ Robert D. Putnam, «Bowling Alone», *Journal of Democracy* 6 (1995): 65—78.

⁵ Putnam (1995), p. 69—70.

⁶ ААП, численность которой в 1993 г. составляла почти 33 млн. человек, является второй по величине в мире частной организацией после католической церкви. Putnam (1995), p. 71.

⁷ Putnam (1995), p. 73.

⁸ Снижение темпов роста, а иногда и спад, числа насильственных преступлений в некоторых городских районах в конце 1980-х — начале 1990-х был расценен некоторыми наблюдателями как свидетельство того, что проблема не так серьезна, как кажется американцам. Однако эти тенденции практически не сказываются на общем уровне преступности в США по сравнению с уровнем преступности в других развитых странах.

672

⁹ Отчет об инциденте и реакции, который он вызвал, см. в: *New York Times*, May 28, 1993, p. B7.

¹⁰ Подобная критика свойственна многим левым, которые указывают в том числе на политику рейгановской и бушевской администраций, как на фактор лишнего обострения этой проблемы. Пример аргументации такого рода см. в: Barry Schwartz, *The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things of Life* (New York: Norton, 1994).

¹¹ В середине XIX века подавляющее большинство американцев по-прежнему жило на фермах; к концу века большинство уже переселилось в города и тем или иным образом участвовало в деятельности промышленного сектора. Средний уровень образования населения, его этнический и религиозный состав, даже стиль одежды, изменились коренным образом. Несмотря на общее впечатление о том, что темп перемен в XX веке год от года лишь нарастал, сдвиги, происходящие сейчас — сто лет спустя, — по-видимому, все-таки не столь драматичны.

¹² Mary Ann Glendon, *Rights Talk: The Impoverishment of Political Discourse* (New York: Free Press, 1991).

¹³ Glendon (1991), p. 13.

¹⁴ Glendon (1991), p. 76—89.

¹⁵ Glendon (1991), p. 48—61.

¹⁶ Похожая мысль была высказана в: Putnam (1995), p. 75.

¹⁷ Помимо Соединенных Штатов, хорошей иллюстрацией может послужить Латинская Америка. Судя по всем доступным фактическим данным, складывается впечатление, что протестантские фундаменталисты из Северной Америки создают здесь социальный базис для отсутствующего демократически-капиталистического центра — во многом повторяя описанный Максом Вебером путь протестантов в Европе XVI—XVII вв. Тогда, как политика левых правительств способна меняться в одночасье (чему уже были примеры), медленное и идущее вширь обращение Латинской Америки в протестантизм обещает принести с собой глубокие перемены — куда более глубокие, чем те, которых можно достичь путем политической революции.

673

¹⁸ William H. McNeill, «Fundamentalism and the World of the 1990s», in Martin E. Marty and R. Scott Appleby, eds., *Fundamentalisms and Society: Reclaiming the Sciences, the Family, and Education* (Chicago: University of Chicago Press 1993), p. 568.

¹⁹ В некоторых отношениях, наоборот, очевидным образом служит — в случае войны, например.

ГЛАВА 27. «ОПАЗДЫВАЮЩИЕ»

¹ Первые две трети XX века среди сиологов и других исследователей Восточной Азии существовало почти полное единодушие в отношении того, что китайское конфуцианство представляет собой серьезнейшее препятствие на пути к капитализму и экономической

модернизации. Возможно, одной из самых знаменитых работ, в которых отстаивался этот тезис, была книга о Китае Макса Вебера, написанная в 1919 году и позже вышедшая в Англии под названием *The Religion of China: Confucianism and Taoism* («Религия Китая: конфуцианство и даосизм»). Вебер утверждал, что хотя, подобно протестантизму, конфуцианство и является «рациональной» этической системой, его рациональность сводится не к «поистине неисчерпаемой задаче этического и рационального подчинения и освоения этого мира» (в чем заключается смысл протестантизма), а к «приспособлению к миру», то есть к сохранению традиции. Иначе говоря, конфуцианское общество не способно в достаточной мере новаторски видоизменяться или адаптироваться, чтобы произвести те огромные социальные перемены, которые необходимы для капиталистической индустриализации.

К 1990-м годам общая оценка экономического воздействия конфуцианства коренным образом поменялась. Для Вебера, писавшего в начале нового периода упадка и междоусобиц в китайской истории, было, пожалуй, естествен-

674

но смотреть в экономическое будущее Китая с пессимизмом. Однако семьдесят с лишним лет спустя Китайская Народная Республика имеет самую быстрорастущую в мире экономику, а почти все остальные страны с преобладающей китайской культурой развиваются ускоренными темпами уже как два поколения. Сегодня стало общим местом говорить, что каким-то образом именно в конфуцианстве заключены причины восточноазиатского «экономического чуда», в огромном массиве литературы разъясняется, в чем же состоит «конфуцианский вызов» Западу. Современные наблюдатели, отмечая такие разные аспекты конфуцианства, как акцент на образовании и так называемая конфуцианская трудовая этика, утверждают, что эта система убеждений стала принципиально важной для экономической динамики. В некоторых случаях источником китайской мощи даже называют китайскую семью — тот самый институт, который Вебер считал центральным препятствием экономическому прогрессу.

Обсуждение положений, высказанных в «Религии Китая», см. в: Mark Elvin, «Why China Failed to Create an Endogenous Industrial Capitalism: A Critique of Max Weber's Explanation», *Theory and Society* 13 (1984): 379—391; и Gary G. Hamilton and Cheng-shu Kao, «Max Weber and the Analysis of East Asian Industrialization», *International Sociology* 2 (1987): 289—300. Некоторые показательные мнения по поводу культурно обусловленных пределов китайского развития см. в: Joseph Needham, *Science and Civilization in China*, особенно vol. 1: *Introductory Orientations* (Cambridge: Cambridge University Press, 1954); Mark Elvin, *The Pattern of the Chinese Past: A Social and Economic Interpretation* (Stanford: Stanford University Press, 1973); Michael R. Godley, *The Mandarin Capitalists from Nanyang: Overseas Chinese Enterprise in the Modernization of China* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), особенно p. 37—38; и Marie-Claire Bergere, «On the Historical Origins of Chinese Underdevelopment», *Theory and Society* 13 (1984): 327—337.

² Образцы литературы, посвященной «конфуцианскому вызову»: Roderick McFarquhar, «The Post-Confucian Challen-

675

ge», *Economist* (1980): 67—72; Roy Hofheinz, Jr., and Kent E. Calder, *The Eastasia Edge* (New York: Basic Books, 1982); Peter L. Berger and Hsin-huang Michael Hsiao, *In Search of an East Asian Development Model* (New Brunswick, N. J.: Transaction Books, 1988); Michael H. Bond and Geert Hofstede, «The Cash Value of Confucian Values», *Human Systems Management* 8 (1989): 195—200; Bond and Hofstede, «The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth», *Organizational Dynamics* (1988): 5—21. Позитивную оценку роли китайской семьи в китайском бизнесе см. в: Joel Kotkin, *Tribes: How Race, Religion, and Identity Determine Success in the New Global Economy* (New York: Random House, 1993), p. 188.

³ Скептический взгляд на возможности объяснений с точки зрения культуры, особенно в японском случае, высказывается Уинстоном Дэйвисом (Winston Davis) в его главе в: Samuel P. Huntington and Myron Weiner, eds., *Understanding Political Development* (Boston: Little, Brown, 1987).

⁴ См.: Richard Caves, «International Differences in Industrial Organization», in Richard Schmalensee and Robert D. Willig, eds., *Handbook of Industrial Organization* (Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1989), p. 1233. Благодарю за эту ссылку Генри Роуэна.

⁵ Frederick M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3d ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 102.

⁶ Scherer and Ross (1990), p. 109.

⁷ Кроме того, у крупных корпораций обычно бывают более низкие капитальные издержки, поскольку вложения в них представляются инвесторам менее рискованными. Scherer and Ross (1990), p. 126—130.

⁸ Эти цифры получены на основе анализа статистики по занятости, отраженной в таблице 1 гл. 14.

⁹ В таких высокоразвитых экономиках, как американская, это объяснение необходимо дополнить оговорками: к примеру, американские компании во многих отраслях в реальности крупнее, чем можно было бы ожидать по соображениям одного лишь оптимального размера. См. табли-

676

цу 4.6 в: Scherer and Ross (1990), p. 140, где указывается, что средняя доля на рынке трех крупнейших фирм превосходит показатель, который мог бы получиться, если бы мы исходили из

минимально эффективного размера фирм в отраслях вроде производства сигарет, тканей, лакокрасочных материалов, обуви, сталепроката, батарей питания и т. д.

Объяснение, которое дают этой аномалии сами Шерер и Росс, гласит, что структура рынка обусловлена историческими случайностями. То есть в отрасли, в которой поначалу — в любой момент истории — работают фирмы одинаковой величины, в дальнейшем их величина вполне может значительно разниться, и это будет зависеть от чисто случайных факторов. Тем не менее данная гипотеза явно не подходит с точки зрения объяснения того постоянства, с которым промышленная концентрация в мире варьируется в зависимости от страны. См.: Scherer and Ross (1990), p. 141 — 146.

¹⁰ Кейвз (Caves) в Schmalensee and Willig, eds. (1989), p. 1234, отмечает, что одни и те же сектора имеют одни и те же показатели промышленной концентрации в разных странах, и это должно означать, что по мере выравнивания последних на лестнице технологического развития, индустриальная структура мира будет становиться более однородной. Хотя это бесспорно, посыл настоящей книги заключается в том, что разные общества будут преуспевать в разных секторах в зависимости не от своего уровня развития, а от способности каждого из них к созданию внутри себя организаций крупного масштаба.

¹¹ Эта же мысль высказывается в: S. Gordon Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 4.

¹² «The Pac Rim 150», *Fortune* 122 (Fall 1990): 102—106.

¹³ Гипотеза позднего развития отстает многими, см. например: Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962); Ronald Dore, «Industrial Relations in Japan and Elsewhere» in Albert M. Craig, ed., *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979), p. 325—335; и Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), p. 19.

677

¹⁴ Япония имеет сравнительно высокоразвитый фондовый рынок. Токийская фондовая биржа была основана в 1878 г., ненадолго закрылась во время Второй мировой войны и вновь открылась в 1949 г., в период американской оккупации. См.: *Tokyo Stock Exchange 1994 Fact Book*, (Tokyo: Tokyo Stock Exchange, 1994), p. 89.

¹⁵ Тайваньская фондовая биржа, основанная в 1961 г., росла очень медленно: в 1980 г. на ней были зарегистрированы акции всего лишь 102 компаний. Ching-ing Hou Liang and Michael Skully, «Financial Institutions and Markets in Taiwan» in Michael T. Skully, ed., *Financial Institutions and Markets in the Far East: A Study of China, Hong Kong, Japan, South Korea, and Taiwan* (New York: St. Martin's Press, 1982), p. 191—192.

¹⁶ Sang-woo Nam and Yung-chul Park, «Financial Institutions and Markets in South Korea», in Skully (1982), p. 160—161.

¹⁷ Michael T. Skully, «Financial Institutions and Markets in Hong Kong», in Skully (1982), p. 63.

¹⁸ Matthew Montagu-Pollack, «Stocks: Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, the Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, Thailand», *Asian Business* 28 (1992): 56—65. Разумеется, эти цифры отражают ситуацию уже после краха Токийской фондовой биржи в 1991—1992 г. — события, повлекшего за собой совокупное падение индекса приблизительно на 60%.

¹⁹ Nam and Park in Skully (1982), p. 160.

²⁰ На это, среди прочего, указывает тот факт, что уровень перекрестного владения значительно повысился в 1960-х гг., после того, как под давлением извне японское правительство согласилось либерализовать правила для прямых иностранных инвестиций. То есть перекрестное владение было механизмом защиты от иностранного поглощения — оно не было чем-то необходимым для кейрецу, чтобы сохранить целостность своей сетевой организации и достичь экономического эффекта масштаба.

²¹ См.: Scherer and Ross (1990), p. 146—151.

²² Большинство южнокорейских банков было денационализировано в период 1980—1983 гг. См.: Robert Wade,

678

«East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan», *California Management Review* 27 (1985): 106—127.

²³ Wade(1985),p. 121.

ГЛАВА 28. ДИВИДЕНДЫ ОТ МАСШТАБА

¹ See Gary Stix and Paul Wallich, «Is Bigger Still Better?» *Scientific American* 271 (March 1994): 109.

² Как бы то ни было, производство программного обеспечения пока намного уступает другим инженерным областям в плане систематизированности. См.: W. Wayt Gibbs, «Software's Chronic Crisis», *Scientific American* 271 (September 1994): 86—95.

ГЛАВА 29. МНОГИЕ ЧУДЕСА

¹ См. также: Winston L. King, «A Christian and a Japanese-Buddhist Work-Ethic Compared», *Religion* 11 (1981): 207—226.

² Японские комментаторы либо утверждают, что японская культура и институты совершенно уникальны и не поддаются «пересадке», либо что потенциально они все-таки могут стать моделью для других азиатских регионов. Негативная оценка литературы о японской уникальности (нихондзинрон) с западной точки зрения выражена в: Peter N. Dale, *The Myth of Japanese Uniqueness* (New York: St. Martin's Press, 1986).

