

С Е Р И Я
Э К О Н О М И Ч Е С К А Я
Т Е О Р И Я

THE ENGINEERS
AND THE PRICE
SYSTEM

THORSTEIN BUNDE VEBLEN

ИНЖЕНЕРЫ И ЦЕНОВАЯ СИСТЕМА

ТОРСТЕЙН БУНДЕ ВЕБЛЕН

Перевод с английского
ИЛЬИ КОШКИНА



Издательский дом
Высшей школы экономики
МОСКВА, 2018

УДК 330.1

ББК 65.01

B26

Составитель серии

ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ

Научный редактор

АРТЕМ СМИРНОВ

Дизайн серии

ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

Веблен, Т. Б.

B26 Инженеры и ценовая система [Текст] / пер. с англ. И. Кошкина; под науч. ред. А. Смирнова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. — 112 с. — (Экономическая теория). — 1000 экз. — ISBN 978-5-7598-1724-6 (в пер.). — ISBN 978-5-7598-1695-9 (e-book).

В книге Торстейна Веблена «Инженеры и ценовая система» (1921) показан его взгляд на ситуацию, сложившуюся в период промышленного подъема. Мир в эту эпоху быстро менялся, менялись и люди, жившие в нем. Новую картину мира создавали революции, кризис и развитие технологий. Подход Веблена был актуален для своего времени, но в прогнозах экономист опирался только на перспективы промышленности, практически не рассматривая информационную революцию. Особое место в книге уделено Советской России, ее роли в будущем цивилизованного человечества. В целом Веблен одним из первых попытался изложить концепцию построения технократического государства.

Книга предназначена для студентов и преподавателей экономических вузов, а также широкого круга читателей, интересующихся политической экономией.

УДК 330.1

ББК 65.01

В оформлении обложки использован плакат 1931 г.

Опубликовано Издательским домом Высшей школы экономики
<<http://id.hse.ru>>

doi:10.17323/978-5-7598-1724-6

ISBN 978-5-7598-1724-6 (в пер.)
ISBN 978-5-7598-1695-9 (e-book)

© Перевод на русский язык.
Издательский дом Высшей
школы экономики, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

О ПРИРОДЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ САБОТАЖА.	7
ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ПРОМЫШЛЕННЫЕ МАГНАТЫ	23
ФИНАНСОВЫЕ МАГНАТЫ И ИНЖЕНЕРЫ	38
ОБ УГРОЗЕ РЕВОЛЮЦИОННЫХ ПЕРЕВОРОТОВ.	56
ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, ВЕДУЩИЕ К ПЕРЕМЕНАМ.	68
МЕМОРАНДУМ О СОВЕТЕ ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ.	87

О природе и использовании саботажа

Слово «саботаж» произошло от французского «sabot» — вид деревянной обуви. Оно означает «идти медленно, неуклюжей шаркающей походкой» — как ходит человек в таких ботинках. Поэтому так стали называть меры, приводящие к замедлению, снижению эффективности производства, созданию помех для работы и увеличению брака. В Америке под саботажем часто понимают насильственный протест, промышленный террор, разрушения, поджоги и взрывы, хотя это сильно отличается как от изначального, так и от современного значения термина. Совершенно иначе слово «саботаж» понимают те, кто отстаивает эту меру как аргумент в борьбе за повышение заработной платы или улучшение условий труда. Хорошим определением саботажа можно назвать то, которое с недавнего времени используют Индустриальные рабочие мира¹: «сознательное снижение эффективности» — невзирая на то, что и оно не отражает всю полноту этого понятия. Зловещий смысл, который приобрело слово «саботаж» в Америке, — то есть хаос и насилие — вероятно, привнесли в него отдельные люди и газеты, стремящиеся дискредитировать использование саботажа рабочими и потому заостряющие внимание на его мрачных проявлениях. И это неправильно, поскольку слово превращается в средство обвинения, а не объяснения. Несомненно, жестокие методы имели место в акциях саботажа, устраиваемых недовольными рабочими, — так же как и в конкурентных войнах

¹ Индустриальные рабочие мира (*англ.* Industrial Workers of the World, IWW) — союз анархистов, социалистов и радикальных профсоюзных активистов, основанный в 1905 г. (Здесь и далее — *примеч. пер.*)

предприятий. Это действительно один из способов саботажа, но не самый распространенный и не самый эффективный, хотя шокирующий и обращающий на себя внимание. Случаи преднамеренного насилия редки по сравнению с прогулами по мнимой болезни и дезорганизацией работы, которые обычно составляют основу законного саботажа.

Первоначально слово «саботаж» вошло в обиход французских рабочих, членов профсоюзов, избравших тактику пассивного сопротивления, и продолжает ассоциироваться со стратегией этих рабочих, которые известны как синдикалисты², а также их единомышленников в других странах. Но тактика синдикалистов и их использование саботажа, по сути своей не отличаются от тактики других рабочих в других местах, или от похожей тактики создания помех, простоя и ограничений, используемой в спорах сотрудников и нанимателей о заработной плате и других условиях. В итоге за последнюю четверть века слово закономерно перешло в повседневную речь и стало обозначать все мирные или скрытые маневры по созданию помех, простоя и ограничений на производстве, которые предпринимают либо рабочие — чтобы отстоять свои требования, либо наниматели — чтобы противостоять рабочим, либо конкурирующие предприятия — чтобы обеспечить себе преимущество. Такие маневры широко используются в бизнесе, но только в последнее время появилось понимание, что этот распространенный способ вести дела имеет общую природу с тактикой синдикалистов. Так что до последних нескольких лет было не принято называть подобные действия саботажем, если они использовались работодателями и корпорациями. И стратегия скрытого противодействия, создания помех и простоя, очевидно, имеет один и тот же характер, независимо от того, прибегает к ней

² Революционный синдикализм (*фр.* syndicat — профсоюз, союз) — направление профсоюзной мысли, возникло в конце XIX столетия. Синдикализм есть отказ от каких-либо идеологий (анархизм).

предприниматель или рабочий, а значит, ее следует называть так же. Поэтому теперь рабочие говорят о капиталистическом саботаже так же свободно, как работодатели и газеты говорят о синдикалистском саботаже. Теперь слово используется должным образом и описывает определенную систему производственной стратегии и управления, независимо от того, кто ее применяет. Саботаж обычно подразумевает мирное или тайное противодействие, создание задержек, простоя и ограничение производства.

Саботаж обычно работает в рамках закона, хотя речь скорее о букве, чем о духе закона. Он используется для защиты некоторых особых преимуществ или привилегий, обычно — делового характера. Как правило, речь идет о чем-то вроде законного права, которое каждая сторона стремится сохранить или защитить, либо же ограничить или отменить. Это могут быть особые права, преимущества в отношении доходов или привилегий, а также некие материальные интересы. Рабочие с помощью таких мер пытаются добиться от руководства улучшения условий труда, увеличения заработной платы, сокращения рабочего дня или поддержания привычных норм — все это они рассматривают как свои законные права. Конечно же, любая забастовка по сути является саботажем. Более того, забастовки — это типичный вид саботажа. Первоначально их не называли саботажем только потому, что это слово появилось позже, чем сами забастовки. Существует и другой типичный вид саботажа — локаут³. То, что локаут используют работодатели против сотрудников, не отменяет факта: это все та же тактика ограничения производства, создания помех и простоя для защиты своих прав. Локаут обычно не называют саботажем по тем же причинам, что и забастовки. Однако всегда было понятно, что забастовки и локауты имеют общую суть.

³ Локаут (англ. lock out, букв. — запирает дверь перед кем-либо) — временная остановка производства предприятия работодателем с прекращением выплаты заработной платы.

