

Джон Кеннет ГЭЛБРЕЙТ

ЭКОНОМИКА *невинного* ОБМАНА



УДК 330.34
ББК 65.012.2
Г 72

John Kenneth Galbraith
The Economics of Innocent Fraud: Truth For Our Time
Copyright © 2004 by John Kenneth Galbraith

Научный редактор – кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории МГИМО (У) МИД РФ
В. А. Амвросов

Перевод с английского *Игоря Ногаева*

Предисловие *Джеймса Кеннета Гэлбрейта*

Джон Кеннет Гэлбрейт

Г 72 Экономика невинного обмана: правда нашего времени. –
М.: Издательство «Европа», 2009. – 88 с.

Вниманию читателя представлена последняя книга выдающегося американского экономиста и государственного деятеля, советника президента Кеннеди, сыгравшего заметную роль в развитии американского либерализма, Джона Кеннета Гэлбрейта. Убежденный противник «общества потребления», которое, по его мнению, виновно в перепроизводстве товаров в ущерб общественным интересам, он был одним из самых влиятельных противников монетаристов в среде теоретиков экономического развития.

Глобальный финансовый кризис возродил интерес к трудам и мыслям Джона Гэлбрейта. В представленной книге – на русском языке она издается впервые – читатель обнаружит, что положения, которые современные экономисты считают незыблемыми, как, например, разница между «частным» и «государственным» секторами экономики, вовсе не являются таковыми. И это будет только первое из открытий, которыми столь богата эта книга...

УДК 330.34
ББК 65.012.2

ISBN 978-5-9739-0185-1

© Ногаев Д., перевод, 2009
© Издательство «Европа»,
издание на русском
языке, 2009

ДЖОН КЕННЕТ ГЭЛБРЕЙТ

ЭКОНОМИКА
НЕВИННОГО
ОБМАНА

ПРАВДА НАШЕГО ВРЕМЕНИ

МОСКВА
ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЕВРОПА»
2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ К РОССИЙСКОМУ ИЗДАНИЮ	7
ВВЕДЕНИЕ	11
I. СУЩНОСТЬ НЕВИННОГО ОБМАНА	15
II. ПЕРЕИМЕНОВАНИЕ СИСТЕМЫ	19
III. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	
ПРИСПОСОБЛЕННОСТИ	27
IV. ОБМАНЧИВЫЙ МИР ТРУДА	33
V. КОРПОРАЦИЯ КАК БЮРОКРАТИЯ	39
VI. ВЛАСТЬ КОРПОРАЦИИ	47
VII. МИФ О ДВУХ СЕКТОРАХ	51
VIII. МИР ФИНАНСОВ	57
IX. ИЗЫСКАННОЕ БЕГСТВО ОТ РЕАЛЬНОСТИ	63
X. КОНЕЦ КОРПОРАТИВНОЙ НЕВИННОСТИ	71
XI. ВНЕШНЯЯ И ВОЕННАЯ ПОЛИТИКА	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	81

ПРЕДИСЛОВИЕ К РОССИЙСКОМУ ИЗДАНИЮ

«ЭКОНОМИКА НЕВИННОГО ОБМАНА» – это последняя книга, которую написал мой отец. Работу над ней он закончил в 2004 году в возрасте 95 лет. Основой данной книги послужила лекция, прочитанная им несколькими годами ранее и посвященная профессору Роберту Хейлбронеру из Новой школы в Нью-Йорке. Лекцию приняли настолько хорошо, что мой отец решил ее дополнить. В более широком смысле, эта книга выросла из его любви к языку и из его изумления, насколько дурно с ним обращаются экономисты.

Однако не всегда это было изумлением. Я помню, как в середине 1960-х годов, когда я был ребенком, отец пришел в бешенство из-за того, что редактор во время работы над книгой «Общество изобилия» попытался заменить слово «капитализм» выражением «свободная рыночная система». Это литературное вредительство оставило глубокий след в памяти отца, и, несомненно, именно оно послужило катализатором его размышлений во второй главе предлагаемой работы.

Концепция невинного мошенничества – не какое-то отвлеченное литературное упражнение. Она отчасти – результат всего экономического учения Гэлбрейта. В своих книгах «Общество изобилия» и «Новое индустриальное общество» отец рассуждал о том значении, которое современные корпорации придают «управлению индивидуальным спросом». Действительно, зачем ставить свой бизнес в зависимость от выбора потребителей, если можно этот самый выбор не только предугадать, но и контролировать?

Гэлбрейт утверждает следующее: так называемый принцип независимости потребителя настолько прочно укоренился в качестве господствующего экономического мифа, что без него «свободная рыночная система» теряет свою привлекательность – однако подобные утверждения не приветствуются. Для защиты свободной рыночной системы необходимо было любой ценой отстоять миф о «независимости потребителя». Но в таком случае наступает извечный конфликт между основами экономического учения и здравым смыслом – а это и называется «невинным обманом» в чистом виде.

Если коснуться мира финансов, то в нем мошенничество – явление отнюдь не безобидное. В финансовой науке коренится самообман, который выявляет самую суть различий между учением Гэлбрейта и учением господствующей экономической школы. С точки зрения последней, будущее можно спрогнозировать – если и не идеально, то хотя бы с некоторой случайной погрешностью, – именно об этом нам говорит «теория рациональных ожида-

ний». В отличие от нее в основе научной концепции Гэлбрейта лежат эволюционный подход и понятие вероятности, которые в значительной степени восходят к Кейнсу. По мнению Гэлбрейта, будущее предсказать невозможно, а всякие противоположные утверждения лишь сбивают с толку и ведут к самообману. Беззаветная вера в то, что поведение финансовых рынков якобы можно спрогнозировать, есть прямой путь к разочарованию, убыткам и даже к краху.

И события 2008 года как раз подтверждают эту мысль. Поэтому неудивительно, что всего через несколько недель после столетия со дня рождения Джона Кеннета Гэлбрейта его экономические идеи резко возвратились в моду. Одна из его книг – «Великая депрессия» – спустя 53 года вновь вошла в список бестселлеров. А газета «Нью-Йорк таймс» в номере от 9 ноября 2008 года* провозгласила Гэлбрейта «поэтом финансовых кризисов». И, конечно же, я очень рад, что у российских читателей теперь появилась возможность получить удовольствие от его книги «Экономика невинного обмана».

Джеймс Кеннет Гэлбрейт,
профессор Школы государственного
управления Техасского университета,
макроэкономист

Остин, Техас
9 ноября 2008 года

* См. статью в The New York Times. November 9, 2008.
http://www.nytimes.com/2008/11/09/weekinreview/09powell.html?_r=1

*Посвящается очаровательной
Сильвии Балдуин, перебросившей
мост между автором и его книгой*

ВВЕДЕНИЕ

СЕМЬДЕСЯТ ЛЕТ ЖИЗНИ я отдал экономической науке. Мне нередко приходилось занимать государственные должности и решать экономические вопросы, а один раз даже довелось работать журналистом. За это время я понял: для того чтобы быть правым и приносить пользу, необходимо признать, что реальность и устоявшиеся в обществе убеждения, которые я везде называл выражением *conventional wisdom* [то есть «расхожее мнение», «общепринятая точка зрения», «бытующая мудрость», «повседневное знание»], расходятся. В итоге не удивительно, что я отдал предпочтение именно реальности. В предлагаемой вашему вниманию небольшой книге отражен опыт многих лет, на протяжении которых мне приходилось наблюдать за упомянутым расхождением между реальностью и общественными представлениями, осознавать его важность и постоянно о нем говорить. В конце концов я пришел к выводу, что в экономической и политической жизни – намного более, чем в других областях – реальность находится либо

в плену у социальных и устоявшихся предпочтений, либо у личной и материальной выгоды. Никакая другая тема так сильно не приковывала мое внимание как исследователя – вот почему анализу этого расхождения посвящена данная работа.

Уточню, основное место в проводимом анализе отведено вопросам доминирующей роли корпораций в современной экономике и перехода власти в корпорации от собственников (коих сейчас более красиво именуют «инвесторами») к управляющим. Такова динамика корпоративной жизни: господствуют менеджеры, управляющие.

В то время, когда я работал над этой книгой, корпоративная система дала сильный сбой – всплыли факты мошенничества, которые до этого момента удавалось скрывать благодаря порочной практике бухучета. В качестве примера я хочу упомянуть дело корпорации «Энрон», однако в заголовках газет значились и другие судебные дела – здесь, наверное, я должен бы высказать им свою признательность, ведь редко бывает, когда авторы вдруг встречают в жизни подтверждение своим мыслям. Корпоративные скандалы, как их сейчас называют, доминируют в новостях исключительно благодаря компетентному и подробному освещению. Не стану здесь их все перечислять, упомяну лишь об ограничениях, которые накладывают на корпоративную власть. Но все это – не главное. Куда подробнее следует рассказать о явлении, которое можно наблюдать на протяжении долгого времени, а именно о том, что главенствующая система истин экономического мира значительно оторвалась от реальности.

Главная цель моего исследования заключается в том, чтобы понять, как именно экономическая наука и, шире, экономическая и политическая системы культивируют свои истины под давлением материальных факторов и модных политических веяний. Необходимая связь с реальностью у подобных истин отсутствует. И в этом положении дел никто особо не виноват – ведь верят в то, во что удобно верить. Всем, кто изучает экономику – студентам, а также тем, у кого имеется хоть какой-то интерес к экономической и политической жизни, – всем им необходимо учитывать следующее: истины и верования именно служат, а не противоречат влиятельным экономическим, политическим и социальным интересам.

Большинство сторонников явления, которое я в дальнейшем буду называть «невинным обманом», служат ему совершенно искренне. Эти люди даже не подозревают, как формируются их взгляды и как эти взгляды одерживают над ними верх. «Невинный обман» не относится напрямую к правовым вопросам – речь здесь идет не о каком-либо нарушении закона, а о личных и общественных заблуждениях. Поэтому нужно говорить скорее не о чувстве вины, а о чувстве самоодобрения.

Мое эссе не претендует на роль основательного сочинения, но с его помощью можно в дальнейшем не только распознавать твердолобые убеждения экономистов и выдуманные ими несуразности, но и получать от этого удовольствие. Так было с автором, и он надеется, что то же произойдет и с читателем.

СУЩНОСТЬ НЕВИННОГО ОБМАНА

САМО НАЗВАНИЕ этой книги обнаруживает резкое противоречие: как обман может быть невинным? Да и как невинность может содержать в себе обман? Ответ имеет немалое значение, потому как невинный узаконенный обман, бесспорно, играет большую роль как в частной жизни, так и в общественных дискуссиях. Однако и те, кто исповедует невинный обман, и те, кто управляет им, открыто не признают его существования. У них, подчеркну, не возникает ни чувства вины, ни чувства ответственности за обман.

С одной стороны, этот обман вытекает из традиционной экономической теории и методик ее преподавания; с другой стороны, он прямо следует из взглядов на экономическую жизнь, которые имеют символическое и прямо-таки ритуальное значение. Обман может служить индивидуальным и групповым интересам, в частности, как следовало ожидать, интересам более удачливой и просвещенной части населения, которая занимает видное место в политической жизни; кроме этого, он может быть

окружен почитанием, приобретя авторитетный статус повседневного знания. Невинный обман – это не выдумка какого-то лица или группы лиц; он представляет собой естественное, даже истинное мнение о том, что лучше всего может служить личному и более широкому интересу.