ГЛАВА 30. ПОСЛЕ КОНЦА СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

¹ См.: Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).

² Кроме того, практические все центральные темы этой книги, связанные с важностью культуры для экономическо-
679

го поведения, были затронуты уже в моей предыдущей книге. См.: Fukuyama (1992), chaps. 20, 21; и «The End of History?» *National Interest*, no. 16 (Summer 1989): 3—18, где я рассматриваю гипотезу Вебера и проблему влияния культуры.

³ Это тезис отстаивается в: David Gellner, «Max Weber: Capitalism and the Religion of India», *Sociology* 16 (1982): 526—543.

⁴ Joseph Needham, *Science and Civilization in China* (Cambridge: Cambridge University Press, 1958), vol 1.

⁵ Эта мысль высказывается в: Ernest Gellner, *Plough, Sword, and Book: The Structure of Human History* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), p. 39—69. См. также: Robert K. Merton, «Science, Religion, and Technology in Seventeenth Century England», *Osiris* 4 (1938): 360—632.

⁶ Это, собственно, центральная проблема политики, понимаемой как предмет «рационального выбора». См.: Steven Kelman, «"Public Choice" and Public Spirit», *Public Interest*, no. 87 (1987): 80—94.

⁷ Тому, что семейная жизнь на самом деле может быть понята в этой плоскости, посвящена книга: Gary S. Becker's *Treatise on the Family* (Cambridge: Harvard University Press, 1981).

⁸ John J. Mearsheimer, «Back to the Future: Instability in Europe After the Cold War», *International Security* 15 (Summer 1990): 5—56.

⁹ См.: Robert Kaplan, «The Anarchy», *Atlantic* 273 (February 1994): 44—81; и Hans Magnus Enzenberger, *Civil Wars: From L.A. to Bosnia* (New York: New Press, 1994).

¹⁰ См., например: интервью Ли, данное Фариду Закариа *Foreign Affairs* 73 (1994): 109—127.

ГЛАВА 31. ОДУХОТВОРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

¹ Взаимозависимость между демократией и развитием исследуется в: Seymour Martin Lipset, «Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political
680

Legitimacy», *American Political Science Review* 53 (1959): 69—105. Обзор литературы по гипотезе Липсета, в основном ее подтверждающей, см. в: Larry Diamond, «Economic Development and Democracy Reconsidered», *American Behavioral Scientist* 15 (March—June 1992): 450—499.

² Сжатое изложение этой аргументации см. в: Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992), p. XI—XXIII.

³ Это описывается в: Fukuyama (1992), p. 143—180.

⁴ Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (Indianapolis: Liberty Classics, 1982), p. 50.

⁵ Albert O. Hirschman, *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before Its Triumph* (Princeton: Princeton University Press, 1977).

БИБЛИОГРАФИЯ

Abe, Yoshio, «The Basis of Japanese Culture and Confucianism (2)», *Asian Culture Quarterly* 2 (1974): 21—28.

Abegglen, James C, *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

Abegglen, James C and Stalk, George Jr., *Kaisha: The Japanese Corporation* (New York: Basic Books, 1985).

Agulhon, Maurice, *Le Cercle dans la France bourgeoise: 1810—1848: etude d'une mutation desociabilite* (Paris: A. Colin, 1977).

Agulhon, Maurice and Bodiguel, Maryvonne, *Les associations au village* (Le Paradou: Actes Sud, 1981).

Alchian, A. A. and Demsetz, H, «Production, Information Costs, and Economic Organization», *American Economic Review* 62 (1972).

Amsden, Alice H., *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York/Oxford: Oxford University Press, 1989).

Arrow, Kenneth J., «Risk Perception in Psychology and Economics», *Economic Inquiry* (1982): 1—9.

_____, *The Limits of Organization* (New York: W. W. Norton, 1974).

Ashton, T. S, *The Industrial Revolution, 1760— 1830* (London: Oxford University Press, 1948).

Asselain, Jean-Charles, *Histoire economique de la France du XVIIIe siecle a nos jours* (Paris: Editions duSeuil, 1984).

682

Bachnik, Jane M., «Recruitment Strategies for Household Succession: Rethinking Japanese Household Organization», *Man* 18 (1983): 160—182.

Bagnasco, Arnolmo, *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano* (Bologna: Il Mulino, 1977)

Bagnasco, Arnolmo, and Pini, R., «Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche dei sistemi territoriali a economia diffus: Economia e struttura sociale», *Quaderni Fondazione Feltrinelli* no 14 (1975).

Bahr, H. M., ed., *Utah in Demographic Perspective: Regional and National Contrasts* (Provo, Utah: Brigham Young University, 1981).

Baker, Hugh, *Chinese Family and Kinship* (New York: Columbia University Press, 1979).

Banfield, Edward C, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

Bauer, Michel and Cohen, Elie, «Le politique, l'administratif, et l'exercice du pouvoir industriel», *Sociologie du Travail* 27 (1985): 324—327.

Bautista, R. M. and Perina, E. M., eds., *Essays in Development Economics in Honor of Harry T. Oshima* (Manila: Philippine Institute for Development Studies, 1982).

Becker, Gary S., *A Treatise on the Family* (Cambridge: Harvard University Press, 1981).

_____, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*, second edition (New York: National Bureau of Economic Research, 1975).

_____, «Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior», *Journal of Political Economy* 101 (1993): 385—409.

_____, *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press, 1976).

Bellah, Robert N., *Religion and Progress in Modern Asia* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1965)

_____, «Responses to Louis Dumont's "A Modified View of Our Origins, The Christian Beginnings of Modern Individualism,"» *Religion* 12 (1982): 83—91.

_____, *Tokugawa Religion* (Boston: Beacon Press, 1957).

683

Bendix, Reinhard, «The Protestant Ethic—Revisited», *Comparative Studies in Society and History* 9 (1967): 266—273.

Beniger, James R., *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society* (Cambridge: Harvard University Press, 1986).

Berger, Brigitte, ed., *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991).

Berger, Peter L, *The Capitalist Spirit: Toward a Religious Ethic of Wealth Creation* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990).

Berger, Peter L. and Hsiao, Hsin-Huang Michael, *In Search of an East Asian Development Model* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1988).

Bergere, Marie-Claire, «On the Historical Origins of Chinese Underdevelopment», *Theory and Society* 13 (1984): 327—337.

Bergeron, Louis, *Les capitalistes en France (1780—1914)* (Paris: Gallimard, 1978).

Berle, Adolph A., *Power without Property: A New Development in American Political Economy* (New York: Harcourt, Brace, 1959).

Berle, Adolph A. and Means, Gardner C, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932).

Blauner, Robert, *Alienation and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).

Blim, Michael L., *Made In Italy: Small-Scale Industrialization and Its Consequences* (New York: Praeger, 1990).

Bocking, Brian, «Neo-Confutian Spirituality and the Samurai Ethic», *Religion* 10(1980): 1 — 15.

Bonacich, Edna, «A Theory of Middleman Minorities», *American Sociological Review* 38 (1972): 583—594.

Bond, Michael H. and Hofstede, Geert, «The Cash Value of Confucian Values», *Human Systems Management* 8 (1989): 195—200.

Braun, Hans-Joachim, *The German Economy in the Twentieth Century* (London and New York: Routledge, 1990).

Brown, Donna, «Race for the Corporate Throne», *Management Review* 78 (1989): 22—29.

684

Buruma, Ian, *The Wages of Guilt: Memories of War in Germany and Japan* (New York: Farrar, Straus, Giroux, 1994).

Buder, John Sibley, *Entrepreneurship and Self-Help Among Black Americans: A Reconsideration of Race and Economics* (Albany, N.Y.: State University of New York, 1991).

Buxbaum, David C, ed., *Chinese Family Law and Social Change in Historical and Comparative Perspective* (Seattle: University of Washington Press, 1978).

Calhoun, Craig, ed., *Comparative Social Research: Business Institutions* 12 (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1990).

Campbell, Joan, *Joy in Work, German Work. The National Debate, 1800— 1945* (Princeton: Princeton University Press, 1989).

Carlson, Tucker, «Holy Dolers: The Secular Lessons of Mormon Charity», *Policy Review* 59 (1992): 25—31.

Carter, Edward, Forster, Robert and Moody, Joseph N. eds., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth- and Twentieth-Century France* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1976).

Casey, Bernard, *Recent Developments in West Germany's Apprenticeship Training System* (London: Policy Studies Institute, 1991).

_____, «The Dual Apprenticeship System and the Recruitment and Retention of Young Persons in West Germany», *British Journal of Industrial Relations* 24 (1986): 63—81.

Caves, Richard E. and Uekusa, Masu, *Industrial Organization in Japan* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1976).

Center for Strategic and International Studies, *Integrating Commercial and Military Technologies for National Strength: An Agenda for Change. Report of the CSIS Steering Committee on Security and Technology* (Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies, 1991).

Chan, Wellington K. K, *Merchants, Mandarins and Modern Enterprise in Late Ch'ing China* (Cambridge: Harvard East Asian Research Center, 1977).

_____, «The Organizational Structure of the Traditional Chinese Firm and Its Modern Reform», *Business History Review* 56 (1982): 218—235.

685

Chandler, Alfred D., *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge: Harvard University Press/ Belknap, 1990).

_____, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977).

Chang, Chan Sup, «Chaebol: The South Korea Conglomerates», *Business Horizons* 31 (1988): 51—57.

Chang, Kyung-sup, «The Peasant Family in the transition from Maoist to Lewisian Rural Industrialization», *Journal of Development Studies* 29 (1993): 220—244.

Chao, Paul, *Chinese Kinship* (London: Kegan Paul International, 1983).

Cherlin, Andrew J., *Marriage, Divorce, Remarriage* (Cambridge: Harvard University Press, 1981).

Cherrington, David J., *The Work Ethic: Working Values and Values that Work* (New York: Amacom, 1980).

Clegg, Stewart R. and Redding, S. Gordon, *Capitalism in Contrasting Cultures* (Berlin: Walter de Gruyter, 1990).

Clifford, Mark L., *Troubled Tiger: Businessmen, Bureaucrats and Generals in South Korea* (Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe, 1994).

Coase, Ronald H., «The Nature of the Firm», *Economica* 6 (1937): 386—405.

Cohen, Daniel, «The Fall of the House of Wang», *Business Month* 135 (1990): 22—31.

Coleman, James S., «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, 94 Supplement (1988): S95—S120.

Congleton, Roger D., «The Economic Role of a Work Ethic», *Journal of Economic Behavior and Organization* 15 (1991): 365—385.

Conroy, Hilary and Wray, Harry, eds., *Japan Examined: Perspectives on Modern Japanese History* (Honolulu: University of Hawaii Press, 1983).

Craig, Albert M., ed. *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979).

Critser, Greg, «On the Road: Salt Lake City, Utah», Inc. (January 1986).

686

- Cropsey, Joseph, «What is Welfare Economics?» *Ethics* 65 (1955): 116—125.
- Crouzet, Francois, «Encore la croissance française au XIX siècle», *Revue du nord* 54 (1972): 271—288.
- Crozier, Michel, *The Bureaucratic Phenomenon* (Chicago: University of Chicago Press, 1964).
- Cummings, Bruce, «The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences», *International Organization* 38 (1984): 1—40.
- Cutts, Robert L., «Capitalism in Japan: Cartels and Keiretsu», *Harvard Business Review* 70 (1992): 48—55.
- D'Antonio, William V. and Aldous, Joan, eds., *Families and Religions: Conflict and Change in Modern Society* (Beverly Hills, Ca.: Sage Publications, 1983).
- Dahrendorf, Ralf, *Society and Democracy in Germany* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1969).
- Dale, Peter N., *The Myth of Japanese Uniqueness* (New York: St. Martin's Press, 1986).
- Davidow, William H. and Malone, Michael S., *The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21 st Century* (New York: HarperCollins, 1992).
- Davis, Winston, «Japanese Religious Affiliations: Motives and Obligations», *Sociological Analysis* 44 (1983): 131—146.
- De Vos, Susan and Lee, Yean-Ju, «Change in Extended Family Living Among Elderly People in South Korea», *Economic Development and Cultural Change* (1993): 377—393.
- Diamond, Larry, «Economic Development and Democracy Reconsidered», *American Behavioral Scientist* 15 (1992): 450—499.
- Dore, Ronald P, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973).
- _____, «Goodwill and the Spirit of Market Capitalism», *British Journal of Sociology* 34 (1983): 459—482.
- Drucker, Peter F, «The End of Japan, Inc.?» *Foreign Affairs* 72(1993): 10—15.
- Du Toit, Andre, «No Chosen People», *American Historical Review* 88 (1983).