Все это не означает, что в привычном использовании забастовок и локаутов есть что-то предосудительное или аморальное. Они — часть обычного функционирования промышленности в рамках существующей системы, и они необходимы ей. Пока система остается неизменной, эта ее часть также будет существовать. На основании имущественных прав владелец и работодатель может делать со своей собственностью что угодно: иметь дело с кем-либо или не иметь, использовать промышленное оборудование и ресурсы или избавиться от них, перейти на сокращенный график или закрыть фабрику и уволить всех рабочих, которые не нужны ему в данный момент. Несомненно, локаут — это совершенно законный маневр. Он может быть признан — и часто признается — благотворным, когда используется, чтобы создать бизнесу хорошие — то есть выгодные — условия. Такова точка зрения обеспеченных граждан. Так же легальна забастовка, пока остается в рамках закона; и она тоже может быть благотворной — по крайней мере в глазах бастующих. Так что эти две типичные разновидности саботажа признаются в целом справедливыми и, в принципе, честными, хотя из этого не следует, что они обязательно справедливы и честны. Многое зависит от обстоятельств.

Саботаж, соответственно, не может быть решительно осужден как таковой. Есть много управленческих мер и в частном предпринимательстве, и в государственном руководстве, которые по сути являются саботажем и которые не только считаются простительными, но и одобряются законодательством, судебной практикой и общественным мнением. Многие подобные меры в сложившейся системе закона и порядка, цен и бизнеса вполне соответствуют определению саботажа, но считается, что они благотворны. Нетрудно доказать, что процветание любого общества, основанного на ценовой системе, невозможно без использования саботажа, регулярное обращение к которому

позволяет тормозить и ограничивать производство, а значит, сдерживать цены в разумных пределах и тем самым избегать застоя в торговле. Конечно, подобные соображения привлекают сейчас самое пристальное внимание должностных лиц и предпринимателей, которые пытаются предотвратить депрессию в американской экономике и избежать последующих трудностей для тех, кто зависит от дохода с инвестиций.

Без тех благотворных ограничений, которые создает саботаж по отношению к промышленным предприятиям и рабочим, вряд ли бы удалось поддерживать цены в разумных пределах сколь-нибудь долго. Бизнесу контроль уровня и объема продукции необходим, чтобы сохранять на высоком уровне прибыльность рынка — первое и главное условие процветания в любом сообществе, чьей промышленностью владеют и управляют бизнесмены. И любые способы контроля над промышленностью всегда чем-то напоминают саботаж — это все те же ограничения, простой, увольнение с фабрик рабочих, — благодаря чему выпуск продукции поддерживается на уровне более низком, чем позволяют производственные возможности.

Современная механическая промышленность чрезвычайно производительна. Так что объем и скорость выпуска продукции необходимо регулировать исходя из того, что может выдержать рынок, — другими словами, так, чтобы принести максимальную прибыль в ценовом выражении бизнесменам, которые управляют промышленной системой страны. Иначе неизбежно перепроизводство, спад деловой активности и трудные времена для всех. Перепроизводство означает избыточный выпуск продукции, при котором рыночная цена становится невыгодной. Выходит, что длительное процветание страны изо дня в день зависит от сознательного снижения эффективности бизнесменами, которые управляют промышленным потенциалом страны. Конечно, они используют его в своих интересах и поэтому всегда назначают выгодную для себя цену.

В любом сообществе, основанном на ценовой системе, инвестициях и бизнес-предпринимательстве, обычно существует полная или частичная незанятость рабочей силы, и это кажется обязательным условием, без которого не может поддерживаться приемлемый образ жизни. То есть ни в одном таком сообществе индустриальной системе не позволят работать на полную мощность в течение продолжительного времени, так как это приведет к застою в экономике и постепенному ухудшению уровня жизни людей всех классов. Это несовместимо с нуждами бизнеса. Следовательно, качество и объем продукции должны соответствовать требованиям рынка, а не количеству промышленных ресурсов, возможностям оборудования и нуждам покупателей. Следовательно, в обществе должно быть определенное количество незадействованных промышленных мощностей и рабочей силы. Качество и объем продукции, конечно, нельзя регулировать, если индустриальная система работает на пределе возможностей. Поэтому производство держится на уровне ниже максимального, насколько ниже — определяется обстоятельствами. Это всегда вопрос большей или меньшей незадействованности человеческих и промышленных ресурсов, и способность разумно регулировать этот показатель составляет главную мудрость для любого нормального промышленного предприятия.

Все это очевидные вещи. Но на них обычно предпочитают не заострять внимание. Писатели и ораторы, которые пространно рассуждают о похвальных деяниях бизнесменов, не хотят говорить о саботаже, с помощью которого те ведут дела, о сознательном снижении эффективности, ставшем частью их повседневной работы. Принято рассказывать о тех редких, исключительных и впечатляющих случаях, когда предприниматели с этого безопасного привычного пути и успешно регулировали выпуск продукции за счет увеличения производственных мощностей индустриальной системы на том или ином участке.

Но, в конце концов, подобные мирные или тайные методы создания помех, простоя и ограничений в бизнес-управлении промышленностью широко известны и вполне одобряемы, поэтому нет нужды в дополнительных примерах. В качестве главного примера того, какой масштаб и силу может иметь снижение эффективности в сфере бизнеса, стоит вспомнить, что все цивилизованные страны сейчас подвергаются эксперименту по деловому саботажу беспрецедентного масштаба и нахальства. Все эти страны, которые прошли через войну, как воюющие стороны или как нейтральные, в той или иной мере столкнулись с нехваткой предметов первой необходимости; и это бремя легло в первую очередь на плечи простого народа, как прежде бремя самой войны. Простые люди одержали победу в войне, но потеряли средства к существованию. Тут нет нужды в восхвалениях или обвинениях. Речь об объективном факте, которому, возможно, требуется некоторая оценка, поскольку она обычно требуется подобным утверждениям. Все эти страны прошли через войну и отчаянно эксплуатировали свое население, теперь они крайне нуждаются в товарах первой необходимости, как для непосредственного употребления, так и для промышленного использования. Государство сталкивается с нехваткой товаров, отсутствием еды, одежды, жилья и топлива, что приводит к волне бедствий. И в то же время во всех этих странах замедляются основные отрасли промышленности. Эффективность производства сокращается. Фабрики останавливаются или работают в половину силы, выпуская продукции меньше, чем позволяют производственные мощности. Людей увольняют, и все больше рабочих, которые отслужили в армии, остаются не у дел. В то же время солдат, которые армии больше не нужны, демобилизуют очень медленно, очевидно, из опасения, что рост числа безработных в стране приведет к катастрофе. И все эти люди испытывают огромную потребность в товарах и услугах, которые

готовы произвести бездействующие фабрики и рабочие. Но из соображений деловой целесообразности нельзя позволить этим фабрикам и рабочим начать работать — ведь тогда прибыль бизнесменов будет слишком мала. То есть причина в недостаточном доходе крупных предпринимателей, которые владеют фабриками, контролируют производство и тем самым регулируют выпуск продукции. Товары не будут производиться в количестве, необходимом обществу, так как бизнесмены сомневаются, что смогут продать это количество по ценам, которые дали бы разумную прибыль на вложенные инвестиции или капитал; сомневаются в том, что рост производства, сопряженный с наймом большего количества рабочих и более полным обеспечением общества товарами, увеличит доходы. Ведь под разумной прибылью всегда подразумевается прибыль наибольшая.

Все это просто и очевидно, и вряд ли требует дополнительных пояснений. Это ясно и бизнесменам, которые управляют промышленностью страны. Конечно, с такой целью они и регулируют уровень и объем продукции; и еще, разумеется, они всегда делают это в интересах собственного бизнеса; то есть чтобы получить наибольшую прибыль, а не для того чтобы удовлетворить потребности людей, которые прошли войну и сделали мир безопаснее для бизнесмена, заинтересованного в том, чтобы они воевали. Если ответственные бизнесмены случайно отклонятся от прямого пути сугубо делового подхода и позволят нуждам общества повлиять на их стиль управления, они вскоре окажутся дискредитированы и, вероятнее всего, разорены. Их единственное спасение в сознательном снижении эффективности. Вся эта ложь в природе самого бизнеса. Так работает ценовая система, которую создали и которой управляют бизнесмены. Они заслуживают презрения, более того, они открыто признают это. У них связаны руки, потому что из-за требований ценовой системы к финансированию предпринима-

тели ранее взяли на себя огромное бремя накладных расходов, и теперь любое заметное уменьшение чистого дохода грозит им банкротством.