Любое просвещенное сообщество – либеральное в Соединенных Штатах, социал-демократическое или социалистическое в Европе и Японии – полагает, что в основе заинтересованности субъекта лежит экономическая или подобная ей причина. Однако это не совсем верно, так как причиной заинтересованности может являться всего лишь обычное стремление человека к самовыражению и деятельности.

Как я уже отмечал, большая часть представленного очерка посвящена экономическим вопросам. Причина, как было сказано, в том, что я занимался этими вопросами на протяжении всей жизни, а если говорить конкретнее – в том, что я много времени уделял преподаванию, написанию работ и обсуждению вопросов экономической теории, а иногда и руководил экономической деятельностью. Моя полемическая речь адресована выдающимся экономистам нашего времени, в том числе тем, с кем мне приходилось дискутировать в период моего пребывания на посту президента Американской экономической ассоциации, поскольку экономическая наука играла очень большую роль в моей жизни.

Во всем, что я когда-либо читал, когда-либо слышал и чему учил, во всем, клянусь, я был сильно заинтересован – и здесь в моих словах присутствует распространенная ошибка. То, что преобладает в

I. СУЩНОСТЬ НЕВИННОГО ОБМАНА

реальной жизни – не реальность, а лишь текущая мода и материальный интерес. Сказанное выше можно уверенно применить к привычному образу нашей экономической системы, в чем читатель сможет убедиться в следующей главе. Как только первоначальное название «капитализм» стало неприемлемым, систему переименовали, взяв новый термин – безопасный, но бессмысленный. Теперь перейдем к этой теме.

II

ПЕРЕИМЕНОВАНИЕ СИСТЕМЫ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА, которая присуща всем экономически развитым странам и в менее четко выраженной форме свойственна прочим государствам – за исключением Северной Кореи, Кубы и Китая, хотя Китай по сути, а не по названию к ним относится, – предоставляет конечную экономическую власть тем, кто контролирует соответствующие предприятия, оборудование, землю и финансовые ресурсы, вовлеченные в экономическую жизнь. В прошлом груз ответственности лежал на владельцах; теперь в фирмах, размер которых превышает определенный уровень, а выполняемые задачи достаточно сложны, имеется менеджмент. Именно менеджеры, как будет показано ниже, а не собственники капитала, представляют собой эффективную силу на современном предприятии. По этой причине, а также из-за того, что сам термин «капитализм» порой навеивает неприятные исторические ассоциации, этот термин уходит в прошлое. По мнению авторитетных экономистов, представителей бизнеса, проницательных полити-

ческих деятелей и некоторых журналистов, новое имя ему – «рыночная система». А слово «капитализм» по-прежнему употребляют лишь наиболее радикальные и откровенные защитники капиталистической системы, да и то не часто.

Нет серьезных оснований сомневаться в том, чем вызваны эти изменения. Капитализм пришел в Европу из эпохи купцов, вслед за возникновением мануфактурного производства, транспортных перевозок, купли-продажи товаров и оказания услуг. Затем появились промышленники, обладавшие властью и авторитетом, которые прямо или косвенно дала им их собственность, и наемные работники – беззащитные перед капиталом и стоящие перед выбором: жизнь или мучительный труд и, как его следствие, угнетение. Маркс и Энгельс в своих произведениях, имеющих поистине историческое значение, рассматривали перспективы сложившегося экономического уклада и говорили об угрозе революции. В конце Первой мировой войны эта угроза стала реальностью в России и на ее границах. Термин «капитализм», особенно в Европе, громогласно утвердил власть собственности и масштабы эксплуатации рабочих – и революция стала более чем возможной.

В Соединенных Штатах в конце девятнадцатого века термин «капитализм» вызывал несколько иные, но тоже отрицательные ассоциации. Враждебно относились к нему не только в среде работников, но и в обществе в целом, так как под капитализмом подразумевалась эксплуатация через использование механизма цен и издержек. Подобное отношение являлось ответом на деятельность мо-

II. ПЕРЕИМЕНОВАНИЕ СИСТЕМЫ

нополий (или почти монополий) Джона Рокфеллера, поставлявшего нефть для освещения улиц и обеспечения нужд домашних хозяйств, а также Карнеги, продававшего сталь, и торговца табаком Дьюка. Кроме того, свою лепту в формирование образа капитализма внесли железнодорожные магнаты и Дж. П. Морган и его компаньоны из банковско-финансовой сферы. Однако уже в 1907 году угроза массовых банкротств на Уолл-стрит породила убеждение, что капитализм – это не только стремление к эксплуатации, но в большей мере саморазрушение.

Америка отреагировала изменениями законодательства. Так, принятый в 1890 году Антитрестовский закон Шермана* был направлен на борьбу с монополиями и необоснованными ограничениями свободной конкуренции. В 1913 году в качестве силы, сдерживающей финансовые круги, была создана Федеральная резервная система. При администрации Вудро Вильсона учредили Федеральную комиссию по торговле, наделив ее внушительной регулирующей функцией. Капитализм приобрел настолько отрицательную репутацию, что республиканцы, примкнув к демократам, время от времени побуждали их исправлять его неприглядные стороны. В Европе слово «капитализм» вызвало револю-

* Автор законопроекта – американский сенатор Дж. Шерман. Закон запрещал: а) соглашения, объединения и тайный сговор по ограничению торговли; б) монополизацию и попытки тайного сговора о монополизации. Лица, участвовавшие в таких соглашениях, подвергались штрафу или тюремному заключению на срок не более одного года, либо тому и другому по решению суда.

цию; в Соединенных Штатах – изменения в законодательстве, принятие резких судебных решений и государственное регулирование.

Но и это еще не все. Во время Первой мировой войны мудрая мысль, что причина войны, массовой гибели и разрушений заключается в соперничестве между великими армиями и стальными картелями Франции и Германии и что за кулисами жуткой бойни стоят те, кто отливает пушки ради прибыли, разрослась до убеждения.

Впоследствии еще более разрушительное действие на репутацию капитализма оказали явно безрассудная спекуляция недвижимостью в штате Флорида, усиление корпоративного и промышленного влияния и особенно взрывной рост фондового рынка в США в конце 1920-х годов. После этих событий разразился мировой кризис 1929 года, который породил Великую депрессию, затянувшуюся на долгих десять лет. Для всех стало слишком очевидным, что капитализм не работает. В существующем виде он оказался неприемлемым.

Были начаты поиски неопасной альтернативы термину «капитализм». В США предприняли попытку использовать словосочетание «свободное предпринимательство» – оно не прижилось. Свобода, подразумевавшая принятие решений предпринимателями, не являлась убедительной. В Европе появилось словосочетание «социал-демократия» – смесь капитализма и социализма, сдобренная состраданием. Однако в США слово «социализм» вызывало в прошлом неприятие (да и в настоящем это неприятие осталось). В последующие годы стали использовать словосочетание «новый курс», но

II. ПЕРЕИМЕНОВАНИЕ СИСТЕМЫ

все же его слишком отождествляли с Франклином Делано Рузвельтом и его сторонниками. В итоге в научном мире прижилось выражение «рыночная система», так как оно не имело негативной истории – впрочем, у него вообще не было истории. Вряд ли можно было отыскать термин, более лишенный всякого смысла – и выбор был сделан.

В истории человечества рынки занимали важное место по крайней мере с восьмого века до нашей эры, когда лидийцы начали чеканить монеты, – это солидный отрезок времени. Во всех странах, включая бывший Советский Союз и до сих пор называемый «коммунистическим» Китай, они играли главенствующую роль.

В прошлом экономисты традиционно подчеркивали, что существует связь между рынком и независимостью потребителя, другими словами – потребитель диктует, что именно следует производить, покупать и продавать. Считалось, что только потребитель обладает властью, от которой полностью зависят фирма-производитель и капиталист. Однако подобной экономической демократии трудно было закрепиться даже в экономических учебниках.

Основной экономической функцией является разработка и создание новых продуктов, и ни один изготовитель не станет производить новый продукт, не создав предварительно спроса на него. Ни один изготовитель не откажется от мер по формированию спроса на существующий товар и не перестанет этот спрос поддерживать – наступил век рекламы, искусства продаж, телевидения и управления потребителями, а значит, независимость потребителя и рынка сдает свои позиции.

На ум приходит другое, более убедительное название современной экономической системы: «корпоративная система». Нет сомнений в том, что корпорация является господствующей силой в современной экономике, и, несомненно, она является таковой в США. Однако этот факт либо упоминают с осторожностью, либо не упоминают вообще. Ни чуткие сторонники этой системы, ни те, кто извлекает из нее выгоду, не хотят наделять корпорацию безусловной властью. Более подходящим они считают использование невыразительного термина «рыночная система».

III

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРИСПОСОБЛЕННОСТИ

В ЭПОХУ ПРИЗНАННОГО КАПИТАЛИЗМА произошли изменения социального характера – основная экономическая власть перешла в руки потребителя: потребитель самостоятельно определял, сколько и на что тратить свои средства, обретая таким образом независимость. В данном случае имеется в виду власть, которую получили широкие слои населения, – экономическая демократия, порожденная рынком. И все же эта власть не была абсолютной. Например, если появлялась монополия на основные продукты и предметы первой необходимости, потребитель лишался выбора. Монополист получал власть над покупателями своих товаров, и эта власть распространялась на рабочих, не имевших иных возможностей трудоустройства. Вот почему, особенно в США, монополия была главной темой экономических и политических дискуссий.

По мере экономического развития, увеличения доходов, перехода к более разнообразному потреблению и особенно с появлением новых источников предложения власть монополий была ослаблена.

Некоторое время в США антимонопольное законодательство, называемое «антитрестовскими законами», находилось в центре внимания политиков, служило важным фактором занятости юристов, а также являлось скромно оплачиваемой темой университетского курса экономики. Последнее я вспоминаю с благодарностью – это была одна из ранних тем, которые мне довелось преподавать.

В наше время ученые и широкая общественность считают упомянутый вопрос гораздо менее важным. Недавнее судебное преследование компании «Майкрософт», крупнейшего производителя компьютеров, представлялось серьезным делом в основном самим ответчикам и тем, кто на них работал. Словосочетание «монопольный капитализм», общераспространенное в былые времена, теперь выброшено из научного и политического лексикона. Потребитель уже более не подчиняется власти монополий; он или она теперь независимы – по крайней мере их считают таковыми. Переименование экономической системы утвердило независимость потребителя.

Повторю: в рыночной системе основная власть принадлежит тем, кто покупает или решает не покупать; таким образом, с некоторыми оговорками, основная власть принадлежит потребителю. Выбор потребителя формирует кривую спроса. Подобно тому, как в политической жизни избирательная система наделяет властью граждан, так и в экономической жизни кривая спроса наделяет властью потребителя.