687

- Dumont, Louis, «A Modified View of Our Origins: The Christian Beginnings of Modern Individualism», *Religion* 12 (1982): 1—27.
- Dunlop, John, Harbison, F. et. al., *Industrialism Reconsidered: Some Perspectives on a Study over Two Decades of the Problems of Labor* (Princeton: Inter-University Study for Human Resources, 1975).
- Durkheim, Emile, *The Division of Labor in Society* (New York: Macmillan, 1933).
- Dyer, W Gibb, *Cultural Change in Family Firms: Anticipating and Managing Business and Family Transitions* (San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1986).
- Eckstein, Harry, «Political Culture and Political Change», *American Political Science Review* 84 (1990): 253—259.
- Eisenstadt, S. N., ed., *The Protestant Ethic and Modernization: A Comparative View* (New York: Basic Books, 1968).
- Elvin, Mark, *The Pattern of the Chinese Past: A Social and Economic Interpretation* (Stanford: Stanford University Press, 1973).
- _____, «Why China Failed to Create an Endogenous Industrial Capitalism: A Critique of Max Weber's Explanation», *Theory and Society* 13 (1984): 379—391.
- Encarnation, Dennis, *Rivals Beyond Trade: American vs. Japan in Global Competition* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1992).
- Enzenberger, Hans Magnus, *Civil Wars: From L.A. to Bosnia* (New York: New Press, 1994).
- Etzioni, Amitai, «A New Kind of Socioeconomics (vs. Neoclassical Economics)», *Challenge* 33 (1990): 31—32.
- _____, *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (New York: Free Press, 1988).
- Fallows, James, *Looking at the Sun: The Rise of the New East Asian Economic and Political System* (New York: Pantheon Books, 1994).
- _____, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin 1989).
- Feingold, David, Brendley, K, Lempert, R., et. al., *The Decline of the US Machine-Tool Industry and Prospects for its*

688

- Sustainable Recovery* (Santa Monica, Ca.: RAND Corporation MR-479/1— OSTP, 1994).
- Feuerwerker, Albert, *China's Early Industrialization* (Cambridge: Harvard University Press, 1958).
- _____, *The Chinese Economy ca. 1870—1911* (Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press, 1969).
- _____, «The State and the Economy in Late Imperial China», *Theory and Society* 13 (1984): 297—326.
- Fisher, Albert L., «Mormon Welfare Programs», *Social Science Journal* 25 (1978): 75—99.
- Fix, Michael and Passel, Jeffrey S., *Immigration and Immigrants* (Washington, D.C.: Urban Institute, 1994).
- Fogel, Robert W, *Railroads and Economic Growth* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964).
- Form, W H., «Auto Workers and their Machines: A Study of Work, Factory, and Job Satisfaction in Four Countries», *Social Forces* 52 (1973): 1 — 15.
- Fox, Alan, *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relationships* (London: Faber and Faber, 1974).
- Frazier, E. Franklin, *Black Bourgeoisie* (New York: Collier Books, 1962).
- Freedman, Maurice, *Chinese Lineage and Society: Fujian and Guangdong* (London: Althone, 1966).
- _____, *The Study of Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1979).

- _____. Family and Kinship in Chinese Society (Stanford: Stanford University Press, 1970).
- Fricke, Thomas E. and Thornton, Arland, «Social Change and the Family: Comparative Perspectives from the West, China, and South Asia», *Sociological Forum* 2 (1987): 746—779.
- Fridenson, Patrick and Straus, Andre, *Le Capitalisme français 19e—20e siècles: blocages et dynamismes d'une croissance* (Paris: Fayard, 1987).
- Friedland, Roger and Robertson, A. E., *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (New York: Aldine de Gruyter, 1990).
- Friedman, David, *The Misunderstood Miracle* (Ithaca, N.Y: Cornell University Press, 1988).
- 689**
- Fua, Giorgio and Zacchia, Carlo, *Industralizzazione senza fratture* (Bologna: Il Mulino, 1983).
- Fukuyama, Francis, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).
- _____. «The End of History?» *National Interest* (1989): 3—18.
- _____. «Great Planes», *New Republic* (1993): 10—11.
- _____. «Immigrants and Family Values», *Commentary* 95 (1993): 26—32.
- _____. «The Primacy of Culture», *Journal of Democracy* 6 (1995): 7—14.
- Fullerton, Kemper, «Calvinism and Capitalism», *Harvard Theological Review* 21 (1928): 163—191.
- Furnham, Adrian, *The Protestant Work Ethic: The Psychology of Work-Related Beliefs and Behaviors* (London: Routledge and Kegan Paul, 1990).
- _____. «The Protestant Work Ethic and Attitudes Towards Unemployment», *Journal of Occupational Psychology* 55 (1982): 277—285.
- _____. «The Protestant Work Ethic: A Review of the Psychological Literature», *European Journal of Social Psychology* 14 (1984): 87—104.
- Galenson, Walter, ed., *Economic Growth and Structural Change in Taiwan* (Ithaca, N.Y: Cornell University Press, 1979).
- Galenson, Walter, and Lipset, Seymour Martin, eds., *Labor and Trade Unionism* (New York: Wiley, 1960).
- Ganley, Gladys D., «Power to the People via Personal Electronic Media», *Washington Quarterly* (1991): 5—22.
- Gansler, Jacques, *Affording Defense* (Cambridge: MIT Press, 1991).
- Geertz, Clifford, *The Interpretation of Cultures* (Newark: Basic Books, 1973).
- Gellner, David, «Max Weber: Capitalism and the Religion of India», *Sociology* 16 (1982): 526—543.
- Gellner, Ernest, *Conditions of Liberty: Civil Society and its Rivals* (London: Hamish Hamilton, 1994).
- _____. *Plough, Sword, and Book: The Structure of Human History* (Chicago: University of Chicago Press, 1988).
- 690**
- Gerlach, Michael L., *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992).
- Gerschenkron, Alexander, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962).
- Gibbs, W. Wayt, «Software's Chronic Crisis», *Scientific American* 271 (1994): 86—95.
- Glazer, Nathan, «Black and Ethnic Groups: The Difference and the Political Difference It Makes», *Social Problems* 18 (1971): 444—461.
- _____. «The Street Gangs and Ethnic Enterprise», *Public Interest* (1972): 82—89.
- Glendon, Mary Ann, *Rights Talk: The Impoverishment of Political Discourse* (New York: Free Press, 1991).
- Godley, Michael R., *The Mandarin Capitalists from Nanyang: Overseas Chinese Enterprise in the modernization of China 189* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).
- Goffee, Robert and Scase, Richard, eds., *Entrepreneurship in Europe: The Social Processes* (London: Croom Helm, 1987).
- Goode, William, *World Revolution and Family Patterns* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1963).
- Goodwin, Leonard, «Welfare Mothers and the Work Ethic», *Monthly Labor Review* 95 (1972): 35—37.
- Gordon, Michael, ed., *American Family in Social-Historical Perspective* (New York: St. Martin's Press, 1973).
- Gouldner, Alvin W., «The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement», *American Sociological Review* 25 (1960): 161 — 178.
- Granovetter, Mark, «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology* 91 (1985): 481—510.
- Green, Donald, and Shapiro, Ian, *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science* (New Haven: Yale University Press, 1994).
- Green, Robert W., *Protestantism, Capitalism, and Social Science: The Weber Thesis Controversy* (Lexington, Mass.: D.C. Heath, 1973).
- 691**
- Grochla E., and Gaugler, E., eds., *Handbook of German Business Management*, (Stuttgart: C E. Poeschel Verlag, 1990).
- Gross, C., *The Guild Merchant* (Oxford: Clarendon Press, 1980).

- Hadley, Eleanor, *Antitrust in Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1970).
- Hagen, Everett E., *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins* (Homewood, Ill.: Dorsey Press, 1962).
- Hamilton, Gary G. and Biggart, Nicole W., «Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East», *American Journal of Sociology* 94 (1988): S52—S94.
- Hamilton, Gary G. and Kao, Cheng-shu, «The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan», *Comparative Social Research* 12(1990): 135—151.
- _____, «Max Weber and the Analysis of East Asian Industrialization», *International Sociology* 2 (1987): 289—300.
- Hanssen, Johannes, *History of the German People After the Close of the Middle Ages* (New York: AMS Press, 1909).
- Hardin, Russell, *Collective Action* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982).
- Hareven, Tamara K., «The History of the Family and the Complexity of Social Change», *American Historical Review* 96 (1990):95—122.
- _____, «Reflections on Family Research in the People's Republic of China», *Social Research* 54 (1): 663—689.
- Harrison, Lawrence E., *Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success* (Newark: Basic Books, 1992).
- Hashimoto, Masanori, *The Japanese Labor Market in a Comparative Perspective with the U. S.: A Transaction-Cost Interpretation* (Kalamazoo, Mich.: WE.Upjohn Institute for Employment Research, 1990).
- Heller, Robert, «How the Chinese Manage to Keep It All in the Family», *Management Today* (1991): 31—34.
- Herrigel, Eugen, *Zen in the Art of Archery* (New York: Pantheon Books, 1953).
- 692**
- Hexham, Irving, «Dutch Calvinism and the Development of Afrikaner Nationalism», *African Affairs* 79 (1980): 197—202.
- Hickson, Charles and Thompson, Earl E., «A New Theory of Guilds and European Economic Development», *Explorations in Economic History* 28 (1991): 127—168
- Hirschman, Albert O., *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph* (Princeton: Princeton University Press, 1977).
- Hirschmeier, Johannes, *The Origins of Entrepreneurship in Meiji Japan* (Cambridge: Harvard University Press, 1964).
- Hirszowicz, Maria, *Industrial Sociology: An Introduction* (New York: St. Martin's Press, 1982).
- Ho, Samuel P. S., *Small-Scale Enterprises in Korea and Taiwan* (Washington, D.C.: World Bank, Staff Research Working Paper 384, April 1980).
- Hoffmann, Stanley, *Decline or Renewal? France since the 1930s* (New York: Viking Press, 1974).
- Hoffmann, Stanley, Kindleberger, Charles et. al, *In Search of France* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1963).
- Hofheinz, Roy Jr. and Calder, Kent E., *The Eastasia Edge* (New York: Basic Books, 1982).
- Hofstede, Geert and Bond, Michael H., «The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth», *Organizational Dynamics* (1988): 5—21.
- Horie, Yasuzo, «Business Pioneers in Modern Japan», *Kyoto University Economic Review* 30 (1961): 1—16.
- _____, «Confucian Concept of State in Tokugawa Japan», *Kyoto University Economic Review* 32 (1962): 26—38.
- Hounshell, David A., *From the American System to Mass Production 1800— 1932* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1984).
- Howard, Ann and Wilson, James A., «Leadership in a Declining Work Ethic», *California Management Review* 24 (1982): 33—46.
- Hsu, Francis L. K., *Iemoto: The Heart of Japan* (New York: Schenkman Publishing Co., 1975).
- _____, *Under the Ancestors' Shadow: Kinship, Personality and Social Mobility in China* (Stanford, Ca.: Stanford University Press, 1971).
- 693**
- _____, *Kinship and Culture* (Chicago: Aldine Publishing Co., 1971).
- Huber, Peter, *Orwell's Revenge: The 1984 Palimpsest* (New York: Free Press, 1994).
- Huber, Peter, Kellogg, Michael et. al., *The Geodesic Network II: 1993 Report on Competition in the Telephone Industry* (Washington, D.C: The Geodesic Company, 1994).
- Huntington, Samuel P, *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century* (Oklahoma City: University of Oklahoma Press, 1991).
- _____, «The Clash of Civilizations?» *Foreign Affairs* 72 (1993): 22—49.
- Huntington, Samuel R. and Weiner, Myron, eds., *Understanding Political Development* (Boston: Little, Brown and Co., 1987).
- Hutcheon, Robin, *First Sea Lord: The Life and Work of Sir Y. K. Pao* (Hong Kong: Chinese University Press, 1990).
- Imai, Ken'ichi, «The Corporate Network in Japan», *Japanese Economic Studies* 16 (1986): 3—37.