Сейчас, в условиях, вызванных войной и ее окончанием, дела обстоят довольно типичным образом. В недалеком прошлом денег было много; эти крупные поступления (чистая прибыль) были капитализированы; этот добавочный капитал был присоединен к капиталу компаний и покрыт ценными бумагами с фиксированными дивидендами; эти дивиденды, как чистая прибыль, составляют корпоративные обязательства; падение чистых совокупных доходов делает выполнение этих обязательств невозможным. Следовательно, цены необходимо удерживать на том уровне, который позволит сохранять максимальный чистый совокупный доход, а единственный способ этого добиться — сознательное снижение эффективности в тех отраслях промышленности, которые выпускают товары первой необходимости.

Бизнес-сообщество по-прежнему надеется таким образом продержаться, но есть сомнение: окажется ли нынешнее беспрецедентное использование саботажа управленцами в основных отраслях промышленности достаточным, чтобы провести бизнес через этот серьезный кризис без критического сокращения капитала и последующих банкротств? Нет сомнения лишь в том, что спасение прошедших войну людей вторично по отношению к финансовому спасению владельцев корпоративных ценных бумаг, которые обеспечивают чистую прибыль. А это действительно непростая задача. Получается, что производство в основных отраслях должно ограничиваться, чтобы избежать невыгодных цен. В отраслях, связанных с производством предметов роскоши и других излишеств, положение не столь отчаянное; но даже им, в силу зависимости от обеспеченных классов и их доходов, угрожает опасность. Потребности бизнеса вынуждают урезать производство необходимых обществу товаров, чтобы избежать не-

выгодных цен, но в то же время растущую потребность в этих товарах нужно встречать с пониманием, чтобы избежать народных бунтов, которые становятся весьма вероятными, когда терпение людей на исходе.

Те мудрые бизнесмены, которые используют спасительную толику саботажа, оказываются перед сомнительным выбором между болезненным сокращением чистой прибыли, с одной стороны, и угрозой неуправляемых народных беспорядков — с другой. Любой из вариантов означает бедствие. И существующее положение демонстрирует, что крупные предприниматели выбирают старинный обычай: держаться за прибыль от имущественных прав, пусть даже ценой этого будет недовольство народа — ведь волнения можно затем подавить с помощью судов и армии. Такое положение дел не должно вызывать удивление или негодование, поскольку в нем нет ничего необычного и это, по-видимому, самый быстрый способ достигнуть *modus vivendi*⁴. Кстати, за последние несколько недель крупнейшим промышленным концернам в разных частях страны было продано огромное число пулеметов, по крайней мере так говорят. Крупное предпринимательство — оплот Республики, и резонно принимать любые необходимые меры, чтобы его обезопасить. Цены имеют первостепенное значение, а средства к существованию — нет.

Тяжелое положение, вызванное войной, и последовавший за ней застой, в конце концов, исключительны только своим масштабом и серьезностью. По сути, все происходящее — это обычный процесс, непрерывный, но, как правило, незаметный, и для бизнеса уже ставший чем-то самым собой разумеющимся. И только критическая ситуация привлекает внимание к себе. В то же время она служит еще одним серьезным аргументом

⁴ Модус вивенди (*лат. modus vivendi* — образ жизни, способ существования) — дипломатический термин, обозначает временные или предварительные соглашения, которые впоследствии заменяют другими, постоянного характера или более подробными.

в пользу сознательного снижения эффективности как образца мудрого управления для любого промышленного предприятия. Но также стало ясно то, что привилегированные классы слишком серьезно заинтересованы в «благодарном» замедлении отрасли, чтобы можно было положиться в этом на случайные и плохо координируемые инициативы частных предприятий, каждое из которых проводит свою стратегию саботажа. Саботажем лучше всего управлять с помощью центральной власти и всестороннего планирования, поскольку национальная промышленность представляет собой сложную систему, полную внутренних взаимосвязей, тогда как отдельные бизнес-концерны, которые призваны контролировать эту промышленность, обязательно будут действовать вразнобой, обособленно и разнонаправленно. Разумеется, такой разнобой достаточно сильно замедляет индустрию, но этот результат, полученный вслепую, нельзя назвать четким и ясным. Даже разумное количество договоренностей между заинтересованными концернами не позволило бы удержать всеобъемлющее подвижное равновесие саботажа, которое требуется, чтобы избежать краха или застоя в экономике или привести национальную торговлю в соответствие с потребностями крупных промышленников.

Там, где правительство заботится об интересах бизнеса, что характерно для цивилизованных стран, законодатели и правительство неизбежно будут в какой-то степени задействованы в управлении саботажем — в той малой доле, которая является частью работы по поддержке индустрии методами бизнеса и для целей бизнеса. Правительство всегда может оштрафовать чрезмерную или вредоносную торговлю. Все здравомыслящие сторонники меркантилизма⁵ всегда счита-

⁵ Меркантилизм — экономическое учение периода раннего капитализма (XVI–XVII вв.). Различают ранний и поздний меркантилизм. Наиболее видным представителем раннего является английский экономист У. Стаффорд, позднего — теоретик Т. Мен.

ли необходимым или по крайней мере целесообразным поддерживать с помощью пошлин и субсидий определенный баланс или соотношение между отраслями промышленности и торговли для блага национальной промышленной системы. Целью подобных мер обычно является наиболее полное использование национальных промышленных ресурсов и материалов, оборудования и рабочей силы; неизбежным результатом становится снижение эффективности и расточительное использование этих ресурсов, вместе с увеличением международной напряженности. Но указанные меры сторонники меркантилизма считают подходящими для достижения этой цели, а государственные деятели цивилизованных стран — для достижения целей крупных промышленников. Главное и практически единственное средство сохранения такого искусственного баланса в национальной промышленности — поддерживать товарооборот в некоторой критической точке, запрещая или облагая штрафом любой нежелательный избыток продукции. Полные или частичные запреты — это стандартный метод.

Наиболее ярким и типичным примером саботажа, организованного правительством, является, конечно, протекционистский тариф⁶. Он защищает интересы определенных групп, ограничивая конкуренцию с зарубежными производителями. Принцип заключается в том, чтобы сохранить поставки товаров минимальными, а цены максимальными, и таким образом принести довольно приятные дивиденды тем заинтересованным группам, которые предлагают эти товары, за счет остального общества. Протекционистский тариф — это типичный заговор с целью ограничения торговли.

⁶ Протекционизм (*лат.* *protectio* — прикрытие, покровительство) — политика государства, направленная на защиту внутреннего рынка, с одной стороны, и активное поощрение выхода национальных компаний на внешние рынки — с другой. Действовала в эпоху первоначального накопления капитала в Европе (XVI–XVIII вв.).

Он приносит относительно небольшой, но огромный в абсолютных показателях доход заинтересованным группам, которые на этом зарабатывают, ценой огромных — и в относительных, и в абсолютных показателях — расходов для остального общества. Таким образом, безусловные права и нематериальные активы этих заинтересованных групп продолжают расти.

Аналогичный характер, роднящий эти меры с саботажем, — в части сознательного снижения эффективности — имеют правила выдачи акцизных и налоговых марок, несмотря на то что они не всегда разрабатываются именно для этих целей. То же можно сказать, например, про частичный или полный запрет алкогольных напитков, ограничения в торговле табаком, опиумом и другими вредными наркотиками, препаратами, ядами и взрывчатыми веществами. Похожим по воздействию (пусть даже задачи были другими) можно назвать «Закон об олеомargarине»⁷; то же касается избыточно дорогих и обременительных инспекций, введенных в отношении производителей промышленного (денатурированного) спирта в интересах компаний, занимающихся другими видами горючего; то же касается исключительно досадных и изощренных спецификаций, которые ограничивают использование почты в интересах служб доставки и других транспортных компаний, предоставляющих данные услуги.