Однако оба примера, которые приведены выше, содержат существенную долю обмана: и изби-

ратель, и покупатель – особенно в эпоху рекламы и современных технологий продвижения товара – вовлечены в крупномасштабный и хорошо финансируемый процесс управления общественным мнением. Итак, мы опять обнаруживаем обман, который приемлют все, и академическое образование – не в последнюю очередь.

И в политике, и в выборах массовая агитация с использованием телевидения и приемов ораторского искусства в значительной мере влияет на выбор избирателя. На эти цели открыто выделяются крупные денежные суммы. В отличие от избирателей покупатели становятся объектом гораздо более сильных, более щедро оплачиваемых и более профессиональных мер воздействия, которые являются составной частью управления рынком. Чтобы заручиться поддержкой покупателя, используют, например, сотрудничество с новостными и развлекательными передачами. Это обычная, и даже характерная, статья бизнес-затрат. Для достижения цели нанимают самых выдающихся и высокооплачиваемых музыкантов и актеров. Художники, которые искали себе покровителей, писатели, которые ждали своих читателей, менеджеры, которые занимались производством товаров и услуг, – все они теперь посвятили себя формированию ответной реакции рынка. Как результат – высокий уровень художественного мастерства и финансовых затрат. Так, ни один вменяемый политик в Соединенных Штатах не станет начинать борьбу за важную должность, предварительно не продумав агитационной кампании и не оценив ее стоимость. То же справедливо и в отношении контроля выбора покупателя и

его независимости, для осуществления которых необходимо затратить гораздо большие средства.

Покупатель, так же как и избиратель, имеет право либо сделать независимый выбор, либо отказаться от него. И некоторые именно так и поступают – они ведут жизнь вне системы, что считается эксцентричным и даже несколько безрассудным. Но возможность делать выбор ни в коей мере не уменьшает влияния рынка. Экономическая наука, какой нам ее преподают в бизнес-школах и в которую верят, значительно отстает от реальности.

Повторю, принцип независимости потребителя все еще остается столпом экономической теории, и его все еще продолжают использовать для защиты экономической системы, вычерчивая кривые и уравнения. Однажды я описал подлинную реальность, и экономисты-профессионалы обрушились на меня с жесткой критикой. По их мнению, влияние рекламы и искусства продаж погоды не делает, истину отражает классическая кривая спроса, а покупатель – главенствует. В категоричной форме мне несколько раз напоминали, что, мол, даже всемогущая «Форд Мотор Компани» не смогла навязать покупателям свой автомобиль необычной формы «Эдзел», названный так по имени одного из отпрысков Форда. Чем не доказательство суверенитета потребителя – смотрите, даже Форд ничего не смог сделать.

Вера в рыночную экономику, в которой покупатель независим, является одной из наиболее распространенных форм заблуждения. Никто ничего не сможет продать, если не будет управлять потребительским спросом и контролировать его.

Поскольку над инновациями, производством и продажей товаров, а также оказанием услуг теперь властвует производитель, а не потребитель, основным критерием оценки достижений общества стал суммарный объем этого производства. Экономические и, более того, общественные достижения теперь измеряются показателями роста совокупного объема производства товаров и услуг – в Соединенных Штатах его называют «валовым внутренним продуктом (ВВП)».

Несомненно, рост ВВП несет с собой выгоды: увеличивается доход, растет занятость, а также производство товаров и услуг, необходимых для жизни и улучшающих ее качество. Однако из размера, структуры и темпов роста ВВП проистекает также и один из наиболее глубоко укоренившихся в нашем обществе видов обмана. Структура ВВП создается не обществом в целом, а лишь теми, кто производит определяющие ее товары и услуги. Они же в большей своей части являются результатом всеобъемлющего и высокопрофессионального влияния, оказываемого экономическим миром, в том числе и экономистами, на потребителя.

Как же меняется ВВП? Его размер и состав в значительной мере навязываются производителем. Желаемый размер ВВП измеряется суммой показателей производства материальных объектов и услуг – не размерами образования, литературы или искусства, а производством автомобилей, включая и роскошные внедорожники. Именно таков современный критерий измерения экономических и связанных с ними общественных достижений.

Величайшие достижения прошлого человечества – это прежде всего достижения в художественной, литературной, религиозной и научной сферах, их добились общества, в которых они служили главной мерой успеха. Искусство Флоренции, изумительные образцы гражданской архитектуры Венеции, Уильям Шекспир, Рихард Вагнер, Чарльз Дарвин – все они родились в обществах с очень низким ВВП. Им крупно повезло – они были свободными от влияния принципов искусства продаж и управления потребительским спросом. В наше время только в закрытых культурных, художественных, образовательных и научных сферах жизни можно найти неоспоримые доказательства наличия достижений на благо человечества, а не ради денег.

Я не веду речь об абсолютных ценностях. Мы поощряем и прославляем искусство и науку за их содействие развитию общества, приумножению богатства и радостей жизни. И измерение прогресса общества показателями объема производства навязанной производителем продукции, ростом ВВП – вовсе не безобидное заблуждение.

IV

ОБМАНЧИВЫЙ МИР ТРУДА

ВСЕХ АВТОРОВ, которые выступают или пишут ради хлеба насущного, следует предостеречь от чрезмерного увлечения своей оригинальностью. Может оказаться, что то, что неведомо автору или оратору, уже давно известно широким слоям общества либо его просвещенной части. То, что подчас с чувством первопроходца выдают за открытие, на самом деле уже общепринято и широко известно. Далее я затрону тему человеческого труда и лжи, ему сопутствующей.

Основная проблема заключается в том, что труд – это принципиально различный опыт для разных людей. Для многих – и это общераспространенное обстоятельство – труд является основополагающей частью жизни; обязанностью, которую человек должен исполнять (пусть даже испытывая страдания), чтобы иметь средства к существованию и разнообразные блага. Труд обеспечивает радости жизни и защищает от лишений и бед. И хотя подчас он изнурителен, скучен и не развивает интеллект, его терпят, чтобы иметь необходимое для жизни коли-

чество удовольствий, а также занимать определенное положение в обществе. Радости жизни становятся доступными по окончании рабочего дня или рабочей недели – тогда, и только тогда, можно забыть про усталость, избавиться от скуки и автоматической дисциплины, диктуемой рабочим местом вообще или указующим перстом руководства в частности. Нередко говорят, что работа доставляет удовольствие; но в большинстве случаев подобное утверждение призвано произвести впечатление на собеседника. Несомненно, больше ценят хорошего работника, но, как правило, поощрение такой работник получает от тех, кто застрахован от физического напряжения и не прилагает таких, как он, усилий.

Парадокс: слово «труд» в равной мере охватывает тех, для кого он изнурителен, скучен и неприятен, и тех, кому он доставляет подлинное удовольствие, кем он не воспринимается как обязанность. (Удовлетворение может приносить чувство собственной значимости или осознание превосходства над подчиненными.) Труд – это и принуждение, и то, что формирует репутацию и приносит доход (некоторые люди прилагают для этого огромные усилия), и источник удовольствия. Само использование одного и того же слова для описания совершенно различных обстоятельств вскрывает очевидный обман.

Но и это еще не все. Те, кому работа доставляет наибольшее удовольствие – и это следует подчеркнуть, – повсеместно являются наиболее высокооплачиваемыми. Так общепринято. Низкий размер заработной платы – это удел тех, кто занят

IV. ОБМАНЧИВЫЙ МИР ТРУДА

скучным, нудным, изнурительным трудом. Труд тех, кто менее всего нуждается в вознаграждении за свои усилия и кто лучше всех мог бы обойтись без него, выше всего оплачивается. Зарплаты, или, если быть более точным, зарплаты, бонусы и опционы на покупку акций*, наиболее щедро раздаются наверху, где работа – это удовольствие. Подобная ситуация не вызывает сколь-либо серьезной негативной реакции. Ни раздутые зарплаты профессиональных и непрофессиональных руководителей, ни громадные дополнительные надбавки к ним вплоть до сегодняшнего дня не являются поводом для критических высказываний. Наиболее щедро оплачивается труд тех, кто наслаждается своей работой, – и такое положение дел устраивает всех.

В Соединенных Штатах и, возможно в меньшей степени, в других развитых странах никто не провоцирует в свой адрес столько критики, как те, кто отказывается от трудовой повинности. Они – ленивый, безответственный балласт; одним словом, никчемные люди. И осуждение крепнет, когда альтернативой труду становится соцобеспечение – ничто так не отвергается обществом, как жизнь на пособие. Более того, выплата пособий считается одной из наименее достойных уважения статей государственных расходов. Снисхождения не заслужили даже неработающие

* Очень распространенная в западных компаниях форма поощрения сотрудников – сотруднику дается право покупать ограниченное количество акций компании по фиксированной цене. Если акции быстро растут в цене, то сотрудник может за несколько лет получить значительную сумму.

матери – им следует работать, а не пользоваться преимуществами, которые дал им их пол. Восхваляют тех, кто превращает работу в удовольствие, а также тех, кто богат и благополучен, кого жизнь наградила сполна – свободным временем, социальным статусом, дружелюбным отношением к себе и вниманием со стороны общества – и кто не работает вовсе.

В 1899 году, незадолго до начала двадцатого столетия, на свет появился бессмертный труд Торстена Веблена «Теория праздного класса», посвященный изучению упомянутых вопросов и мнений. Совершая глубокий экскурс в историю примитивных первобытных обществ, изучая их обычаи и черты культуры, Веблен в своей работе делает выводы о причинах, сформировавших современные нравы американских богачей. По его мнению, избавление богачей, а также их жен и семей (которые также пользовались привилегиями) от необходимости работать было закономерным процессом. Гораздо более интересным представляется то, каким образом этот привилегированный класс украшал свою жизнь – строил особняки, вел жизнь напоказ, выбирал определенные сферы общественной деятельности.

Веблен не был склонным замалчивать очевидные для него факты; он не оставил ни малейших сомнений, почему каста богачей сделала выбор в пользу праздного образа жизни и связанных с ним удовольствий. В наши дни результаты исследований Веблена являются общепризнанными. Труд мыслится необходимым для бедных, а избавление от труда богатых – достойным похвалы.

IV. ОБМАНЧИВЫЙ МИР ТРУДА

Размер и глубина обмана, присущие слову «труд», очевидны. Однако бастионы науки выдают нам лишь легкую критику или несущественную редакцию этого термина. Профессора всех престижных университетов ограничивают свою преподавательскую деятельность, добиваются и получают академические отпуска для проведения научных исследований, изложения и поощрения своих идей.

Подобный отказ от труда, каковым это и является для некоторых, ничуть не вызывает чувства вины – просто потому, что отдых является приемлемой альтернативой труду для богачей, а для бедняков он все еще может быть морально вредным. К тому же сокращение рабочей недели и выходные стоят денег – и общественных, и личных. Таким образом, в то время как безделье праздного класса в США и во всех развитых странах провозглашается благом, безделье бедняков повсеместно осуждается. Общественное мнение идет на встречу личному удовольствию и достойной награде.

Еще раз повторю, хорошие работники – это те, кто день за днем прилагает физические усилия. Приятное положение тех, кому работа доставляет удовольствие, кто более высокооплачиваем, и тех, кому вообще не нужно работать, – едва упоминается.