- Jacobs, Jane, *The Death and Life of Great American Cities* (New York: Random House, 1961).
- Jacobs, Norman, *The Origins of Modern Capitalism in Eastern Asia* (Hong Kong: Hong Kong University Press, 1958).
- Jacoby, Sanford, «The Origins of Internal Labor Markets in Japan», *Industrial Relations* 18(1979): 184—196.
- Jamieson, Ian, *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations* (London: Gower, 1980).
- _____, «Some Observations on Socio-Cultural Explanations of Economic Behaviour», *Sociological Review* 26 (1978): 777—805.
- Janelli, Roger L., *Making Capitalism: The Social and Cultural Construction of a South Korean Conglomerate* (Stanford: Stanford University Press, 1993).
- Janelli, Roger L. and Janelli, Dawn-hee Yim, «Lineage Organization and Social Differentiation in Korea», *Man* 13 (1978): 272—289.
- Jenner, W J. F., *The Tyranny of History. The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/The Penguin Press, 1992).
- 894**
- Johnson, Chalmers, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982).
- _____, «Keiretsu: An Outsider's View», *Economic Insights* 1 (1990): 15—17.
- _____, «The People Who Invented the Mechanical Nightingale», *Daedalus* 119(1990): 71 —90.
- Johnson, Chalmers, and Keehn, E. B., «A Disaster in the Making: Rational Choice and Asian Studies», *National Interest* no. 36(1994): 14—22.
- Johnson, Chalmers, Tyson, Laura D'Andrea et. al, *The Politics of Productivity* (Cambridge: Ballinger Books, 1989).
- Jones, Leroy E and Sakong, I., *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case* (Cambridge: Harvard University Press, 1980).
- Julius, DeAnne, *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment* (London: Royal Institute of Intl Affairs, 1990).
- Kao, John, «The Worldwide Web of Chinese Business», *Harvard Business Review* 71 (1993): 24—34.
- Kaplan, Robert, «The Anarchy», *Atlantic* 273 (February, 1994): 44—81.
- Katz, Harry and Sabel, Charles, «Industrial Relations and Industrial Adjustment in the Car Industry», *Industrial Relations* 24 (1984): 295—315.
- Katz, Harry, *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the US Automobile Industry* (Cambridge: MIT Press, 1985).
- Keeble, David and Wever, E., eds., *New Firms and Regional Development in Europe* (London: CroomHelm, 1982).
- Kelman, Steven, «"Public Choice" and Public Spirit», *Public Interest* (1987): 80—94.
- Kenney, Charles C, «Fall of the House of Wang», *Computerworld* 26 (1992): 67—68.
- Kerr, Clark, Dunlop, John et. al., *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth* (Cambridge: Harvard University Press, 1960).
- Kertzer, David I., ed., *Family Life in Central Italy, 1880— 1910: Sharecropping, Wage Labor, and Coresidence* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1984).
- 695**
- Kertzer, David I. and Sailer, Richard E, *The Family in Italy from Antiquity to the Present* (New Haven: Yale University Press, 1991).
- Kim, Choong Soon, *The Culture of Korean Industry: An Ethnography of Poongsan Corporation* (Tucson: The University of Arizona Press, 1992).
- Kim, Eun Mee, «From Dominance to Symbiosis: State and Chaebol in Korea», *Pacific Focus* 3 (1988): 105—121.
- Kim, Kwang Chung and Kim, Shin, «Kinship Group and Patrimonial Executives in a Developing Nation: A Case Study of Korea», *Journal of Developing Areas* 24 (1989): 27—45.
- Kim, Myung-hye, «Transformation of Family Ideology in Upper-Middle-Class Families in Urban South Korea», *Ethnology* 32 (1993): 69—85.
- King, Winston L., «A Christian and a Japanese-Buddhist Work-Ethic Compared», *Religion* 11 (1981): 207—226.
- Kinzer, Robert H. and Sagarin, Edward, *The Negro in American Business: The Conflict Between Separation and Integration* (New York: Greenberg, 1950).
- Kitagawa, Joseph M., *Religion in Japanese History* (New York: Columbia University Press, 1966).
- Kitaoji, Hironobu, «The Structure of the Japanese Family», *American Anthropologist* 73 (1971): 1036—57.
- Klitgaard, Robert E., *Tropical Gangsters* (New York: Basic Books, 1990).
- Kotkin, Joel, *Tribes: How Race, Religion, and Identity Determine Success in the New Global Economy* (New York: Random House, 1993).
- Krugman, Paul, «The Myth of Asia's Miracle», *Foreign Affairs* 73 (1994): 28—44.
- Kumagai, Fumie, «Modernization and the Family in Japan», *Journal of Family History* 11 (1986): 371—382.

Kumon, Shumpei and Rosovsky, Henry, eds., *The Political Economy of Japan. Vol. 3: Cultural and Social Dynamics* (Stanford: Stanford University Press, 1992).

Kwon, Jene K, *Korean Economic Development* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1989).

696

Landes, David S., «French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century», *Journal of Economic History* 9 (1949): 45—61.

_____, «New-Model Entrepreneurship in France and Problems of Historical Explanation», *Explorations in Entrepreneurial History, Second Series* 1 (1963): 56—75.

Laslett, Peter N., and Wall, Richard, eds., *Household and Family in Past Time* (Cambridge: Cambridge University Press, 1972).

Lau, Lawrence J., *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1986).

Lazonick, William, *Competitive Advantage on the Shop Floor* (Cambridge: Harvard University Press, 1990).

Lebra, Takie Sugiyama, «Adoption Among the Hereditary Elite of Japan: Status Preservation Through Mobility», *Ethnology* 28 (1989): 185—218.

Lee, Sang M. and Yoo, S., «The K-Type Management: A Driving Force behind Korean Prosperity», *Management International Review* 27 (1987): 68—77.

Lee, Shu-Ching, «China's Traditional Family, Its Characteristics and Disintegration», *American Sociological Review* 18 (1953): 272—280.

Lee, W. R. and Rosenhaft, Eve, *The State and Social Change in Germany, 1880—1980* (New York, and Oxford, Berg, 1990).

Leff, Nathaniel H., «Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups», *Economic Development and Cultural Change* 26 (1978): 661—675.

Levine, Solomon B., *Industrial Relations in Postwar Japan* (Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1958).

Levy, Marion J., *The Family Revolution in Modern China* (Cambridge: Harvard University Press, 1949).

_____, *The Rise of the Modern Chinese Business Class* (New York: Institute of Pacific Relations, 1949).

Light, Ivan H., *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972).

Light, Ivan H. and Bonacich, Edna, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965—1982* (Berkeley: The University of California Press, 1988).

697

Lincoln, James R., Olson, Jon et. al., «Cultural Effects on Organizational Structure: The Case of Japanese Firms in the United States», *American Sociological Review* 43 (1978): 829—847.

Lincoln, James R., Gerlach, Michael L. et. al., «Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties», *American Sociological Review* 57 (1992): 561—585.

Lindblom, Charles, *Politics and Markets: The World's Political-Economic Systems* (New York: Basic Books, 1977).

Lipset, Seymour Martin, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada* (New York & London: Routledge, 1990).

_____, «Culture and Economic Behavior: A Commentary», *Journal of Labor Economics* (1993): S330—347.

_____, *Revolution and Counterrevolution* (New York: Basic Books, 1968).

_____, «Pacific Divide: American Exceptionalism—Japanese Uniqueness», in *Power Shifts and Value Changes in the Post Cold War World, Proceedings of The Joint Symposium of the International Sociological Association's Research Committees: Comparative Sociology and Sociology of Organizations* (Japan: Kibi International University, Institute of International Relations of Sophia University, and Social Science Research Institute of International Christian University, 1992)

_____, «Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Pol Legitimacy» *American Political Science Review* 53 (1959): 69—105.

_____, «The Work Ethic, Then and Now», *Journal of Labor Research* 13 (1992): 45—54.

Lipset, Seymour Martin and Hayes, Jeff, «Individualism: A Double-Edged Sword», *Responsive Community* 4 (1993): 69—81.

Locke, John, *The Second Treatise of Government* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1952).

Lockwood, William W, *The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868—1938* (Princeton: Princeton University Press, 1954).

Macaulay, Stewart, «Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study», *American Sociological Review* 28 (1963): 55—69.

698

Mahler, Vincent A. and Katz, Claudio, «Social Benefits in Advanced Capitalist Countries», *Comparative Politics* 21 (1988): 38—59.

Martin, David, *Tongues of Fire. The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990).

Marty, Martin E. and Appleby, R. Scott, eds., *Accounting for Fundamentalisms: The Dynamic Character of Movements* (Chicago: University of Chicago Press, 1994).

_____, eds., *Fundamentalisms and Society. Reclaiming the Sciences, the Family, and Education* (Chicago: University of Chicago Press, 1993).

Mason, Edward S., *The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea* (Cambridge: Harvard University Press, 1980).

Mason, Mark, *American Multinationals and Japan: The Political Economy of Japanese Capital Controls, 1899—1980* (Cambridge: Harvard University Press, 1992).

Mathias, Peter and Postan, M. M., eds., *The Cambridge Economic History of Europe, Vol. VII: The Industrial Economies: Capital, Labour, and Enterprise. Part I: Britain, France, Germany, and Scandinavia* (London: Cambridge University Press, 1978).

Maurice, Marc, Sellier, Francois et. al., *The Social Foundations of Industrial Power: A Comparison of France and Germany* (Cambridge: MIT Press, 1986).

Mayo, Elton, *The Human Problems of an Industrial Civilization* (New York: Macmillan, 1933).

_____, *The Social Problems of an Industrial Civilization* (London: Routledge and Kegan Paul, 1962).

McFarquhar, Roderick, «The Post-Confucian Challenge», *Economist* (1980): 67—72.

McMullen, I. J., «Rulers or Fathers? A Casuistical Problem in Early Modern Japanese Thought», *Past and Present* 116 (1987): 56—97.

McNamara, Dennis L., *The Colonial Origins of Korean Enterprise, 1910—1945* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

_____, «Entrepreneurship in Colonial Korea: Kim Yon-su», *Modern Asian Studies* 22 (1988): 165—177.

699

Mead, Margaret and Metraux, Rhoda, *Themes in French Culture: A Preface to a Study of French Community* (Stanford: Stanford University Press, 1954).

Mearsheimer, John J., «Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War», *International Security* 15(1990): 5—56.

Merton, Robert K., «Science, Religion, and Technology in Seventeenth Century England», *Osiris* 4 (1938): 360—632.

Miller, Michael B., *The Bon Marche: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869—1920* (Princeton: Princeton University Press, 1981).

Milward, Alan S. and Saul, S. B., *The Development of the Economies of Continental Europe 1780—1870* (London: George Allen and Unwin, 1977).

Min, Pyong Gap and Jaret, Charles, «Ethnic Business Success: The Case of Korean Small Business in Atlanta», *Sociology and Social Research* 69 (1985): 412—435.

Miyanaga, Kuniko, *The Creative Edge: Emerging Individualism in Japan* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1991).

Montagu-Pollack, Matthew, «Stocks: Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, Thailand», *Asian Business* 28 (1992): 56—65.

Moore, Barrington Jr., *Social Origins of Dictatorship and Democracy* (Boston: Beacon Press, 1966).

Moore, R. A., «Adoption and Samurai Mobility in Tokugawa Japan», *Journal of Asian Studies* 29 (1970): 617—632.

Morgan, S. Philip and Hiroshima, Kiyoshi, «The Persistence of Extended Family Residence in Japan: Anachronism or Alternative Strategy?» *American Sociological Review* 48 (1983): 269—281.

Morioka, Kiyomi, «Demographic Family Changes in Contemporary Japan», *International Social Science Journal* 126 (1990): 511—522.

Morishima, Michio, «Confucius and Capitalism», *UNESCO Courier* (1987): 34—37.

Morishima, Michio, *Why Has Japan Succeeded? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982).

700

Moynihan, Daniel P and Glazer, Nathan, *Beyond the Melting Pot: The Negroes, Puerto Ricans, Italians, and Irish of New York City* (Cambridge: MIT Press, 1963).

Muller, Jerry Z., *Adam Smith in His Time and Ours: Designing the Decent Society* (New York: Free Press, 1992).

Myers, Ramon H., «The Economic Transformation of the Republic of China on Taiwan», *China Quarterly* 99 (1984): 500—528.

Myrdal, Gunnar, *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations. 3 vols.* (New York: Twentieth Century Fund, 1968).

Nakamura, James I. and Miyamoto, Matao, «Social Structure and Population Change: A Comparative Study of Tokugawa Japan and Ch'ing China», *Economic Development and Cultural Change* 30 (1982): 229—269.

Nakane, Chie, *Japanese Society* (Berkeley: University of California Press, 1970).

Nakane, Chie, *Kinship and Economic Organization in Rural Japan* (London: Althone Press, 1967).

Nee, Victor, «The Peasant Household Economy and Decollectivization in China», *Journal of Asian & African Studies* 21 (1986): 185—203.

Nee, Victor and Sijin, Su, «Institutional Change and Economic Growth in China: The View From the Villages», *Journal of Asian Studies* 49 (1990): 3—25.

Nee, Victor and Stark, David, eds., *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern*

Europe (Stanford: Stanford University Press, 1989).

Nee, Victor and Wong, Herbert Y., «Asian American Socioeconomic Achievement: The Strength of the Family Bond», *Sociological Perspectives* 28 (1985): 281—306.

Nee, Victor and Young, Frank W., «Peasant Entrepreneurs in China's «Second Economy»: An Institutional Analysis», *Economic Development and Cultural Change* 39 (1991): 293—310.

Needham, Joseph, *Science and Civilization in China. Vol I: Introductory Orientations* (Cambridge: Cambridge University Press, 1954).

701

Negandhi, A. R. and Estafen, B. D., «A Research Model to Determine the Applicability of American Management Know-How in Differing Cultures», *Academy of Management Journal* 8 (1965): 309—318.

Nelson, Bryce, «The Mormon Way», *Geo* 4 (1982): 79—80.

Nevins, Allan and Hill, Frank E., *Ford: Decline and Rebirth 1933—1962* (New York: Charles Scribner's Sons, 1962).

_____, *Ford: Expansion and Challenge 1915—1933* (New York: Charles Scribner's Sons, 1954).

_____, *Ford: The Times, the Man, the Company* (New York: Charles Scribner's Sons, 1954).

Nichols, James, and Wright, Colin, eds., *From Political Economy to Economics... and Back?* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990).

Niehoff, Justin D., «The Villager as Industrialist: Ideologies of Household Manufacturing in Rural Taiwan», *Modern China* 13 (1987): 278—309.

Nivison, David S. and Wright, Arthur F., eds., *Confucianism in Action* (Stanford: Stanford University Press, 1959).

Noam, Eli, *Telecommunications in Europe* (New York and Oxford: Oxford University Press, 1992).

North, Douglass C and Thomas, Robert P., *The Rise of the Western World: A New Economic History* (Cambridge: Cambridge University Press, 1973).

Novak, Michael, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism* (New York: Free Press, 1993).

O'Brian, Patrick and Keyder, Caglar, *Economic Growth in Britain and France 1780—1914: Two Paths to the Twentieth Century* (London: George Allen and Unwin, 1978).