⁷ Производство маргарина в США сначала было экономически нецелесообразно в связи с недостаточно отработанным способом рафинирования. Однако вскоре рафинирование было усовершенствовано, продажи маргарина стали расти, а его производство привлекло внимание политиков. В интересах молочных хозяйств Конгресс в 1886 г. утвердил ряд «антимаргиновых» законов, которые действовали в течение 64 лет. «Закон об олеомargarине» 1886 г. вместе с последующими поправками 1902 и 1930 гг. устанавливал налоги сначала на белый, а позже и на желтый маргарин. Закон также требовал называть новый продукт только термином «олеомargarин» (oleomargarine).

В той же связи стоит заметить, что с тех пор как почтовые компании поступили в ведение федеральной власти, их работа обросла таким количеством препон и задержек, что федеральный контроль над этими услугами оказался полностью дискредитирован и теперь общество явно предпочло бы вернуть почту под частное управление. Почти такое же положение дел наблюдается в железнодорожной отрасли. Саботаж работает как средство сдерживания, независимо от того, используется ли он правительством или против него.

По правде говоря, конечно, я не собираюсь осуждать любой из этих видов саботажа. Это не вопрос морали или благих намерений. Всегда следует считать очевидным, что правительство предпринимает любые шаги для упорядочивания дел в стране — будь то меры ограничения или стимулирования, — руководствуясь исключительно мудростью и заботой о национальном благосостоянии и безопасности. Можно только добавить, что многие из этих мудрых мер ограничения и стимулирования по сути своей являются саботажем и что на самом деле они обычно, хотя и не всегда, вводятся в интересах привилегированных классов, владеющих и управляющих национальными ресурсами. Эти меры вполне законны и, по-видимому, благотворны, соответственно, и воспринимаются как само собой разумеющееся. И даже то, что они применяются для ограничения торговли и промышленности, считается проявлением мудрой деловой предосторожности.

Во время войны меры управления, характерные для саботажа, применялись более широко и разнообразно. Общество столкнулось с непривычными проблемами, требующими срочного решения. Как и следовало ожидать, их стали решать с помощью запретов, штрафов, ограничений и помех, сознательного снижения эффективности той работы, которая не соответствовала целям правительства. Когда ситуация принимает сомнительный и опасный оборот, государственный бизнес ведет себя так же, как и частный. Правительство стало

прибегать к уловкам обременительных требований и стесняющих ограничений, например, во второстепенных отраслях промышленности. Также оказалось, что средства сбора и распространения новостей и другой информации успели достигнуть уровня, недопустимого в военное время. То же касалось механизмов общественного обсуждения любых вопросов. Эти средства, которые в мирное время казались скромными, накопили огромную мощь в годы войны, когда люди находились в постоянном напряжении и ежедневно хотели знать, что происходит в мире. Благодаря новейшим техническим усовершенствованиям в области транспорта и связи, обычные средства распространения информации и общественного мнения стали столь эффективны, что им уже нельзя было позволить работать на полную мощность в столь тяжелый для государства период. Даже почтовая служба стала показывать такие результаты, что пришлось прибегнуть к мерам выборочного снижения эффективности. Как и в случае с частным бизнесом, было принято решение запретить такую работу почты, как вредную для деятельности правительства, основанной на доброй воле и праве узурфрукта⁸. Эти безапелляционные меры привлекли большое внимание общественности и вызвали толику сомнения; но они, несомненно, были благом как по сути, так и по намерениям, вот только куда уж это понять неспециалистам — то есть простым гражданам. Неосторожное распространение информации

⁸ Узурфрукт (*лат.* *usus* — использование, *fructus* — доход) — вещественное право пользования чужим имуществом с правом присвоения доходов от него, но с условием сохранения его целостности, ценности и хозяйственного назначения. Предметом узурфрукта могут быть вещи, потребление которых возможно без их уничтожения, например, земельные участки, животные и рабы; денежный капитал не может быть предметом узурфрукта. Устанавливается пожизненно, на определенный срок, или с условием, наступление которого прекращает право узурфруктария (пользователя имущества).

и мнений или чрезмерно откровенная агитация со стороны этих неспециалистов может помешать работе правительства. Так по крайней мере они сами говорят.

Подобные вещи происходили в разных местах и в разные времена, так что все эти нервные попытки саботировать распространение нежелательной информации и мнений не новы и характерны не только для демократии. Высшие государственные деятели великих монархий Востока и Запада давно освоили и опробовали те же меры. Но эти государственные деятели династических режимов занимались информационным саботажем из-за ощутимых противоречий между властью и народом, чего не должно быть в демократическом обществе. Считается, что Германская империя в период войны являла собой пример подобных противоречий, а также того, как можно поступать с недоверчивой и не заслуживающей доверия частью населения. Способ заключается в саботаже, цензуре, запрете на коммуникации, а также на тщательно продуманной дезинформации.

Подобное поведение со стороны государственных деятелей империи выглядит вполне понятным. Но как это все могут использовать просвещенные демократические государства, такие как США, где правительство беспристрастно представляет интересы граждан и где, следовательно, не должно быть никаких разногласий и неприязни между властью и народом, — совершенно непонятно. И все равно в демократических странах существует достаточно строгая цензура, существует сознательное снижение эффективности средств связи — и в Европе, и в Америке, которая признана образцом самой простодушной демократии. И хотелось бы верить, что все это в конечном счете приносит какую-то пользу, поскольку в противном случае происходящее сильно озадачивает.

Индустриальная система и промышленные магнаты

Долгое время было принято выделять три фактора производства: землю, труд и капитал. Такая тройственная схема, которая остается распространенной и сейчас, сложилась, поскольку существует три признанных источника дохода: рента, заработная плата и прибыль; принято считать, что доход, откуда бы он ни поступал, является производственным фактором. Данная схема пришла к нам из XVIII века. Предполагается, что она была верна тогда, а значит, должна оставаться естественной, нормальной и истинной и в любых условиях, которые сложились с той поры.

В свете последних событий стало ясно, что именно в этой тройственной схеме упущено. Например, она не придает значения промышленным технологиям, поскольку те не приносят устойчивого исчислимого дохода ни одному классу; они не занимают никакой доли в годовой выработке товаров. Промышленные технологии — это акционерный капитал знаний, полученных из опыта прошлого, они существуют и передаются как неделимое имущество всего общества. Это базис для всей производственной индустрии, но, за исключением случаев с патентами или коммерческой тайной, этот капитал не является чьей-либо личной собственностью. По этой причине он не считается фактором производства. Технологический прогресс последних 150 лет был беспрецедентным, и то, что этот фактор напрасно не отмечен в концепции трех факторов производства, стало очевидным.

Другим упущением этой схемы в ее исходном виде был сам предприниматель. Но в течение XVIII столетия бизнесмены все более и более бесцеремонно выходили на передний план и забирали себе все более и более

щедрую долю годового дохода страны, при этом, однако, как утверждалось, именно благодаря бизнесменам этот доход постоянно рос. Так что к тройственной схеме можно условно добавить четвертый фактор — в лице предпринимателя, чей доход, как принято считать, соответствует его созидательному потенциалу в производстве товаров, невзирая на то что все еще остаются некоторые вопросы относительно роли этого предпринимателя в производственной отрасли.

«Предпринимателем» называют человека, который занимается финансовой стороной дела. По сути, это слово означает то же, что и «бизнесмен», но обычно речь идет о крупном бизнесе, а не малом. Типичный предприниматель — это корпоративный финансист. И так как корпоративные финансисты обычно претендуют на немалую долю годового дохода общества, предполагается, что они должны служить мощной созидательной силой для производственной индустрии, которая и приносит годовой доход. Однако сейчас слово «производитель» приобретает значение «финансовый менеджер», как в экономической теории, так и в повседневной речи.