Вспомним Мейнарда Кейнса, которого часто ошибочно трактовали. Ученый усомнился в самой идее получения удовольствия от [тяжкого] труда. В качестве доказательства он процитировал слова старой уборщицы, выбитые на ее надгробии, – в

ЭКОНОМИКА НЕВИННОГО ОБМАНА

конце концов женщина освободилась от работы
длинною в жизнь:

*Don't mourn for me, friends,
Don't weep for me, never,
For I'm going to do nothing
For ever and ever*.*

* Не скорбите по мне, друзья,
Не плачьте обо мне никогда,
Я впредь не буду работать
Во веки веков.

V

КОРПОРАЦИЯ КАК БЮРОКРАТИЯ

ГЛАВА КРУПНОЙ КОРПОРАЦИИ – президент, как его или, реже, ее называют, – результат успешного движения по карьерной лестнице корпоративного мира, что требует наличия соответствующего образования, опыта, остроты ума, управленческой смекалки – всего, что необходимо в карьерной конкурентной борьбе. Однако для решения главной задачи, то есть для успешного управления крупным корпоративным предприятием, энергии одного человека, его профессиональной компетенции, опыта и преданности делу недостаточно. Для этого необходимы усилия, способности и навыки группы – одним словом, нужна бюрократия.

Успех зависит от совместных усилий, применения основных и специальных знаний, уверенности в себе, стремления к финансовому вознаграждению, хорошо развитых способностей переносить трудности, брать на себя инициативу и достигать цели. Школы менеджмента признают этот факт и стремятся научить этому своих слушателей. Однако важная роль бюрократии (даже если ее почти

никогда так не называют) и успех, который может быть достигнут с ее помощью, никак не упоминаются. В обществе уже устоялось мнение, что бюрократия и ее достижения существуют в правительстве, но никак не в мире корпораций.

Предпочитают молчать также и еще об одной особенности. Как и любая бюрократия, корпоративная бюрократия обладает ярко выраженным стремлением к увеличению своих размеров. Зарплата бюрократа в значительной степени зависит от количества подчиненных, а его жизнь становится более приятной и успешной, если функции обдумывания и принятия решений возложены на нижнее звено. Бюрократ таким образом стремится избавиться от узкоспециализированной и скучной работы, кроме того, количеством подчиненных определяется его статус. Сколько подчиненных он (она) имеет? – вот ключевой вопрос. Стремление бюрократии к расширению может быть настолько сильным, а ее отношение к текущим вопросам настолько безразличным, что зачастую, чтобы повысить эффективность и увеличить прибыль, требуется провести хирургическую операцию в виде сокращения штатов. Укоренившиеся стремления бюрократии, общие для всех больших организаций, неизбежно порождают чрезмерное расширение штата, а это сигнализирует об изменении приоритетов и наличии неисправленных ошибок.

Современная корпорация, невзирая на реальность, не признает термина «бюрократия», считая, что бюрократия – это удел государства. Она предпочитает использовать устоявшийся термин «корпоративный менеджмент», который считается бо-

V. КОРПОРАЦИЯ КАК БЮРОКРАТИЯ

лее прогрессивным. И даже если участники управленческой структуры бесполезны, никчемны и корыстны, они – не бюрократы. Да, в правительственной организации – это бюрократия: волокита и некомпетентные решения здесь обычное дело. Но не в частном секторе. И это еще одно проявление невинного обмана.

Корпорация, управляемая менеджментом, – это ключевой элемент современной экономической системы. Конечно, кроме нее существует также малый бизнес, который чаще всего обслуживает потребителей. Кроме того, есть корпорации (главным образом в технологичных областях и финансовой сфере), где власть сохраняет учредитель, а не собственник, небольшие сельскохозяйственные и розничные компании, а также фирмы, предоставляющие бытовые услуги. И все же управляемая менеджментом корпоративная организация является столпом современного экономического мира. И ни одна из них не может избежать такого явления, как «бюрократия».

Считается, что малый бизнес, и особенно то, что осталось от семейного сельскохозяйственного производства, – это тяжелая и утомительная работа. Владелец сам работает на предприятии, он или она самостоятельно управляют им и несут ответственность за результат. Владелец малого бизнеса, небольшое предприятие розничной торговли или сферы услуг, так же как и фермер, до сих пор преподносятся экономической наукой и присутствуют в политических дискуссиях в качестве ключевого элемента. Однако эти субъекты являются частью экономической системы, которая была классиче-

ски описана в учебниках прошлых столетий; они не принадлежат современному миру, они лишь дань дорогой сердцу традиции.

Небольшого розничного торговца уже поджидает «Уол-Март», семейную ферму – гигантские предприятия по выращиванию зерна и фруктов, а также современные крупные производители мяса. Уж они-то постараются, манипулируя ценами и снижая затраты, довести их до банкротства. Экономическое и социальное доминирование крупного бизнеса общепризнано. Непрерывное политическое и общественное прославление малого бизнеса и фермерства – это одна из форм невинного обмана. Оно всего лишь дань традиции, романтические грезы – но не реальность.

Конечно, вклад отдельного владельца-изобретателя в достижения технологической сферы может быть вознагражден финансово или каким-либо иным образом. И это вознаграждение может быть весьма значительным, особенно когда то или иное исследование оказывается на грани катастрофы – как в случае создания великой Силиконовой долины в последние десятилетия двадцатого века. Хотя и в этот раз – впрочем, как всегда – осталось незамеченным, что предприятия малого бизнеса носили временный характер.

Одного таланта создавать недостаточно, необходимо также обладать организационными и иными предпринимательскими способностями. Возраст, уход от дел и диктуемые реальностью условия содействуют тому, что власть переходит к более крупному экономическому субъекту – к менеджменту, к организации, к компании «Майкрософт».

В противном случае малое предприятие ждут крах и забвение. Имена основателей могут помнить и даже почитать, но власть, которой они когда-то обладали, уже давно в руках корпоративной организации – теперь она принадлежит бюрократии.

Иллюзии, которые мы в настоящее время питаем в отношении корпоративного менеджмента, – одна из наиболее изощренных и наиболее очевидных форм заблуждения. Мы избавились от бранного слова «капитализм», и термин, который сегодня может служить его подходящей заменой, – «корпоративная бюрократия». Но, и об этом уже говорилось ранее, слово «бюрократия» старательно избегают употреблять, и вместо него принято использовать слово «менеджмент». Существование собственников и акционеров общепризнано, их даже восхваляют, но они, и это несомненно, не играют какой-либо роли в управлении компанией.

Управлять современной крупной корпорацией – это трудная задача, намного превосходящая силы и способности даже наиболее выдающегося человека. Но в стремлении приписать собственникам, акционерам и инвесторам компании роль, которой они в действительности не играют, заключен очевидный и вовсе не безобидный обман. Ведь необходимость в собственниках обязана своим появлением капитализму, который изобрел ее, уступая дорогу менеджменту и бюрократии.

Сегодня этот обман приобрел официальные черты, и одной из них является совет директоров, который избирается менеджментом, полностью подчиняется менеджменту, но при этом считается рупором акционеров. В совет директоров входят муж-

чины и одна-две женщины – чье наличие необходимо, – которым достаточно иметь поверхностное представление о деятельности компании; за редким исключением, эти люди уступчивы. Менеджмент регулярно информирует получающих жалование и питание директоров о том, какие решения были приняты и о чем стало известно за прошедший период. Предполагается, что совет директоров одобрит эти решения, в том числе и размер вознаграждения менеджменту – вознаграждения, которое менеджмент сам себе установил. И, что не удивительно, оно может быть необычайно щедрым.

Например, весной 2001 года в период спада на фондовом рынке газета «Нью-Йорк таймс», которую никак нельзя назвать радикальной, посвятила целую полосу сравнению падения курса ценных бумаг на фондовом рынке с ростом жалования менеджеров. Сумма вознаграждения, в том числе в виде биржевых опционов на акции (которые дают право покупки акций по льготной цене), иногда достигала нескольких миллионов долларов в год. И все это, как и положено, с молчаливого согласия директоров.

Руководство эффектно обанкротившейся корпорации «Энрон» было наиболее известным примером; так же как и пользовавшееся хорошей репутацией руководство «Дженерал Электрик». Сегодня практика выплаты щедрого вознаграждения менеджменту распространена во всех современных корпорациях. Узаконенное самообогащение, достигающее нескольких миллионов долларов, – вот общая характеристика современного корпоративного правительства. И это не удивительно, так как

размер своего вознаграждения менеджеры определяют сами.

Настало то время, когда необходимость в правильном понимании экономической и политической ситуации требует прямо и открыто заявить: убеждение, что вознаграждение менеджеров определяют акционеры или директора корпорации, – это фальшивый символ веры. Чтобы сохранить это убеждение, акционеров приглашают на ежегодные собрания, которые, ей-богу, напоминают религиозный обряд – торжественное мероприятие, на котором, за редким исключением, вы не услышите негативных высказываний. Безбожники, подстрекающие к действию, оставлены в стороне; положение менеджеров, как и должно быть, укрепляется. Акционеры, ранее выступавшие с инициативой внесения изменений в область социальной политики или защиты окружающей среды, приносят свои предложения в печатном виде, при этом каждое из них должно быть подкреплено дополнительными аргументами. Однако все подобные предложения менеджмент отвергает. Единственным значимым исключением из этого правила явилось недавнее собрание акционеров высокоинтеллектуальной, социально-эксцентричной и финансово успешной корпорации «Беркшир Хатауэй Инк.» в Омахе, штат Небраска, – многие предложения акционеров были приняты, некоторые из них, думается, были предварительно подготовлены самим менеджментом. В любом случае это свидетельствует об исключительной терпимости со стороны корпорации.

Никому не следует сомневаться в том, что на любом крупном предприятии акционеры – собствен-

ЭКОНОМИКА НЕВИННОГО ОБМАНА

ники – и их якобы директора полностью подчинены менеджменту. И хотя и создается впечатление, что власть принадлежит собственникам, в реальности это не так. Этот обман принимается всеми.

VI

ВЛАСТЬ КОРПОРАЦИИ

ИТАК, ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ переименовали, и вслед за этим испарилась и неблагоприятная история капитализма – следующим шагом на пути невинного обмана стало сохранение привычного образа капитализма, в то время как все более важным элементом современной экономики становилась крупная корпорация. Как я упоминал ранее, собственники-акционеры не могут контролировать корпорацию – ее задачи слишком разноплановы и слишком часто требуют компетентного решения. Власть и ответственность должны находиться в руках тех, кто обладает соответствующей квалификацией и стремится к ней. Те, у кого нет материальной и личной заинтересованности – или кого рассматривают таковыми, – не должны получать власть. Именно таким образом и сформировалось господство корпоративного менеджмента – бюрократии. Власть – это награда за знания, честолюбие, поддержание командного духа, а также за осознанную в полной мере личную выгоду.