O'Dea, Thomas E., *The Mormons* (Chicago: University of Chicago Press, 1957).

Okochi, Akio and Yasuoka, Shigeaki, eds., *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984).

Olson, Mancur, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups* (Cambridge: Harvard University Press, 1965).

702

_____, *The Rise and Decline of Nations* (New Haven: Yale University Press, 1982).

Orru, Marco, Hamilton, Gary et. al., «Patterns of Inter-Firm Control in Japanese Business», *Organization Studies* 10 (1989): 549—574.

Parish, William L., ed., *Chinese Rural Development: The Great Transformation* (Armonk, N.Y: M.E. Sharpe, 1985).

Pelikan, Jaroslav J., Kitagawa, Joseph et. al., *Comparative Work Ethics: Christian, Buddhist, Islamic* (Washington, D.C.: Library of Congress, 1985).

Piore, Michael J. and Berger, Suzanne, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies* (Cambridge: Cambridge University Press, 1980).

Poole, Gary A., «"Never Play Poker With This Man"», *UnixWorld* 10 (1993): 46—54.

Porter, Bruce, *War and the Rise of the Nation-State* (New York: Free Press, 1993).

Postan, M. M., Rich, E. E., and Miller, Edward, eds., *Cambridge Economic History of Europe, Vol. 3* (Cambridge: Cambridge University Press, 1963).

Potter, Jack M., *Capitalism and the Chinese Peasant* (Berkeley: University of California Press, 1968).

Preston, Richard, *American Steel* (New York: Avon Books, 1991).

Prestowitz, Clyde V., Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books, 1988).

Putnam, Robert D., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton: Princeton University Press, 1993).

_____, «Bowling Alone: America's Declining Social Capital», *Journal of Democracy* 6 (1995): 65—78.

_____, «The Prosperous Community», *American Prospect* (1993): 35—42.

Pye, Lucian W., *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985).

Rauch, Jonathan, *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Times Books, 1994).

Redding, S. Gordon, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990).

703

Rhoads, Steven E., *The Economist's View of the World: Government, Markets, and Public Policy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

_____, «Do Economists Overemphasize Monetary Benefits?», *Public Administration Review* (1985): 815—820.

Rich, E. E., and Wilson, C. H., eds., *The Economic Organization of Early Modern Europe, in The*

- Cambridge Economic History of Europe, Vol. 5 (Cambridge: Cambridge University Press, 1977).
- Richter, Rudolf, ed., *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 135 (1979): 455—473.
- Riesman, David, Glazer, Nathan et. al., *The Lonely Crowd* (New Haven: Yale University Press, 1950).
- Riha, Thomas, «German Political Economy: History of an Alternative Economics», *International Journal of Social Economics* 12 (1985).
- Roberts, Bryan R., «Protestant Groups and Coping with Urban Life in Guatemala», *American Journal of Sociology* 6 (1968): 753—767
- Robertson, H. H., *Aspects of the Rise of Economic Individualism* (Cambridge: Cambridge University Press, 1933).
- Rose, Michael, *Re-working the Work Ethic: Economic Values and Socio-Cultural Politics* (New York: Schocken Books, 1985).
- Rosen, Bernard, «The Achievement Syndrome and Economic Growth in Brazil», *Social Forces* 42 (1964): 341—354.
- Rosenberg, Nathan and Birdzell, L. E., *How the West Grew Rich* (New York: Basic Books, 1986).
- Rozman, Gilbert, ed., *The East Asian Region: Confucian Heritage and Its Modern Adaptation* (Princeton: Princeton University Press, 1991).
- Ruthven, Malise, «The Mormon's Progress», *Wilson Quarterly* 15 (1991): 23—47.
- Sabel, Charles and Zeitlin, Jonathan, «Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century», *Past and Present* 108 (1985): 133—176.
- Sabel, Charles and Piore, Michael J., *The Second Industrial Divide* (New York: Basic Books, 1984).
- 704**
- Sabel, Charles, *Work and Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).
- Saith, Ashwani, ed., *The Re-Emergence of the Chinese Peasantry: Aspects of Rural Decollectivization* (London: Groom Helm, 1987).
- Sakai, Kuniyasu, «The Feudal World of Japanese Manufacturing», *Harvard Business Review* 68 (1990): 38—47.
- Salaff, Janet W., *Working Daughters of Hong Kong: Filial Piety or Power in the Family?* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).
- Samuelsson, Kurt, *Religion and Economic Action* (Stockholm: Svenska Bokforlaget, 1961).
- Sandler, Todd, *Collective Action: Theory and Applications* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992).
- Sangren, P Steven, «Traditional Chinese Corporations: Beyond Kinship», *Journal of Asian Studies* 43 (1984): 391—415.
- Scherer, Frederick M. and Ross, David, *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Third Edition (Boston: Houghton Mifflin Co., 1990).
- Schmalensee, Richard and Willig, Robert D., eds., *Handbook of Industrial Organization* (Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1989).
- Schmidt, Vivien, «Industrial Management under the Socialists in France: Decentralized Dirigisme at the National and Local Levels», *Comparative Politics* 21 (1988): 53—72.
- Schumpeter, Joseph A., *The Theory of Economic Development* (Cambridge: Harvard University Press, 1951).
- Schwartz, Barry, *The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things of Life* (New York: Norton, 1994).
- Scott, Richard, «British Immigrants and the American Work Ethic in the Mid-Nineteenth Century», *Labor History* 26 (1985): 87—102.
- Scranton, Philip, «Understanding the Strategies and Dynamics of Longlived Family Firms», *Business and Economic History* 21 (1992): 219—227.
- Sen, Amartya K., «Behavior and the Concept of Preference», *Economics* 40 (1973): 214—259.
- _____, «Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory», *Philosophy and Public Affairs* 6 (1977): 317—344.
- 705**
- Sexton, James, «Protestantism and Modernization in Two Guatemalan Towns», *American Ethnologist* 5 (1978): 280—302.
- Shane, Scott, *Dismantling Utopia: How Information Ended the Soviet Union* (Chicago: Ivan Dee, 1994).
- Shima, Mutsuhiko, «In Quest of Social Recognition: A Retrospective View on the Development of Korean Lineage Organization», *Harvard Journal of Asiatic Studies* 50 (1990): 30—78.
- Shimokawa, Koichi, «Japan's Keiretsu System: The Case of the Automobile Industry», *Japanese Economic Studies* 13 (1985): 3—31.
- Shin, Eui-Hang and Han, Shin-Kap, «Korean Immigrant Small Business in Chicago: An Analysis of the Resource Mobilization Processes», *Amerasia* 16 (1990): 39—60.
- Shiroyama, Saburo, «A Tribute to Honda Soichiro», *Japan Echo* (1991): 82—85.
- Silin, Robert H., *Leadership and Values: The Organization of Large Scale Taiwanese Enterprises* (Cambridge: Harvard University Press, 1976).
- Skocpol, Theda, Evans, Peter B. et. al., eds., *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

Skully, Michael T, ed., *Financial Institutions and Markets in the Far East. A Study of China, Hong Kong Japan, South Korea* (New York: St. Martin's Press, 1982).

Smelser, Neil J. and Swedberg, Richard, eds., *The Handbook of Economic Sociology* (Princeton: Princeton University Press, 1994).

Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Indianapolis: Liberty Classics, 1981).

_____, *The Theory of Moral Sentiments* (Indianapolis: Liberty Classics, 1982).

Smith, Warren W, *Confucianism in Modern Japan* (Tokyo: Hokuseido Press, 1959).

Sombart, Werner, *The Jews and Modern Capitalism* (New York: E.P Dutton, 1913).

_____, *The Quintessence of Capitalism* (New York: Dutton and Co, 1915).

Song, Byong-Nak, *Rise of the Korean Economy* (Hong Kong: Oxford University Press, 1990).

706

Sorenson, Clark, «Farm Labor and Family Cycle in Traditional Korea and Japan», *Journal of Anthropological Research* 40 (1984): 306—323.

Sorge, Arndt and Warner, Malcolm, *Comparative Factory Organization: An Anglo-German Comparison on Manufacturing, Management, and Manpower* (Aldershot: Gower, 1986).

Soskice, David, «Reconciling Markets and Institutions: The German Apprenticeship System», *Wissenschaftszentrum Berlin and Oxford University, Institute of Economics and Statistics*, 1992.

Sowell, Thomas, *Essays and Data on American Ethnic Groups* (Washington, D.C.: Urban Institute, 1978).

_____, *Ethnic America: A History* (New York: Basic Books, 1981).

_____, *Race and Culture: A World View* (New York: Basic Books, 1994).

_____, «Three Black Histories», *Wilson Quarterly* (Winter 1979): 96—106.

Stark, Rodney and Finke, Roger, «How the Upstart Sects Won America: 1776—1850», *Journal for the Scientific Study of Religion* 28 (1989): 27—44.

Steers, Richard, Shin, Y. et. al., *The Chaebol: Korea's New Industrial Might* (New York: Harper Business, 1989).

Steinberg, David, «Sociopolitical Factors and Korea's Future Economic Policies», *World Development* 16(1988): 19—34.

Stern, Fritz, *The Politics of Cultural Despair: A Study in the Rise of German Ideology* (Berkeley: University of California Press, 1974).

Stigler, George and Becker, Gary S., «De Gustibus Non Est Disputandum», *American Economic Review* 67 (1977): 76—90.

Stix, Gary, and Wallich, Paul, «Is Bigger Still Better?», *Scientific American* 271 (March 1994): 109.

Stokes, Randall G., «The Afrikaner Industrial Entrepreneur and Afrikaner Nationalism», *Economic Development and Cultural Change* 22 (1975): 557—559.

Stoll, David, *Is Latin America Turning Protestant? The Politics of Evangelical Growth* (Berkeley: University of California Press, 1990).

Strauss, Leo, *The Political Philosophy of Thomas Hobbes: Its Basis and Genesis* (Chicago: University of Chicago Press, 1952).

707

Tang, Thomas Li-ping and Tzeng, J. Y., «Demographic Correlates of the Protestant Work Ethic», *Journal of Psychology* 126(1991): 163—170.

Tawney, R. H., *Religion and the Rise of Capitalism* (New York: Harcourt, Brace and World, 1962).

Taylor, A. J. P., *Bismarck: The Man and Statesman* (New York: Vintage Books, 1967).

Taylor, Frederick Winslow, *The Principles of Scientific Management* (New York: Harper Brothers, 1911).

Thurow, Lester, *Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America* (New York: Warner Books, 1993).

Tocqueville, Alexis de, *Democracy in America*. 2 vols. (New York: Vintage Books, 1945).

_____, *The Old Regime and the French Revolution* (New York: Doubleday Anchor, 1955).

Toffler, Alvin and Toffler, Heidi, *War and Anti-War: Survival at the Dawn of the 21 st Century* (Boston: Little, Brown and Co., 1993).

Troeltsch, Ernst, *The Social Teaching of the Christian Churches* (New York: Macmillan, 1950).

Tsui, Ming, «Changes in Chinese Urban Family Structure», *Journal of Marriage and the Family* 51 (1989): 737—747.

Tu, Wei-Ming, *Confucian Ethics Today* (Singapore: Curriculum Development Institute of Singapore, 1984).

Tully, Shawn, «Raiding a Company's Hidden Cash», *Fortune* 130 (1994): 82—89.

Turner, Jonathan H. and Bonacich, Edna, «Toward a Composite Theory of Middleman Minorities», *Ethnicity* 7 (1): 144—158.

Turner, Paul, «Religious Conversions and Community Development», *Journal for the Scientific Study of Religion* 18 (1979): 252—260

Turpin, Dominique, «The Strategic Persistence of the Japanese Firm», *Journal of Business Strategy* (1992): 49—52.

Tyson, Laura D'Andrea, *Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries*

(Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1993).

Umesao, Tadao, Befu, Harumi et. al., eds., «Japanese Civilization in the Modern World: Life and Society», *Send Ethnological Studies* 16 (1984): 51—58.

708

U. S. Bureau of the Census, *Changes in American Family Life*, P-23, no. 163, (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

_____, *Family Disruption and Economic Hardship: The Short-Run Picture for Children (Survey of Income and Program Participation)*, p-70, no. 23 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

_____, *Poverty in the United States*, P-60, no. 163 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

_____, *Studies in Marriage and the Family*, P-23, no. 162 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

van Wolferen, Karel, *The Enigma of Japanese Power: People and Politics in a Stateless Nation* (London: Macmillan, 1989).

Vogel, Ezra F. and Lodge, George C, eds., *Ideology and National Competitiveness* (Boston: Harvard Business School Press, 1987).

Wade, Robert, «East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan», *California Management Review* 21 (1985): 106—127.

Walraven, B.C.A., «Symbolic Expressions of Family Cohesion in Korean Tradition», *Korea Journal* 29 (1989): 4—11.

Watson, James L., «Agnates and Outsiders: Adoption in a Chinese Lineage», *Man* 10 (1975): 293—306.

Watson, James L., «Chinese Kinship Reconsidered: Anthropological Perspectives on Historical Research», *China Quarterly* 92 (1982): 589—627.

Weber, Max, *From Max Weber: Essays in Sociology* (New York: Oxford University Press, 1946).