Конечно, спорить тут не о чем. Это вопросы словоупотребления. На протяжении всей эры машинной промышленности — которая также является эрой коммерческой демократии — бизнесмены контролировали производство и управляли индустрией страны, руководствуясь собственными интересами так, чтобы материальные средства всех цивилизованных народов продолжали возвращаться под финансовое управление этих бизнесменов. И в течение всего указанного времени не только условия жизни в цивилизованных странах были в целом вполне сносными, но и та индустриальная система, которой бизнесмены управляли, руководствуясь собственными интересами, становилась все более эффективной. Ее производительность в расчете на единицу оборудования или

рабочей силы непрерывно росла. Этот похвальный результат был связан с доверием, которое общество оказывало бизнесменам. Эффективность индустриальных мощностей росла, конечно, вследствие продолжительного прогресса в технологии, увеличения добычи природных ресурсов, роста населения. Но и бизнес-сообщество внесло свой вклад; его представители всегда могли препятствовать росту, и только с их согласия и их ведома процесс шел именно так и зашел столь далеко.

Этот длительный прогресс в производстве, в силу продолжительного прогресса в технологиях и увеличения населения, также имел другие известные последствия. Согласно либеральным принципам XVIII столетия, любой законно полученный доход означает, что выполнена продуктивная работа. Соответственно, увеличение производительной способности индустриальной системы заставило людей либерального и коммерческого сознания не только верить, что именно бизнесмены и промышленные магнаты создали такую производительность, но и смотреть сквозь пальцы на то, как эти магнаты обычно ведут дела, сдерживая производство. С тех пор все так и идет, и зашло уже столь далеко, что можно считать открытым вопрос: не стало ли основным занятием промышленных управленцев сдерживание производительности вместо ее увеличения?

Промышленные магнаты, среди которых можно выделить корпоративных финансистов и, с недавнего времени, инвестиционных банкиров, представляют собой один из институтов, создающих новый порядок вещей, что происходит во всех цивилизованных странах, с тех пор как началась промышленная революция. Их историю стоит изучить каждому, кто хочет осмыслить недавний рост и текущие тенденции нового экономического порядка. Корни промышленных магнатов следует искать среди инициативных англичан, которые взялись исполнять обещания промышлен-

ной революции в конце XVIII и начале XIX века. Этих магнатов раннего времени, вероятно, можно считать изобретателями, по крайней мере в широком значении этого слова. Но более существенно то, что они проектировали и строили фабрики, заводы, шахты, совершенствововали технические процессы, оборудовали предприятия машинами и станками. Они одновременно руководили производством и занимались финансовой стороной дела. Нигде эти начинающие промышленные магнаты не проявили себя так убедительно, как в среде английских промышленников того времени, которые проектировали, испытывали, строили, и выводили на рынок необходимые для производства станки, заложив основу машиностроения. Несколько позже почти такой же эффект произвела новаторская работа американцев в тех же направлениях проектирования механической промышленности и производства. Людям этого класса новый индустриальный порядок во многом обязан как своими первыми успехами, так и последующим развитием.

Это были промышленные магнаты, предприниматели — в том простом и всеобъемлющем значении этого слова, какое, вероятно, имеют в виду экономисты сотню лет спустя, когда речь заходит об оплате, причитающейся менеджменту за продуктивную работу. Эти магнаты сочетали в себе качества бизнесмена и эксперта в промышленности, и эксперт, кажется, был более ценен. Но владельцы фабрик, шахт и судов, а также торговцы и банкиры тоже составляли жизненно важную часть этого бизнес-сообщества, из которого позже и выросли корпоративные финансисты XIX и XX веков. Промышленный магнат имеет и коммерческие, и технологические корни, и в той ранней фазе его истории, как она рассматривается в традиционной экономической теории, он действительно занимался и тем и другим. Это было до больших масштабов, широкого размаха и глубокой специализации, к которым промышленная отрасль пришла позже.

Но по мере того как росли масштабы бизнеса, объем управленческой работы тоже рос и требовал все больше сил и времени. Управляющие постепенно склонялись к тому, чтобы уделять основное внимание финансовой стороне дела. В то же время и из тех же соображений бизнес-менеджмент в индустрии постепенно переходил на основу корпоративных финансов. Это привело к дальнейшему отделению владельцев промышленного оборудования и ресурсов от управленцев. Но одновременно промышленная система с технологической стороны демонстрировала рост диверсификации, специализации и сложности, а также производительности на единицу оборудования или рабочей силы.

Последний пункт, рост производительности, особенно существенен. В первые десятилетия машинной эры казалось очевидным, что основная цель менеджмента в промышленности — искать новые пути и способы модернизации, увеличивая производительность. Это было до того, как стандартизация и поточное производство привели к нынешним масштабам выпуска продукции. И отчасти по этой причине, поскольку массовое производство было незначительным и сильно ограниченным по сравнению с последовавшим ростом, обычный объем выпуска продукции в механической промышленности был относительно небольшим и поддавался управлению. Поэтому промышленные предприятия имели дело со свободным рынком, способным при необходимости усвоить большее количество товара. Исключения существовали, например, в текстильной промышленности. Но в целом в первые десятилетия XIX века ситуация была именно такова в английской промышленности, и еще более отчетливо все это проявлялось в промышленности американской. Такой свободный рынок давал равные шансы конкурирующим производствам, без существенного риска затоваривания. Тому же способствовал рост населения и достижения транспортной промышленности — и то и другое поддерживало свободный рынок

при любых перспективах роста и при ценах, обещающих справедливую продолжительную прибыль. В таких условиях умеренно свободное конкурентоспособное производство было реально.

Положение в промышленности начало изменяться в середине XIX столетия в Англии и, соответственно, в более поздний период в Америке. Производительность механической промышленности стала заметно опережать способности рынка, свободная конкуренция больше не могла быть надежной опорой для производства. В широком понимании этот критический, или переходный, период связан с кризисом во второй половине XIX века в Англии; в других местах он пришелся на более поздний период. Конечно, к критической точке, когда нужды бизнеса начали диктовать политику объединений и ограничений, не все промышленные индустрии пришли одновременно; но все же в целом мы вправе сказать, что этот переход произошел в указанное время и по указанным причинам. На ситуацию влияли и другие факторы, помимо тех, которые я упоминал выше, менее значимые и менее явно выраженные, но ведущие к ограничениям того же рода. Например, быстрое устаревание промышленного оборудования вследствие усовершенствований и расширения производства, а также истощение рабочей силы из-за постоянной сверхурочной работы, недоедания и антисанитарных условий — но это касается Англии в большей степени, чем других стран.

По времени этот период в делах промышленного бизнеса примерно совпадает с приходом корпоративных финансов как обычного способа контролировать промышленное производство. Конечно, функции корпораций и компаний заключались не только в ограничительном контроле над производством ради формирования рентабельного рынка, но вполне очевидно, что комбинация собственности и централизации управления, характерная для корпораций, также чрез-

вычайно удобна для этих целей. И если оказывается, что корпоративная организация распространяется именно тогда, когда нужды бизнеса начинают требовать сокращения производства, трудно избежать вывода, что именно это было одной из целей. Можно говорить, что бизнес-предприятия переходили от конкурентного производства к сознательному снижению эффективности по мере того, как корпоративные финансы становились влиятельным фактором производства. Одновременно контроль над промышленными и другими предприятиями переходил в руки корпоративных финансистов. Корпоративная организация продолжала продвигаться к наибольшему и более всестороннему объединению сил, и в то же время корпоративный менеджмент все чаще и откровенней прибегал к ограничению производства в соответствии с требованиями рынка, чтобы получить максимальный доход. При корпоративном управлении редко бывает так, чтобы производительность приближалась к своему пределу. Такая ситуация начала складываться с тех пор, как объем выпуска продукции в промышленности стал превышать тот, который рынок выдержал бы при сохранении достаточно выгодной цены. И с момента этого критического перехода — то есть где-то с середины второй половины XIX века — неизбежной стала практика сокращения и ограничения производства до того уровня и объема, какой способна усвоить торговля. Забота о бизнесе требовала все большего и большего внимания бизнесменов, и все большее место в их деятельности занимал контролируемый саботаж производства. И для этих целей, очевидно, корпоративная организация бизнеса очень удобна, поскольку грамотный саботаж можно устроить только с помощью единого плана и твердой руки.