В сказанном нет ничего нового. Более семидесяти лет назад Адольф Берли-младший и Гардинер Минз – выдающиеся ученые Колумбийского университета и известные общественные деятели – в знаменитом исследовании «Современная корпорация и частная собственность» разрушили связь между корпоративной собственностью и руководством компаний. Они отметили, что управление современной крупной корпорацией включает много аспектов и требует больших затрат сил. Именно вследствие практической необходимости власть перешла к квалифицированным и активным управленцам – и перешла безвозвратно.

Вера, что конечная власть принадлежит собственнику, по-прежнему сохраняется. На ежегодном собрании акционерам представляют информацию о результатах деятельности компании, о ее прибыли, о намерениях руководства и о других вопросах, многие из которых уже известны. Все это напоминает мне службу в Баптистской Церкви Завета. Власть менеджмента остается нетронутой, в том числе и ее право устанавливать размер своего вознаграждения наличными или в виде биржевых опционов. И, как я отметил выше, еще совсем недавно, в ситуации, когда в поле зрения не было ни одной возможности делать деньги, размер вознаграждения топ-менеджмента мог достигать нескольких миллионов долларов в год.

Корпоративная система, в основе которой лежит необузданная тяга к самообогащению, – это основополагающий факт двадцать первого столетия. И он не остался незамеченным. Журнал «Форчун», который ранее никогда не критиковал

корпоративную культуру, опубликовал статью, в которой были приведены громадные размеры вознаграждений, выплачиваемых менеджменту, в то время как объемы продаж и прибыли корпораций снижались. Журнал назвал их «грабительскими».

Это наиболее драматичная и наименее невинная черта корпоративного менеджмента. И не удивительно, что она присуща экономической системе, в которой эти счастливицы могут свободно устанавливать размер своей заработной платы – это вовсе не невинный обман.

Все еще продолжают существовать мифы о власти инвесторов, о служении интересам акционеров, сакральные заседания советов директоров и ежегодные акционерные собрания, однако ни один вменяемый исследователь современной корпорации не может игнорировать истинное положение дел. Корпоративная власть принадлежит менеджменту – бюрократии, которая сама определяет свои задачи и граничащий с грабежом размер заработной платы. Это вполне очевидно, и в отдельных случаях, как показывают недавние события, именуется «корпоративным скандалом».

Однако не будем забывать и о положительной стороне. Современная корпорация играет важную роль в современной экономической жизни – и гораздо большую, чем те грубые, агрессивно эксплуататорские капиталистические предприятия, которые существовали до нее в прошлом.

О негативных тенденциях следует знать, их следует анализировать, над ними нужно постоянно за-

ЭКОНОМИКА НЕВИННОГО ОБМАНА

думываться. Указывать на ошибки – проще простого, куда более сложно – и более важно – найти действенный способ их исправить.

VII

МИФ О ДВУХ СЕКТОРАХ

В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ, так же как и в других экономически развитых странах, ничто столь широко не обсуждается, как два сектора экономического и политического мира. Речь идет о частном и государственном секторах. Раньше их место занимали капитализм и социализм, однако сегодня слово «капитализм» частично вышло из употребления, а когда оно все-таки используется, то имеет слегка отрицательный оттенок. В Соединенных Штатах «социализм», государственная инициатива и государственное регулирование считаются крайне нежелательными. Не многие желают прослыть социалистами. Поэтому большинство разговоров ведется о частном секторе и лишь в случае необходимости – о государственном.

В результате обсуждаются детали: нужно ли нам финансируемое государством здравоохранение, должно ли государство помогать бедным, пенсионерам, нуждающимся, или ему следует оплачивать образование, которое традиционно принадлежало частному сектору? Нужно ли, как говорится, прива-

тизировать другие сферы государственной деятельности? И насколько государственное регулирование способно ограничить личную свободу? В Соединенных Штатах и в меньшей степени в других странах тема о роли двух секторов провоцирует наиболее долгие и чаще всего утомительные дебаты. Не вспоминают в их ходе лишь о реальности.

Общепринятые различия между государственным и частным секторами, если взглянуть на них серьезно, не имеют смысла. Все они – только риторика, а не реальность. С практической точки зрения, самая большая, наиболее существенная и развитая часть того, что принято называть государственным сектором, уже принадлежит частному сектору.

В 2003 финансовом году примерно половина всех так называемых государственных дискреционных расходов (то есть расходов, которые не предназначены на какие-либо конкретные цели, как, например, соцобеспечение или обслуживание государственного долга) была направлена на военные цели, или, как предпочитают говорить, – на оборону. Значительная их часть была затрачена на закупку, разработку и совершенствование вооружений. Стоимость атомных подводных лодок достигает миллиардов долларов, некоторые самолеты стоят десятки миллионов долларов каждый. То же справедливо и в отношении других видов вооружения и военной техники. Подобные траты, в том числе и расходы на так называемую ядерную оборону, являются результатом влияния, оказанного теми, кто финансово заинтересован в осуществлении этих расходов.

Статья расходов на вооружение, как показывает беспристрастный анализ, возникает отнюдь не в государственном секторе, как это принято считать. Основная ее часть появляется по инициативе и с одобрения военной промышленности и ее политического рупора – частного сектора. Именно промышленные компании создают проекты новых вооружений, и именно они получают государственный заказ на их производство и извлекают из него прибыль.

Эти же компании получают прибыль и от производства уже существующего оружия. Огромное влияние и власть позволяют индустрии вооружений привлекать высококлассных специалистов, оплачивать труд управленцев и обеспечивать доход для своей политической клиентуры. Косвенным образом эта индустрия является ценным источником политических капиталов. Благодарность и обещание политической поддержки идут в Вашингтон и в военный бюджет, на нужды и решения Пентагона, а также на внешнюю политику или, как в недалеком прошлом, во Вьетнам и в Ирак – на войну. То, что частный сектор превращается в главную задачу государственного сектора, несомненно. Опишу этот процесс с помощью простого примера.

Конечно, я не буду оригинальным, если скажу, что разделение на два сектора это миф. Впервые это отметил президент Дуайт Эйзенхауэр в своем хорошо известном предостережении о военно-промышленном комплексе, в котором он недвусмысленно говорил, что оборонная промышленность взяла под свой контроль государственную политику в области вооружений. Истина более убедительна, когда о ней говорит президент и самый выдаю-

щийся военный деятель своего времени, не так ли? И поэтому общепринятое различие между этими секторами вряд ли уместно.

Миф о двух секторах (а значит и его чудовищные последствия) был разрушен, потому что в этом назрела острая необходимость, а вовсе не из-за желания показаться оригинальным. И с социальной, и с политической точки зрения этот миф – вовсе не невинный обман.

В последнее время проникновение якобы частного сектора в то, что мы называем «государственным сектором», стало обычным явлением. В современной большой корпорации менеджмент обладает всей полнотой власти, и вполне естественно, что он стремится распространить свое влияние на сферу политики и государственной власти. Это в прошлом капитализм был сферой влияния государства; теперь он в руках менеджмента корпораций. На момент написания этой книги менеджеры корпораций уже тесно связаны с президентом, вице-президентом и министром обороны. Крупные корпоративные фигуры занимают руководящие посты во всех подразделениях федерального правительства; один из них вышел из стен обанкротившейся корпорации-мошенницы «Энрон» и сейчас руководит вооруженными силами.

Оборона и разработка оружия обуславливают деятельность в сфере внешней политики. Кроме того, в течение нескольких лет признавалось наличие корпоративного контроля и над министерством финансов, и над политикой в области охраны окружающей среды. И можно ожидать, что такой контроль будет выявлен и в других областях.

Описанный выше политический процесс сегодня широко освещается средствами массовой информации. Проницательные и смелые авторы признали, что частный сектор контролирует создание оружия, разработку средств противоракетной обороны и военный бюджет. Всем понятно, что ведущую роль в экономической политике играют корпорации. И в то время как Пентагон все еще продолжают объявлять частью государственного сектора, лишь немногие усомнятся, что решения, которые он принимает, приняты под влиянием корпоративной власти. То, с чем сталкиваешься каждый день, уже не является новостью.

Стирание различий между частным и корпоративным секторами и уменьшение роли госсектора продолжают и в наши дни. В воскресном номере от 13 октября 2002 года газета «Нью-Йорк таймс» рассказывала о коммерческих фирмах, которые вплотную приблизились к реальным боевым действиям, – никто не смог бы предъявить более веских доказательств того, что государственный и частный секторы уже стали единым целым. Вот выдержка из этой статьи в «Таймс» – в свое время она практически не привлекла к себе внимания. Для нас же то, о чем сообщает газета, вероятно, уже стало привычным:

«[Теперь корпорации] активно помогают бойцам всем, чем могут, начиная от материально-технического обеспечения и заканчивая боевой подготовкой.

Некоторые [компании] содействуют проведению учений с применением основных боеприпасов для американских войск в Кувейте, эти учения так-

же известны под кодовым названием “Весна в пустыне”. ...В других – их служащие облачаются в свою старую униформу и работают по контракту в качестве военных вербовщиков и инструкторов на занятиях вневойсковой подготовки резервистов, подбирая и тренируя новые поколения солдат».

Такова реальность. Частный сектор становится государственным и во время боевых действий, и в мирное время.

VIII

МИР ФИНАНСОВ

А ТЕПЕРЬ ЗАТРОНЕМ еще одну широко известную область невинного обмана – область, которая с точки зрения закона не так уж и невинна. Речь пойдет о мире финансов: о банковской деятельности, корпоративных финансах, рынках ценных бумаг, взаимных фондах*, а также о различных формах финансового управления и консультирования.

Обман начинается с очевидного, но повсеместно игнорируемого факта: будущие экономические достижения, переход от хороших времен к рецессии либо к депрессии и наоборот предсказать невозможно. Есть более чем подробные прогнозы, но нет твердого знания. Любой прогноз с момента своего появления вступает в единоборство с различными комбинациями, складывающимися из диктуемых ситуацией действий государства, из неизвестной корпоративной и частной деятельности и

* Американский вариант паевых инвестиционных фондов, представляет собой пулы денежных средств, которыми управляет инвестиционная компания.

в глобальном смысле – из ситуации мира или войны. Сюда же можно добавить непредсказуемые технологические и прочие инновации, реакцию потребителей и инвесторов, различные воздействия экспорта, импорта, движения капиталов и реакции на эти процессы со стороны корпораций, общества и государства. Словом, известную величину невозможно получить из суммы неизвестных величин.

Все вышесказанное верно как в отношении экономики в целом, так и в отношении любой ее отрасли и компании. Таким всегда был и всегда будет взгляд на экономическое будущее.

Тем не менее в экономическом и особенно в финансовом мире предсказание неизвестного и непостижимого есть нежно любимое – и хорошо оплачиваемое – занятие. Оно даже может служить фундаментом (хоть зачастую и на короткий срок) для доходной карьеры. Подобные прогнозы предлагают якобы компетентную оценку будущего – как экономики в целом, так и отдельного предприятия. Аналитики-прогнозисты верят (и заставляют верить других), что знание можно добыть из неизвестного; и их исследования призваны создать подобное знание. И все потому, что прогноз – это то, что другие желают услышать, на чем они могут заработать и что гарантирует обеспечение их потребностей. Выходит, что на финансовых рынках мы приветствуем и прославляем основное заблуждение.