_____, *General Economic History* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1981).

_____, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (London: Allen and Unwin, 1930).

_____, *The Religion of China: Confucianism and Taoism* (New York: Free Press, 1951).

Whitley, Richard D., «Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization», *Organization Studies* 11 (1990): 47—74.

_____, Richard D., «The Social Construction of Business Systems in East Asia», *Organization Studies* 12 (1991): 47—74.

709

Whyte Martin King, «Rural Economic Reforms and Chinese Family Patterns», *China Quarterly* No. 130 (1992): 316—

322

Whyte, William H., *The Organization of Man* (New York: Simon and Schuster, 1956).

Wiener, Martin J., *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850—1980* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

Wildavsky, Aaron, «Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formation», *American Political Science Review* 81 (1987): 3—21.

Wildavsky, Aaron and Drake, Karl, «Theories of Risk Perception: Who Fears What and Why?» *Daedalus* 119 (1990): 41—60.

Willems, Emilio, *Followers of the New Faiths: Culture, Change and the Rise of Protestantism in Brazil and Chile* (Nashville: Vanderbilt University Press, 1967).

_____, «Protestantism as a Factor of Culture Change in Brazil», *Economic Development and Cultural Change* 3 (1955): 321—333.

Williamson, Oliver E., *Corporate Control and Business Behavior* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970).

_____, «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach», *American Journal of Sociology* 87 (1981): 548—577.

_____, «The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes», *Journal of Economic Literature* 19(1981): 1537—1561.

_____, *The Nature of the Firm: Origins, Evolution and Development* (Oxford: Oxford University Press, 1993).

_____, «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations», *American Economic Review* 61 (1971): 112—123.

Wilson, James Q., «The Family-Values Debate», *Commentary* 95 (1992): 24—31.

_____, *The Moral Sense* (Newark: Free Press, 1993).

_____, *Negro Politics: the Search for Leadership* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960).

Wilson, Kenneth L. and Martin, W A., «Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami», *American Journal of Sociology* 88 (1982): 138—159.

710

Wilson, Kenneth L. and Portes, Alejandro, «Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami», *American Journal of Sociology* 86 (1980): 295—319.

Winter, J. Alan, *The Poor: A Culture of Poverty, or a Poverty of Culture?* (Grand Rapids, Mich.: William B. Eerdmans, 1971).

- Wolf, Margery, *The House of Lim* (New York: Appleton, Century, Crofts, 1968).
- Womack, James P, Jones, D. et. al., *The Machine that Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: Harper Perennial, 1991).
- Wong, Siu-lun, «The Chinese Family Firm: A Model», *British Journal of Sociology* 36 (1985): 58—72.
- World Bank, *The East Asian Economic Miracle* (Oxford: Oxford University Press, 1993).
- Yamamoto, Shichihei, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays* (Lanham, Md.: Madison Books, 1992).
- Yanagi, Soetsu, *The Unknown Craftsman. A Japanese Insight into Beauty* (Tokyo and New York: Kodansha International, 1989).
- Yang, C. K., *Religion in Chinese Society: A Study of Contemporary Social Functions of Religion and Some of Their Historical Factors* (Berkeley: University of California Press, 1961).
- Yoshimori, Masaru, «Sources of Japanese Competitiveness. Part I», *Management Japan* 25 (1992): 18—23.
- Yoshinari, Maruyama, «The Big Six Horizontal Kdreitsu», *Japan Quarterly* 39 (1992): 186—199.
- Yoshitomi, Masaru, «Keiretsu: An Insider's Guide to Japan's Conglomerates», *Economic Insights* 1 (1990): 15—17.
- Zhangling, Wei, «The Family and Family Research in Contemporary China», *International Social Science Journal* 126 (1986): 493—509.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

РЕБЯТА, ДАВАЙТЕ ЖИТЬ ДРУЖНО

Первым в отечественной культуре вопрос о роли доверия поднял не кто иной, как кот Леопольд с его знаменитым «Ребята, давайте жить дружно». Этот прекрасный мультфильм советских времен как будто специально был создан для того, чтобы в несколько ироничной форме проиллюстрировать содержание только что прочитанной нами книги. Злокозненные мышки постоянно отрицают необходимость доверия и в результате попадают в дурацкие ситуации, а Леопольд, как ныне Фрэнсис Фукуяма, все время напоминает о необходимости дружной жизни, без которой ничего толкового у нас получиться не может.

Не будем сейчас рассуждать о том, убедил ли нас Фукуяма или нет. Книга прочитана, и у каждого сложилось собственное мнение относительно ценности приводимых аргументов. Отмечу лишь, что «Доверие», на мой взгляд, появилось у нас чрезвычайно вовремя. В России, проходящей через сложный этап экономических преобразований, не утихают споры о том, что же лежит в основе хозяйственного успеха.

Одни обращают внимание на важность реформ, способных создать у нас тот же самый комплекс институтов, что и в странах с устоявшейся рыночной экономикой. Другие выводят на первый план специфику национальной

712

культуры, которая, с их точки зрения, полностью определяет возможности роста ВВП.

Не так часто в ожесточенных дискуссиях присутствует центристская позиция, предлагающая учитывать важность как рыночного фундамента, так и специфику того пути, что был пройден конкретной страной на пути к нынешним реформам. И уж совсем редко исследователь решается проанализировать общее и особенное, показать, в чем мы идем по пути, проложенному другими странами, а в чем сталкиваемся с чисто отечественной спецификой.

В этом смысле читать Фукуяму очень приятно. Автор четко оговаривает в самом начале книги определяющую роль рыночных регуляторов, важность учета в хозяйственном регулировании либерального макроэкономического лозунга «Не навреди!». Он не пытается рассуждать о культуре там, где необходимо учитывать действие объективных рыночных законов. В этом смысле Фукуяма, не являющийся экономистом по роду своей основной деятельности, вполне попадает в mainstream современной экономической мысли. Однако он не останавливается на констатации банальностей и не пытается рассуждать о частностях рыночной жизни, которые вряд ли интересны широкому читателю.

Автор справедливо отмечает ошибочность весьма распространенного в научных экономических кругах подхода, согласно которому хозяйство оторвано от остальной жизни социума и существует исключительно как самостоятельная сфера. Фукуяма подключает исследование национальных культур для того, чтобы определить, почему практически на одной и той же рыночной почве произрастают столь разные хозяйственные цветы? Почему даже соседние страны — Германия и Франция, Китай и Япония — во многом так не похожи друг на друга? На мой взгляд, это чрезвычайно плодотворный подход. Экономика и социология должны

713

сближаться (так же, как сближаются в последние десятилетия многие естественные науки), если есть желание понять, что представляет собой мир, в котором мы живем.

СЛОЖНЫЙ МИР ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Зависимость конкретных хозяйственных форм от культурных особенностей проявляется достаточно широко. Во всяком случае эти формы зависят не только от культуры доверия. Приведу хотя бы один пример из сферы, чрезвычайно нам близкой. Речь идет о том, как воспринимали те или иные страны с переходной экономикой реформы 90-х гг. XX века. Точнее, о том, как воспринимали они приватизацию.

Несмотря на то, что споры об оптимальных моделях приватизации практически никогда не утихают, большинство квалифицированных экономистов сходится в одном. Лучше продавать собственность стратегическому инвестору, способному осуществить реструктуризацию плохо работающего государственного предприятия, нежели раздавать имущество через ваучерные схемы бесплатно или же продавать трудовым коллективам с

использованием колоссальных льгот.

С этой точки зрения, казалось бы, приватизация во всех странах с переходной экономикой должна была пройти примерно по одной схеме. Но на практике схема практически нигде не повторялась. Каждая страна привнесла свои индивидуальные черты, и определялось это отнюдь не некомпетентностью некоторых реформаторов (как полагают люди, отрывающие экономику от социума), а необходимостью вписать реформы в культурный контекст. Точнее, необходимостью сделать так, чтобы реформы были приняты населением, а не отторгнуты, как чуждый сложившейся культуре элемент.

714

Если оставить за скобками Восточную Германию как регион, подвергшийся особой заботе со стороны западных немцев, то оптимальная схема, основанная на продажах имущества стратегическому инвестору, в большей или меньшей степени была реализована лишь в Венгрии. Определялось это оптимальными венгерскими условиями — политической и финансовой стабильностью, сравнительным дружелюбием менеджмента и трудовых коллективов, малыми размерами национальной экономики, высокой культурой труда работников. Венгрия, по сути дела, проводила реформы с 1968 г., а потому подошла к 90-м гг. в совершенно ином состоянии, нежели ее «товарищи» по социалистическому лагерю.

Наблюдатели отмечали даже весьма любопытные случаи, иллюстрирующие специфику венгерской постсоциалистической культуры. В ходе выборов по отношению к одной из либеральных партий, имеющей в своем составе много евреев, применялись откровенно черные технологии, делающие упор на антисемитизме. Говорилось, что евреи продадут страну иностранному капиталу. Однако выборы дали либералам неожиданно хорошие результаты, и наблюдатели отмечали, что это во многом было связано со стремлением широких слоев общества побыстрее продать собственность стратегическому инвестору. Даже наивные люди, полагавшие, что существует некий всемирный сионистский заговор, склонны были поддерживать либералов. Мол, у евреев там «в заговоре» есть связи, они лучше, чем венгры смогут «продать родину» кому следует.

А вот Чехия и Словакия представляли собой прямо противоположный случай. Как раз таки в 1968 г. чехословацкие реформы были задавлены советскими танками, и старая хозяйственная модель оказалась законсервирована. Лишь после «бархатной революции» 1989 г. встал вопрос о новых реформах. И общество оказалось

715

не готово к приватизации. Косный менеджмент, не умеющий работать в новых условиях и не понимающий выгоды привлечения стратегического инвестора, стремился не столько помогать приватизации, сколько тормозить ее. Директора, пользуясь поддержкой трудовых коллективов, стремились поставить предприятия под свой полный контроль, хотя обеспечить экономический рост они вряд ли были способны.

Продажа большого числа предприятий стратегическим инвесторам могла бы в этих условиях растянуться на слишком долгий срок. Поэтому реформаторы продали то, что возможно, а остальное распределили среди широких слоев населения с использованием купонов — чехословацких ваучеров. Проведенная таким образом приватизация позволила сравнительно быстро сформировать частную собственность и в то же время ограничить на предприятиях всевластие старых хозяйственников — директоров времен социализма.

Что же касается республик бывшей Югославии, то они находились перед проведением приватизации в еще более сложном положении. В Югославии рыночные реформы имели, правда, больший стаж, чем даже в Венгрии, но у этих реформ имелась одна неблагоприятная особенность — практика рабочего самоуправления. Трудовые коллективы считали себя полными хозяевами предприятий, и хотя в 70—80-е гг. выявилось, что подобная практика разрушительна для экономики, отказываться от своих прав рабочие не желали. Привести стратегического инвестора в коллектив, считающий себя полным хозяином, было чрезвычайно трудно.

Осознав все это, реформаторы в Словении решили, что не следует пытаться достичь невозможного. Они провели приватизацию в пользу трудовых коллективов и даже не стали так широко, как в Чехословакии использовать ваучерный механизм. В соседней Хорватии, напротив, решили переломить коллективы через коле-

716

но, и настоять на приватизации, сходной с той, которую проводила соседняя Венгрия. Но сопротивление коллективов соединилось с испугом инвесторов, усилившимся после того, как страна ввязалась в войну с сербами. В итоге даже во второй половине 90-х гг. приватизация в Хорватии шла еще крайне медленными темпами, тогда как Словения

достигла существенных успехов в развитии своей экономики.

Нетрудно заметить, что российская модель приватизации представляет собой нечто среднее между опытом Чехии и Словакии, с одной стороны, и опытом Словении с другой. Меньше всего мы взяли из опыта Венгрии. И это неудивительно. В России не было столь сильных трудовых коллективов как в республиках бывшей Югославии, но не было и столь благожелательных по отношению к стратегическим инвесторам настроений, как в Венгрии. В основном от приватизации по Чубайсу выиграли трудовые коллективы, но и на распределение по ваучерам пришлось достаточно большая доля государственного имущества. Аналитики, не обращающие внимания на культурные особенности отдельных стран, склонны полагать, что Чубайс просто чего-то недодумал. Но если рассматривать российскую приватизацию в международном контексте, все выглядит чрезвычайно логичным.

Наконец, свои особенности были и у Польши. В этой стране на протяжении 80-х гг. особое развитие получил мелкий частный сектор. Накопив известные суммы денег, он готов был поучаствовать в приватизации государственных предприятий. Но приватизация эта осложнялась чрезвычайной боевитостью польского рабочего класса, привыкшего к забастовкам. Получать в придачу к имуществу неуправляемый трудовой коллектив инвестору было не слишком приятно.

Поэтому многие польские предприятия еще до начала массовой приватизации оказались распроданы по частям. Покупатели хорошо знали, что они желают

717

приобрести, а директора с радостью готовы были откликнуться на выгодные (в том числе и для их личного кармана) предложения. Что же касается регулярной продажи предприятий, то в крупных масштабах она пошла только во второй половине 90-х гг.