«Лидеры в бизнесе — люди, которые учились и думали всю свою жизнь. Так они учились решать все свои проблемы сразу, основываясь на понимании фундамен-

тальных принципов», — говорил Иеремия Дженкс¹. То есть наблюдение за финансовой стороной промышленного бизнеса и управление саботажем свелись к рутине, основанной на установленных процедурах и осуществляемой обученными специалистами в области корпоративных финансов. Но, судя по ограничениям, которые накладывает на всю человеческую деятельность строгое бизнес-администрирование, бизнесмены далеки от понимания сути промышленных технологий. Привычка строго оценивать все с точки зрения цен и прибыли делает их неспособными воспринять те вещи, которые относятся сугубо к материальной механической производительности; ситуация усугубляется с каждым шагом в сторону бизнес-управления, а также в сторону более масштабного, диверсифицированного и тонко сбалансированного технологического процесса, требующего более сложного взаимодействия между участниками.

Магнаты — эксперты в ценах, прибылях и в финансовых маневрах; и при этом окончательный выбор во всех вопросах промышленной политики также остается за ними. Они по образованию и своим целям являются финансистами; и при этом, не будучи компетентны в технологиях, они пользуются безоговорочной свободой действий как промышленные магнаты. Они непрестанно скупают предприятия, достигая своих целей, как правило, за счет сокращения производства; и при этом продолжают пользоваться дотациями со стороны общества, которому необходим рост производства.

То же происходило во всех цивилизованных странах, с тех пор как корпоративные финансы начали управлять отраслью, и происходит по сей день. В последнее время устоявшаяся схема управления в биз-

¹ Иеремия Уиппл Дженкс (1856–1929) — американский экономист и педагог. Профессор Дженкс интересовался политическими аспектами экономических проблем.

несе как будто начала уступать дорогу новшествам в организации предприятия, в результате чего контроль промышленного производства все больше склоняется к финансовой стороне дела и все дальше уходит от наращивания объемов производства. Эти изменения имеют двойственный характер: а) финансовые магнаты убедительно доказали свою промышленную некомпетентность, и б) следовательно, их собственная работа по финансовому управлению имеет характер стандартизированной рутины, которая не требует и не предполагает какой-либо значительной свободы выбора или инициативы. Они теряли связь с управлением промышленными процессами, в то время как управление делами корпорации переходило в руки бюрократического офисного штата. Корпоративный финансист, таким образом, становится чем-то вроде начальника бюро.

Изменения, которые сделали корпоративных финансистов чем-то вроде бесславных рядовых администраторов, происходили одновременно с первоначальным развитием корпоративных финансов, примерно в середине XIX века, и достигли кульминации примерно в начале XX, хотя только тогда результат проявился окончательно. Когда корпоративная организация и последовательный контроль производства начали приносить свои плоды, перед управленцами было два возможных пути: а) сохранить выгодные цены с помощью ограничения производства, б) сохранить прибыли, увеличивая выпуск продукции и снижая тем самым ее себестоимость. В некоторой степени использовались оба способа, но в целом первый вариант выглядел более привлекательным, он предполагал меньше рисков и требовал меньше познаний в технологиях производства. По крайней мере в течение полувека предпочтение и на самом деле отдавалось первому способу. Для этого были серьезные основания. Процессы производства становились все более масштабными, дифференцированными, сложными и все менее по-

нятными для непрофессионалов — а корпоративные финансисты неизбежно были непрофессионалами по причинам, обозначенным выше. В то же время, благодаря росту населения и расширению индустриальной системы, объем продукции и чистый доход продолжали расти вопреки любым выдумкам со стороны финансового управления. Корпоративные финансисты как класс обнаружили, что их активы растут в цене, если придерживаться простой стратегии: «Сиди тихо». Эта стратегия понятна любому непрофессионалу. Все индустриальные инновации и вся активная экономия в отрасли не только предполагают понимание технологических деталей индустриальных процессов. Для любого человека, кроме обладающих глубокими познаниями технических экспертов, подобного рода телодвижения могут оказаться рискованными. Поэтому бизнесмены, которые занимались производством, будучи дилетантами в вопросах управления, смирились с растущей неэффективностью, поскольку они ничего не теряли. Результатом стал постоянный рост трат и нерациональное использование оборудования, ресурсов и человеческой силы во всей индустриальной системе.

Со временем, то есть в последние несколько лет, общее отставание и противоречия в работе механической промышленности под бизнес-управлением достигли таких масштабов, что их не может не заметить даже среднего ума непрофессионал, если только ознакомится с фактами. Но именно эксперты в промышленности, а не бизнесмены, начали критиковать это неумелое деловое руководство и пренебрежение потребностями производства. И до настоящего времени их советы и предупреждения бизнесмены оставляли без внимания, считая, что все и так хорошо — то есть хорошо в рамках недальновидной бизнес-политики, ориентированной на личную выгоду, пусть даже в ущерб материальным потребностям общества. Но в то же время происходили две вещи, которые нарушали устоявшийся порядок: промышленные эксперты, ин-

женеры, химики, минерологи, различные технические специалисты занимали все более ответственные позиции в индустриальной системе, поднимались по карьерной лестнице и множились, поскольку система не могла бы работать без них. С другой стороны, финансовые круги, на поддержку которых полагались корпоративные финансисты, постепенно приходили к пониманию, что корпоративные финансы управлялись бы лучше всеобъемлющей бюрократической системой и что два столпа, на которых стоят крупные бизнес-предприятия, — это промышленные эксперты и большие финансовые концерны, контролирующие необходимые денежные средства; тогда как корпоративные финансисты всего лишь выполняют сомнительную роль прослойки между ними.

Один из величайших персонажей² в сфере финансов частных предприятий США обратил внимание на эту ситуацию в конце 90-х годов XIX века и начал использовать ее в собственных целях и в интересах своих партнеров по бизнесу. Именно тогда наступила новая эра в американских корпоративных финансах. Ее принято называть Эрой прогрессивизма³, но этот термин недостаточно точен. Правильнее считать ее Эрой инвестиционного банкира, и стадия зрелости и стабильности наступила в ней только в прошлой четверти нашего века.

Характерные черты и основные цели этого усовершенствованного метода в финансировании корпораций лучше всего будет продемонстрировать на примере деятельности и достижений его первооткрывателя, великого американского первопроходца. Иллюстрацией может послужить американский бизнес 90-х годов, который страдал из-за устаревших технологий и

² Автор имеет в виду Теодора Рузвельта.

³ Эра прогрессивизма — период в истории США (1890–1920-е годы), для которого была характерна высокая политическая активность социальных низов и среднего класса.

оборудования, ветхих помещений, из-за неразумного управления равнодушных представителей корпораций и особенно из-за использования саботажа и неустойчивой, бессистемной конкуренции между многочисленными сталелитейными концернами. По всей видимости, именно последняя проблема привлекла внимание великого пионера. Нельзя сказать, что он имел хоть какое-то представление о технологических потребностях и трудностях сталелитейной отрасли. Но как человеку, обладавшему трезвым взглядом и разбиравшемуся в финансах, ему было ясно, что более всесторонняя и, следовательно, более влиятельная организация и контроль сталелитейного бизнеса могут легко устранить большую часть конкуренции, дестабилизирующей цены. Очевидной целью нового масштабного объединения в сталелитейном бизнесе было поддержание выгодных цен при разумном ограничении производства. Вторым и менее заметным результатом стало более экономичное управление производством, связанное с избавлением от некоторого количества корпоративных финансистов и введением промышленных экспертов. Более долгосрочной, хотя и неафишируемой целью тех же изменений на каждом из многих предприятий в объединении, созданном великим первопроходцем и его конкурентами, был бонус для этих предпринимателей в виде увеличенной капитализации бизнеса. Но с точки зрения общества в целом, самым заметным результатом всего этого стала стабилизация цен на разумно высоком уровне, который гарантировал разумный доход от увеличенной капитализации.