Коллективная ошибка – это хорошая защита, так как любая ошибка более не может считаться виной отдельного человека. Финансовый мир поддержи-

вает существование многочисленного, деятельного и хорошо оплачиваемого сообщества, которое зиждется на вынужденном, но внешне обманчивом незнании. Повторю, все эти наемные и независимые аналитики, которые рассказывают нам о будущих достижениях промышленности или компаний, не принимая во внимание влияния непредсказуемой, корректирующей размеры этих достижений общей экономической ситуации, в действительности ничего о них не знают и, как правило, не догадываются о своем незнании. Считается, что если прогноз экономических перспектив корпорации – спада, грядущего подъема или продолжительного экономического роста – выполнен финансовой компанией, экономическим или финансовым экспертом с Уолл-стрит, то он компетентно отражает экономическую и финансовую ситуацию. И подобные экспертные прогнозы нелегко опровергнуть – ощущение глубины сделанных ими выводов формирует случайный успех в прошлом, обильно приправленный графиками, уравнениями и самоуверенностью. Но все это – обман. И коррекция не за горами.

В течение определенного времени финансовое консультирование и рекомендации, какими бы бесполезными они ни были, могут приносить финансовое вознаграждение. Но, как показывает опыт последних лет, затем неизбежно наступает момент истины.

Например, долгое время технические нововведения – действительные, спрогнозированные, надуманные или воображаемые – концентрировались в ничем не примечательной части Калифорнии,

известной во всем мире как Силиконовая долина. Следующим этапом стало то, что в данном случае я назову образцово-показательным проявлением обмана: некогда высокооплачиваемые биржевые брокеры, инвестиционные компании, финансовая пресса, творческие и интеллектуально впечатлительные новички начали хором выдавать радужные прогнозы о перспективах развития фирм Силиконовой долины – и этим прогнозам все верили. Упомянутым компаниям воздавали восторженную хвалу, а в карманы их основателей поступала все большая прибыль – в Силиконовой долине финансовая выгода также извлекалась из изобретательно выращиваемых и заботливо подпитываемых ожиданий. Прогнозы весьма неплохо оплачивались – что вовсе не невинно.

Когда не слишком успешное и довольно рискованное предприятие неожиданно сталкивается с враждебной реальностью, то появляется еще одно широко распространенное проявление обмана. Поскольку падение показателей деятельности компании становится очевидным (а причины, без исключений, все те же: действие безликих рыночных сил, отсутствие законодательных ограничений и обычное воровство), ему прописывается универсальное лекарство – сокращение штатов или увольнение наименее ответственных за плохие показатели работников. И чем больше таких работников будет уволено, тем, полагают, лучше будут финансовые перспективы компании. Ой, простите, никого не сократили, не уволили, а лишь вернули в семью, предоставили возможность отдохнуть, приобщиться к домашним радостям, посвятить свое время об-

разованию и заняться развитием карьеры. Пусть общество узнает о подобных лечебных процедурах, которые прописывают тем, кто менее всего ответственен за плохие результаты, и тем, кого считают хорошими работниками. Жестокий, но решительный поступок. Словесный обман, отчасти признаваемый таковым.

Сразу после того как приведенное выше было написано, на один из характерных видов обмана в области финансов наконец-то обратили внимание, что потребовало комментария тех, кто профессионально связан с экономической наукой. Выявление этого обмана – заслуга генерального прокурора штата Нью-Йорк, который пролил свет на интересную и неопровержимую особенность исследований, проводимых экономистами на финансовых рынках: эксперты с Уолл-стрит не склонны покорно ждать крошечных доходов от неблагоприятной перспективы, вместо этого они предпочитают предсказывать то, за что наиболее щедро заплатят потребители прогнозов. Кроме того, прогнозы, наиболее отвечающие их собственным интересам, предаются широкой огласке – эти прогнозы призваны обеспечить прибыль или защитить от убытка. Все это – паразитизм в профессиональной экономической науке; обман, бьющий не в бровь, а в глаз.

IX

ИЗЫСКАННОЕ БЕГСТВО ОТ РЕАЛЬНОСТИ

ПЕРЕЙДЕМ К НАИБОЛЕЕ ЧТИМОМУ виду обмана и наиболее изысканному бегству от реальности. Я уже не раз говорил, что движение современной экономической системы от хороших времен к плохим и спустя какое-то время в обратном направлении – от плохих времен к хорошим – предсказать невозможно. Экономический бум, надуваемый финансовый пузырь и инфляция вызывают снижение объемов производства, рост безработицы, сокращение доходов, приводят к установлению стабильных, но более низких цен. Спустя некоторое время в экономике наступает оживление: увеличивается занятость, растут доходы, появляется инфляция, а если ее нет, то разговоры о ней.

В Соединенных Штатах ограничивать безработицу, падение производства и инфляционный риск призвана Федеральная резервная система, которая исполняет роль Центрального банка. В течение многих лет ею руководит из Вашингтона весьма авторитетный председатель – Алан

Гринспен*. И этот институт, и его руководитель – это заготовленный ответ на бум и инфляцию, рецессию или депрессию, сопровождающиеся падением производства, снижением финансовой и экономической активности, неблагоприятной экономической ситуацией и ростом безработицы. Предполагалось, что меры, которые ФРС проводит в жизнь для стабилизации экономической ситуации, являются наиболее приемлемыми и экономически целесообразными на данный момент. Однако эти меры явно неэффективны. Они не решают тех проблем, которые призваны решать: рецессия и безработица, или бум и инфляция, продолжаются. И в этом заключается, как оказалось, наиболее чтимая и наиболее очевидная форма обмана.

Ложно положительная репутация ФРС зиждется на мощи и авторитете банков и банкиров и на магической силе денег – именно они поддерживают и обеспечивают деятельность ФРС и ее членов – входящих в нее банков. Если в период рецессии Центральный банк понижает процентную ставку, банки-члены также снижают ставку для своих клиентов, что стимулирует последних брать деньги в долг. Следовательно, производители будут создавать товары и услуги, приобретать здания, машины и оборудование, которые они смогут теперь себе позволить и с помощью которых они смогут теперь делать деньги. Как результат потребление, стимулируемое дешевыми кредитами, будет увеличиваться. Экономика будет реагировать, и рецессия прекра-

* С февраля 2006 года пост председателя ФРС занимает Бен Бернанке.

тится. Если же происходит бум и появляется угроза инфляции, то повышение Федеральной резервной системой уровня процентной ставки для банков-членов ведет к увеличению процентных ставок по кредитам. Такая мера сдерживает капиталовложения и займы потребителей, противодействует излишнему оптимизму, ограничивает рост цен и таким образом защищает от инфляции.

Трудность состоит в том, что описанный нами в высшей степени убедительный и логичный процесс существует лишь в широко распространенном экономическом веровании, но не в реальной жизни. Это верование опирается на вроде бы убедительную теорию, но не на реальность и не на практический опыт.

Коммерческие компании берут деньги в долг только в том случае, если они могут получить прибыль от их использования, а вовсе не потому, что им предложили низкую процентную ставку по кредиту. Так, в 2003 году, во время рецессии, учетная ставка ФРС была снижена примерно в двенадцать раз. Снижение ставки решительно одобрялось как глубоко-мысленная и эффективная мера противодействия рецессии – такого мнения придерживались как широкие слои общества, так и специалисты. Как, мол, хороша эта простая, безболезненная, свободная от политики и находящаяся в руках ответственных и уважаемых профессионалов и общественных деятелей схема. Нет ни лишних споров, ни бессмысленной полемики – но и какого-либо примечательного экономического результата тоже нет.

Во время рецессии определенные надежды возлагают на очередное заседание ФРС – обрисовыва-

ются перспективы, делаются прогнозы, но в конце концов какого-либо результата не достигается. Ни в одном экономическом вопросе история не повторяется с таким упорством! Действия ФРС обладают авторитетом и хорошо регулируются; достигнуто общее соглашение между ее участниками и получено одобрение финансового мира – вот только ничего существенного не происходит. Восстановление экономики начинается, но в явной форме оно не связано с действиями ФРС. Да, в результате снижения процентных ставок по ипотеке увеличивается жилищное строительство, однако в других отраслях царит болезненное безразличие. В условиях, когда продажи находятся на низком уровне, размер процентных ставок – это мелочь. Чтобы получить дополнительные средства, компании не привлекают кредиты, а наращивают выпуск продукции, которую, однако, продать не могут.

С 1913 года, когда полностью сформировали Федеральную резервную систему, был накоплен достаточный опыт по борьбе с инфляцией, и особенно с глубоким и непредсказуемым экономическим спадом. За два года, в течение которых США участвовали в Первой мировой войне, цены удвоились – но недавно учрежденный Центральный банк не предложил каких-либо чудодейственных мер. В 1920-х годах Флориду, а затем и Уолл-стрит захлестнула волна безудержной спекуляции, имевшей крайне разрушительные последствия, – но ФРС так и не выработал сколь-либо эффективной политики ее сдерживания. Затем наступило десятилетие Великой депрессии – и в очередной раз ни Вашингтон, ни ФРС не предприняли действий, способных

оживить экономику. Проблема обсуждалась на всех уровнях, но результата не было. Дефляция и депрессия продолжались.

В годы Второй мировой войны возможность возникновения инфляции вызывала серьезные опасения, поскольку предыдущий опыт военного времени свидетельствовал о существовании такой угрозы. Однако в действительности инфляция жестко контролировалась, и потому каких-либо неприятных воспоминаний о себе она не оставила – историки не обратили на этот вопрос внимания. Столь положительный результат – инфляция в военные годы была более чем незначительной – был достигнут благодаря тому, что, принимая меры, руководствовались исключительно опытом, полученным в предыдущую военную кампанию, и не возлагали надежд на Федеральную резервную систему. В то поистине тяжелое время экономическая политика не могла основываться на надежде или мифических представлениях экономистов. Как человек, который в те годы отвечал за ограничение инфляции (я занимал пост заместителя руководителя и ведал вопросами регулирования ценовой политики в Управлении по регулированию цен, таким образом, я имел непосредственное отношение к мерам, направленным на противодействие инфляции), я разделяю убеждение, что Федеральная резервная система была бесполезной. И это действительно так.

Спустя несколько десятилетий после Второй мировой войны угроза инфляции и экономического спада значительно уменьшилась. После напряженного обсуждения специалистами Федеральная резервная система начала действовать – ее деятель-

ность широко одобрялась, в ее отношении появлялись оптимистические прогнозы, но опять не было никакого результата.

Мастерство председателя Гринспена и прочно укоренившаяся вера во все, что касается денег, настолько высоки, что «Фед», как трогательно именуют Федеральную резервную систему, будет получать кредиты, даже если – и когда – экономика полностью восстановится. Факт остается фактом: в хорошие времена более высокие процентные ставки не способны снизить объемы производственных капиталовложений; повышение процентных ставок не оказывает существенного влияния; перспектива получения большей прибыли – вот что имеет значение. В свою очередь во времена рецессии или депрессии основным фактором, контролирующим объемы капиталовложений, является перспектива снижения прибыли. При более низких процентных ставках ипотечные кредиты рефинансируются; общая сумма денег, выданных заемщикам, довольно невелика, и таким образом часть из них может быть сохранена. Общий экономический эффект отсутствует вообще либо весьма незначителен.