Таким образом, мы видим, что все страны с переходной экономикой пошли на приватизацию. И это не удивительно, поскольку частная собственность имеет существенные преимущества перед государственной. В этом либеральная экономическая мысль совершенно права. Но в то же время каждая модель приватизации оказалась в максимальной степени приспособлена к особенностям национальной культуры, к тому, насколько вестернизированным было в той или иной стране население, насколько сильными были трудовые коллективы, насколько характерными были для работников и инвесторов отношения того взаимного доверия, о важности которого напоминает нам Фукуяма.

НАСЛЕДИЕ СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН

Но вернемся к самой книге Фукуямы. Он подробно разбирает вопрос о культуре доверия в США, Японии, Германии, Китае, Корее, Италии, Франции и Тайване. В отдельных местах проводит сопоставления с Великобританией, Сингапуром, Гонконгом. О других обществах либо не говорится вообще, либо упоминается одной-двумя фразами. Понятно, что нельзя объять необъятного, да в общем-то для понимания теории доверия нам и не нужно исследовать весь мир. Но столь же понятно и то, что российского читателя интересует, как укладывается в концепцию Фукуямы родная страна со всей ее многострадальной экономикой?

Автор книги записывает Россию, а также другие страны с переходной экономикой в разряд обществ, где все связи, как традиционные, так и формирующиеся в

718

ходе модернизации, оказываются предельно разрушены. Подобное состояние дел создает крайне неблагоприятные условия для развития бизнеса. Никто никому не доверяет. Каждый надеется только на себя. Словом, идет война всех против всех.

Думается, что это все так, и в то же время не совсем так. Фукуяма писал свою книгу в первой половине 90-х гг., когда в России только начались экономические реформы, когда мы переживали катастрофический спад ВВП, а прогнозы развития в лучшем случае не предрекали нам переход от кризиса к коллапсу. Казалось, что в России идет не созидательное разрушение (термин неоднократно цитируемого Фукуямой Йозефа Шумпетера), а одно лишь разрушение без всякого созидания.

Сегодня ситуация совсем иная. За спиной у нас пять лет экономического роста, набирающего порой (в 2000 и в 2003 гг.), весьма неплохие темпы. Как бы мы ни относились к этому росту (слишком сильно зависимому от цен на нефть) и как бы мы ни ругали наш капитализм (бандитский, олигархический, авторитарный и т. д., и т. п.), серьезная наука не может игнорировать факт произошедших перемен.

Если общество атомизировано до предела и в нем не существует никаких очагов зарождения культуры доверия, то, согласно самой же концепции Фукуямы, в нем не может нормально развиваться экономика. А раз у нас она развивается, значит имеет смысл поискать, откуда же все-таки прорастает на северной болотистой почве то чахленькое, болезненное, но все же реально существующее в России доверие.

Особенности сегодняшней российской ситуации определяются спецификой отечественного модернизационного процесса. Социалистическая революция существенным образом трансформировала этот процесс. Нельзя сказать, что он был совсем уж остановлен (хотя хозяйственная модернизация приняла при советской

719

власти крайне уродливые формы), но во всяком случае по целому ряду направлений мы получили совсем не тот результат, который имели западные страны, проходившие путь от традиции к современности несколько раньше нас.

Применительно к интересующему нас сейчас вопросу о доверии можно отметить, что в ходе российской модернизации были успешно (если можно так выразиться) разрушены многие традиционные семейные связи. Прекратили свое существование старые купеческие и даже кулацкие семьи, десятилетиями накапливавшие как материальный, так и социальный капитал. Индустриализация вывела из деревни на различные «стройки века» молодежь, оторвавшуюся тем самым от своих корней. И, наконец, остатки некогда больших семей затерялись в малогабаритных квартирах, разбросанных по различным концам гигантских мегаполисов.

Если в Китае, как справедливо отмечает Фукуяма, давно проживающих за рубежом этнических китайцев можно привлечь в родной регион со всеми их накопленными капиталами, то у нас порой невозможно найти даже следы довольно близких родственников. А самое главное — если следы эти и имеются, крайне редко в родственных кругах сохраняется атмосфера доверия, пригодная для формирования хотя бы малого предприятия, не говоря уж о крупной компании.

Советская власть создала свои заменители семейным связям. Пионерская организация, комсомол, партиячка формировали в СССР новую культуру доверия. Какое-то время все эти механизмы работали сравнительно успешно, хотя мощный удар по этой культуре был нанесен уже репрессиями 30-х гг., когда вдруг выяснилось, что даже близкий товарищ по партии вполне может донести на тебя в органы. Что же касается эпохи 70—80-х гг., когда всякие иллюзии, связанные с по-

720

строением нового светлого мира, совершенно рассеялись, то она практически полностью похоронила остатки всякой коммунистической этики.

Но главная проблема состоит даже не в этом. Та культура доверия, которая формировалась в СССР, оказалась совершенно непригодной для формирования рыночной экономики. Официальная идеология пыталась стимулировать альтруистические чувства, но для развития хозяйства нужны трезвый расчет и ощущение взаимовыгодности складывающихся между партнерами отношений. Официальная идеология приучала к тому, что общественные интересы всегда должны доминировать над интересами личными, но в рыночном хозяйстве нужно говорить скорее о гармонизации интересов, нежели о доминировании.

Парень, отправлявшийся в 60-х гг. на комсомольско-молодежную стройку, наверное ощущал доверие к друзьям, с которыми делил одну сырую палатку, но в реалиях сегодняшней России этот человек, больной и сильно состарившийся, скорее оказывается в числе наименее адаптированных граждан. И самое главное — его плохо понимают дети и внуки, у которых доверие альтруистов, рожденное в условиях таежной романтики, вызывает лишь скептическую усмешку.

Под всем вышесказанным, наверное, мог бы подписаться Фукуяма, если бы захотел развить свои краткие размышления о культуре доверия в постсоветском обществе. Но теперь надо сказать о том, что в прочитанной нами книге практически никак не отражено.

70—80-е гг. практически уже не были периодом господства коммунистической культуры. Хотя на официальном идеологическом уровне нам еще пытались уныло проповедовать набор лозунгов, в которые не верили даже сами проповедники, на уровне ментальном общество уже начинало трансформироваться. Период так называемого застоя не был застоєм в полном смыс-

721

ле этого слова. Люди менялись и начинали жить новыми ценностями. Происходило, если

снова прибегнуть к терминологии Шумпетера, созидательное разрушение коммунистической ментальности.

Это лишь на первый взгляд кажется, что январь 1992 г. с его либерализацией цен, символизировавшей для нас приход рыночной экономики, нагрянул совершенно внезапно. На самом же деле многие слои и отдельные группы общества в той или иной степени готовились (иногда неосознанно) к грядущим переменам. Подготовка эта предполагала и формирование новой культуры доверия, сумевшей после 1992 г. быстро сбросить коммунистическую оболочку и проявить свое, порой не слишком приглядное, истинное содержание.

ОЧАГИ ДОВЕРИЯ В РОССИИ

На мой взгляд, можно выделить как минимум шесть очагов зарождения новой культуры доверия в старом российском обществе.

Во-первых, таким очагом стала старая советская хозяйственно-партийная номенклатура. Мы привыкли относиться к ней сугубо отрицательно, как к слою безынициативному, паразитическому, пронизанному исключительно советско-бюрократической ментальностью. И надо признать, что номенклатура во многом заслужила подобное отношение к себе. Однако было бы слишком уж большим упрощением переносить на номенклатуру 80-х гг. все те черты, которые сформировались в административных слоях сталинской эпохи.

Молодыми российскими экономистами еще в 80-х гг. была сформулирована теория бюрократического рынка, которая в самом общем приближении гласит следующее. У нас уже нет командной системы управления. Номенклатура не выполняет команд сверху, она посто-

722

янно вступает в торг с бюрократами иных эшелонов власти. Директор завода торгуется с министром относительно возможностей выполнения плана. Он же торгуется со своим начальником цеха о том, на каких условиях можно уговорить рабочих ради того самого плана выйти к станку в выходной. На низшем уровне иерархии мастер в соответствующих выражениях обсуждает со станочником проблему, сформулированную в известном слогане времен развитого социализма «тащи с работы каждый гвоздь, ведь ты рабочий, а не гость». А на верхнем уровне — в точно таких же выражениях премьер пытается договориться с министром — выразимся деликатно — о неэффективном расходовании ресурсов во вверенной его попечению отрасли.

В ходе этого постоянного бюрократического торга хозяйственно-партийная номенклатура привыкла к мысли о том, что добиться неких результатов можно, лишь договариваясь по-хорошему с партнером. Даже с тем, который вроде бы находится у тебя в подчинении. Ведь начальник никогда не обладает всей полнотой информации, позволяющей ущучить нерадивого подчиненного и законно наказать его за халтуру. Следовательно, нужно, чтобы этот самый подчиненный всегда чувствовал свой личный интерес. Тогда при необходимости он готов будет обеспечить и то, что требуется его начальнику.

Подобная культура номенклатурного доверия вырабатывалась у нас на протяжении по крайней мере трех десятилетий, т.е. с тех пор, как отступил сталинизм с его драконовскими методами принуждения. Наивно было бы полагать, что культура номенклатурного доверия вдруг куда-то исчезла после 1992 г. Старые советские директора в ходе номенклатурной приватизации стали хозяевами своих предприятий. Старые партийные бонзы вдруг превратились в губернаторов и прочих администраторов новой России. Они

723

сохранили всю свою традиционную систему номенклатурных связей и стали активно использовать ее в новых рыночных условиях.

Иван Иванович, возглавивший какой-нибудь «Жилкомхозбанк» в райцентре Старая Дребедень, всегда знал, что может выделить кредит Петру Петровичу из треста «Главшарашмонтаж», и тот не «распилит» его с друзьями в личных интересах. В крайне случае, он «распилит» его с самим Иваном Ивановичем, закрепив тем самым на рыночной основе номенклатурное братство, сформировавшееся еще в годы их молодости.

Случаи нарушения номенклатурной этики, естественно, возникали, причем довольно часто. Но столь же часто они вызывали осуждение в широких номенклатурных кругах, поскольку подрывали ту хрупкую культуру доверия, без которой невозможно было работать. Один из ярких примеров такого рода — история с петербургским губернатором Владимиром Яковлевым, который в 1996 г., будучи еще заместителем мэра города Анатолия

Собчака, позволил себе в нарушение всех принципов номенклатурной этики за несколько месяцев до выборов обрушиться на своего начальника с публичной критикой. Яковлев тогда выборы выиграл, но приобрел немало влиятельных врагов из числа членов команды Собчака (в т. ч. занявших впоследствии ведущие посты федерального уровня), что и стало в конечном счете причиной его мягкого перемещения с поста губернатора Петербурга.

Вторым очагом формирования новых отношений доверия стал в России комсомольско-молодежный бизнес. Отношения в этой среде во многом были похожи на отношения в среде зрелой номенклатуры. А потому не буду повторять вышесказанное. Но у комсомольцев имела и своя специфика. Молодежь, не обремененная опытом советского хозяйствования, быстрее переходила к рынку уже в середине 80-х гг. В этой среде

724

уже тогда были люди, которые лишь формально считались представителями комсомольской номенклатуры, но реально со студенческих времен уже занимались бизнесом в разрешенных законом формах (таких, например, как центры НТТМ — научно-технического творчества молодежи).

Совместное ведение мелкого бизнеса, скрепленное часто совместным «отмечанием деловых достижений», порождало новые отношения доверия. «Дети» противопоставляли себя «отцам», заблудившимся в недрах советской экономики, начинали ощущать себя новой российской элитой — умной, яркой, инициативной. «Комсомольцы» ощущали необходимость держаться вместе, стоять плечом к плечу, находясь во враждебном окружении «взрослых товарищей» и творчески перерабатывали для отечественной действительности известный лозунг молодежных бунтов конца 60-х гг. «не доверяй никому, кто старше тридцати».

Если старая хозяйственно-партийная номенклатура составила костяк сотен и тысяч российских компаний, возникших на базе рядовых промышленных предприятий советских времен, то из комсомольско-молодежного бизнеса выросло множество новых банков, торговых фирм, совместных предприятий. В конечном счете «комсомольцы» приватизировали некоторые ведущие энергетические и сырьевые структуры страны. Из этого бизнеса, в частности, выросла команда Михаила Ходорковского.

С комсомольско-молодежным бизнесом пересекается и новый бизнес, в основе которого лежат отношения членов «студенческих братств». Это понятие я употребляю несколько условно, поскольку таких формализованных студенческих братств, которые существуют во многих западных университетах, у нас не имеется. Тем не менее тесные дружеские отношения, складывавшиеся на рубеже 70—80-х гг. в стройотрядах

725

да и просто в обычных компаниях однокурсников, породили к началу 90-х гг. множество фирм, последовательно переходивших из состояния простых бригад шабашников, строящих дачи обывателям, к состоянию «контор», занимающихся экспортом-импортом, и наконец приватизировавших что-либо из сферы реального сектора экономики.

«Студенческие братства» поднялись несколько позже комсомольско-молодежных структур. Они не могли пользоваться теми легальными возможностями, которые предоставляла «крыша» ВЛКСМ. Они должны были самостоятельно находить подходы к полюбившимся им предприятиям, контролировавшимся до поры до времени старой номенклатурой. Их путь был не столь ярок и значительно более тернист. Тем не менее они успешно двигались вперед, захватывая все новые рубежи в отечественном бизнесе и вырабатывая в своей среде новую культуру доверия.