Вскоре этот метод был усовершенствован и стандартизирован, и по сию пору никакие масштабные действия в сфере корпоративных финансов невозможны без совета и согласия крупных капиталистов, которые выступают в роли инвестиционных банкиров, ни одно крупное предприятие не может избежать контроля инвестиционных банкиров над крупными сделками, и ни

одно крупное корпоративное предприятие не может работать ни на каких условиях кроме тех, которые приносят ощутимый доход инвестиционным банкирам, чья поддержка необходима предприятию для успеха.

Представители финансовых кругов, названные здесь инвестиционными банкирами, обычно составляют более или менее явные синдикаты финансовых фирм, и нужно добавить, что те же самые финансовые концерны, как правило, если не всегда, заинтересованы или задействованы в коммерческой банковской деятельности обычного рода. Так что те же самые уважаемые полусиндицированные разветвленные банковские сети, контролирующие кредитование и финансовую деятельность в стране, готовы взять на себя управление корпоративными финансами по единому плану и справедливо разделить доходы между собой и своими клиентами. Конечно, чем более всеобъемлюща эта организация, тем легче ей будет управлять промышленностью страны как единым целым и предотвращать любые рискованные инновации и эксперименты, а также лимитировать объем продукции таким образом, чтобы получить наибольший чистый доход для себя и их клиентов.

Несомненно, улучшенный план, согласно которому ответственность и право выбора отданы инвестиционным банкирам, должен был способствовать безопасному управлению бизнесом, стабилизации цен и исключать нежелательное ускорение производства. Также очевидно, что корпоративные финансисты выпустили из рук инициативу, опустившись до роли финансовых посредников или агентов, с ограниченными возможностями и сомнительным будущим. Но все человеческие институты совершенствуются, и, конечно же, усовершенствование может, как в этом случае, привести к исчезновению института или замещению его другим. И, несомненно, все это делается к лучшему, по крайней мере к лучшему для большого бизнеса.

Но теперь корпоративные финансы зависимы от кредитов больше, чем когда-либо. Следовательно, для

стабилизации корпоративного бизнеса в руках этого банковского квазисиндиката необходимо, чтобы кредитная система в стране управлялась как единое целое и согласно единому плану. И тут все складывается так же; тот же квазисиндикат банкиров, который пользуется государственным кредитованием для поддержки корпоративных финансов, является стражем кредитования в стране в целом. Из этого следует, что в случае крупных кредитов, которые имеют наибольшее значение, доходы и расходы, по сути, существуют внутри синдиката, так что дестабилизация на кредитном рынке может случиться только по воле этих квазисиндикатов; то есть тогда, когда они считают, что эта дестабилизация может послужить им на пользу, пусть даже и повредив остальной части общества. В такой закрытой системе никакие кредитные обязательства или умножение количества корпоративных ценных бумаг, ведущее к их обесцениванию, не грозят предприятию ликвидацией, поскольку доходы и расходы существуют внутри одной системы. В скобках отметим, что в данном случае слово «кредит» означает всего лишь метод учета. Кредитование — один из устаревших институтов, которые должны постепенно исчезнуть.

Этот процесс объединения и создания синдикатов, который изменяет мир кредитования и корпоративных финансов, получил огромную поддержку в Америке со стороны Федеральной резервной системы. В то же время подобные результаты были достигнуты и в других странах, подобными же методами. Эта система значительно помогла расширить, облегчить, консолидировать и объединить контроль над кредитованием и легко передала его в руки представителей крупного капитала, которые уже имели рычаги управления в кредитном и индустриальном бизнесе, благодаря обстоятельствам и дальновидной деятельности заинтересованных сторон. Таким образом, ядро кредитной системы страны представляет собой самоуравнове-

шивающееся целое, закрытое и нерасторжимое, само-
застрахованное от всех рисков и расстройств. Из этого
следует, что бизнес в стране будет стабилизироваться,
но поскольку финансовая деятельность превращается
в лишенную риска рутину, становятся ненужными и
могут исчезнуть как корпоративные финансы, так в
конечном счете и инвестиционные банкиры.

Научное издание

Серия «Экономическая теория»

ТОРСТЕЙН БУНДЕ ВЕБЛЕН

ИНЖЕНЕРЫ И ЦЕНОВАЯ СИСТЕМА

Главный редактор

ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ

Заведующая книжной редакцией

ЕЛЕНА БЕРЕЖНОВА

Редактор

ОЛЬГА НЕСТЕРОВА

Художник

ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

Верстка

НАТАЛЬЯ ПУЗАНОВА

Корректор

ВАЛЕРИЯ КАМЕНЕВА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел.: (495) 772-95-90 доб. 15285

Подписано в печать 14.12.2017. Формат 84×108/32
Гарнитура Minion Pro. Усл. печ. л. 5,9. Уч.-изд. л. 4,9
Печать офсетная. Тираж 1000 экз.
Изд. № 2145. Заказ №

Отпечатано в АО «ИПК «Чувашия»
428019, г. Чебоксары, пр. И. Яковлева, 13
Тел.: (8352) 56-00-23

ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВИНКИ



Борис Кагарлицкий

МЕЖДУ КЛАССОМ И ДИСКУРСОМ. ЛЕВЫЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЫ НА СТРАЖЕ КАПИТАЛИЗМА

Серия «Политическая теория»

ISBN 978-5-7598-1709-3 (в пер.)
ISBN 978-5-7598-1675-1 (e-book)
280 с.
60×90/16
2017

Политологическое исследование Бориса Кагарлицкого посвящено кризису международного левого движения, непосредственно связанному с кризисом капитализма. Вопреки распространенному мнению, трудности, которые испытывает капиталистическая система и господствующая неолиберальная идеология, не только не открывают новых возможностей для левых, но, напротив, демонстрируют их слабость и политическую несостоятельность, поскольку сами левые давно уже стали частью данной системы, а доминирующие среди них идеи представляют лишь радикальную версию той же буржуазной идеологии, заменив борьбу за классовые интересы защитой всевозможных «меньшинств».

Кризис левого движения распространяется повсеместно, охватывая такие регионы, как Латинская Америка, Западная Европа, Россия и Украина. На этом фоне выделяются отдельные истории успеха – избрание Джереми Корбина лидером Лейбористской партии Великобритании или стремительный рост популярности сенатора-социалиста Берни Сандерса в США. Но подобные успехи не могут стать основанием для нового глобального тренда, если не будут осмыслены и поняты в контексте формирования новой политики, преодолевающей диктат либеральной политкорректности. Левые смогут вернуть себе прежнее влияние, если сами вернуться к классовой повестке. Однако в условиях, когда структура общества радикально изменилась, возвращение к классовой политике отнюдь не означает повторения устаревших формул и лозунгов прошлого века. Необходимо опираться на сегодняшние интересы и потребности трудящихся, выстраивая на этом основанную новую программу, объединяя людей и ставя всерьез вопрос о борьбе за власть.

Книжный магазин «БукВышка»: г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20, тел.: +7 495 621-49-66, <http://bookshop.hse.ru/>

Интернет-магазин ИД ВШЭ: <http://id.hse.ru/shop/>, тел.: +7 495 772-95-90 *15295

Отдел реализации: г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 33, корп. 4, оф. 505, тел. +7 495 772-95-90 *15296, *15297

e-mail: bookmarket@hse.ru, www.id.hse.ru

ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВИНКИ



Ив Жэнгра

СОЦИОЛОГИЯ НАУКИ

*Перевод с французского
Серия «Социальная теория»*

ISBN 978-5-7598-1526-6 (в пер.)
ISBN 978-5-7598-1646-1 (e-book)
112 с.
84×108/32
2017

Что представляет собой научное знание? Существуют ли социальные и культурные факторы, которые способствуют развитию науки? Какие институты содействуют или препятствуют этому развитию? Кто такие ученые? Почему возникают споры в науке? Рассматривая взаимосвязи между наукой и обществом, социологи науки ставят под сомнение сложившиеся представления об устройстве научного знания. Вопреки иногда завораживающему, иногда зловещему образу ученого, который в одиночку совершает открытия в своей лаборатории, сегодняшняя наука, как убедительно показывают социологи, является коллективным и зачастую международным предприятием.