Применяя меры, призванные сдержать инфляцию, Федеральная резервная система должна действовать с особой осторожностью – не должно создаваться мнения, что эти меры угрожают экономическому благополучию. Если – и когда – вновь наступает экономический спад, то основными определяющими силами, и это будет показано ниже, становятся уровень потребительских расходов и объем производственных капиталовложений,

влияние Центробанка на которые минимально, поскольку коммерческие предприятия реагируют в первую очередь на снижение продаж, а ФРС в них не играет решающей роли. Это только в мире невинного обмана ФРС контролирует потребительские расходы населения и производственные расходы предпринимателей.

И тем не менее неплохо было бы иметь институт, деятельность которого не вызывала бы споров, который был бы политически нейтральным и во главе которого, как в прежние времена, стоял бы компетентный, авторитетный, пользующийся доверием и не лишенный театрального таланта человек. До чего же удачные решения принимали бы тогда в почтенных кабинетах под бдительным оком портретов великих финансистов прошлого! Именно так и должны решаться вопросы экономической политики, и тогда ни один важный показатель не будет оставлен без внимания.

Вера в то, что любым столь же сложным, многообразным и, в силу своей природы, затрагивающим каждого лично вопросом, как деньги, можно управлять посредством согласованных и безболезненных мер, производимых славным и скромным зданием в столице нашей страны, принадлежит не реальному миру, а миру надежд и фантазий. И в этом заключена суть наиболее невероятного и дорогого нашему сердцу бегства от реальности. Не можем мы отрицать и существования тех, кто наивно купается в лучах собственной славы, упивается чувством собственной профессиональной значимости и наслаждается достигнутым экономическим результатом, который на самом деле яв-

ЭКОНОМИКА НЕВИННОГО ОБМАНА

ляется всего лишь общепринятым обманом. Возможно, нам следует принять и простить им их неэффективность.

Х

КОНЕЦ КОРПОРАТИВНОЙ НЕВИННОСТИ

И ВСЕ ЖЕ С ОДНИМ ПОЛОЖЕНИЕМ на этих страницах я соглашусь – речь идет о той значительной роли, которую крупная корпорация и ее менеджмент играют в современной экономике.

Сегодня корпорации прочно обосновались в том, что все еще продолжают называть государственным сектором, а их бывшие менеджеры оказывают огромное влияние на общественную жизнь. Менеджмент сегодня – это неотъемлемая и наиболее влиятельная часть современной крупной корпорации, акционеры здесь играют лишь формальную роль. Только недавно мы обнаружили – для всех это стало неожиданностью и потрясением, – что главными целями менеджмента являются власть и самообогащение. На президентов корпораций «Энрон», «ВорлдКом», «Тайко» и других была обрушена огромная волна критики и возмущения. Затем к ней добавилось и обсуждение корпоративных скандалов. Не упомянули лишь о той заманчивой возможности обогащения, которая была предоставлена менеджерам современных корпора-

тивных предприятий, и это в мире, где самообогащение считается главным вознаграждением за экономические достижения.

Крупные компании – особенно в сфере энергетики и массовых коммуникаций – стали основной темой новостей. Во всех случаях и ситуация, и итоги были одинаковыми – все контролировал менеджмент, право собственности не имело реального значения, некоторые из аудиторов были весьма сговорчивыми. Биржевые опционы увеличивали богатство менеджеров и отчасти помогали скрыть реальный размер получаемых ими доходов.

Менее всего можно было ожидать, что свой вклад в эту столь неблагоприятную и даже преступную деятельность внесут злоупотребления в сфере бухгалтерского учета. Именно бухучет обеспечил прикрытие изощренной практике, которая затем превратилась в откровенное воровство. Люди с пытливым складом ума долгое время рассматривали бухгалтерский учет как высокопрофессиональную и честную сферу деятельности. За время служения экономической науке – в качестве преподавателя, автора научных публикаций или госслужащего, а также в силу некоторого личного интереса – я прочел десятки, а может быть и сотни финансовых отчетов корпораций. И то, что некоторые из них были лишь ширмой для негласного воровства, даже не приходило мне в голову.

В результате корпоративных скандалов, и особенно вследствие их общественной огласки, были приняты некоторые правила и требования, призванные обеспечить добросовестность бухгалтерской отчетности, противодействовать влиянию менеджмента

и уменьшить размеры корпоративного мошенничества. Основное внимание сосредоточили на чрезмерно сговорчивых государственных деятелях, в том числе и на лицах из Комиссии по ценным бумагам и биржам. То, что качество представленного законодательного регулирования стало вызывать большие сомнения, явилось вполне закономерным результатом. Не осталось сомнений и в том, что влияние корпораций распространилось и на регулирующие органы. Теперь, когда общество сформировало отрицательное отношение к корпорациям, защищать их поведение будет крайне непросто.

Сегодня необходимо независимое, честное, высокопрофессиональное управление – а в мире, где господствуют корпорации, этого чрезвычайно сложно достичь. Мы должны это признать и должны этому противостоять – эффективному управлению нет альтернативы. Поведение менеджмента в лучшую сторону может изменить также и ожидание реальной и весьма неприятной возможности быть заключенным в тюрьму.

И еще более важно то, что добропорядочное корпоративное поведение в сочетании с эффективным регулированием более чем соответствует интересам общества, чего нельзя сказать о незаконном присвоении денег менеджментом. Это утверждение следует воспринимать не просто как красивые слова или угрозу, а как реальность. Одного внимания со стороны надзорных органов, директоров и акционеров недостаточно. Меры и средства защиты должны обрести силу закона.

Власть менеджмента, злоупотребление этой властью и личное обогащение будут существовать и

далее. Главной целью должно являться полное и безоговорочное признание обществом и государственной властью того факта, что власть менеджмента создает основания для социально нежелательного поведения. Именно поэтому деятельность предприятий, пользующихся хорошей репутацией, должна строго контролироваться, а размер вознаграждения, которое определяют для себя менеджеры, должен стать тем вопросом, которому общество будет уделять особое внимание. Это в интересах как общества, так и корпоративного мира.

Еще раз повторю, что корпорация – это основополагающий элемент современной экономической жизни. Без нее не обойтись! Однако ее деятельность должна соответствовать общепринятым стандартам и находиться в рамках установленных обществом ограничений. Безусловно, корпорациям необходимо предоставить свободу в выборе экономической деятельности, которая будет приносить ей прибыль, но вместе с тем эта свобода не может служить средством как законного, так и незаконного присвоения дохода и обогащения. Бесспорно, корпоративный менеджмент должен быть наделен полномочиями для того, чтобы управлять деятельностью корпорации, но не для того, чтобы воровать с невинным выражением лица. В этом заключается одна из наиболее сложных и, учитывая, какую власть имеют сегодня корпорации, наиболее острых проблем, требующих решения. Общество, в котором правит бал экономика корпоративных злоключений и преступлений, не способно приносить пользу, и в конечном итоге оно прекратит свое существование.

ХІ

ВНЕШНЯЯ И ВОЕННАЯ ПОЛИТИКА

САМЫЙ СПОРНЫЙ СЛУЧАЙ противоречия между истиной и реальностью следует из рассмотренного ранее [в главе VII] мифа о двух секторах. Когда госсектор наступает, а его социальная и экономическая поддержка растет, это сразу заметно. Этому в основном и противостоят корпорации. Традиционное корпоративное мнение сводится к тому, что государство постоянно угрожает частному бизнесу, и самые активные выразители этого мнения клеймят государство за социалистический подход. Однако растущее проникновение частных корпораций в государственный сектор – за счет их влияния или их деятельности – обсуждается куда меньше или не обсуждается вообще. Что весьма характерно для нашего времени.

Поскольку корпоративные круги стремятся упрочить свое могущество в том, что когда-то было государственным сектором, то и сам госсектор, что вполне предсказуемо, служит корпоративным интересам. Такова цель корпораций. Подобная ситуация наиболее значительна и наиболее заметна, ко-

гда мы наблюдаем, как номинально частные компании проникают в оборонное ведомство – Пентагон. Именно они в первую очередь влияют на военный бюджет, а следовательно, оказывают немалое воздействие на внешнюю политику, военные обязательства и, в конечном счете, на военные действия. То есть на войну. И хотя это влияние денег и их власть традиционны и вполне ожидаемы, полный размах такого воздействия скрыт за завесой практически повсеместно принятых формулировок.

Две предыдущие мировые войны предполагали, что решающее значение для внешней политики имеют военные цели. Военные союзники были необходимы – по этой и многим другим причинам власть передали генералам. Во время Второй мировой войны, как я уже говорил, я отвечал за важнейший экономический вопрос, а именно за контроль над всеми ценами, а на начальном этапе также и за их рационирование. Необходимость действовать в отраслях, связанных с войной – в производстве стали, меди, резины, продовольствия и других сельхозпродуктов, в особенности в производстве ткани, – заставила меня тесно соприкоснуться с военными нуждами. Приходилось заниматься и вопросами расквартирования войск.

В конце войны я занимал пост руководителя группы, которая готовила сводки по стратегическим объектам ударов BBC США – или USSBS, – как ее называли. В моем подчинении находился большой штат профессиональных экономистов, которые оценивали эффективность бомбардировок промышленных объектов и военной инфраструктуры Германии, а затем, хоть и не столь всесторон-

не, – Японии. Что касается Германии, то здесь стратегические бомбардировки промышленных объектов, транспортной инфраструктуры и городов особых результатов не принесли. Они никоим образом не приблизили окончания войны. Авианалеты на заводы, которые производили такие, казалось бы, важные компоненты, как шарикоподшипники, и, со временем, удары по авиазаводам оказались практически бесполезными. После крупномасштабных бомбардировок в начале 1944 года заводы были созданы заново в других местах, ими стали лучше управлять, и в результате производство истребителей в Германии выросло. Летящая с небес на города смерть не оказала сколько-нибудь значительного воздействия ни на военное производство, ни на военные действия.

Однако союзники, и – стоит ли говорить! – в особенности авиационное командование, не были согласны с результатами наших исследований – и это несмотря на то, что они представляли собой анализ, проведенный самими талантливыми и авторитетными учеными США и Великобритании, а их результаты подтверждались безукоризненной немецкой статистикой и представителями немецкой промышленности, в том числе и знаменитым руководителем военной промышленности Германии Альфредом Шпеером. Все сделанные нами выводы были отброшены – таким, как уже говорилось, был ответ авиационного командования и его сторонников среди гражданских ученых. Последнее даже попытались воспрепятствовать моему назначению на кафедру в Гарварде и целый год в этом преуспевали.