Конечно, и здесь многие связи рушились, а стремление урвать и убежать часто доминировало над воспоминаниями о том, как в студенческие годы совместно строили коровник где-нибудь под Сыктывкарком. Тем не менее без определенной культуры доверия, сформированной еще под крышей *alma mater*, просто не существовало бы значительной части российского бизнеса.

Наиболее известной в России командой данного типа стала так называемая команда Гайдара—Чубайса, стоявшая у истоков российских реформ, а сегодня контролирующая (в лице отдельных своих представителей) целый ряд крупнейших предприятий отечественной экономики. У команды Гайдара—Чубайса сложная история. Конечно же, все ее представители не могли выйти из-под одной университетской крыши. Но практически все они так или иначе пересекались между собой либо в годы учебы, либо во время работы на младших должностях в научной или вузовской среде, либо

726

на интеллектуальных молодежных «тусовках». Хотя команда не сохранила полного

единства и прошла за годы своего существования через ряд весьма болезненных расколов, в основе своей она и сегодня существует как круг, объединяющий несколько десятков представителей высшей элиты российского бизнеса и государственного управления, полностью доверяющих друг другу и взаимно содействующих карьерному и деловому росту партнера.

Четвертым очагом зарождения доверительных отношений в среде российского бизнеса стали, как ни странно это звучит, преступные группировки. Они тоже в основном выросли из тех ростков, которые появились еще в 70—80-х гг. Но с возникновением рыночной экономики данные группировки сменили, если можно так выразиться, профиль деятельности. При этом те основы «деловой этики», которые формировались еще в дорыночный период, получили дальнейшее развитие.

Лишь на первый взгляд кажется, что преступные группировки основывают свою деятельность на «беспределе», на постоянных стычках и перестрелках, вызываемых абсолютным недоверием друг к другу. На самом же деле это далеко не так. Преступное сообщество потому и существует, что умеет договариваться «по понятиям», как о разделе сфер влияния, так и о взаимоотношениях в рамках отдельных криминальных структур. Возможно, устойчивость договоренностей и само качество доверия в преступной среде являются наиболее проблематичными, но, тем не менее, невозможно игнорировать сам факт умения «авторитетов» выстроить отношения.

Вот весьма характерный пример. Во второй половине 90-х гг. Петербург из-за большого числа криминальных разборок получил печальное прозвище криминальной столицы России. Однако совершенно очевидно, что в Москве криминалитет должен быть значительно сильнее, чем в Питере, поскольку через российскую

727

столицу проходят несоизмеримо большие финансовые потоки, которые привлекают любителей наживы. Но в Москве отношения в криминальной среде были выстроены значительно лучше (очевидно с большими элементами доверия), чем в Петербурге, а потому реже приходилось прибегать к пистолету.

Хорошо известно, что преступные группировки в России постепенно легализуются и принимают участие в различных видах бизнеса. Например, в топливном бизнесе, в цветной металлургии, в различных секторах торговли и сферы обслуживания. Таким образом, нравится нам это или не нравится, отношения доверия «по понятиям» становятся одной из тех основ, на которой вырастает российская экономика.

Кстати, здесь нет особой российской специфики. В США, где, как справедливо отмечает Фукуяма, отношения доверия активно формировались на основе развития многочисленных религиозных и общественных группировок, некоторые отрасли бизнеса, например, гэмблинг, бутлегерство, наркоторговля, сексуальные услуги, обязаны своим развитием исключительно мафии со всеми ее весьма специфическими подходами к интересующей нас проблеме. Нравятся нам или не нравятся эти виды бизнеса, но это действительно бизнес, дававший в свое время (очень тяжелое, кстати) кусок хлеба сотням тысяч простых американцев, никогда не размахивавших пистолетом.

В известной мере очагом доверия в российском бизнесе становится и боевое братство. Солдаты и офицеры, прошедшие за последние четверть века через афганскую и две чеченских войны нередко «на гражданке» переходят к бизнесу, и у них есть основания полагать, что на человека, с которым ты был вместе под огнем, вполне можно положиться и в деловой сфере. Многие охранные структуры у нас сегодня созданы именно на базе ветеранских организаций. Определен-

728

ную роль сыграл бизнес, сформированный ветеранами, и во внешнеэкономической сфере (в основном благодаря полученным от государства в 90-х гг. льготам).

Наконец, не следует забывать и о том, что бизнес в России — это не обязательно русский бизнес. Среди предпринимателей есть много представителей других народов страны — южных, восточных, в том числе и тех, где культура доверия, существующая в рамках традиционной семьи, оказалась не подорвана даже в период своеобразной советской модернизации. Таким образом, то, о чем Фукуяма говорит применительно к Китаю, Корею, Франции, Италии, в известной мере работает и в России. Особенно в восточных регионах страны, где, кстати, постоянно увеличивается число этнических китайцев (нелегальных и полуполигальных эмигрантов), приносящих с собой ту культуру доверия, которая существует на их родине.

НАЩУПЫВАНИЕ КОНТАКТОВ

Конечно, до тех пор, пока отношения доверия существовали лишь в рамках отдельных перечисленных выше групп, экономика продолжала испытывать серьезные трудности. Ведь невозможно создать отдельные замкнутые хозяйственные анклавы — директорский, комсомольский, бандитский, китайский и т. д. На деле требуется постоянно поддерживать связи между ними. Иначе говоря, требуется, чтобы старые хозяйственники начали доверять молодым яппи — выпускникам престижных вузов, чтобы лидеры преступных группировок легализовали свою деятельность и научились договариваться с комсомольцами, чтобы ветераны чеченской кампании могли бы выяснять отношения с представителями чеченского бизнеса не через оптический прицел, а за столом переговоров.

729

Пока что мы еще далеки от того состояния экономики, когда отношения доверия легко распространяются вне зависимости от истории происхождения и этнической характеристики конкретного вида бизнеса. В этом смысле Фукуяма оказывается прав, когда невысоко оценивает состояние дел в нашей стране. И тем не менее с каждым годом все нагляднее становятся примеры установления отношений между, казалось бы, совершенно различными деловыми структурами.

Вот характерный пример. В одной из компаний, основанных на рубеже 80—90-х гг. молодыми ребятами — выпускниками престижного вуза, сегодня работает консультантом бывший секретарь обкома КПСС. Зачем? Все очень просто: для связей. Единственное, что от него требуется — это время от времени звонить старым друзьям — крепким хозяйственникам советских времен, занимающим сейчас командные посты в определенных структурах бизнеса — и рекомендовать им своих сегодняшних работодателей. Мол, нормальные ребята, не отморозки какие-нибудь. С ними вполне можно вести дела.

Есть и масса примеров движения со стороны старых кадров навстречу молодежи. Быстро поняв, что они могут приватизировать собственность, но не вполне способны управлять ею рыночными методами, крепкие хозяйственники стали нанимать молоденьких яппи, вообще никогда не имевших дела с экономикой советского типа. То же самое, кстати, касается и бандитов. Финансовый контроль может оставаться за старыми кадрами или авторитетами. Но на уровне реального управления сегодня в самых разных по своему происхождению фирмах находятся менеджеры новой волны, прекрасно понимающие друг друга, говорящие между собой на одном языке.

Конечно, на каждый пример подобного рода можно привести пример из совершенно другой области. Вот

730

одна группировка захватила завод, принадлежавший другой группировке. Захватила нагло, незаконно. Но в то же время нельзя не отметить, что принадлежность предприятия его бывшим хозяевам также была весьма условной, поскольку в ходе приватизации они, не считаясь ни с какими приличиями, отодвинули в сторону старых директоров, отдавших ему всю свою жизнь.

Правда, и на это можно кое-что заметить. Директора-то стремились прикарманить предприятие с использованием средств номенклатурной приватизации, нисколько не думая о том, что у них нет ни финансовых ресурсов, ни квалификации для того, чтобы поставить фирму на ноги в рыночных условиях. А пострадали бы от номенклатурной приватизации прежде всего члены трудового коллектива, рано или поздно просто потерявшие бы свою работу.

Мы еще очень далеки от того момента, когда в российском бизнесе сформируется атмосфера доверия, близкая к той, что господствует в американской, германской или японской экономиках. Мы еще очень далеки от того момента, когда стремление откровенно кинуть партнера станет исключением из правил. Скорее всего, должно будет смениться поколение бизнесменов и менеджеров для того, чтобы все старые разборки, связанные с захватом собственности стали достоянием истории.

Тем не менее движение в правильном направлении, пусть медленное и неуверенное, все же заметно. И книга Фрэнсиса Фукуямы в этом смысле окажется нам очень полезной. Если у нас сегодня уже формируются очаги доверия, значит, мы сможем правильно понять то, о чем пишет автор.

Дмитрий Травин, кандидат экономических наук

СОДЕРЖАНИЕ

От редакции По обе стороны «линии доверия»

Андрей Лактонов 5

ДОВЕРИЕ

Предисловие 7

ЧАСТЬ I. ИДЕЯ ДОВЕРИЯ: НЕВЕРОЯТНАЯ РОЛЬ КУЛЬТУРЫ В СОЗИДАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА

ГЛАВА 1. О ситуации человека и конце истории 13

ГЛАВА 2. Двадцатипроцентное решение 31

ГЛАВА 3. Масштаб и доверие 47

ГЛАВА 4. Язык добра и зла 64

ГЛАВА 5. Социальные добродетели 79

ГЛАВА 6. Искусство ассоциации по всему свету 90

ЧАСТЬ II. ОБЩЕСТВА С НИЗКИМ УРОВНЕМ ДОВЕРИЯ И ПАРАДОКС СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

ГЛАВА 7. Пути и перепутья социализированности 107

ГЛАВА 8. Горсть песка 119

ГЛАВА 9 «феномен Будденброков» 141

ГЛАВА 10. Итальянское конфуцианство 161

ГЛАВА 11. Франция: лицом к лицу 188

ГЛАВА 12. Корея: компания с китайской начинкой 212

ЧАСТЬ III. ОБЩЕСТВА С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ДОВЕРИЯ И ЗАДАЧА ПОДДЕРЖАНИЯ СОЦИАЛИЗИРОВАННОСТИ

ГЛАВА 13. Экономические системы без разногласий 249

ГЛАВА 14. Глыба гранита 269

ГЛАВА 15. Сыновья родные и приемные 286

ГЛАВА 16. Работа на всю жизнь 306

ГЛАВА 17. Денежная клика 320

ГЛАВА 18. Немецкие гиганты 341

ГЛАВА 19. Вебер и Тейлор 360

ГЛАВА 20. Доверие в команде 377

ГЛАВА 21. Свои и чужие 398

ГЛАВА 22. Рабочее место доверия 413

ЧАСТЬ IV. АМЕРИКАНСКОЕ ОБЩЕСТВО И КРИЗИС ДОВЕРИЯ

ГЛАВА 23. Живут ли орлы стаями? 435

ГЛАВА 24. Закоренелые конформисты 459

ГЛАВА 25. Выходцы из Африки и выходцы из Азии 479

ГЛАВА 26. Исчезающая середина 499

ЧАСТЬ V. ОБОГАЩЕННОЕ ДОВЕРИЕ: СОЧЕТАНИЕ ТРАДИЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ И СОВРЕМЕННЫХ ИНСТИТУТОВ В XXI ВЕКЕ

ГЛАВА 27. «Опаздывающие» 529

ГЛАВА 28. Дивиденды от масштаба 544

ГЛАВА 29. Многие чудеса 558

ГЛАВА 30. После конца социальных проектов 566

ГЛАВА 31. Одухотворение экономической жизни 577

Примечания 590

Библиография 681

Послесловие. Ребята, давайте жить дружно. *Дмитрий Травин 711*

Исключительные права на публикацию книги на русском языке принадлежат издательству АСТ.
Любое использование материала данной книги, полностью или частично, без разрешения правообладателя запрещается.

Научно-популярное издание

Фукуяма Фрэнсис

ДОВЕРИЕ: социальные добродетели и путь к процветанию

Ответственный редактор *Е.Т. Кривцова*

Выпускающий редактор *О.К. Юрьева*

Редактор *М.В. Колопотин*

Художественный редактор *О.Н. Адашкина*

Компьютерный дизайн: *Н.В. Пашкова*

Технический редактор *Л.Л. Подьячева*

Корректоры *О.В. Гриднева, Г.В. Горянова, В.С. Кизило, Н.А. Тюрина*

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

Санитарно-эпидемиологическое заключение № 77.99.02.953.Д.000577.02.04 от 03.02.2004 г.

ООО «Издательство АСТ»

667000, Республика Тыва, г. Кызыл, ул. Кочетова, д. 28

Наши электронные адреса:

WWW.AST.RU E-mail: astpub@aha.ru

ЗАО НПП «Ермак» 115201, г. Москва, 2-й Котляковский проезд, д. 1, стр. 32

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии

ФГУП "Издательство "Самарский Дом печати"

443080, г. Самара, пр. К. Маркса, 201.

Качество печати соответствует качеству предоставленных диапозитивов.

Электронная версия книги: [Янко Слава](#) (Библиотека [Fort/Da](#)) || slavaaa@yandex.ru ||

yanko_slava@yahoo.com || <http://yanko.lib.ru> || Иcq# 75088656 || Библиотека:

<http://yanko.lib.ru/gum.html> || Номера страниц - [вверху](#)

update **16.02.07**