Книга адресована социологам, культурологам, философам и историкам науки.

ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВИНКИ



Марк Шенэ

ПЕРМАНЕНТНЫЙ КРИЗИС. РОСТ ФИНАНСОВОЙ АРИСТОКРАТИИ И ПОРАЖЕНИЕ ДЕМОКРАТИИ

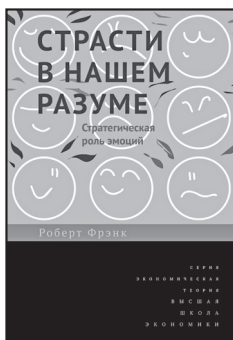
*Перевод с французского
Серия «Экономическая теория»*

ISBN 978-5-7598-1708-6 (в пер.)
ISBN 978-5-7598-1674-4 (e-book)
144 с.
84×108/32
2017

Книга директора Центра по исследованию банковского дела и финансов, профессора финансов Цюрихского университета Марка Шенэ посвящена проблемам гипертрофии финансового сектора в современных развитых странах. Анализируя положение в различных национальных экономиках, автор приходит к выводу о том, что финансовая сфера всё более действует по законам «казино-финансов» и развивается независимо и часто в ущерб экономике и обществу в целом. Автор завершает свой анализ, предлагая целую систему мер для исправления этого положения. Книга переведена и переводится на ряд языков.

Издание предназначено для специалистов и интересующихся финансами, экономикой, социальными проблемами, для широкой публики.

ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВИНКИ



Роберт Фрэнк

СТРАСТИ В НАШЕМ РАЗУМЕ: СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ ЭМОЦИЙ

Перевод с английского

Серия «Экономическая теория»

ISBN 978-5-7598-1198-5 (в пер.)

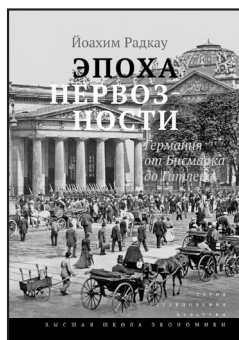
288 с.

60×90/16

2017

Почему рационально быть иррациональным? Книга раскрывает стратегическую роль эмоций в человеческом поведении. Автор предпринимает попытку объяснить, каким образом эмоции побуждают людей действовать вразрез с их видимыми материальными интересами и почему такое поведение может оказываться выгодным. Основная гипотеза работы формулируется в терминах экономической теории, реальные дилеммы этического порядка – готовность броситься на помощь постороннему, любовные коллизии, жажда мести и др. – рассматриваются относительно умозрительных версий дилеммы заключенного и проблемы «безбилетника». Фрэнк опирается на эмпирические материалы психологии, эволюционной биологии, культуры, чтобы показать, каким образом благородные человеческие порывы не только смогли выдержать жесткое давление материального мира, но, в сущности, порождены им. Такой результат объясняется парадоксально: так же, как невозможно быть намеренно спонтанным, во многих ситуациях сознательное преследование эгоистического интереса попросту несовместимо с его достижением.

ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВИНКИ



Йоахим Радкау

ЭПОХА НЕРВОЗНОСТИ. ГЕРМАНИЯ ОТ БИСМАРКА ДО ГИТЛЕРА

Перевод с немецкого

Серия «Исследования культуры»

ISBN 978-5-7598-1321-7 (в пер.)

ISBN 978-5-7598-1662-1 (e-book)

552 с.

70×100/16

2017

Технический прогресс и сексуальная эмансипация модерна, опережавшие психические возможности человека XIX века, запустили в культуре «нервные» механизмы, которые выражали обостренное ощущение нового мира и требовали новых методов преодоления, оказавшихся в итоге столь разнообразными и во многом фатальными. В этом ключе именитый немецкий историк Йоахим Радкау предлагает вниманию читателей уникальную культурную историю нервов в Германии. Фундаментальное исследование раскрывает панораму грандиозной эпохи, в которой нервы определяли как молодой тогда раздел медицинской науки, так и повседневность человека. Опираясь на богатый архивный материал, Радкау детально прописывает и анамнез, и эпикриз последних 150 лет «нервного дискурса» и задается вопросом, что же есть эта пресловутая «болезнь нервов» — обусловленный переломными вехами истории культурный конструкт или истинный опыт страдания, преходящая мода или константа, индивидуальный или коллективный феномен? В поиске ответов книга предлагает увлекательную модель интерпретации политической, культурной и личностной истории.

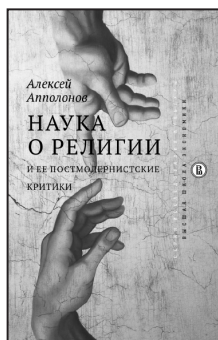
Книжный магазин «БукВышка»: г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20, тел.: +7 495 621-49-66, <http://bookshop.hse.ru/>

Интернет-магазин ИД ВШЭ: <http://id.hse.ru/shop/>, тел.: +7 495 772-95-90 *15295

Отдел реализации: г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 33, корп. 4, оф. 505, тел. +7 495 772-95-90 *15296, *15297

e-mail: bookmarket@hse.ru, www.id.hse.ru

ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВИНКИ



Алексей Апполонов

НАУКА О РЕЛИГИИ И ЕЕ ПОСТМОДЕРНИСТСКИЕ КРИТИКИ

Серия «Исследования культуры»

ISBN 978-5-7598-1736-9 (в пер.)

ISBN 978-5-7598-1692-8 (e-book)

240 с.

84×108/32

2018

В книге представлен критический анализ некоторых современных тенденций в религиоведении, которые, по мнению автора, обусловлены рецепцией методологического релятивизма, характерного для постмодернизма второй половины XX в. Основным объектом критики является типичная для постмодернистского дискурса в религиоведении концепция, в соответствии с которой такого явления, как религия, не существовало до тех пор, пока западные религиоведы не «сконструировали» его, и что, соответственно, традиционная наука о религии должна считаться дисциплиной, которая не описывает реальность, но повествует о ею же самой изобретенных фикциях. Критикуя эту позицию, автор показывает, что, во-первых, подобные утверждения некорректны с исторической точки зрения (то есть представления о «религии» и «религиях» и тем более сам феномен религии существовали задолго до появления собственно науки о религии), а во-вторых, идея о «конструировании религии» основана на методологической ошибке (умышленной или неумышленной), которая заключается в отождествлении некоего явления и его исследования на научно-теоретическом уровне.

Книга адресована религиоведам, культурологам, обществоведам, а также всем, кто интересуется религиоведческими исследованиями.

Книжный магазин «БукВышка»: г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20, тел.: +7 495 621-49-66, <http://bookshop.hse.ru/>

Интернет-магазин ИД ВШЭ: <http://id.hse.ru/shop/>, тел.: +7 495 772-95-90 *15295

Отдел реализации: г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 33, корп. 4, оф. 505, тел. +7 495 772-95-90 *15296, *15297

e-mail: bookmarket@hse.ru, www.id.hse.ru

ВЫСШАЯ
ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ



id.hse.ru

Уважаемые читатели!

Приглашаем посетить сайт

Издательского дома

Высшей школы экономики по адресу:

id.hse.ru



На нашем сайте вы найдете каталог книг и журналов, информацию о новинках и планах на будущее, отрывки из книг, рецензии и многое другое.

Также на сайте размещена полная информация о том, где можно купить наши книги и как подписаться на журналы.

*Ждем вас круглосуточно,
каждый день!*