Но и это еще не все. До иракской кампании величайшим военным разочарованием Америки была война во Вьетнаме. Еще в начале 60-х годов, когда меня командировали во Вьетнам с задачей собрать информацию, я получил полное представление о главенстве военного фактора во внешней политике, о главенстве, которое в настоящий момент стремится полностью заменить так называемую гражданскую власть. И в Индии, где я работал послом, и в Вашингтоне, где я имел доступ к президенту Кеннеди, и в Сайгоне я выражал резко отрицательное отношение к войне во Вьетнаме. Позже я поддерживал антивоенную кампанию сенатора Юджина Маккарти и принимал в ней участие. О том, что он намерен выдвигать свою кандидатуру от Демократической партии на президентских выборах 1968 года, впервые было объявлено именно в моем доме в Кембридже. В том же 1968 году я был организатором мероприятий в поддержку кандидатуры Маккарти на хаотичном съезде Демократической партии в Чикаго, и, хотя это и не имело результата, я поддержал его выдвижение.

И в течение всего этого времени вашингтонский военный истеблишмент поддерживал войну во Вьетнаме. Так по крайней мере предполагалось. С точки зрения профессиональной целесообразности армейские структуры вкупе с военной промышленностью должны были поддерживать боевые действия. Повторяю, это принималось как должное. И здесь мы снова имеем дело с иллюзорным различием между частным и государственным секторами. Корпоративный интерес к крупным контрактам очевиден. Вот он – военно-промышленный

ХІ. ВНЕШНЯЯ И ВОЕННАЯ ПОЛИТИКА

комплекс Дуайта Эйзенхауэра. Мы опять не хотим жить в реальности, которая существует, сколько бы мы ее ни отрицали. Так давайте лучше ее примем.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Я НАДЕЮСЬ, ЧТО ИЗ ВСЕГО СКАЗАННОГО становится совершенно понятным следующее: в современной экономике преобладают корпорации и корпоративный менеджмент. В прошлом в США были капиталисты – вроде стального короля Карнеги, нефтяного Рокфеллера, табачного Дьюка, а также тех, кто – подчас некомпетентно – держал во власти железные дороги. Были финансовые магнаты, которых прославляли не за их экономические достижения, а за тайное или явное экономическое влияние, а также, не в последнюю очередь, за даруемое ими общественное благо – великие фонды.

К капиталистам общество относится отрицательно, но при этом с одобрением взирает на современных корпоративных менеджеров, восхищается их положением на рынке и политическим влиянием. Общество признает, что корпоративный менеджмент играет ведущую роль в военном ведомстве, в государственных финансах и в вопросах окружающей среды. Все прочие органы государственной власти также принимают как данность. Кроме

того, считается, что валовой внутренний продукт и вклад, который вносят в него корпорации, является мерой экономического и даже цивилизационного успеха. Однако нам все же следует принимать во внимание и социальные издержки, и оказываемое ими влияние.

Одной из них, как было нами показано, является способ, с помощью которого корпоративная власть, ради своей правоспособности и собственных нужд, формирует для общества цель. Корпоративная власть провозглашает, что успех общества – это еще больше автомобилей, телевизоров, разнообразной одежды и прочих потребительских товаров. А также все больше и больше смертоносного оружия. Таково мерило достижений человечества. Отрицательные последствия для общества – загрязнение окружающей среды, разрушение природного ландшафта, ничем не защищенное здоровье и гражданские права, угроза военных действий и гибели – в расчет не принимаются. Но ведь при оценке достижений следует учитывать как пользу, так и вред.

Присвоение корпорациями общественной инициативы и влияния уже аукнулось в области экологии, подвергло серьезному риску военную и внешнюю политику. Без сомнения, войны представляют главную угрозу цивилизации, но корпоративная тяга к производству и использованию вооружений питает и культивирует эту угрозу, придавая разрушению и смерти видимость законности и даже воспевая их. Вот об этом – мое последнее слово.

Нужно принять как должное – и это неоспоримый факт, – что власть в современной крупной кор-

порации принадлежит менеджменту. Совет директоров – это что-то вроде клуба, членов которого объединяют взаимное уважение и вполне братские отношения, но при этом они полностью подчинены реальной власти менеджеров – их отношения сродни церемонии присвоения почетной степени члену какого-нибудь университетского факультета. Корпоративная власть повсеместно сама определяет размер вознаграждения менеджеров – размер вознаграждения служит мерилем их трудовых результатов и, как красноречиво показали недавние события, может достигать невообразимых величин.

Однако и сам корпоративный мир – его достижения и доброе имя – постоянно находится под угрозой, так как точка зрения на корпоративную систему в экономике непрерывно меняется: от общественного приятия этой системы к представлениям о ней как об угрозе всему человечеству. Движущей силой здесь выступают безработица и недовольство развитием экономической ситуации, ведущим к рецессии или к вселяющей ужас депрессии.

Предугадать результаты деятельности корпоративной системы, и особенно порядок чередования периодов бума и рецессии и их продолжительность, невозможно. Нельзя заранее предвидеть все разнообразие причин и следствий, которые их вызывают. И ничто так явно не проступает на общем экономическом фоне, как суммы корпоративного и личного вознаграждения за торговлю неведомым. Влияние, которое на современную экономическую жизнь оказывают «специалисты», известные своими упорством в незнании и всеобъемлющей посредственностью, не так уж и безобидно.

Неведомое и я описать не в силах, но я могу определить те действия, которые приведут экономику к выздоровлению, и те, что наносят ей явный вред.

Итак: признаков того, что принятые недавно налоговые льготы помогли бы преодолеть рецессию, не наблюдается. Замедлив корпоративное инвестирование, объем производства и создание рабочих мест, корпорации бросились получать доход, обещанный корпоративному менеджменту и процветающим акционерам в форме освобождения от уплаты налогов с получаемого ими дивидендного дохода. Менеджмент уверен, говорят экономисты, что поступающие ему деньги служат общественному благу. Однако вряд ли можно сказать, что доход, получаемый преуспевающими работниками корпорации, окажет какое-либо положительное воздействие на производство – он будет потрачен. Для корпоративной элиты снижение налогов означает увеличение и так уже более чем достаточных доходов. Даже для богачей хорошего должно быть понемногу. Дополнительный доход от снижения налогов используется не так, как он должен был бы быть использован; а следовательно, какого-либо эффекта эта мера не имеет.

Пойдем дальше. Единственное надежное средство против рецессии – стойкий потребительский спрос, ведь рецессия – это исчезновение такого спроса. В Соединенных Штатах граждане с низкими доходами всегда имели потребность в образовании, здравоохранении, постоянном семейном доходе, и особенно острой эта проблема стала в период стагнации и рецессии. Но федеральные и местные власти, испытывая растущие экономические

трудности, урезают социальные расходы. В результате снижаются личные и семейные доходы и благосостояние – то есть рецессия протекает без эффективных лечебных мер. Особенно это очевидно сейчас, когда я пишу эти строки.

Как показывает опыт прошлого, экономическая политика часто вступает в противоречие с экономическим благосостоянием. Такая политика может не иметь ярко выраженных результатов. Деньги могут доставаться тем, кто не испытывает нужды, а нужда – тем, кому деньги необходимы. Рецессия зачастую не зависит от мер, направленных на ее преодоление, и прекращается сама собой.

Конечно, хотелось бы высказаться в более положительном ключе. В экономическом мире существует устоявшееся мнение, работающее как на враждебную, так и на позитивную экономическую политику, – при рецессии необходим надежный платежеспособный спрос, особенно со стороны бедной части общества, то есть тех, кто и будет тратить деньги. В результате появится надежная экономическая мера воздействия – но ее не хотят использовать, потому что это, мол, означает бесполезное сострадание к бедной части общества. То есть от меры, которая служит денежным интересам бедной части общества, отказываются. Но при этом не отказываются от денежного вознаграждения в виде налоговых льгот для влиятельной части общества: у этой части общества нет нужд, на которые она могла бы потратить эти средства. Нуждающимся отказано в деньгах, которые они, бесспорно, потратят, а богатым гарантирована прибыль, которую они наверняка сохранят.

И последнее. С библейских и даже более древних времен нас вдохновляет прогресс цивилизации. Правда, и здесь не обошлось без исключений: в тот момент, когда я пишу эти строки, Соединенные Штаты и Великобритания пожинают горькие плоды войны в Ираке. Мы послали нашу молодежь погибать, мы уготовили ей смерть, не разбирающую ни возраста, ни пола. Да, во время Первой и Второй мировых войн это происходило в куда более массовых масштабах, но от того, что в Ираке это происходит выборочно, ничего не меняется. Так называемая цивилизация – это великая белая башня, прославляющая достижения человека, но над ее верхушкой постоянно реет огромное черное облако. Человеческий прогресс – это история невообразимой жестокости и смерти.

Я оставляю Вас, читатель, наедине с печальным, но неоспоримым фактом: за прошедшие столетия цивилизация добилась значительных успехов в науке, здравоохранении, искусстве и, по большому счету, смогла принести экономическое благосостояние. И все же наряду с этим почетная роль в этой цивилизации отведена разработке оружия, военной угрозе и войне как таковой. Наивысшим достижением человеческой цивилизации стало тотальное истребление.

Реалии войны неотвратимы – смерть и слепая жестокость, забвение ценностей цивилизации, горечь послекусия. Таково человеческое настоящее и – сегодня это слишком очевидно – будущее. Описанные в книге экономические и социальные проблемы, массовую бедность и голод можно решить с помощью мысли и действия. И они уже решались.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Но самая серьезная человеческая ошибка, проблема человечества – война – до сих пор остается нерешенной.

ДЖОН КЕННЕТ ГЭЛБРЕЙТ

**ЭКОНОМИКА
НЕВИННОГО ОБМАНА:
ПРАВДА НАШЕГО ВРЕМЕНИ**

Директор В. Глазьев

Главный редактор Г. Павловский

Ответственный за выпуск Т. Рапопорт

Технический редактор А. Монахов

Обложка дизайн-студия GARUSS

Корректор В. Кинша

Подписано в печать 24.08.2009. Формат 70×100 1/32.

Гарнитура NewBaskerville.

Печать офсетная. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 3,58.

Тираж 2000 экз.

Издательство «Европа»

119180, г. Москва, ул. Б. Якиманка, д. 1.

Тел. 745-52-25, факс 725-78-67

e-mail: info@eurorublish.ru

Отпечатано с оригинал-макета

в «Типографии Момент»



Джон Кеннет ГЭЛБРЕЙТ

ЭКОНОМИКА НЕВИННОГО ОБМАНА

Вниманию читателя представлена последняя книга выдающегося американского экономиста и государственного деятеля, советника президента Кеннеди, сыгравшего заметную роль в развитии американского либерализма, Джона Кеннета Гэлбрейта. Убедительный противник «общества потребления», которое, по его мнению, виновно в перепроизводстве товаров в ущерб общественным интересам, он был одним из самых известных противников монетаристов и среде теоретиков экономического развития. Глобальный финансовый кризис возродил интерес к трудам и мыслям Джона Гэлбрейта. В представляемой книге – на русском языке она является впервые – читатель обнаружит, что положения, которые современные экономисты считают неизбежными, как, например, различия между «частным» и «государственным» секторами экономики, вовсе не являются таковыми. И это будет только первое из открытий, которыми столь богата эта книга...

ISBN 978-5-9739-0185-1



9 785973 901851